

PAUL DE VRIES
"Er is niet één Belgische
woningmarkt."



DE NEDERLANDSE WONINGMARKTECONOOM **PAUL DE VRIES** ANALYSEERT DE BELGISCHE WONINGMARKT

‘Als de prijzen beginnen te dalen, kan het heel snel gaan’

Batibouw trekt dit jaar de kaart van de vastgoedinvesteringen. Goed gezien van de bouwbeurs, want ook in zijn beleggingsportefeuille maakt de Belg graag plaats voor baksteen. Veel Belgen zijn ervan overtuigd dat de vastgoedprijzen niet kunnen dalen. “Dat is een universele overtuiging”, weet de Nederlandse woningmarkteconoom Paul de Vries. “Maar in Nederland hebben we geleerd dat het ook anders kan.” *Laurenz Verledens, fotografie Debby Termonia*

Good deals, good investments’, is een van de nieuwe thema’s van Batibouw. “Investeren in onroerend goed blijft een aantrekkelijke en betrouwbare belegging met een interessant economisch rendement”, meldt een persbericht van de bouwbeurs, die volgende week van start gaat in Brussels Expo. In de Immovillage op Batibouw zullen potentiële investeerders “zich verder kunnen verdiepen in de wondere wereld van vastgoedinvesteringen”.

Batibouw speelt dus handig in op de aanhoudende honger van de Belg naar vastgoedinvesteringen. Vooral nog heeft de Belgische vastgoedmarkt de belegger nog niet in de steek gelaten. Zelfs tijdens de pijnlijke financiële crisis gaven de Belgische woningprijzen geen krimp. Maar je moet niet ver kijken om te zien dat het ook anders kan. De Nederlandse woningmarkt kreeg tijdens de financiële crisis een pandoe-ring van jewelste.

Is zo’n Nederlands rampscenario, met een waardedaling van meer dan 20 procent, ook op de Belgische vastgoedmarkt mogelijk? De Nederlandse woningmarkteconoom Paul de Vries weet dat nationale woningmarkten vergelijken een heikele oefening is. “De gemiddelde Belgische woning bestaat niet, net zomin als de gemiddelde Nederlandse woning”, zegt hij. “Er is niet één Belgische woningmarkt. Antwerpen is anders dan Brussel en Leuven. En Wallonië verschilt ook sterk van Vlaanderen.”

Dat betekent nog niet dat het zinloos is over de grens te kijken. Want het prijsmechanisme op de woningmarkt delen we wel met onze noorderburen. Paul de Vries: “Overall steunt de woningprijsontwikkeling op dezelfde fundamenteën: het inkomen, de rente en ook nog een stukje op de demografie. Er is nog een rist andere factoren, maar die hebben veel minder verklarende kracht dan het inkomen en de rente.”

Misschien groeien onze woning-

markten ook naar elkaar toe. De Europese energieprestatierichtlijnen leggen gelijkaardige normen op voor alle Europese nieuwbouwwoningen. En hoewel we nog altijd onze neus ophalen voor de kneuterige Nederlandse huisjes, is er in ons land ook een duidelijke tendens om kleiner te bouwen.

Het Vlaamse ruimtelijke beleid schuift ook stilaan op naar het Nederlandse model. Zo wil Vlaanderen een einde maken aan het bouwen in de open ruimte, iets wat in Nederland al decennia de stelregel is. Zal die zogenoemde betonstop ook druk op onze woningmarkt zetten? “Ja, het zal wel een effect hebben op de prijzen”, antwoordt de Vries. “Het hangt er natuurlijk van af hoe strikt men zal zijn. Maar het is gewoon al duurder bouwen in een volgebouwd, verstedelijkt gebied dan op een braakliggend terrein. De hogere complexiteit vertaalt zich in hogere bouwkosten. En dan is er ook nog een schaarste-effect. In Vlaanderen heeft de overheid heel lang weinig ➔

➤ ruimtelijke restricties opgelegd. Als je die grote vrijheid inperkt, creëer je toch een zekere schaarste. Dat is een onvermijdelijk effect van verbieden. Maar je krijgt er wel een mooier land door, vind ik.”

Wat zal het effect zijn op woningen die in dat buitengebied liggen?

PAUL DE VRIES. “Veel hangt af van het voorzieningsniveau. In Nederland zijn er krimpgebieden: dorpjes waar de mensen wegtrekken en die leeglopen. Waarom? Omdat de buurtwinkel is gestopt, er is geen postkantoor meer, geen slager... Tegelijkertijd zijn er ook kernen op het platteland die het wel goed doen en die zelfs nog groeien. Daar vinden mensen wel nog de voorzieningen. Maar de allerkleinste dorpen, waar alleen nog de woonfunctie overblijft en waar niet mag worden bijgebouwd, daar kalft de woonvraag af. Het gaat ook vaak gepaard met een veroudering van de bevolking. En dat is lastig, want juist die mensen zijn erg afhankelijk van lokale voorzieningen. “Het is dus vooral een maatschappelijk vraagstuk. Woningmarkttechnisch zie ik geen probleem. Het risico voor de woonmarkt en de hypotheekverstrekkers is nihil, want het gros van de bewoners van de koopwoningen heeft lage hypotheekschulden. Het is alleen jammer dat die mensen voor hun woning niet meer de prijs zullen krijgen die ze verwachten.”

Wat vindt u van de termijn, 2040? Voor sommigen mag het veel sneller gaan, maar in vastgoedkringen hoor je ook dat zo'n transitie meer tijd vergt.

DE VRIES. “De vraag is of de consument zich kan aanpassen, of wordt hij voor een voldongen feit geplaatst? De termijn om een bouwproject te realiseren is daarin bepalend. Ik ken de Belgische situatie niet, maar in Nederland moet je op zeven jaar rekenen om een bouwplan van nul te realiseren. Dan zitten we in 2024. Zeven jaar is een gemiddelde, wat betekent dat het soms ook langer duurt. Dus je moet wat marge voorzien. Maar zelfs als je rekent met een termijn van veertien jaar, kom je nog niet in de buurt van 2040. Ook in

OP ZOEK NAAR BETERE EN SNELLERE VASTGOEDDATA

Begin januari ruild Paul de Vries zijn functie van senior woningmarktonderzoeker bij Rabobank voor die van woningmarktexpert bij het Nederlandse Kadaster. Hij geeft dit interview in eigen naam. “Bij Rabobank was het mijn taak alle inzichten en studies aan elkaar vast te knopen”, vertelt hij. “Bij het Kadaster keer ik terug naar het meer fundamentele onderzoek. Ik moet er ook mee voor zorgen dat het Kadaster een echt kennisinstituut wordt voor de woningmarkt. Of zichtbaarder wordt als kennisinstituut, want er gebeurt hier al heel veel onderzoek. We hebben hier zoveel mooie data. Het is onze opgave die

data te vertalen in onderzoek en kennis waar de maatschappij iets aan heeft.” De Vries wijst er ook op dat het belang van vastgoeddata sinds het begin van deze eeuw sterk is toegenomen. “Vroeger waren mensen niet zo bezig met huizenprijzen. Je kocht een woning om in te wonen. Niemand stond stil bij het zogenoemde rendement van een woning. Dat is iets relatief nieuws. We zijn steeds meer beginnen na te denken over de waarde van die woning. Dat heeft natuurlijk te maken met de enorme prijsstijgingen die we hebben gezien. Zo is het besef gegroeid dat je ook geld kunt verdienen met je woning. En in Nederland weten we nu

ook dat je er geld mee kunt verliezen.” Via verdoorgedreven automatisering kan het Nederlandse Kadaster ook korter op de bal spelen. Drie weken na het afsluiten van de maand weten de Nederlanders via een index wat de prijsontwikkeling is van hun vastgoed. “Die index geeft al jaren een betrouwbaar beeld van de prijsontwikkeling. Maar je moet constant streven naar verbetering. Doordat in de afgelopen jaren veel meer data op woningniveau beschikbaar is gekomen, kan de woningprijsindex nog beter worden. Maar dat is best wel ingewikkeld. Wellicht een mooi project voor de volgende jaren.”

“Waarom stijgen de prijzen niet als de rente zo laag is en als de economische groei aantrekt? Wellicht weegt het afbouwen van de woonbonus op de prijsontwikkeling”

termen van bestemmingsplannen maken en wijzigen is het een *verweg*-datum. Om het positief te stellen: 2040 lijkt me een veilige streefdatum, zodat iedereen zich goed kan voorbereiden.”

Nederland klimt uit een diepe vastgoedcrisis. In België is er geen crash geweest, maar slabakt de prijsontwikkeling wel al enkele jaren. Wat is het gezondst?

DE VRIES. “In Nederland is er heel veel gebeurd in de crisisperiode. Onze overheid heeft er alles aan gedaan om de markt gezonder te maken. Ze heeft ervoor gezorgd dat mensen meer van hun woonlening gingen aflossen, wat in Nederland voor 2008 niet gebruikelijk was. Toen hadden we nog veel aflossingsvrije hypotheekleningen. Er zijn ook maatregelen gekomen om ervoor te

zorgen dat mensen minder kunnen lenen ten opzichte van hun inkomen: de zogenoemde *loan to income* is behoorlijk aangescherpt. Die regels zijn in 2013 ingevoerd en kort daarna hebben we gezien dat het aantal woningverkoppen is begonnen toe te nemen en dat de prijsval is gestopt. Je zou dus kunnen stellen dat de Nederlandse woningmarkt weer gezond is. “Maar er is ook tegenkanting. Economieken benadrukken dat die nieuwe regels de marktwerking uithollen. De *loan to income* is in Nederland in een wet vastgelegd. Een hypotheekverstrekker kan dus niet meer zelf bepalen hoeveel hij aan jou maximaal wil lenen. In een gezonde vrije markt hebben partijen, zowel consumenten als kredietverstrekkers, de vrijheid en de verantwoordelijkheid zelf risico's te beoorde-

Investeer in een
exclusief project
in de Europese wijk,
inclusief privépark.

Ernest The Park.
Exclusieve appartementen
tussen de Europese wijk en de
Brusselse Louizalaan.



ZONDAG
12 FEBRUARI
OPENDEURDAG
van 14u tot 17u
PRINS ALBERTSTRAAT 33
1050 ELSENE



Niet contractueel beeld

- prestigieus project op voormalige Solvay site
- op maat van kapitaalkrachtige expats
- eigen verhuurdienst gespecialiseerd in verhuur aan expats
- moderne architectuur, hoogwaardige afwerking
- tussen de Europese wijk en de Louizalaan
- meer info op www.ernest-the-park.be of 02/201 00 01



IMMOBEL
since 1863

BPI

powered by



PAUL DE VRIES
"In onze ijver om de markt weer gezond te maken, zijn we een beetje doorgesloten."

➤ len en aan te gaan. Dat mechanisme is weg op de Nederlandse vastgoedmarkt. En als je als overheid vastlegt hoeveel iemand mag lenen, dan stuur je indirect ook de prijsontwikkeling. In onze ijver om de markt weer gezond te maken, zijn we een beetje doorgesloten. "In België staat er ook wel een rem op de kredietverstrekking voor woningen,

maar het is minder strak geregeld, niet in een wet. En dat lijkt me gezonder, want normen of richtlijnen kun je makkelijker bijstellen aan de economische realiteit. Ik heb wel vragen bij die lange stabiele prijsontwikkeling op de Belgische woningmarkt. Waarom stijgen de prijzen niet als de rente zo laag is en als de economische groei aantrekt? Wel-

licht weegt het afbouwen van de woonbonus op de prijsontwikkeling."

Betaalbaarheid is een probleem op de Belgische en de Nederlandse woningmarkt. In Nederland is de bouw van starterswoningen een van de antwoorden. Zijn die succesvol?

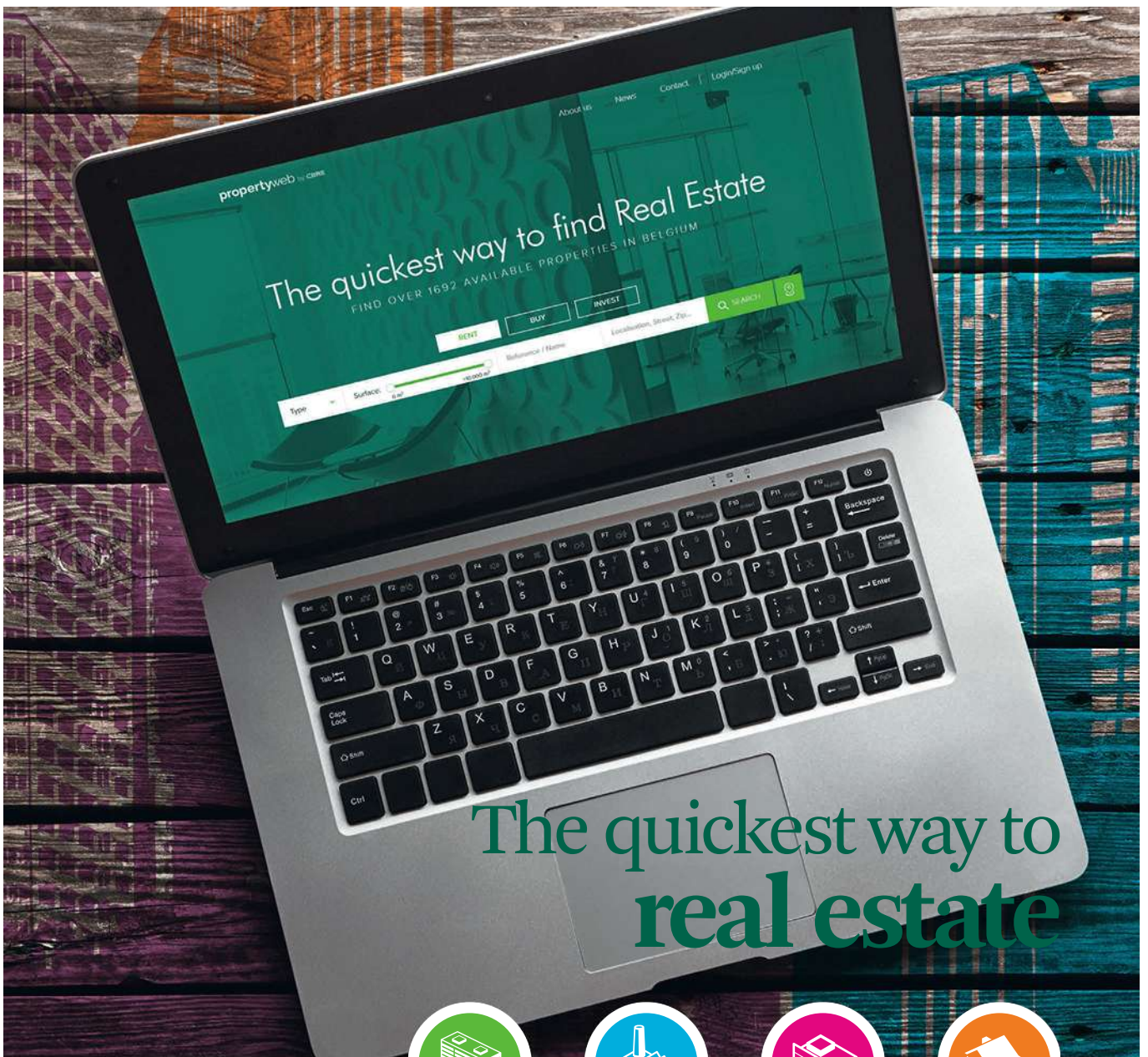
DE VRIES. "Ja, ze zijn voor een stukje een oplossing. Omdat ze kleiner zijn, zijn ze ook goedkoper. Tegelijk zie je dat jonge mensen ook vaak oude, minder goed onderhouden woningen kopen. Die zijn ook goedkoop. "Het concept van de starterswoningen past wel meer in het Nederlandse dan in het Belgische model. Een belangrijk verschil tussen onze landen is dat de transactiekosten in Nederland een stuk lager liggen. De overdrachtsbelasting, wat je moet betalen aan de overheid,

"Landen zoals Nederland en Engeland met meer verhuizingen hebben ook volatielere woningprijzen"

bedraagt hier slechts 2 procent. Daar moet je nog makelaarskosten en aktekosten bijtellen, maar die hebben jullie ook. Die lage kosten in Nederland maken verhuizen makkelijker. Wie vijf jaar geleden een starterswoning heeft gekocht en die nu verkoopt, heeft – zeker met de huidige prijsontwikkeling – die kosten zo terugverdiend. "In een markt met lage transactiekosten is het dus wel een model dat werkt. Maar door de grote vraag ontstaat er ook weer krapte en dat drijft de instaprijzen op. Want die startersmarkt ligt vooral in de grote stedelijke gebieden. Amsterdam is bij uitstek een voorbeeld van een krappe markt en daar zie je dan ook vreemde dingen gebeuren. Een trend bij jongeren is om gezamenlijk in een woning te gaan wonen. Een beetje zoals in de tv-serie Friends destijds."

In België leeft sterk het idee dat woningprijzen nooit zullen dalen. Alsof dat een economische wet is.

DE VRIES. "Ook dat klinkt herkenbaar. Het is een universele overtuiging. Maar ➤



The quickest way to real estate



Kantoren



Industrie &
logistiek



Winkelpanden



Residentiële
investeringen

www.propertyweb.be

Propertyweb is de kortste weg naar professioneel vastgoed in België. Voor zowel gebruikers als investeerders biedt propertyweb kantoorruimtes, winkelpanden, industriële bedrijfspanden en residentiële investeringsopportuniteiten.

propertyweb
by **CBRE**

➤ in Nederland hebben we geleerd dat het ook anders kan. De woningprijzen liggen hier nog altijd 10 tot 12 procent onder de piek van 2008. Het onder water staan – de situatie waarin de hypotheek hoger is dan de waarde van de woning – is bij veel Nederlandse woningeigenaars toch wel hard aangekomen. Maar het geheugen is soms heel kort. Ik kom net van een praatje voor vastgoedmakelaars en advocaten, mensen die professioneel met vastgoed bezig zijn. Allemaal hadden ze het over de hoge prijzen en de oververhitte markt. Toen ik tegenwierp dat de prijzen nog altijd 12 procent lager liggen dan een paar geleden, waren ze verbaasd.

“We hebben in Nederland wel de klik gemaakt, mensen zijn er zich van bewust dat prijzen kunnen dalen. Maar sommigen mensen denken nog altijd dat dat niet geldt voor hun woning.”

Wat vindt u van het argument dat de Belgische woningmarkt goed beschermd is tegen een crash omdat een groot deel van de eigenaars in zijn eigendom woont. Die groep zal de woning niet snel verkopen als de prijzen dalen.

DE VRIES. “Daar ben ik niet helemaal van overtuigd. Als je je baan verliest en je kunt je hypotheek niet meer betalen, dan moet je toch verkopen. Zo werkt dat. En als het aantal kopers afneemt omdat er een crisis is en een stijgend aantal eigenaars moet verkopen, dan kom je in een lastige situatie. De koperszijde staat dan sterk en de prijzen gaan onvermijdelijk naar beneden. Dan kan het ook ineens heel hard gaan. “In Nederland is de vastgoedcrash voor een belangrijk deel veroorzaakt door onzekerheid. Kopers, verkopers, eigenaars op de woningmarkt hoorden heel veel berichten over nieuwe regels, over het aanpassen of afschaffen van de hypotheekrenteaftrek enzovoort. Volgens een studie van de Nederlandse nationale bank heeft die onzekerheid een waardedaling van 10 procent veroorzaakt. Als in België driekwart van de eigenaars geconfronteerd wordt met een grote onzekerheid op de woningmarkt, dan kan dat ook een prijseffect uitlokken.”



PAUL DE VRIES
 “In Nederland is de vastgoedcrash voor een belangrijk deel veroorzaakt door onzekerheid.”

PAUL DE VRIES (58)

- **Promoveerde als doctor** in de economie met een onderzoek naar de ontwikkeling van de woningprijsindex die nu door het Kadaster en het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) wordt gepubliceerd.
- **Begon zijn carrière** als wetenschappelijk onderzoeker bij het Onderzoeksinstituut OTB van de TUDelft.
- **Tussen 2008 en 2011** was hij commissaris bij de Rotterdamse woningcorporatie Havensteder.
- **Werkte tussen 2012 en 2016** bij Rabobank als senior woningmarkt-econoom bij RaboResearch Nederland.
- **Was in 2013** woningmarktdeskundige voor de Nederlandse Tweede Kamer Commissie Huizenprijzen.
- **Sinds januari 2017** woningmarkt-expert bij het Nederlandse Kadaster.
- **Is fellow en docent woningmarkt** van de Amsterdam School of Real Estate (ASRE).

Is dat een waarschuwing voor de beleidsmakers, dat ze beter niet te veel proefballonnetjes oplaten over drastische hervormingen op de woningmarkt?

DE VRIES. “We weten nu hoe het in Nederland heeft gewerkt. Maar beleidsmakers moeten natuurlijk zelf weten wat ze doen. Nog deze kanttekening: Nederlanders verhuizen sneller dan Belgen. Als we een kind krijgen, moeten we verhuizen omdat de woning te klein wordt. In België bouw je een stukje bij. Landen zoals Nederland en Engeland met meer verhuizingen hebben ook volatielere woningprijzen.”

U omschrijft een vastgoedcrisis als “de situatie waarin de woningprijzen loskomt van de fundamenten”. Is dat wat in Nederland is gebeurd?

DE VRIES. “Het inkomen en de rente zijn echt de fundamenten. Huishoudens, ook die driekwart eigenaarsbewoners, reageren daar onbewust op. Financiële instellingen kijken naar de inkomens en naar de rentestand voor hun kredietverlening. In een crisis-situatie ontstaat onzekerheid, die als het ware ook een fundament wordt. Mensen beginnen zich zorgen te maken over hun inkomen of over een stijgende of dalende rente. Het spel van verwachtingen begint te spelen, waardoor de relatie van inkomen en rente met de prijsontwikkeling zoek raakt. Dat gaat heel snel. In Nederland zag niemand het aankomen. Bij de val van Lehman Brothers klonk het nog dat onze vastgoedmarkt dat wel zou kunnen verteren. Er zou misschien wel een correctie komen waardoor het prijspeil mooi zou aansluiten bij de fundamenten, want het lag wel wat te hoog. Niet dus, we gingen dwars door die fundamenten de dieperik in. Een crash was onvermijdelijk. Omdat het zo snel ging, kon niemand het tegenhouden.

“Vaak is het zo dat het inkomen een stijging van de rente niet goed kan opvangen, waardoor je een prijsdaling krijgt. Dat creëert een sterk psychologisch effect. Als de prijzen dalen, zullen mensen reageren. Als de prijzen minder hard stijgen, is alles oké.” ☉