

# Onbereikbare alledaagsheid

De economie gedijt in Nederland. Dat uit zich in sterk stijgende prijzen op deelreinen. Wie vaart daar wel bij? Wanneer voor een product steeds meer moet worden betaald, geniet de bezitter van een op papier toegenomen rijkdom, de producent van steeds hogere opbrengsten en de overheid van hogere aan de opbrengsten gelieerde heffingen. Maar wie lijdt daaronder? De nieuwe koper moet steeds grotere inspanningen verrichten om het product te verwerven. Het product kan daardoor onbereikbaar worden. Dat kan als het om essentiële goederen gaat tot gevoelens van grote machteloosheid leiden. De laatste jaren zijn de prijzen van koopwoningen bijzonder sterk gestegen. Zo sterk, dat klachten weerklinken over de onbereikbaarheid van een essentieel goed en wel in zeer diverse kringen. In zijn nieuwjaarstoespraak signaleert de Amsterdamse burgermeester Patijn dat door de overspannen woningmarkt koopwoningen voor veel Amsterdammers onbereikbaar zijn geworden en dat zij zich gedwongen zien de stad te verlaten. Het is de vraag of Patijn hier iets nieuws waarneemt, want voor het verwerven van een koopwoning moeten Amsterdammers al jarenlang de stad verlaten. Koopwoningen waren in Amsterdam 'not done'. Dat is de laatste jaren weliswaar wat veranderd, maar procentueel stelt dit niet veel voor. In gebieden waar koopwoningen al jaren standaard zijn, klinken echter dezelfde geluiden. Zo uiten de orthodox-protestantse SGP-jongeren in hun eerste politieke programma grote bezorgdheid over de torenhoge huizenprijzen: "De vraag dient zich dan ook aan wat we nu eigenlijk met al onze welvaart bereikt hebben als het niet meer mogelijk blijkt om kinderen zelf op te voeden in een gewone tussenwoning". Zij zien de prijsstijging als een rechtstreeks gevolg van de grotere leencapaciteit van tweeverdieners. "Jonge ouders worden financieel langzamerhand gedwongen om beiden te gaan werken". Dat leidt tot een nieuwe armoede gevoed door een paars credo. "Vrouwen en mannen worden geacht slechts dan gelukkig te zijn wanneer ze werken". Hier ontmoet traditioneel rechts traditioneel links.

## POLITIEKE DRUK

Om er voor te zorgen dat de nieuwe welvaart, een koopwoning, bereikbaar wordt voor steeds

JACOB UITERMARK\*

**Stimuleerde de overheid in het verleden de economie als opdrachtgever van grootschalige sociale woningbouw, nu staat de nieuwbouw op eigen benen. De afzet is voorlopig geen probleem. Nieuwe vragen die opkomen zijn: is deze voorspoed niet kunstmatig en zeer tijdelijk? Groeien de bestaande bouw en de nieuwbouw niet steeds meer uit elkaar? Kan in het nieuwe Europa het huidige huisvestingsbeleid gehandhaafd blijven?**

grotere groepen, zijn voorstellen aangenomen om naast huursubsidie koopsubsidie te introduceren. Een maatregel die de vraag naar koopwoningen stimuleert en de prijsstijging verder zal bevorderen. De precieze uitwerking is sterk afhankelijk van lokale omstandigheden. In gebieden waar de vraag groot is, zal de maatregel weinig effect sorteren, omdat aldaar de prijzen te hoog zijn en de politieke druk om de huursector te beschermen te sterk. Alleen in gebieden met een beperkte vraag en een relatief ruim aanbod zullen de nieuwe mogelijkheden benut worden en dan vooral door het meer ondernemende deel van de bewoners van de sociale huursector. In het algemeen zal echter de scheiding tussen de bewoners van de sociale huursector en de bewoners van koopwoningen eerder toe- dan afnemen. Van een geheel andere strekking, ook al komen ze vaak uit dezelfde hoek, zijn pleidooien om de prijsstijging te beteugelen door de leencapaciteit te verkleinen. Beperking van de hypotheekaf trek moet tot een matiging van de prijsstijging leiden en de algehele toegankelijkheid van de woningmarkt vergroten.

Vriend en vijand brengen de voorspoed van de koopwoningmarkt in verband met de mogelijkheid tot hypotheekaf trek. De laatste jaren is de leencapaciteit toegenomen door een geleidelijke daling van de rente, de ontwikkeling van nieuwe hypotheekvormen en een soepeler verstrekking van hypotheeken. Daarnaast is het reservoir van klanten flink gegroeid. Hogere inkomens, vaak zelfs twee binnen één huishouden. Toegenomen zijn ook de kritische geluiden. De mogelijkheid tot hypotheekaf trek bevoordeelt eigen-woningbezitters en het meest degenen die de hoogste welstand kennen. De hypotheekaf trek leidt tot het nemen

van te grote risico's. Elders in Europa ontbreekt de aftrek. Onderdeel van de kritiek is ook dat de prijzen te sterk stijgen. Maar is het juist dat de eigen-woningbezitters bevoordeeld worden? Als de prijsstijging gedragen wordt door de mogelijkheid tot hypotheekaf trek, profiteert niet de koper maar de verkoper. De koper betaalt veel meer voor het product dan het kost of, in ieder geval, zou kosten in een situatie zonder 'subsidie'. Wanneer de subsidie wegvalt, zullen de prijzen flink dalen. Zo bezien profiteren niet zozeer de kopers als wel de producenten (bouwnijverheid, ontwikkelingsmaatschappij, grondeigenaren en lokale overheden) en de overheid in het algemeen via hogere aan de verkoopprijzen gelieerde heffingen.

## RISICO'S

Er gaan stemmen op om de hypotheekverstrekking te limiteren. Het risico dat men de verplichtingen niet na kan komen wordt te groot. De verstrekking berust vaak op twee inkomens en een te rooskleurig beeld van de toekomst. Wanneer een van de twee inkomens wegvalt, ontstaan problemen. Alhoewel deze geluiden uit velerlei hoek komen en door autoriteiten als de president van de Nederlandse Bank worden onderschreven, wijst weinig er op dat de gegadigden voor een woning zich er door laten leiden. De vraag wordt gedragen door generaties die fortuin hebben gemaakt en weinig tegenslag hebben gekend. Het risico nemen is een onderdeel van de leefstijl van velen geworden en heeft tot nog toe vooral voorspoed gebracht. Tegenover de sceptici die voorzichtig verwijzen naar de geweldige terugslag op het eind van de jaren ze-



Huurwoningen Bron: Sanne Kamp

ventig en aan het begin van de jaren tachtig, staan de makelaars die met de betaalbaarheidsindex illustreren dat zelfs bij de huidige rentestijging de prijsstijgingen binnen de perken blijven en de gigantisch gegroeide financiële dienstverlening die ook voorzichtige mensen aanraadt de 'overwaarde' van hun huis te gelde te maken. De hausse op de koopwoningmarkt heeft het ondernemende deel van de bevolking gemobiliseerd. Een beetje vakman, of vakvrouw, koopt zijn eigen huis en zorgt er met zijn netwerk voor dat ze voor de dag kunnen komen. Voorlopig zijn het voornamelijk de succesmigranten die met hun 'take the money and run' het beeld bepalen. In deze context wordt wel eens gemopperd over speculatiewinsten door mensen die niet eens de intentie hadden hun woning te betrekken, maar ze vallen in het niet bij de speculatiewinsten die elders gemaakt worden en zijn slechts mogelijk doordat mensen kansen grijpen in een vrije sector die vaak helemaal niet zo vrij is. Want ook in de vrije sector regeert vaak niet de hoogste bidder, maar loting en de toewijzing aan specifieke categorieën.

## WELLINK

Recentelijk heeft de president van de Nederlandse Bank de politiek en de banken opgeroepen aan de hypotheekverstrekking paal en perk te stellen. De coulante hypotheekverstrekking leidt tot een economie die te kwetsbaar wordt. In 1999 gingen de huizenprijzen met

gemiddeld zestien procent omhoog, terwijl de rente en daarmee de hypotheeklasten stegen. Dat heeft de Nederlandse Bank argwanend gemaakt en tot nader onderzoek geleid. Daaruit bleek dat tussenpersonen de banken tot een wel heel coulante hypotheekverstrekking verleiden. Wanneer de huizenmarkt inzakt, wordt de hypotheek een loden last. Daarmee constateert de president niets nieuws. Stijgende prijzen, het is geen natuurwet en eens komt er een ommekeer. Meestal keert de trend onverwacht en sterker dan menigen vermoedde. Het is echter de vraag of de president zijn belang, een voorzichtige landing in een continue bescheiden groei, goed illustreert. Hij stelt dat de maximale hypotheekverstrekking aan paren in 1994 beperkt was tot minder dan drie keer hun gezamenlijk inkomen, terwijl dat in 1998 is toegenomen tot ruim vijf keer. De tegenstelling die hij hier schept, is overdreven. Ook in 1994 was een hypotheekverstrekking mogelijk die de waarde van de aankoop oversteeg en beduidend hoger dan het door hem genoemde maximum. De trend om bij de hypotheekverstrekking met twee inkomens rekening te houden en meer ruimte te bieden, heeft zich ongetwijfeld versterkt, maar was in 1994 al lang gaande. Sindsdien is de rente geleidelijk gezakt tot een diepte die lange tijd ongekend was. De financieringslasten zijn daardoor, ondanks de recente rentestijging, geleidelijk gedaald en dat heeft ook de banken tot een coulante hypotheekverstrekking verleid. Mede daardoor is het af te nemen product veel duurder gewor-

den. Momenteel heerst nog de roes van continue prijsstijging waarbij mensen pas afhaken als ze de kosten niet meer op kunnen brengen. De wil, mede gevoed door de sterke Nederlandse bevolkingsgroei en baanzekerheid, is ongebroken.

## IMAGO

Nu de nieuwbouw op eigen benen staat, richt de overheid haar invloed vooral op de bestaande bouw. De huren mogen daar niet meer stijgen dan de inflatie, pas dan blijven de woningen betaalbaar. Nieuwbouw en bestaande bouw groeien uit elkaar. Althans de huurwoningen. Daar regeert niet de vraag, maar de betaalbaarheid. De prijzen van de nieuwbouw worden volgens Volkshuisvesting Monitor veel-er bepaald door het gegeven dat "de betaalbaarheid van het wonen voor een steeds kleinere groep problemen oplevert, terwijl voor een steeds grotere groep kopen een haalbaar alternatief zal zijn". Voor zover mogelijk richt de hierdoor ontstane vraag zich ook op de bestaande bouw, maar daar is het aanbod juist in de gebieden waar de vraag groot is bescheiden.

De gebonden huursector en de koopwoningmarkt groeien uiteen. De sociale verhuurders proberen weliswaar het imago van de huursector te verbeteren door er op te wijzen dat huur vele voordelen heeft voor hen die mobiel zijn en degenen die geen zin hebben in de rompslomp van onderhoud en financiële

planning, maar erg succesvol is dit niet. De nationale discussie wordt gedomineerd door het streven de huurverhogingen te beperken tot inflatieniveau en zelfs minder als degelijk onderhoud uitblijft. Aan de koopwoningenmarkt hangt daarentegen de geur van succes. Een succes die begerige reacties oproept en bij het keren van het tij makkelijk in haar tegendeel kan omslaan. Het moment van instappen wordt dan meer dan ooit bepalend voor de vraag of woningeigenaren beter af zijn.

## TAXATIE

Met een zekere angst wordt uitgekeken naar de uitkomsten van de nieuwe taxatieronde voor de onroerende zaakbelasting. Door huurder en eigenaar. Wat zal de taxatie per 1 januari 1999 en de vertaling daarvan in de Wet onroerende zaakbelasting (WOZ) ons brengen? Landelijk is afgesproken dat de prijsstijging in de tariefstelling zodanig verdisconteerd moet worden dat de opbrengst min of meer gelijk blijft, maar dat is een afspraak waar flink aan getoerd kan worden. Nu al stijgen de lokale belastingen sterker, soms zelfs fors sterker, dan de inflatie en dat kan best nóg sterker worden. Diverse partijen hebben al de trom geroerd: de sociale sector die stelt dat huurwoningen niet met de maatstaven van een overspannen koopwoningenmarkt beoordeeld kunnen worden; en de grote gemeenten die stellen dat de prijsstijging van de bedrijfspanden is achtergebleven bij de prijsstijging van de woningen en dat een tariefsdifferentiatie van wel honderd procent, waarbij voor de bedrijven een dubbel tarief gaat gelden, nodig is om de opbrengst van de onroerende zaakbelasting veilig te stellen. Conflictstof genoeg. Bovenstaande stellingen blijven niet onweersproken. De sociale sector wordt voorgehouden dat bij de taxaties van huurwoningen al rekening wordt gehouden met het drukkend effect van de bezitsverhoudingen en de sociale samenstelling van de bewoners. Bovendien: degenen die schuil gaan onder de paraplu van de woningbouwverenigingen, en dat zijn bepaald niet allemaal sociaal zwakken, betalen sowieso slechts de helft, en vaak zelfs minder, van de lokale lasten die eigen-woningbezitters moeten opbrengen. Vertegenwoordigers van het bedrijfsleven zijn al een proces begonnen tegen de hogere tarieven die zij nu moeten betalen. Tarieven die nu nog bescheiden hoger liggen, namelijk twintig procent. Extra heffingen van honderd procent zullen tot een storm leiden en worden al bij voorbaat bestreden met het argument dat de prijsstijgingen van bedrijven en woningen over een langere periode bezien min of meer parallel lopen.

## EUROPA

Een van de kritische geluiden tegen de voorspoed op de koopwoningenmarkt is de bewering dat het eigen-woningbezit in de ons omringende landen minder belastingvriendelijk behandeld wordt. De groei wordt dan geheel



Koopwoningen Bron: Sanne Kamp

en al toegeschreven aan de mogelijkheid tot hypotheekaf trek. De vertegenwoordigers van de sociale woningbouw spreken in dit verband van een onterechte financiële bevoordeling van het eigen-woningbezit. Maar is dit waar? De critici bevinden zich in goed gezelschap. Zo heeft president Duisenberg van de Europese Centrale Bank recentelijk nog gezegd dat de vorming van één vrije Europese markt onverbidde lijk zal leiden tot harmonisatie van de belastingstelsels van de lidstaten. Dit betekent dat op termijn ook de belastingaf trek van hypotheekrente zal verdwijnen. Wat de toekomst brengt is onzeker, maar het is zeer de vraag of in Nederland van een eenzijdige financiële bevoordeling van het eigen-woningbezit gesproken kan worden. Kennelijk is die eenzijdige bevoordeling pas recentelijk ontdekt, want de mogelijkheid tot hypotheekaf trek bestaat al decennia lang en toch was het eigen-woningbezit in de ons omringende landen eerder groter dan kleiner. Pas de laatste jaren vindt een inhaalslag plaats. De groei moet dan ook aan andere factoren toegeschreven worden. Nog aan het begin van de jaren negentig was de nieuwbouw in Nederland voornamelijk nieuwbouw in de sociale sector. Nederland onderscheidde en onderscheidt zich dan ook van de omringende landen door de omvang van de sociale sector, niet door de omvang van het eigen-woningbezit. De kritische geluiden zijn voor een groot deel te herleiden tot het verdedigen van gevestigde belangen in de sociale sector, door zaakwaarnemers en door bewoners. De achterban is in betrekkelijk korte tijd echter flink geslonken en bestaat voor een groot deel uit jonge alleenstaanden, éénoudergezinnen, etnische minderheden en ouderen.

De nationale overheid heeft haar rol anders gedefinieerd. Het blijkt een stuk profijtelijker de woningmarkt te stimuleren door vooral koopwoningen toe te staan dan door sociale huisvesting te plegen. Voor de overheid én de nationale economie. Dit heeft wel tot een situatie geleid, waarin zelfs de propagandisten van de eigen woning, de makelaars, de éénverdiemers naar de huursector doorverwijzen.

De orthodoxe protestanten hebben groot gelijk: jonge ouders worden financieel langzamerhand gedwongen om beiden te gaan werken. Alleen zal deze klacht aan paarse zijde met gejuich begroet worden. De alledaagse werkelijkheid is veranderd: kon vroeger vaak volstaan worden met één inkomen, nu zijn meer en meer twee inkomens nodig om essentiële goederen te verwerven en 'rond te komen'.

\*Jacob Uitermark is sociaal-geograaf en marktonderzoeker

## Literatuurselectie

Boelhauer, Peter (1999) International comparison of social housing management in Western Europe. In: Netherlands journal of housing and the built environment 14-3

Hamnett, Chris (1999) Winners and losers: home ownership in Modern Britain London: UCL Press

SGP-jongeren tegen torenhoge huizenprijzen (1999) In: De Banier; orgaan van de SGP 38-21

Volkshuisvesting Monitor 1998-1999 (1999) Amsterdam: KPMG