



Rabobank

## Huizenprijzen stijgen verder, stedelingen blijven vooral in stad kopen

Kwartaalbericht Woningmarkt  
Nic Vrieselaar, Carola de Groot en  
Rogier Aalders

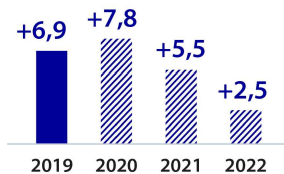
*Naar de overzichtspagina van het [Economisch Kwartaalbericht](#)*

- Dit jaar zijn bestaande koophuizen in Nederland naar verwachting gemiddeld 7,8 procent duurder dan in 2019, een toename van zo'n 20.000 tot 25.000 euro in één jaar tijd
- Door de coronacrisis lijken woningkopers meer op zoek naar grotere huizen, maar officiële verkoopcijfers laten nog geen versnelling van de trek uit de stad zien
- Doordat de economische vooruitzichten zijn verbeterd, woningbeleggers nog altijd zeer actief zijn en de leennormen worden versoepeld, verwachten wij geen daling van de huizenprijzen meer
- Wel verwachten we dat de huizenprijzen komende jaren minder hard stijgen dan in 2020: voor 2021 gaan we uit van +5,5 procent, voor 2022 van +2,5 procent
- Onder invloed van de achterblijvende nieuwbouw en het beperkte aanbod verwachten we een daling van het aantal verkopen van zo'n 235.000 in 2020 tot circa 220.000 in 2021 en 210.000 verkopen in 2022
- De emotie van de biedstrijd die tegenwoordig vaak om huizen woedt en het sterk gegroeide aandeel woningbeleggers roept de vraag op hoe bestendig de recente huizenprijsstijgingen zijn

# Ondanks coronacrisis verder stijgende huizenprijzen verwacht

## Prijsverwachting

Verwachte prijsontwikkeling  
koopwoningen (%)

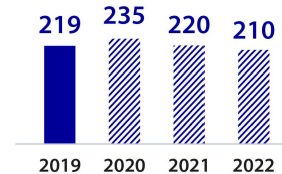


▨ = raming RaboResearch



## Verkoopverwachting

Verwacht aantal  
transacties (x1.000)

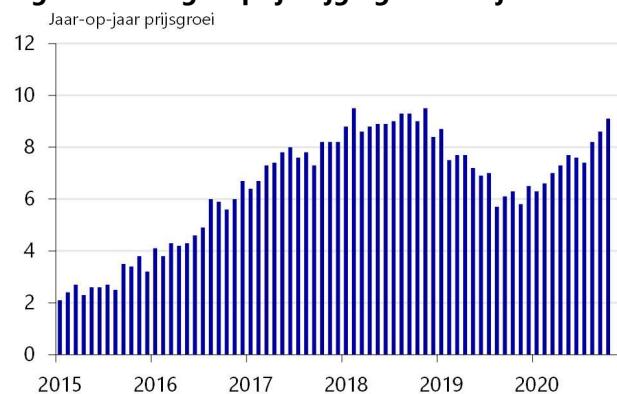


Bron: RaboResearch

## Woningmarkt denderde dit jaar door

In oktober lagen de huizenprijzen volgens het Kadaster ruim 9 procent hoger dan een jaar eerder (figuur 1); de verkopen stegen zelfs 18 procent. Daarmee blijven de woningmarktcijfers verrassen. We hadden verwacht dat de coronacrisis via oplopende werkloosheid en twijfel bij potentiële kopers zou leiden tot minder verkopen en uiteindelijk ook tot lagere prijsgroei en zelfs een prijsdaling. Al vlot na de eerste corona-uitbraak dook de economische activiteit immers omlaag, liep de werkloosheid op en kelderde het consumentenvertrouwen.

### Figuur 1: Hoogste prijsstijging in twee jaar



Bron: CBS, Kadaster

Maar in weerwil daarvan staat de teller eind dit jaar vermoedelijk op 235.000 transacties, 7,5 procent meer dan in 2018 en 2019. De prijsindex bestaande koopwoningen valt dit jaar naar verwachting 7,8 procent hoger uit. Dat betekent dat een gemiddeld huis in Nederland zo'n 20.000 tot 25.000 euro duurder is dan in 2019, in absolute termen de hardste prijsstijging in bijna twintig jaar tijd. Tientallen miljarden euro's overheidssteun – waardoor de werkloosheid nog beperkt is gebleven – aanzienlijk lagere hypotheekrentes ten opzichte van 2019, overwaarde van doorstromers, het aanhoudende woningtekort en hoge huurprijzen kunnen helpen verklaren [waarom de woningmarkt dit jaar is blijven doordenderen](#). Ook de aanwezigheid van beleggers en de hevige bidstrijd om die schaarse huizen hebben bijgedragen aan de versnelling van de huizenprijsgroei.

## Vooruitblikkend

### Minder transacties

Dit jaar zullen naar verwachting meer huizen zijn verkocht dan in de afgelopen twee jaar. We gaan ervan uit dat dit een tijdelijke opleving is en dat het aantal transacties in 2021 met zo'n 7,0 procent daalt tot circa

220.000 verkopen, gevolgd door zo'n 210.000 verkopen in 2022. Het aantal verkopen wordt naar verwachting beperkt doordat het aanbod gering is. Dat komt onder meer doordat 'eerst kopen, dan pas verkopen' nog altijd [de norm](#) lijkt, blijktens cijfers van woningwebsite Funda.nl. Bovendien worden er komende jaren naar verwachting minder nieuwe huizen opgeleverd als gevolg van de stikstofcrisis. Daardoor stukt het zogeheten doorstroomtreintje, wat tot minder aanbod van bestaande huizen leidt en dus op die manier het aantal woningverkopen drukt.

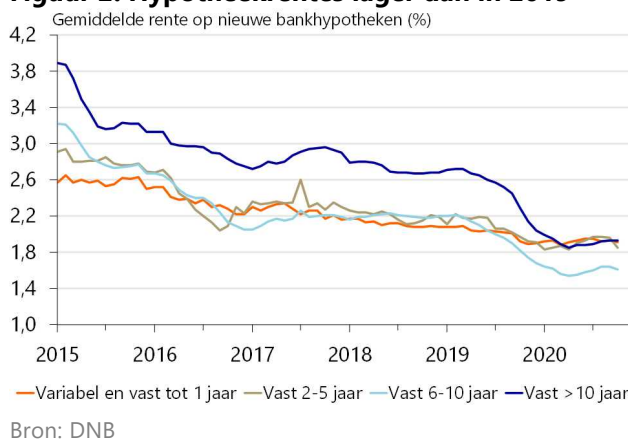
## Huizenprijzen blijven stijgen...

We verwachten dat huizen in 2021 gemiddeld 5,5 procent duurder zijn dan in 2020. Dit komt voor meer dan de helft door [overloop uit 2020](#). Voor 2022 gaan we uit van een gemiddelde prijsstijging van zo'n 2,5 procent. Eerder gingen we uit van een tijdelijke dip in de huizenprijzen. En hoewel er nog altijd factoren zijn die de vraag naar koopwoningen zullen drukken, verwachten we inmiddels dat de prijsopdrijvende factoren de overhand zullen houden, met verdere opwaartse prijsdruk tot gevolg. Zo is [het economische beeld gunstiger](#) en zijn er nieuwe ontwikkelingen die de prijzen stutten.

Huizenkopers jonger dan 35 jaar betalen vanaf 2021 [géén overdrachtsbelasting](#) meer (vanaf 1 april geldt de vrijstelling enkel voor huizen tot 400.000 euro). Met de financiële ruimte die daarmee vrijkomt, kunnen ze extra bieden, wat voor [verdere opwaartse prijsdruk](#) zorgt in de huidige gespannen woningmarkt. Bovendien heeft het kabinet de hypotheeknormen verruimd voor tweeverdieners en voor Nederlanders met een studieschuld. Ook dat zorgt ervoor dat woningkopers vanaf komend jaar meer kunnen bieden. Het prijsopdrijvende effect van deze beleidsmaatregelen speelt naar verwachting vooral in 2021.

Daarbovenop zien we dat de hypotheekrentes ten opzichte van een jaar geleden nog verder zijn gedaald (figuur 2), waardoor mensen doorgaans meer kunnen lenen en dus meer kunnen bieden, wat naar verwachting nog doorwerkt in de huizenprijzen in 2021. Als laatste lijkt de coronacrisis voor sommigen aanleiding om te zoeken naar een groter koophuis (zie het thema 'Uitgelicht' in de box). Mogelijk ijlt dit effect nog na in 2021, maar voor 2022 verwachten we hiervan een geringer effect.

**Figuur 2: Hypotheekrentes lager dan in 2019**



## ... Maar minder rap door vraagdrukkings

Tegenover deze vraag-aanijgers staan wel enkele factoren die de vraag drukken. Te beginnen met de (naweeën van de) coronacrisis: de werkloosheid loopt naar verwachting op van gemiddeld 3,9 procent in 2020 tot 5,3 procent in 2022. Vooral jongeren en werkenden in de flexibele schil worden daardoor geraakt, maar door reorganisaties en faillissementen zullen komende jaren ook mensen met een vast contract – vaker huizenkopers – de gevolgen van de crisis voelen. Bovendien is het de vraag hoe gemakkelijk jongeren komende jaren nog een vast contract krijgen, terwijl een vast dienstverband toch vaak bepalend is voor de wens en de kans om een huis te kopen.

Daarnaast verwachten we dat de vraag van beleggers volgend jaar wat inzakt. Met het oog op de fors hogere overdrachtsbelasting die zij vanaf 2021 gaan betalen (8 procent in plaats van 2 procent), hebben sommige beleggers hun aankoopbeslissing naar voren gehaald om nog te kunnen profiteren van het lagere belastingtarief. Volgens sommigen is momenteel dan ook een '[najaarsrally](#)' gaande onder beleggers, wat zou

impliceren dat zij komend jaar minder huizen kopen voor de verhuur. Naast deze belastingmaatregel hangen er ook [andere maatregelen](#) in de lucht die de vraag van beleggers kunnen temperen.

## Zorgen om jubelstemming

---

Onder marktpartijen en huiseigenaren lijkt een zeker optimisme te heersen over de koopwoningprijzen en misschien ook wel opluchting dat de huizenmarkt vooralsnog 'ongeschonden' uit de coronastrijd lijkt te komen. Toch baart de huidige versnelling in de huizenprijsgroei ons zorgen. Want hierdoor is de kloof tussen het inkomen van Nederlanders en de prijs zij voor woonruimte moeten betalen opnieuw sterk gegroeid, terwijl de betaalbaarheid van huurwoningen en de bereikbaarheid van koopwoningen afgelopen jaren al zo was verslechterd. Dit heeft ook gevolgen voor het eigenwoningbezit onder bijvoorbeeld [jongvolwassenen met een middeninkomen](#): dit viel in de afgelopen jaren al sterk terug. Bovendien zijn twee factoren die bijdragen aan de huidige versnelling mogelijk van vluchtigere aard.

## Prijzontwikkeling is mogelijk brozer

Ten eerste woedt er een heftige bidstrijd om koophuizen. Hoewel dat gezien de krapte op de woningmarkt niet gek is, zijn inschrijfprocedures waarbij meer geïnteresseerden tegelijkertijd hun eindbod moeten neerleggen steeds gebruikelijker. Volgens makelaarsvereniging NVM gaat inmiddels meer dan [de helft van alle verkochte huizen](#) weg boven de vraagprijs (of de populaire 'bieden-vanaf-prijs'). De spanning van een bidstrijd heeft gevolgen voor de huizenprijzontwikkeling. Meer bieders voor een huis stuwen niet alleen de transactiepreizen op ([Hungria Gunnelin 2019](#)) maar vergroten ook de kans op een *winner's curse*. Dit is het risico dat het bod te hoog is in vergelijking met andere biedingen én dat het winnende bod hoger is dan de feitelijke waarde van het object ([Thaler, 1988](#)).

Ten tweede is de prijzontwikkeling mogelijk ook wat brozer geworden door het grote aantal beleggers op de woningmarkt, die volgens het Kadaster zeker [in de grote steden](#) een enorm stempel drukken op de markt. Onderzoek van het Kadaster wees uit dat *buy-to-let* tot meer vraag naar koophuizen leidt en mede daardoor voor [extra opwaartse prijsdruk](#) zorgt. Maar als in de toekomst andere beleggingen lucratiever worden, bijvoorbeeld door beleidswijzigingen of door een hogere rente, dan bestaat de kans dat de vraag vanuit beleggers deels wegvalt, met volatielere huizenprijzen tot gevolg.

## Beleidsreactie helpt de huizenmarkt niet

Een ander punt van zorg is dat het antwoord van beleidsmakers op de huidige stijgende woningprijzen het schrappen van de overdrachtsbelasting voor starters en ruimere leennormen is. In deze krappe woningmarkt maakt dat huizen voor starters en doorstromers niet bereikbaarder, enkel duurder. Ruimere hypotheeknormen leveren namelijk geen extra huizen op, maar kunnen wel leiden tot een vicieuze cirkel van hogere huizenprijzen, ruimere leennormen, nog hogere prijzen, nog ruimere normen en onder de streep [alsmaar oplopende woonlasten](#).

## Uitgelicht: liever een rijtjeshuis dan een appartement, maar ondanks corona wel graag in de stad

---

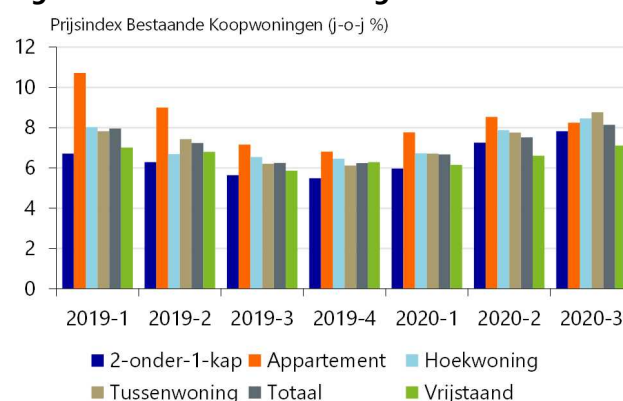
Sinds de coronacrisis zien we een toenemende belangstelling voor eengezinshuizen. Maar anders dan gedacht, kopen stedelingen uit de vier grote steden (G4) nauwelijks vaker huizen op het platteland. Hun nieuwe huis staat maar al te vaak in een stedelijk woonmilieu.

## Huis met tuin wint aan belangstelling

Sinds de eerste coronagolf met zijn intelligente *lockdown* werken mensen veel meer vanuit huis. Het thuiswerken en het aan huis gekluisterd zijn, zorgt voor een toenemende populariteit van ruimere woonhuizen met een fijne werkplek en buitenruimte. Dit blijkt uit zoekopdrachten op woningwebsite Funda.nl. Illustratief is dat het filter 'tuin' al in de eerste twee maanden van de coronacrisis ongeveer 34 procent vaker werd gebruikt door serieuze zoekers dan in de twee maanden daarvoor. Daarentegen zoeken mensen minder naar appartementen (Funda.nl, [mei 2020](#); [oktober 2020](#)).

Dit lijkt ook gevolgen te hebben voor de prijsontwikkeling van appartementen. Want in tegenstelling tot de landelijke versnelling van de huizenprijsgroei viel de groei bij appartementen wat terug in het derde kwartaal (figuur 3). En voor het eerst sinds 2014 overklast de prijsstijging van tussenwoningen die van appartementen. Ook veranderingen in de verkooptijd suggereren een toenemende populariteit van grotere woonhuizen. Lag de verkooptijd volgens makelaarsvereniging NVM van twee-onder-een-kappers vóór de coronacrisis nog op 37 dagen, in het derde kwartaal werden deze huizen gemiddeld binnen 26 dagen verkocht. De verkooptijd van appartementen en tussenwoningen fluctueert in de afgelopen anderhalf jaar al op een zeer laag niveau van rond de 27 en 25 dagen.

**Figuur 3: Vooral tussenwoningen worden duurder**

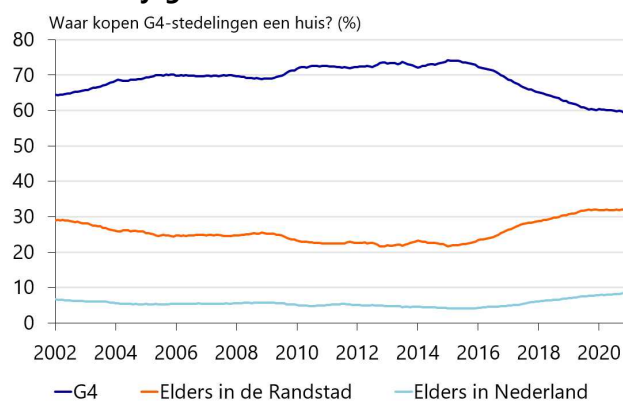


Bron: Kadaster

## Ex-G4-inwoners blijven stedelijk wonen

De toegenomen populariteit van grotere koophuizen lijkt volgens recente Kadaster-cijfers nog niet te hebben geleid tot een versnelling van de trek uit de vier grote steden (G4).<sup>[1]</sup> Tijdens de huizenmarktcrisis tussen 2008 en 2013 kochten inwoners van de G4 steeds vaker een huis in hun eigen of andere G4-stad. In 2015 sloeg die trend om (zie figuur 4).

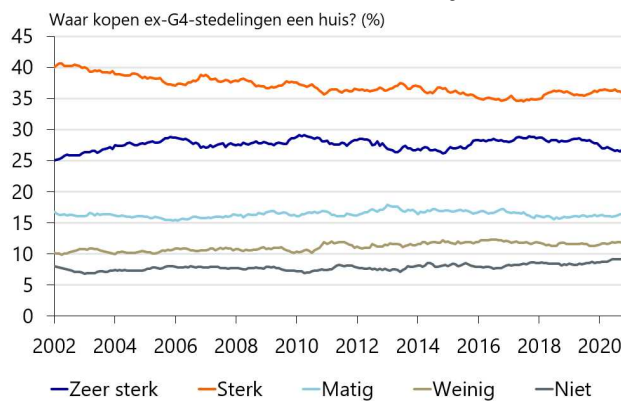
**Figuur 4: Corona lijkt stedelingen nog niet uit stad te verjagen**



Bron: Kadaster, RaboResearch

Sindsdien kopen grootstedelingen vaker een huis elders in de Randstad (dat aandeel ging van 22 naar 32 procent) of daarbuiten (dat aandeel steeg van 4 naar 9 procent). Die stijging wordt opvallend genoeg (nog) niet versneld door de coronacrisis, maar vlakt recentelijk juist af. Daarmee lijkt het ruimtelijke koopgedrag afgelopen jaar eerder te stabiliseren dan te veranderen.

**Figuur 5: G4-inwoners kopen buiten de vier grote steden vooral in (zeer) sterk stedelijke buurten**



Bron: Kadaster, RaboResearch

Opvallend is dat Nederlanders die de vier grote steden verlaten, maar al te vaak een huis kopen in een (zeer) sterk stedelijk woonmilieu (figuur 5). Dit is sinds de coronacrisis niet veranderd. Met andere woorden: wonen in een stedelijke omgeving blijft dus vooralsnog onverminderd populair. Sinds 2010 winnen niet-stedelijke (dus *landelijke*) buurten wel iets aan populariteit, maar van een corona-gerelateerde versnelling is (nog) geen sprake.

## Wat niet is, kan nog komen

[Ondanks de discussie](#) over de trek uit de stad door de coronacrisis zien we dus nog geen versnelling in de mate waarin stedelingen huizen kopen in minder stedelijke woonmilieus. Mogelijk is het te vroeg om dit terug te zien in de cijfers. Het is bijvoorbeeld nog hoogst onzeker hoe thuiswerken in de toekomst vorm krijgt en of steden hun bruisende karakter na de crisis weer terugkrijgen. Logisch dus wanneer mensen die op zich de stad wel zouden willen verlaten, nog afwachten hoe de wereld er post-corona uitziet.

Bovendien is het goed mogelijk dat er helemaal geen massale trek van stedelingen naar het platteland zal plaatshebben. Nabijheid van werk is immers niet de enige reden die mensen aan steden bindt. Denk aan vrienden en familie die in de buurt wonen, en voorzieningen zoals winkels, musea, horeca en de school van de kinderen. Een keuze voor een andere plek is dus vaak ook een keuze voor een breuk met zulke banden. En dat remt de trek van de stad naar het platteland.

### Voetnoot

[1] De gebruikte data lopen tot en met oktober, en hebben betrekking op het moment dat het Kadaster de leveringsakte van de notaris ontvangt. Dit is gemiddeld drie maanden na het tekenen van de koopakte.

*Naar de overzichtspagina van het [Economisch Kwartaalbericht](#)*

Auteur(s)

**Nic Vrieselaar**

RaboResearch Nederland

☎ 06 2216 2257

✉ [Nic.Vrieselaar@rabobank.nl](mailto:Nic.Vrieselaar@rabobank.nl)

**Carola de Groot**

RaboResearch Nederland

☎ 06 8317 6813

✉ [Carola.de.Groot@rabobank.nl](mailto:Carola.de.Groot@rabobank.nl)

**Rogier Aalders**

RaboResearch Nederland

☎ 06 1096 6790

✉ [Rogier.Aalders@rabobank.nl](mailto:Rogier.Aalders@rabobank.nl)

