



Rabobank

Geen overdrachtsbelasting tot 4 ton? In krappe markten betalen starters vaak meer

Themabericht
Rogier Aalders en Carola de Groot

Geen overdrachtsbelasting tot 4 ton? In krappe markten betalen starters vaak meer

- **Het schrappen van de overdrachtsbelasting is een steuntje in de rug voor 35-minners die nú een huis kopen**
- **Maar in krappe markten, zoals de noordvleugel van de Randstad, hebben jonge woningzoekenden hier weinig aan omdat daar weinig betaalbare huizen te koop staan**
- **Degenen die er vorig jaar wél in slaagden een huis te kopen in bijvoorbeeld Diemen en Amsterdam kochten dan ook vaak een huis dat duurder was dan 400.000 euro**
- **In het heetst van de biedstrijd gebruiken starters het extraatje bovendien om nog wat extra te bieden, waardoor huizen nog duurder worden**
- **Jonge woningzoekenden schieten dan ook uiteindelijk weinig op met de maatregel; vooral huizenbezitters profiteren, want hun overwaarde neemt verder toe**

Een lichtpuntje in donkere tijden. Zo zal het voor woningzoekenden jonger dan 35 jaar voelen, dat zij vanaf 2021 geen overdrachtsbelasting meer hoeven te betalen als zij een huis tot 400.000 euro kopen. Maar omdat zij dit 'extraatje' (deels) zullen gebruiken om meer te bieden, drijft het de huizenprijzen alleen maar verder op en heeft de volgende lichter aspirant-koopstarters alsnog het nakijken. Bovendien is de eerste lichter minder geholpen in gebieden waar huizen erg duur zijn en de nood dus het hoogst is. Want in die gebieden kochten jonge kopers het afgelopen jaar vaak een duurder huis. De maatregel en vooral de timing daarvan doet de huizenmarkt dan ook uiteindelijk meer kwaad dan goed.

Maatregel maakt huizen duurder, niet bereikbaar

De huizenprijzen stijgen al jaren zeer hard. Dit jaar zijn huizen zelfs zo'n 20 à 25.000 euro duurder geworden. Hierdoor wordt de stap naar een koophuis voor jonge aspirant-kopers nog lastiger. Want zij hebben in de afgelopen jaren niet geprofitteerd van die explosie van overwaarde op de huizenmarkt.

Verbetert het schrappen van de overdrachtsbelasting de woningmarktpositie van starters? In 2019 beloofde

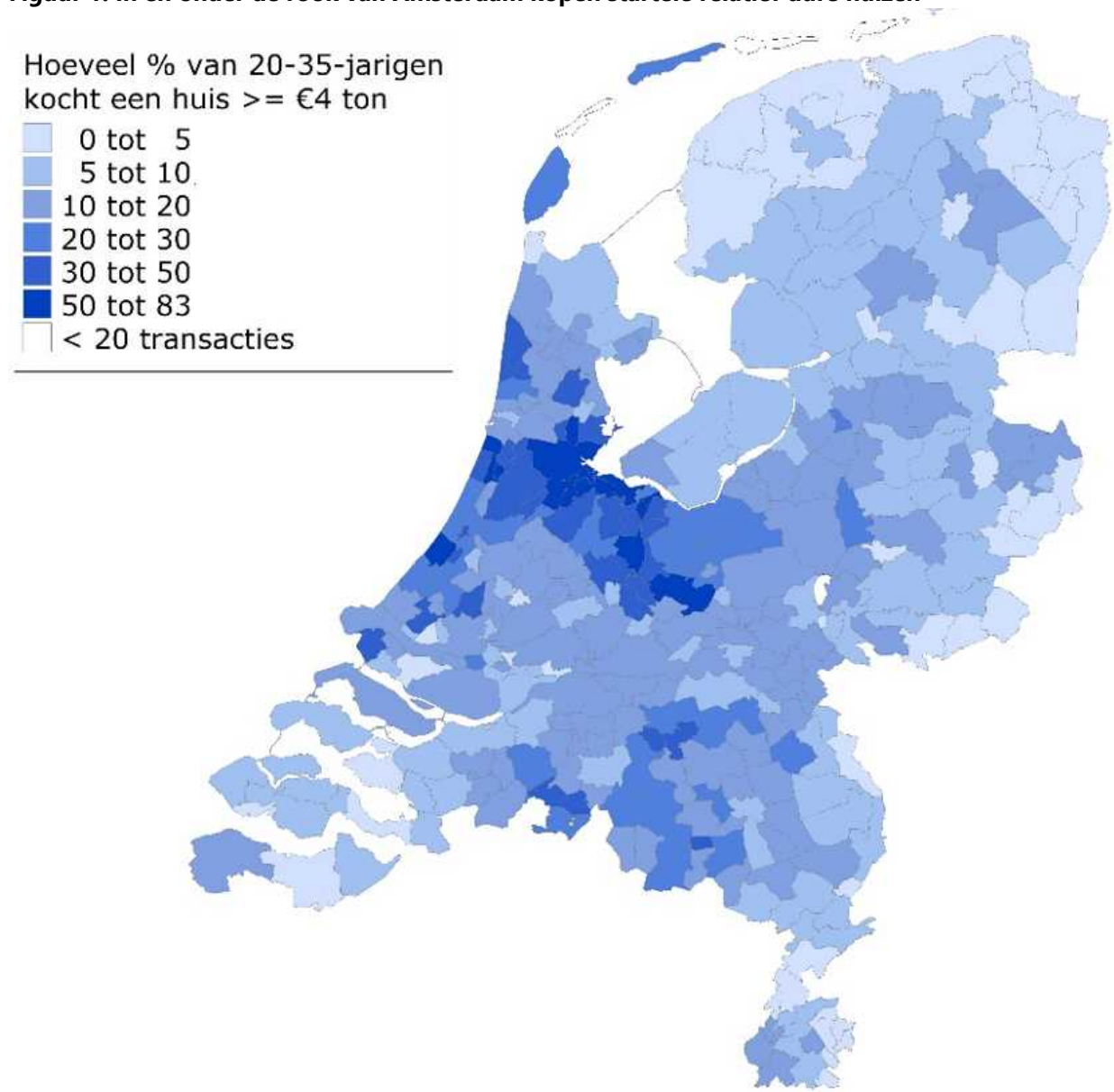
minister voor Wonen Kasja Ollongren dit te onderzoeken. Een jaar verder en twee onderzoeken rijker (waaronder een [van het CPB](#)) blijkt dat niet het geval te zijn. Want in het heetst van de bidstrijd gebruiken starters het extraatje goeddeels om nog wat extra te bieden. En daarmee spekt de maatregel uiteindelijk vooral de 'portemonnee' van huizenbezitters. De maatregel maakt huizen voor de volgende lichting aspirant-koopstarters dus niet bereikbaarder, maar juist nóg duurder. Toch wordt de maatregel ingevoerd, na goedkeuring van zowel de Tweede als Eerste Kamer.

Eerste lichting starters vooral geholpen in goedkope gebieden

Of die eerste lichting starters geholpen is, is bovendien afhankelijk van de plek waar zij hun huis kopen. Want om de maatregel nog wat 'gericht' te maken, geldt vanaf 1 april dat de woning niet duurder mag zijn dan 400.000 euro. Dat klinkt logisch, zeker met het oog op de gemiddelde verkoopprijs van 340.000 euro. Maar daarbij wordt vergeten dat huizen in sommige gebieden een stuk duurder zijn dan in andere gebieden.

In minder gespannen gebieden, waar de huizen goedkoper zijn, kochten vrijwel alle huizenkopers jonger dan 35 jaar in 2020 een huis goedkoper dan 400.000 euro (figuur 1). Maar op plekken waar huizen erg duur zijn en het voor starters lastiger is een voet tussen de deur te krijgen op die oververhitte koopwoningmarkt, biedt de maatregel waarschijnlijk minder soelaas. Want in die gebieden kochten 35-minners relatief vaak een duurdere woning. Vooral de noordvleugel van de Randstad en in iets mindere mate delen van Brabant springen hierbij in het oog. Zo waren in Diemen en Amsterdam circa 1 op de 2 gekochte huizen duurder dan 400.000 euro. Ook in de Randstedelijke kuststrook werd vaak een duurder huis gekocht; maar kustgemeenten zoals Bloemendaal, Wassenaar en Noordwijk zijn dan ook niet bepaald typische startersgemeenten.

Figuur 1: In en onder de rook van Amsterdam kopen starters relatief dure huizen



Bron: Kadaster, bewerking RaboResearch

Gebrek aan betaalbaar aanbod grootste struikelblok

Dat starters in gespannen woningmarktgebieden vaker een duurder huis kopen, verbloemt dat er in die gebieden ook veel 35-minners zijn die een te laag inkomen hebben om hun koopwens te realiseren. Van de jongvolwassenen die in 2018 een huis wilden kopen in de stedelijke regio's Amsterdam of Utrecht, had respectievelijk 46 en 43 procent een laag- tot middeninkomen.

En met een middeninkomen schop je het niet ver op die oververhitte koopwoningmarkt. Want huishoudens met een middeninkomen kunnen maximaal zo'n 265.000 euro lenen voor een huis.^[1] Dat is zeker in Amsterdam en de gemeente Utrecht vaak te weinig. Want eind december had slechts een fractie van alle aangeboden koophuizen, die nog niet onder bod waren of verkocht onder voorbehoud, in die gemeenten een vraagprijs van 265.000 euro of lager.^[2] Het financiële voordeeltje van maximaal krap 8.000 euro helpt in die regio's dan ook weinig zolang er te weinig betaalbare huizen te koop staan.

Steuntjes in de rug even in de ijskast

In algemene zin valt veel te zeggen voor het volledig afschaffen van de overdrachtsbelasting bij de aankoop van een huis. Want deze belasting zet een rem op verhuizingen waardoor mensen ook minder mobiel zijn in hun arbeidsmarktcarrière. En dat wringt, zeker nu steeds meer Nederlanders werken als zelfstandige, uitzend- of oproepkracht of een [tijdelijk contract hebben](#).

Maar vanwege de huidige situatie op de woningmarkt, waar de vraag het aanbod in sterke mate overstijgt, is de timing van het schrappen van de overdrachtsbelasting voor jonge huizenkopers nogal ongelukkig. En uiteindelijk een sigaar uit eigen doos omdat het de huizenprijzen verder opdrijft. Het is dan ook verstandig om [goedbedoelde financiële steuntjes in de rug](#) – om toegang te krijgen tot die gespannen woningmarkt – even in de ijskast te zetten. Het slepende probleem op de huizenmarkt is dat er te weinig huizen zijn, vooral in bepaalde delen van het land. Laten we daarom eerst zorgen dat starters meer te kiezen hebben door veel sneller en veel meer betaalbare huizen te bouwen of te creëren door leegstaande kantoren of winkelpanden te transformeren.

Auteur(s)

Rogier Aalders

RaboResearch Nederland

☎ 06 1096 6790

✉ Rogier.Aalders@rabobank.nl

Carola de Groot

RaboResearch Nederland

☎ 06 8317 6813

✉ Carola.de.Groot@rabobank.nl