

DALENDE HUIZENPRIJZEN

Volgens het Kadaster kost de gemiddelde eengezinswoning op dit moment ongeveer / 450.000. In september vorig jaar was dat slechts / 10.000 minder. Dat is een prijsstijging van amper 2,3%, minder dan de inflatie, die in dezelfde periode meer dan 4% bedroeg. In reële termen dalen de huizenprijzen dus.

Dat de huizenmarkt in rustiger vaarwater terechtgekomen is, kan ik ook in mijn eigen omgeving zien. Iets meer dan een jaar geleden waren de meeste huizen al verkocht voordat bekend werd dat ze op de markt kwamen. In Amsterdam struikelden potentiële kopers toen over elkaar heen om meer te bieden dan de verkoper vroeg. Nu staan er veel makelaarsborden in mijn wijk, staan woningen vaak lang te koop –6 maanden is beslist geen uitzondering- en moeten verkopers met een prijs beneden de vraagprijs genoegen nemen. In plaats van een *sellers' market* is nu sprake van een *buyers' market*.

Dat de huizenprijzen niet langer stijgen, en reëel zelfs dalen, is niet zo verrassend. Ze waren immers de afgelopen jaren zeer sterk gestegen. Toch is er bij nadere beschouwing ook een paradox. Waarom staan huizen nu langer te koop dan voorheen? Waarom gaat een prijsdaling gepaard met een kleiner aantal huizen dat verkocht wordt? Zegt de economische wetenschap niet dat er bij een lagere prijs meer verkocht wordt?

De paradox is in wezen waarom verkopers bij het bepalen van hun vraagprijs niet meer met de marktontwikkelingen rekening houden. Als ieder steeds de markt zou volgen en een realistische prijs zou vragen, zou de tijd dat een woning te koop staat immers volledig onafhankelijk zijn van de toestand op de markt. In plaats van op toekomstige ontwikkelingen te anticiperen, lijken verkopers zich te laten leiden door prijzen uit het verleden, zodat ze steeds achter de feiten aan lopen. Waarom?

Het antwoord is verrassend eenvoudig. De verkoper laat zich niet alleen leiden door de objectieve waarde van zijn huis en rationele marktfactoren, zoals aangedragen door zijn makelaar, maar ook door emoties. Als de buren hun huis voor zeven ton

kwijt konden, dan moet dat van ons ook minimaal dat bedrag opleveren, en liefst nog 10% meer. Een sterke emotionele factor is weerstand tegen verlies. Iemand die vorig jaar een huis van een half miljoen kocht, en die dus inclusief kosten / 550.000 kwijt was, zal niet snel geneigd zijn zijn huis beneden dat bedrag te verkopen. Hij ervaart dan immers een verlies en dat voelt pijnlijk aan. Om het verlies te vermijden zal hij geneigd zijn minimaal / 550.000 te vragen, zelfs als volgens zijn makelaar meer dan / 500.000 niet reëel is.

Het gevolg is dat de vraagprijs van een huis niet alleen afhangt van de objectieve kwaliteit van het huis, maar ook van de subjectieve ervaringen van de huidige bewoners. De “emotionele waarde” die zij aan het huis toekennen kan afwijken van de objectieve. Voor de koper telt natuurlijk alleen dit laatste. In een dalende markt is de emotionele waarde vaak groter dan de objectieve en is het voor partijen dus moeilijker om tot overeenstemming te komen. Pas als het huis lang te koop heeft gestaan accepteert de verkoper dat de markt niet bereid is voor emoties te betalen en is hij bereid zijn prijs te laten zakken. Veel verkopers zijn overigens zelfs daar niet toe bereid. In plaats van hun verlies te accepteren, verkopen ze dan liever maar helemaal niet.

Voor de nabije toekomst kunnen verder dalende prijzen niet worden uitgesloten. Zowel potentiële kopers als potentiële verkopers doen er daarom goed aan met bovenstaande emotionele aspecten rekening te houden. Ik adviseer kopers niet alleen te informeren naar de vraagprijs, maar ook naar hoe lang het huis reeds te koop staat en wat de huidige bewoners er destijds voor betaald hebben. Het is immers eenvoudiger zaken te doen met een tegenpartij die zelf relatief laag heeft ingekocht of die zich reeds verzoend heeft met het feit dat hij een verlies moet accepteren. Verkopers doen er goed aan zich af te vragen of het toch niet verstandiger is zich snel aan de tucht van de markt te confirmeren dan lang in onzekerheid te verkeren.

Eric van Damme