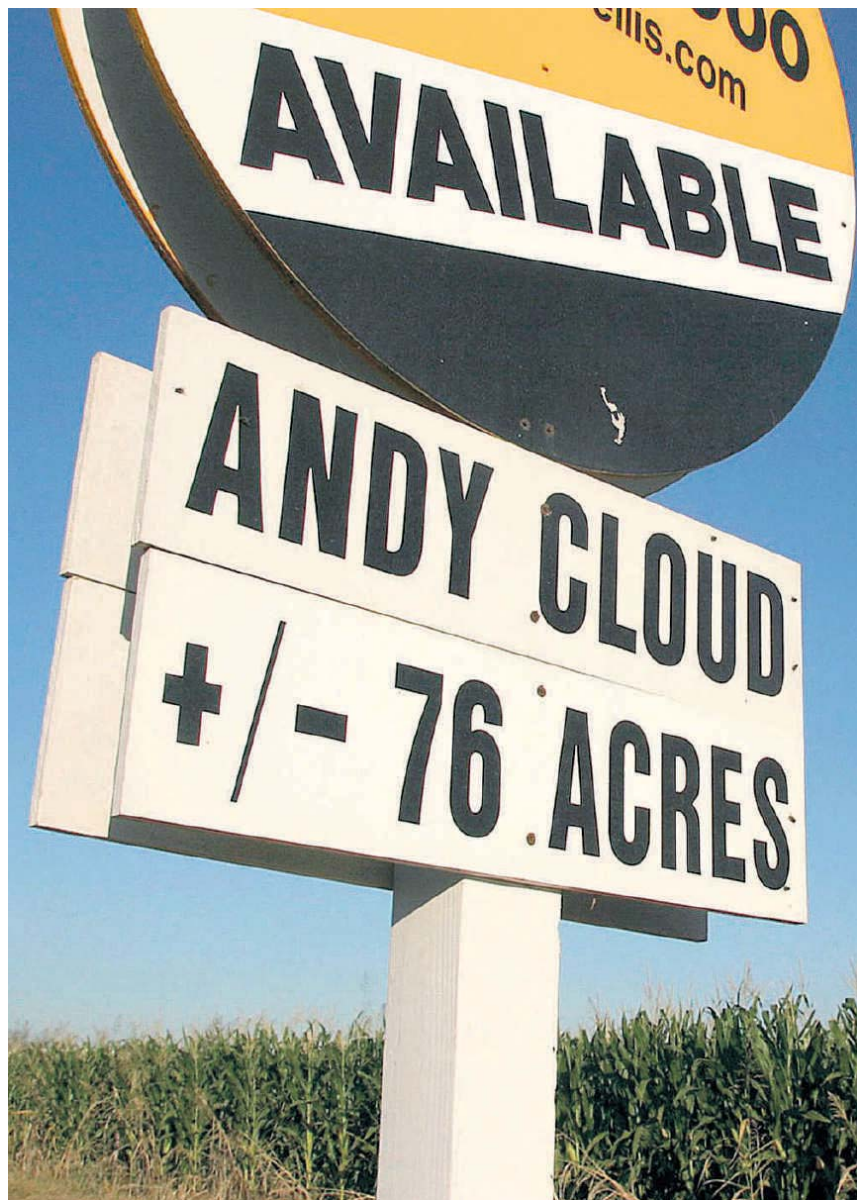


# Een huizenmarkt met gevaarlijke trekjes

Als de zeepbel in de Verenigde Staten knapt, krijgt de wereldeconomie een knauw



Naarmate de huizenprijzen zijn gestegen, vooral onder invloed van drie jaar van extreem lage rentes in de Verenigde Staten, is er meer hypothecair geleend tegenover de gestegen waarde van het eigen huis. De rest van de wereld heeft geprofiteerd van de Amerikaanse bestedingsdrift. (Foto Bloomberg)

De huizenmarkt in Amerika groeit als kool. Veel Amerikanen kiezen daarom voor het beroep van makelaar. Maar de markt vertoont „tekenen van een zeepbel”.

Door onze correspondent  
Freek Staps

NEW YORK, 22 OKT. In de stad waar ze steeds weer hoort dat je alles kunt worden als je maar hard genoeg werkt, moet de 53-jarige Maria Duran uit de Dominicaanse Republiek toch ten minste makelaar kunnen worden.

Daarvan is ze overtuigd. Ze houdt immers van verkopen, zegt ze tijdens een pauze van de bomvolle vijfdaagse makelaars-cursus. „Ik heb jaren een boetiek gehad in mijn vaderland. Jurken, ondergoed. Ik weet dus wel wat de mensen willen.”

De feiten over de kleine gedrongen Maria Duran: haar Engels is slecht. Haar middelbare school maakte ze niet af, naast haar Amerikaanse staatsburgerschap vindt ze haar grootste prestatie nog steeds haar typediploma. Ze laat het graag zien, heeft het altijd bij zich. Ze heeft het gehaald in 1986. Een van haar zoons is in Irak gelegerd. De ander onderhoudt haar, want sinds haar komst naar de VS negen jaar geleden heeft ze niet gewerkt. Hij zei haar dat ze maar makelaar moest worden, want de Amerikaanse huizenmarkt staat er zo florissant voor.

Prijzen stijgen al jaren fors, kopers staan voor woningen in de rij, dus dan moet er ook geld te verdienen zijn, zo redeneerde haar zoon. Daarom staat Durannu elke dag om zes uur op en reist een uur naar deze school op Manhattan. „Mij maakt het niet uit waarmee ik mijn geld verdien”, zegt ze zelf. „Als ik er maar rijk mee word.”

Maar die droom kan snel voorbij zijn. De Amerikaanse huizenmarkt is de afgelopen jaren geëxplodeerd. Sinds 2002 stegen de gemiddelde prijzen, geholpen door de lage hypotheekrente, met ruim 40 procent tot 220.000 dollar (186.600 euro). En de prijzen stegen door: gemiddeld is een huis tussen augustus dit jaar en een jaar eerder 16 procent duurder geworden.

Doemdenkers zien geen andere mogelijkheid: deze zeepbel gaat barsten. En wanneer de huizenprijzen in de VS dalen, heeft dat niet alleen effect op Amerikaanse huishoudens en de Amerikaanse economie. Als Amerikanen noodgewongen hun consumptie moeten inperken omdat de waarde van hun huis keldert, dan verliest Amerika zijn functie als aanjager van de wereldeconomie. En dat kost ook economische groei in Europa en Azië (zie kader).

Als voorzitter van het stelsel van Amerikaanse centrale banken (Fed) kiest Alan Greenspan zijn woorden zorgvuldig, maar hij heeft inmiddels diverse malen zijn zorgen geuit over de markt die „tekenen van een zeepbel laat zien”. Al met al is de markt „raadslachtig”, aldus Greenspan.

Makelaar-in-spé Duran maakt zich nog geen zorgen. De zestien scholen die in New York de van



Makelaars maken zich geen zorgen over de overspannen huizenmarkt. (Foto Bloomberg)

staatswege verplichte makelaarsopleiding geven, zitten de laatste jaren bomvol. Bij het examen dat als afsluiting afgelegd moet worden, wordt het drukker en drukker. In de staat New York deden in 1999 nog 18.754 aanstaande makelaars de test, vorig jaar waren dat er al 38.256. Het slagingspercentage is onveranderd 99 procent.

New York is geen uitzondering, overal in de VS is makelaar het nieuwe branieberoep waar je veel durf en weinig opleiding voor nodig hebt. Het vak is zelfs zo populair, dat omroep ABC sinds vorig weekend een serie à la *Sex and the City* uitzendt. Alleen gaat het nu om vier aantrekkelijke dames in de makelaardij: *Hot Properties*.

„Waarom dit vak zo populair is? Ze willen allemaal *The Donald* worden.”

Ivy Beloff heeft het over multimiljonair en vastgoedicoon Donald Trump. Beloff is de naamgever van haar eigen Ivy Real Estate Education-instituut, waar op de zestiende verdieping onder systeemplafonds en tl-verlichting zeven dagen per week van 's ochtends negen tot tien uur 's avonds cursisten de verplichte 45 uur cur-

sus doorlopen. Beloff, zelf ook cursusleidster, is zelf nooit makelaar geweest en beleeft meer plezier aan de verkoop van prullaria in de pauzes aan haar studenten. Groene glazen schalen, porseleinen poppen.

Maar het geld zit toch echt in de opleiding van makelaars. Beloff begon in 2002 met een omzet van 45.000 dollar, de eerste negen maanden van dit jaar was dat al 278.000 dollar (230.000 euro). Dat haar instituut geen miljoenenbedrijf is, heeft vooral te maken met de lage kosten van de cursus: 225 euro voor de vijf dagen.

De huizenmarkt op Manhattan is nog extremer dan het landelijke gemiddelde. De afgelopen vier jaar stegen de prijzen met 70 procent tot een gemiddelde van 1.317.000 dollar. Blijft dat zo of barst de zeepbel? „Daar geloof ik niets van”, zegt Nicolas Retsinas. Hij is directeur van het Harvard Instituut voor Housing Studies en hij haalt telefonisch huizenmarkten in Australië, het Verenigd Koninkrijk en zelfs Nederland aan. Ook daar was de groei exponentieel, maar kwam de markt in het ernstigste geval tot een stagnatie. Crises ble-

ven uit.

Toch wil Retsinas niet aan de gevaren voorbijgaan – zeker nu op Manhattan in het allerhoogste segment woningen voor het eerst in jaren langer te koop blijven staan. Een stijgende hypotheekrente of fors banenverlies kan de markt een gevoelige tik verkopen, net zoals de Aziatische banken die de Amerikaanse hypotheekschuld op zich genomen hebben. Dat zou funest zijn voor de makelaars. Relevanter nog: zouden de huizenprijzen in de VS gaan dalen, dan heeft dat dalende consumentenuitgaven en een mindere economische groei tot gevolg. Omdat de Amerikaanse economie zo invloedrijk is, werkt dat dan wereldwijd door, denkt Retsinas.

Cursusleidster Beloff wil het niet zo donker inzien. Zij reageert liever niet op negatieve scenario's, zegt geen „negatieve energie” in haar leven toe te laten. „Ik houd ervan mensen te helpen”, zegt Beloff, die haar cursisten ook de cursus feng shui voor makelaars aanbiedt. Een mooie – en duurdere – aanvulling op de beginnerscursus.

Maar ook Beloff weet wel dat niet al haar cursisten steenrijk zullen worden, ook al leert ze hen dat de markt „verduubeld, verdrievoudigd, verviervoudigd” is. Ze heeft geen cijfers over haar oudstudenten. Het is ook niet de vraag of ze makelaar worden, maar of ze het blijven. Want makelaars werken in de VS de eerste jaren op commissiebasis en krijgen geen vast salaris. Het inkomen van een beginnende makelaar is het eerste jaar gemiddeld 10.000 dollar (8.286 euro). 70 procent van de beginnende makelaars stopt er na een jaar alweer mee. Beloff: „Niet iedereen die hier de cursus voltooit is daarmee geschikt om als makelaar rijk te worden. Je hebt misschien een hoop geleerd, met Gods zegen, maar daarmee heb je het nog niet gemaakt.”

Dit is het eerste deel van een tweeluik over de Amerikaanse huizenmarkt.

## Duidelijke opwaartse trend huizenprijzen VS

