

‘Mensen wonen niet in een aandeel Amazon.com’

Harvard-professor Retsinas vindt angst voor instorting van Amerikaanse huizenmarkt overdreven

De Amerikaanse huizenmarkt is oververhit. Prijzen stijgen al dertien jaar en experts vrezen voor een prijsimplosie. Dat is zwaar overdreven, vindt Harvard-professor Retsinas.

Door onze correspondent

FREK STAPS
BOSTON, 11 NOV. Huizenbezitters kijken naar hem. Makelaars luisteren naar hem. Overheden bevragen hem. En hij? Hij weigert zich druk te maken over de overspannen Amerikaanse huizenmarkt. „Ik word niet betaald om me zorgen te maken. Ik word betaald om naar cijfers te kijken.”

Volgens Harvard-hoogleraar en ex-staatssecretaris Nicolas Retsinas heeft de huizenmarkt in zijn land veel weg van de Nederlandse van een paar jaar geleden. In de VS worden elk jaar meer woningen verkocht tegen alsmaar hogere prijzen en duren de hoogtijdagen ook al zo lang – dertien jaar – dat de waarschuwing voor een mogelijk barstende zeepbel op ieders lippen ligt.

Eén groot verschil met Nederland: als de Nederlandse huizenprijs daalt, krijgen huizenbezitters van Schiermonnikoog tot Maastricht een tik. Gebeurt dit in de VS, dan loopt de wereldeconomie averij op. Opvallend aan Retsinas is zijn gematigde boodschap: „Ik denk niet dat de prijsstijgingen nog jaren zullen doorgaan zoals de afgelopen jaren”, zegt hij in zijn werkkamer aan de rand van het universiteitsterrein. „Ik geloof in een zachte landing.”

„De prijzen zullen niet overal sterker blijven stijgen dan de inkomens. Er zijn regio's in de VS waar de huizenprijs gewoon niet meer in de pas loopt met de inkomens. Vooral aan de beide kusten zijn onevenwichtige situaties ontstaan en zullen de prijzen veel minder snel stijgen. Licht dalen misschien zelfs. Maar dat de prijzen in heel het land met grote snelheid gaan dalen? Nee.”

Waarom niet?

„De Amerikaanse huizenmarkt blijft sterk. Dat komt door de opbouw van huishoudens, nog altijd de beste voor-speller van de huizenprijs. Gezinnen groeien hier de komende tien, vijftien jaar nog flink door, terwijl minder mensen samen in één huis willen wonen. Het aantal immigranten is tot recordhoogtes gestegen. De vorige keer dat we zoveel immigranten hadden als nu, was aan het begin van de twintigste eeuw. Toen kwamen de Europeanen. Nu komen ze uit Mexico, Latijns-Amerika, Azië. Van elke tien mensen in Amerika is er een in het buitenland geboren.”

Waarom is te zien dat die regionale markten in onbalans zijn?



Nieuwbouw in Chicago, waar volgend jaar een termijnbeurs wordt geopend waarop beleggers kunnen speculeren op stijgende en dalende huizenprijzen. (Foto AP)

„We zien daar zeer snelle waardeinstijgingen. Dat lijkt nu af te remmen. Meer huizen staan te koop, het duurt langer om een huis te verkopen, het is allemaal bescheidener. Eerst steeg de prijs met 12 procent per jaar, nu een procent of 5.”

Er zijn experts die dit als de eerste tekenen van een uiteenspattende zeepbel zien.

„Ja, mensen zeggen zulke dingen. Het woord zeepbel heeft flink aan bekendheid gewonnen sinds de hoogtijdagen van de technologieaandelen – en de neergang die daarop volgde. Maar volgens mij is het een verkeerde analogie. Mensen wonen niet in een aandeel Amazon.com. Ze wonen in een huis. Je kunt met gemak in aandelen handelen, thuis, vanachter je computer. Je koopt

een aandeel en verkoopt het meteen weer. Met een huis is dat niet zo eenvoudig. Het werkt zo: je zet een huis te koop en je plakt daar een prijs op. Je wilt er zoveel voor hebben. Stel nou dat je dat niet krijgt. Een econoom zou dan zeggen: verlaag je prijs net zolang totdat je een koper vindt. Maar de meeste huiseigenaren zijn geen econoom. Huiseigenaren zeggen gewoon: weet je wat? Ik verkoop nog niet, ik blijf gewoon zitten waar hij zit. En ze laten de prijs voor wat hij is. Daarom zijn dalende prijzen in deze markt minder gebruikelijk dan stijgende prijzen.”

Sommige mensen moeten hun huis wel verkopen.

„Sommigen wel ja. Als je bijvoorbeeld je

baan kwijtraakt en je hypotheek niet langer kunt betalen. Maar in Amerika komen er vooral banen bij op het moment. Op de lange termijn daalt de werkloosheid, die met 5 procent al relatief laag is.”

Wat zegt u tegen mensen die beweren dat dertien opeenvolgende jaren meer dan genoeg zijn voor een forse verschuiving van het evenwicht?

„Tegen deze mensen zeg ik: je hebt het recht op je eigen mening. En: we kunnen ongelijk hebben. Meteen daarna zeg ik dan wel: we houden hier al sinds 1960 gegevens bij over de huizenprijzen in heel de VS. In al die jaren hebben we nog nooit een dalende huizenprijs gezien. Misschien zijn de 45 jaar de uitzondering

ring of de regel, maar misschien moeten we er ons ook bij durven neerleggen: prijzen dalen niet.”

Als ze nou toch dalen, zakt het consumentenvertrouwen dan niet in elkaar?

„Natuurlijk. Worden er minder huizen verkocht, dan dalen ook de uitgaven aan meubels, witgoed, elektronica. De economie van het huis kent vele afgeleiden. De huizenmarkt is een zeer belangrijk onderdeel van onze economie.”

Dus als de markt verandert, kan dat grote effecten hebben?

„Ik ben van de school die zegt dat de economie door andere factoren geraakt wordt. De mogelijke daling van de prijzen – hier en daar, niet overal – is niet zo

groot dat die de economie mee omlaag zal sleuren. Dan denk ik meer aan olie-prijzen, die hebben een substantiëlere invloed op de wereldeconomie.”

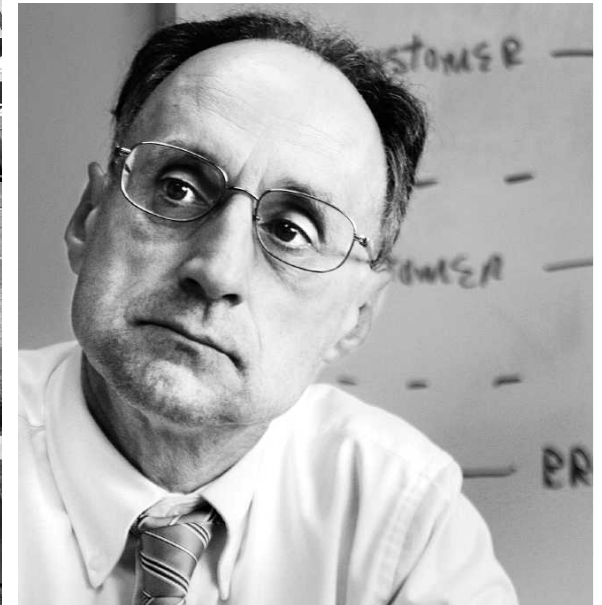
Een andere indicator waaruit blijkt dat de huizenmarkt op zijn hoogtepunt is, is een verhoogde activiteit van vastgoedbeleggers.

„In steeds meer steden zien we nogal wat activiteiten van beleggers. Dat is zorgwekkend. Vastgoedinvesteers zijn wel sneller geneigd prijzen aan te passen, omdat ze snel willen verkopen. Van alle woningaankopen is 11 procent vorig jaar gedaan door beleggers. Tegelijkertijd is dat maar een paar procentpunten hoger dan vijf jaar geleden. En toen stegen de prijzen ook al.”

Wie is Nicolas Retsinas?

Nicolas Retsinas is directeur van het Joint Center for Housing Studies van de Harvard-universiteit in Boston, Massachusetts en doceert aan die universiteit. Voor zijn benoeming in 1998 was hij staatssecretaris van het Amerikaanse ministerie van Huisvesting en Stedelijke Ontwikkeling. Hij is de auteur van de jaarlijkse *State of the Nation's Housing*, het rapport dat als lei-

draad geldt voor de stand van de Amerikaanse huizenmarkt. Retsinas was bestuurer van meerdere hypotheekverstrekkers en wordt door makelaarsorganisatie NAR tot een van de 25 invloedrijkste deskundigen op het gebied van de Amerikaanse woningmarkt gerekend. Hij heeft een ster in de *National Housing Hall of Fame*.



Hoogleraar Nicolas Retsinas (Foto Claudia van Rouendal)

Welk advies zou u huiseigenaren geven?

„Wat moet ik daar nou op zeggen? Stop je geld in een huis als je weet dat de prijzen stijgen. Buy low, sell high.”

Dit is het tweede deel van een tweeluik over de Amerikaanse huizenmarkt. Het eerste deel verscheen op 22 oktober en staat op www.nrc.nl.