

## De Effecten van de NHG in het verhoogde kostensegment

Dirk Brounen, Ruben Cox en Peter Neuteboom

Mei 2010

### *Samenvatting*

Vanaf 1 juli 2009 is de kostengrens van de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) voor de aankoop van een eigen woning verhoogd van € 265.000 tot € 350.000. Deze verhoging is tijdelijk tot en met 31 december 2010. In een tanende woningmarkt is deze verhoging door het kabinet ingezet als prikkel. Kopers kunnen dankzij de NHG immers rekenen op een rentekorting, waardoor hun financiële mogelijkheden op de woningmarkt worden versterkt. Bovendien zijn geldgevers gebaat bij NHG omdat zij voor de financiering van een koopwoning met NHG nauwelijks reserves hoeven aan te houden op hun balans. Hiermee kan de NHG worden ingezet als instrument om liquiditeit te verschaffen in een woningmarkt die kampt met vraaguitval.

In deze studie hebben wij de ervaringen sinds 1 juli 2009 in kaart gebracht. Allereerst starten wij met een korte schematische analyse van de versterkende effecten van de NHG binnen het nieuwe prijssegment. Daarnaast hebben wij de transactiecijfers bestudeerd om te bezien of het nieuwe prijssegment inderdaad baat heeft gehad bij de verhoging van de NHG-kostengrens. Tot slot, hebben wij verschillende marktpartijen geïnterviewd over hun ervaringen met het verhoogde bereik van NHG.

Onze studie toont aan dat een verhoogd bereik van NHG de betaalbaarheid en bereikbaarheid van de woningmarkt vergroot. Wanneer wij de feitelijke transactiecijfers sinds 1 juli 2009 beschouwen, blijkt dat het marktaandeel binnen de nieuwe NHG-kostengrens rap is gestegen tot meer dan 50%. Kortom, de behoefte aan NHG ook boven de oude grens van € 265.000 is een feit. Deze bevindingen worden eveneens onderschreven door de verschillende marktpartijen, die unaniem zijn in hun oordeel dat het verdwijnen van de tijdelijke verhoging van de kostengrens per 1 januari 2011 de koopwoningmarkt geen goed zal doen.

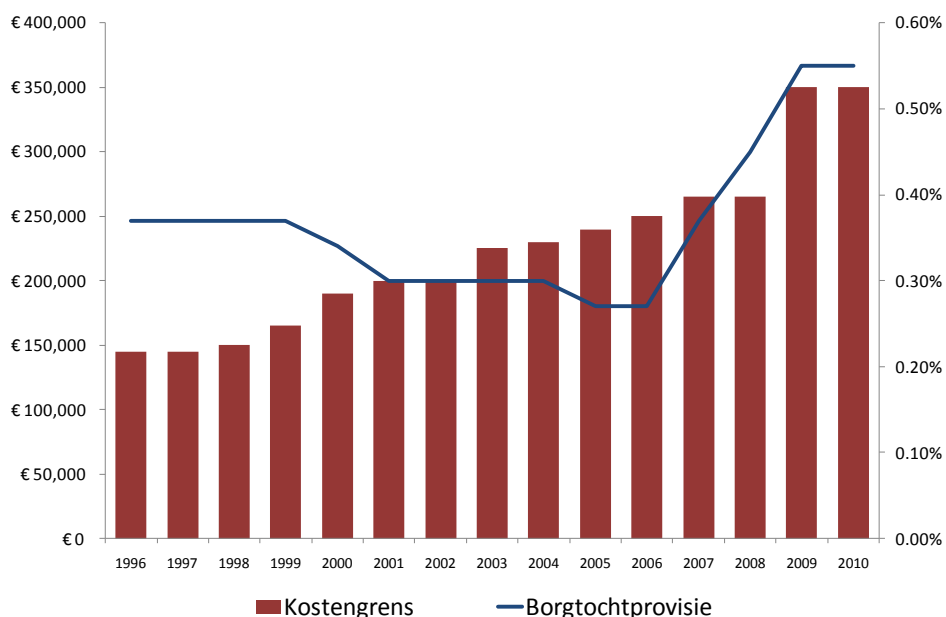
## Inleiding

De NHG (en haar voorganger de Gemeentegarantie) kent een lange geschiedenis binnen de Nederlandse koopwoningmarkt. Het doel is om de drempel tot het eigenwoningbezit te verlagen. Geldgevers en consumenten profiteren immers van een verlaagd risico, dankzij de borgstelling op de hypothecaire lening. Deze borgstelling verlaagt de risico-opslag, waardoor consumenten kunnen profiteren van een rentekorting die thans kan oplopen tot 0.8%punt, mits zij aan de voorwaarden en normen van de NHG voldoen.

Behalve dat sprake is van een voordelige lening is sprake van een veilige en verantwoorde lening. Veilig omdat dankzij de Nibud-berekeningen van de woonlasten overkreditering wordt voorkomen. Verantwoord omdat bij gedwongen verkoop als gevolg van structurele betalingsproblemen een overblijvende restantschuld wordt kwijtgescholden. Dit is het geval bij het 'te goeder trouw' zijn van de voormalige eigenaar-bewoner.

Dit garantiesysteem is een doelmatig instrument van woonbeleid. Het belang van dit systeem kan worden afgewogen aan de omvang van het gegarandeerd vermogen en het aantal versterkte NHG's. Zo heeft de Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen per 31 december 2009 circa € 110 miljard aan hypothecaire leningen geborgd. In totaal betreft het circa 0,8 mln. leningen voor aankoop en kwaliteitsverbetering van de eigen woning. Mede dankzij het innen van de eenmalige borgtochtprovisies is het fondsvermogen per 31 december 2009 aangegroeid tot circa € 610 miljoen.

**Figuur 1:** Kostengrens en borgtochtprovisie sinds 1996



Figuur 1 geeft de ontwikkeling weer van de NHG-kostengrens en de borgtochtprovisie. Vanaf 1995 volgt de kostengrens grosso modo de ontwikkeling van de gemiddelde koopprijs van een woning in Nederland. In 2009, heeft het kabinet om de gevolgen van de kredietcrisis te bestrijden, besloten deze grens aanzienlijk te verhogen (van € 265.000 tot € 350.000) waardoor een groter deel van de koopwoningmarkt binnen het bereik komt van de voordelen van de NHG. Verwacht wordt dat deze verhoging bijdraagt aan de stabiliteit van de koopwoningmarkt.

In dit rapport bestuderen wij het effect dat deze verhoging van de kostengrens heeft gehad op de liquiditeit van de Nederlandse koopwoningmarkt. Wij starten met een korte schematische verkenning van dit effect. Dan vervolgen wij met een empirische analyse van de transactiecijfers sinds 2009, waarna wij het geheel afsluiten met het verslag van vraagg gesprekken met verschillende marktpartijen over hun beleving van de NHG verhoging en de toekomstperspectieven van dit instrument.

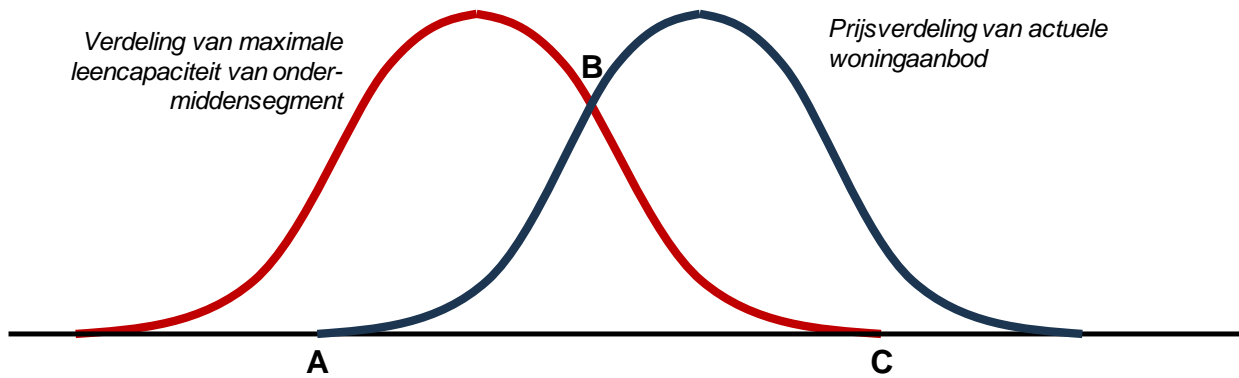
## **I. Koopkracht effecten van de NHG**

In onze analyse vergelijken wij de prijsdistributie van Nederlandse koopwoningen met de verdeling van de maximale leencapaciteit van koopstarters (zie figuur 2 hieronder). Deze leencapaciteit betreft het bedrag dat een huishouden maximaal kan lenen op basis van het inkomen van het huishouden, de rentestand in de hypotheekmarkt en overige voorwaarden en normen die hiervoor bepalend zijn. De financieringslastnormen van de NHG en die ook in de Gedragscode Hypothecaire Financieringen zijn opgenomen, betekenen in feite dat de maximale leencapaciteit kan worden uitgedrukt in een meervoud van het jaarinkomen (bijvoorbeeld 4,8) om zo het betalingsrisico te beperken. Daarnaast is de maximale hoogte van de daadwerkelijke lening gerelateerd aan de waarde van het onderpand om het kredietrisico te beheersen.

Stel bijvoorbeeld dat een koopstarter kan beschikken over een bruto jaarinkomen van € 45.000 en het oog laat vallen op een woning met een marktwaarde van € 175.000. Uitgaande van de kosten koper van 12% en het ontbreken van eigen vermogen dat in de aankoop kan worden ingebracht, zal een hypotheek van €196.000 nodig zijn. Dit hypotheekbedrag bedraagt 4,36 maal het bruto jaarinkomen en zorgt bij een hypotheekrente van 5,0% voor een bruto rentelast die 21,3% van het inkomen vertegenwoordigt. De loan-to-value ratio bedraagt dan maximaal 112%.

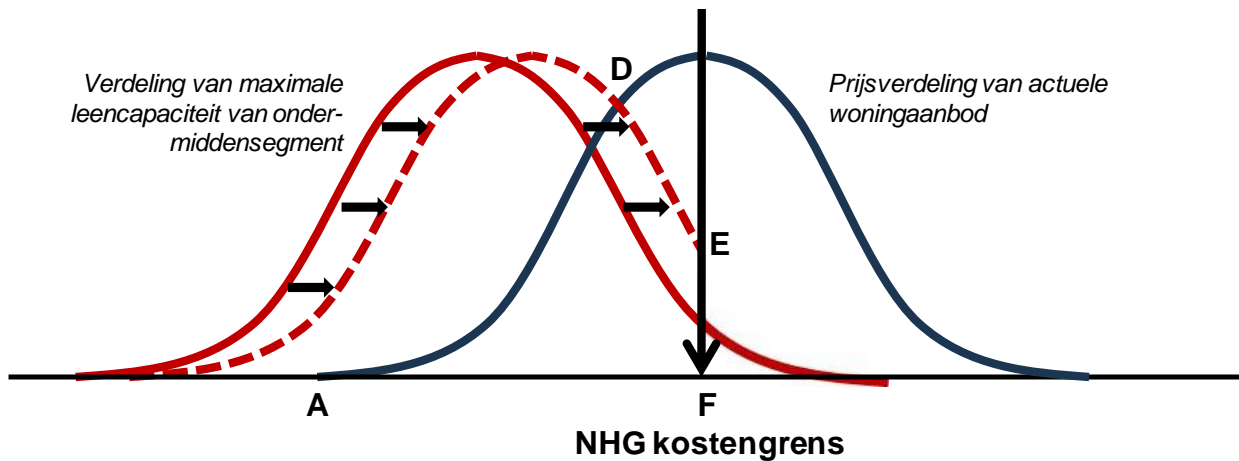
In figuur 2 is de hypotheekpotentie van huishoudens met een laag en middeninkomen afgezet tegen de prijsverdeling van het woningaanbod. Voor de huishoudens uit dit deel van onze samenleving zijn enkel de woningen binnen het overlapgebied (ABC) betaalbaar. Links van dit gebied zijn er geen woningen, en rechts van dit gebied zijn de woningen niet betaalbaar voor deze groep huishoudens.

**Figuur 2:** Verdelingen van maximale leencapaciteiten en koopwoningprijzen



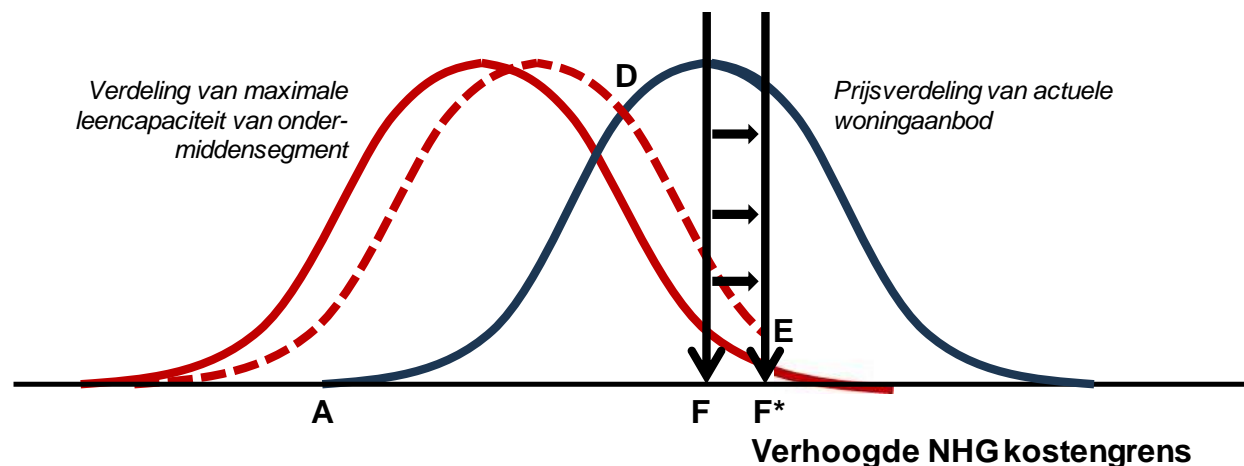
Indien in dit schema de NHG wordt geïntroduceerd ontstaat figuur 3. De NHG zorgt immers voor meer leencapaciteit onder deze groep huishoudens, althans tot aan de maximale kostengrens. Hierdoor verschuift de curve van de leencapaciteit naar rechts en wordt het betaalbare overlapgebied (het oude ABC) nu vergroot (tot ADEF). Helder is te zien dat de NHG een groter deel van het bestaande woningaanbod betaalbaar maakt voor deze groep huishoudens.

**Figuur 3:** Verdelingen van maximale leencapaciteiten en huizenprijzen met NHG



In dit schema is dan tevens helder op welke wijze een verhoging van de kostengrens (in dit geval van €265.000 naar €350.000) de betaalbaarheid van de koopwoningmarkt voor het lagere- en middensegment kan vergroten. In figuur 4, op de volgende pagina, schetsen wij hoe een verhoging van deze norm het overlap gebied (het oude ADEF) vergroot (tot ADEF\*).

**Figuur 4:** Verdelingen van maximale leencapaciteiten en huizenprijzen met verhoogde NHG

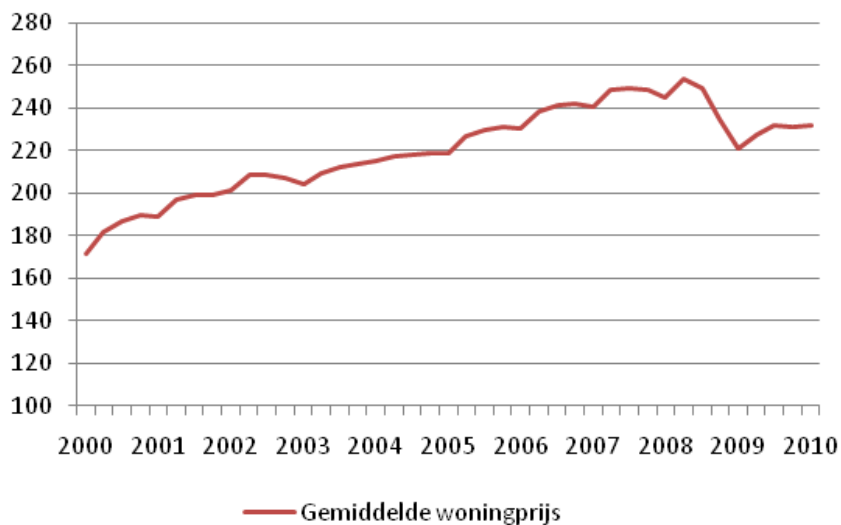


Deze schematische analyse laat zien dat de betaalbaarheid en bereikbaarheid van het eigenwoningbezit telkens wordt vergroot wanneer de NHG-kostengrens wordt verhoogd. De winst zit in het extra bereik, dankzij de verschuiving van  $F$  naar  $F^*$ . In paragraaf II toetsen wij deze verwachting aan de hand van de feitelijke transacties die sinds 2009 zijn waargenomen. Indien de verschuiving van  $F$  naar  $F^*$  inderdaad heeft plaatsgevonden, verwachten wij relatief meer transacties in het tijdelijk verhoogde NHG-segment (tussen € 265.000 en € 350.000) waar te nemen.

## II. Empirische analyse van markttransacties

De Nederlandse koopwoningmarkt heeft de afgelopen twee decennia de wind sterk in de zeilen gehad. Vooral eind jaren negentig leek het erop dat de economische voorspoed de huizenprijzen als een vliegwiel tot steeds weer hogere niveaus zou tillen. Maar sinds het begin van dit millennium is de vanzelfsprekendheid van economische groei en een stijging van het prijspeil op de woningmarkt alles behalve vanzelfsprekend geweest. Hoewel de economische recessie van 2003 nog enkel resulteerde in een afvlakking van de kooprijzontwikkeling, is inmiddels al bewezen dat ook een nominale daling van Nederlandse huizenprijzen tot de mogelijkheden behoort. Figuur 5 toont de ontwikkeling van de mediane huizenprijzen sinds het jaar 2000 en de terugslag die in 2008 haar opwachting maakte. Maar niet enkel de prijzen, vooral ook het aantal transacties had een neerwaartse trend gevonden in 2008. Al snel viel de koopwoningmarkt stil en stelden consumenten grote aankopen uit tot nader order. Het vertrouwen was verdwenen zowel dat van consumenten in hun toekomst, als dat van geldgevers.

**Figuur 5:** Nederlandse huizenprijzen sinds 2000 (in duizenden euro's)



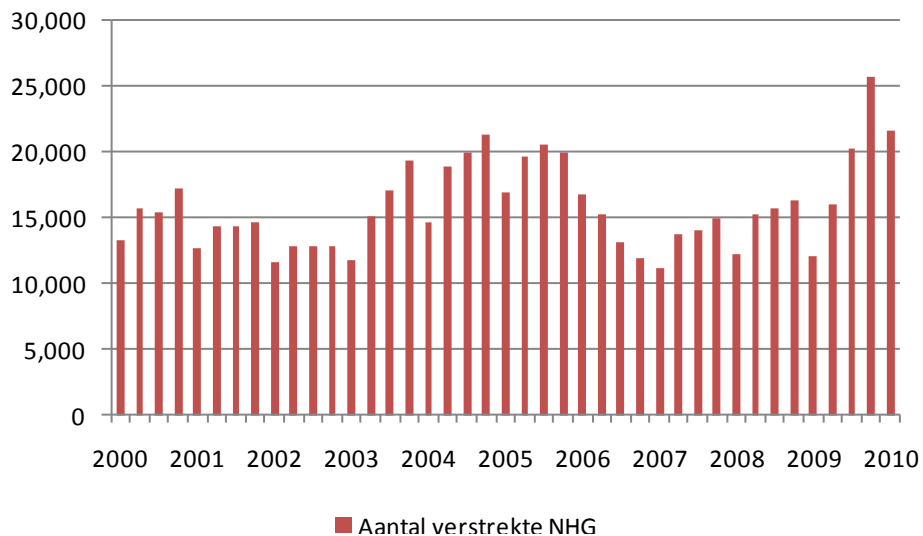
De NHG kan worden gezien als een instrument dat het vertrouwen van geldgevers kan versterken (door het in hoge mate beperken van het restschuldrisico) en het animo onder consumenten kan vergroten (door de verruiming van de leencapaciteit of een verlaging van de woonlasten als gevolg van de rentekorting, zie figuur 4). In deze paragraaf bestuderen wij derhalve kort in hoeverre de verruiming van de NHG-kostengrens inderdaad is geslaagd in het aanwakkeren van dat animo. Wij bestuderen daartoe kort het aantal afgesloten NHG's, het aantal woningtransacties en de verdeling hiervan over de verschillende prijssegmenten in de koopwoningmarkt.

Belangrijk is op te merken dat de verhoging van de NHG is doorgevoerd tegen een sterk veranderend klimaat op de koopwoningmarkt. In de 2<sup>e</sup> helft van 2009 liet de koopwoningmarkt een zwak herstel zien. Zo steeg het aantal transacties gematigd, met name het duurdere segment trok aan. Op basis van cijfers van de NVM kan worden geconcludeerd dat het herstel zich met name manifesteerde in het segment vanaf €230.000 (ongeveer 19 procent van het totaal aantal verhandelde woningen)<sup>1</sup>.

In hoeverre er sprake is van een direct causaal verband tussen de verhoging van de NHG-kostengrens en het prille herstel op de koopwoningmarkt is niet direct vast te stellen. In figuur 6 tonen wij het aantal verstrekte 'hypotheekgaranties voor de aankoop van een woning per kwartaal, sinds 2009. In deze figuur is duidelijk te zien hoe deze aantallen fluctueren over de periode. Helder is echter ook dat de piek ligt in het vierde kwartaal van 2009, vlak na de verhoging van de kostengrens. Ten opzichte van een jaar eerder, is het aantal verstrekte NHG's na deze verhoging gestegen met ruim 36%. In hoeverre echter deze vraagaanwas veroorzaakt wordt door de verhoging van de kostengrens is daarmee nog niet duidelijk.

<sup>1</sup> Daarbij zij aangetekend dat de 'schok' op de woningmarkt in de daaraan voorafgaande periode zich eveneens concentreerde in dit segment.

**Figuur 6:** Het aantal verstrekte NHG's per kwartaal sinds 2000

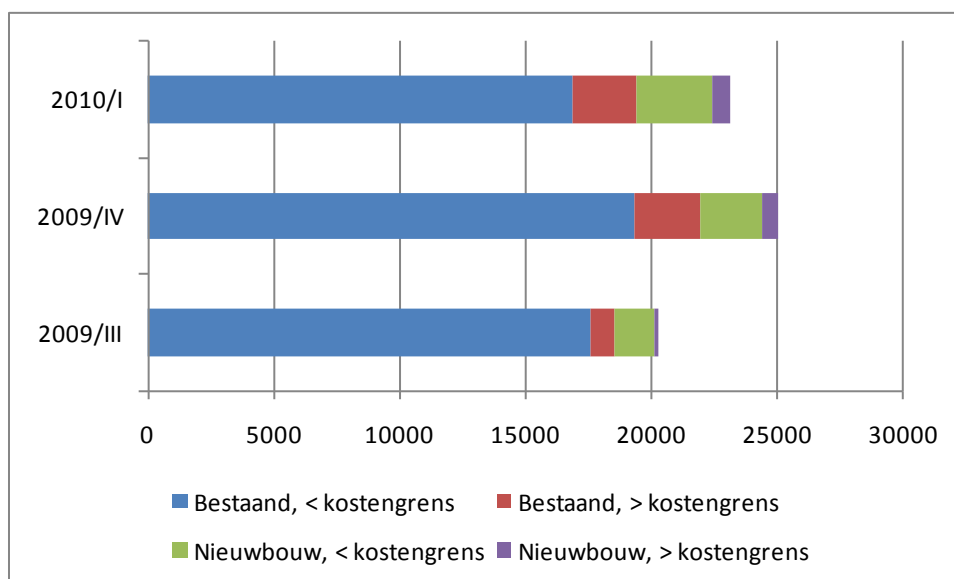


Tekenend is wel dat het beroep op NHG in het verhoogde kostensegment, na een aanlooperperiode van enkele weken, is gestegen tot 3.212 in het vierde kwartaal van 2009 (3.229 in eerste kwartaal 2010). Daarmee komt het geschatte aandeel van de NHG in dit segment uit op ongeveer 50%; een realisatiepercentage<sup>2</sup> dat momenteel nog laag ligt vergeleken bij het NHG-marktaandeel voor de oorspronkelijke kostengrens tot € 265.000, namelijk bijna 80% .

In figuur 7 tonen wij het aantal verstrekte NHG's uitgesplitst naar de verschillende prijssegmenten. De resultaten van figuur 7 laten zien dat het leeuwendeel van het totaal aan verstrekte NHG's nog wordt verstrekt onder de oorspronkelijke kostengrens €265.000. Dat is overigens op zich niet verwonderlijk, omdat ruim 63 procent van alle transacties in de markt woningen betreffen met een waarden lager dan de NHG kostengrens voor de aankoop van een (nieuwbouw)woning.

<sup>2</sup> Het realisatiepercentage is het aandeel transacties waarvoor daadwerkelijk een NHG verstrekt is gedeeld door het totaal aantal aankopen dat in aanmerking zou kunnen komen voor NHG.

**Figuur 7:** Het aantal verstrekte NHG's per prijsklasse (sinds derde kwartaal 2009)\*



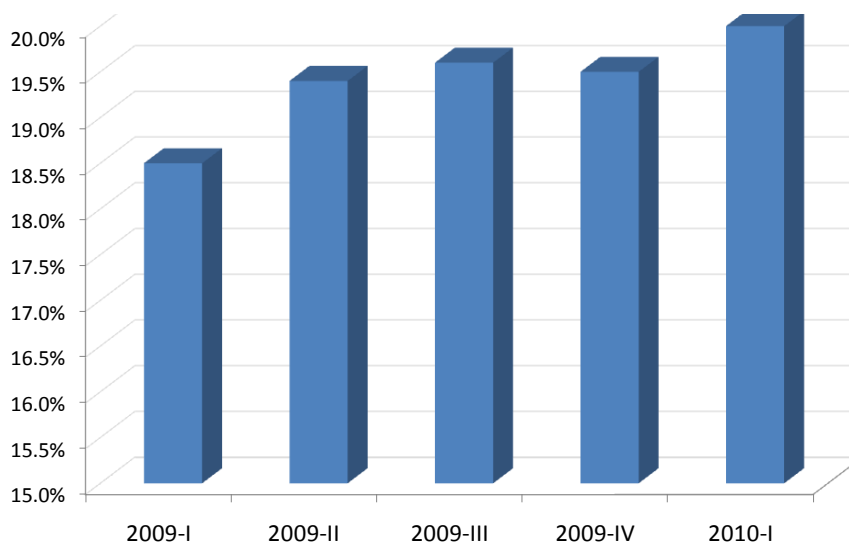
*Noot: De NHG kostengrens is gedifferentieerd naar aankoop bestaand en nieuwbouw*

De verhoging van de kostengrens tot een inclusief niveau van €350.000 heeft het bereik van de NHG vergroot tot 81 procent van de totale woningmarkt (gebaseerd op transactiegegevens van het NVM 2009/10). Duidelijk is dus dat door de tijdelijke verhoging van de kostengrens een nieuw marktsegment is aangeboord (het rode en paarse vlak in figuur 7) dat zonder de verhoging niet bereikt had kunnen worden. In het derde en vierde kwartaal van 2009 en het eerste kwartaal van 2010 was het volume aan NHG's in dit hogere prijssegment goed voor ongeveer 13% van het totaal aantal verstrekte aankoopgaranties. Deze 13% zou niet zijn bereikt indien de kostengrens niet verhoogd zou zijn.

Daarmee bevindt deze categorie huishoudens zich in het ADEF\* gebied van figuur 4 en vertegenwoordigt daarmee feitelijk het grotere bereik als gevolg van het effect dat de NHG-verhoging. Een verlaging van de kostengrens naar de oorspronkelijke kostengrens van € 265.000, zou een vraagafname betekenen en daarmee de betaalbaarheid van het eigenwoningbezit zoals aangegeven in figuur 4 weer naar links doen opschuiven.

Wanneer wij dan tot slot naar de ontwikkeling van het aantal transacties binnen dit nieuwe prijssegment kijken valt op dat er een milde stijging is waar te nemen. Uiteraard is het aantal transacties sinds 2009 verre van stabiel geweest. Zo steeg het aantal transacties in het eerste kwartaal van dit jaar weer aanzienlijk vergeleken bij het eerste kwartaal van 2009, een stijging die grotendeels op het conto van het prille economisch herstel kan worden geschreven. Het effect dat de NHG-verhoging heeft gehad op het aantal transacties is het beste af te lezen door het aantal verkopen binnen de kostensegment € 265.000 - € 350.000 af te zetten tegen het totaal. Zo werd in het eerste kwartaal van 2009 ongeveer 18.5% van alle woningtransacties gerealiseerd binnen dit prijssegment. Sinds de verhoging van de NHG is het marktaandeel van dit prijssegment gestegen tot 20.0% in het eerste kwartaal van 2010. Deze ontwikkeling wordt in figuur 8 kort weergegeven en is een indicatie voor het effect dat de NHG-verhoging heeft gehad op handelsvolume op de woningmarkt.

**Figuur 8:** Het marktaandeel van het kostensegment € 265.000 - € 350.000 van het totale aantal



Deze milde stijging van het marktaandeel laat zien dat ten opzichte van de gehele woningmarkt de verkopen binnen het verhoogde prijssegment een opleving hebben laten zien.

### III. De markt aan het woord

Het derde deel van dit rapport bestaat uit een verslag van een drietal gesprekken met vooraanstaande marktpartijen uit de Nederlandse koopwoningmarkt. Wij zijn in gesprek getreden met Ger Hukker (algemeen voorzitter, Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM)), Bas Millenaar (directeur, de Hypotheker) en Michel Ligtleer (beleidsadviseur, Vereniging Eigen Huis (VEH)) over hun visie op het effect en belang van de verhoogde NHG-kostengrens. Hieronder volgt een kort verslag van hun antwoorden op een tweetal kernvragen over deze materie.

#### ***Heeft u de indruk dat de recente verhoging van de NHG-norm duidelijke effecten heeft gehad?***

*Ger Hukker (NVM):* Ik ben van mening dat het NHG-instrument zijn waarde heeft bewezen. Bovendien zijn de risico's van een hogere NHG beperkt omdat de consument zelf premie betaalt voor deze hypotheek. Uit analyses is eveneens gebleken dat de mensen die met NHG kopen vaak niet degenen zijn met tophypotheek (het is meestal 'prime' segment) maar dat zij het vooral doen voor de rentekorting en om de financiering bij de bank makkelijker rond te krijgen. Het is overigens nooit de bedoeling geweest om met de NHG verhoging de woningmarkt (versneld) weer vlot te trekken. Er zijn echter effecten in de doorstroming doordat de financiering voor de woning gemakkelijker rond is te krijgen. Daardoor is er toch enige rem geweest van de daling van koopwoningprijzen. Starters willen kopen en financieren omdat er enige daling is in de koopwoningprijzen. Deze daling zat vooral in het € 265.000 plus segment omdat de koopwoningprijzen zich aan de NHG-kostengrens aanpassen; dwz de

ontwikkelaar en de consument zijn bereid om de prijzen iets te verlagen en daardoor binnen de NHG normen te vallen. Door de verhoging is de doorstroming in dit segment enigszins verbeterd.

*Michel Ligtle* (VEH): De verhoging van de NHG-garantie van € 265.000 naar € 350.000 heeft een bijdrage geleverd aan stabilisering van de woningmarkt maar er zal zeker een belangrijk media-effect aanwezig zijn door de grote aandacht voor de verhoging van de NHG en de woningmarkt in het algemeen. Volgens dhr. Ligtle zijn er ongeveer 3500 NHG-leningen in dit segment verstrekt. Het is sowieso een signaal naar de woningmarkt dat men bereid is deze te ondersteunen in de onzekere en turbulente tijden van dit moment.

*Bas Millenaar* (de Hypotheker): Ik kan niet bevestigen dat de woningprijzen zich door de verhoging van de regeling hebben 'aangepast' aan de nieuwe tijdelijk verhoogde kostengrens. Er is sterke twijfel dat het succes van de regeling louter door media-aandacht is te verklaren. Begin 2008 werd minder dan 50% van alle hypotheekleningen met NHG verstrekt en nu is dit meer dan 80%. De stijging in het aantal NHG-hypotheekleningen wordt vooral veroorzaakt doordat banken het eisen bij de verstrekking van de hypotheek. Volgens Millenaar wordt ongeveer 70-75% van de hypotheekleningen in de prijscategorie € 265.000 - € 350.000 met NHG verstrekt. De NHG is een goed systeem aangezien er gewoon premie voor de verzekering wordt betaald. Vooral doorstromers zijn erbij gebaat aangezien de regeling in het hogere segment is uitgebreid.

### ***Hoe kijkt u aan tegen het perspectief van een afloop van de huidige verhoogde NHG-norm?***

*Ger Hukker* (NVM): Tot er meer zekerheid is, moet de verhoging van de NHG niet worden teruggedraaid. Het kost de overheid in principe niets (al moet er wellicht technische achtervang worden geregeld). Bovendien zijn banken erbij gebaat als hypotheekleningen geborgd kunnen worden om boekhoudkundige redenen. Daarnaast ziet men dat de markt (inclusief nieuwbouw/ontwikkeling) zich ook naar de nieuwe kostengrens gaat gedragen omdat bijvoorbeeld nieuwbouwwoningen binnen het bereik van de hogere kostengrens worden ontwikkeld. En zoals gezegd is het aantal transacties dat niet doorgaat vanwege problemen met de financiering in het € 265.000 plus segment afgenomen.

*Michel Ligtle* (VEH): Een verlaging van de NHG-kostengrens zou op dit moment te vroeg komen. Enerzijds zullen starters dit merken omdat ook de koopsubsidie verdwijnt. Anderzijds is er een plan van de AFM om per 1-1-2011 de LTV te maximeren op 100% voor niet NHG-hypotheekleningen. Er komt dus een aflossingsverplichting voor tophypotheekleningen. Indien de NHG-kostengrens per 1-1-2011 verlaagd wordt krijgen veel meer kopers met deze aflossingsverplichting te maken. Wanneer beide maatregelen tegelijkertijd worden ingevoerd, zal dit een negatieve uitwerking hebben op de koopwoningmarkt omdat door de aflossingsverplichting de maandlasten omhoog gaan. De VEH is dan ook van mening dat de huidige onzekerheid in de woningmarkt (mede door de discussie omtrent de hypotheekrenteaf trek, daling van de woningprijzen en afschaffing van de koopsubsidie) het noodzakelijk maakt om de verhoogde NHG-kostengrens in stand te houden. Desnoods op nominale basis waardoor er als gevolg van inflatie en van een stijging in de koopwoningprijzen op termijn een pijnloze uitfasering van de verhoging ontstaat. Het terugzetten van de garantie kan het broze herstel van de woningmarkt

verstoren. Vereniging Eigen Huis is verder van mening dat ingrepen in de woningmarkt integraal bekeken dienen te worden. Dit betekent dat het verlagen van de NHG-kostengren niet als een losse maatregel beschouwd moet worden, maar in een breder kader geplaatst dient te worden, waarin ook de hypotheekrenteaftrek, overdrachtsbelasting, huursubsidie etc worden opgenomen.

*Bas Millenaar (de Hypotheker):* De Hypotheker beziet de discussie omtrent de NHG ten principale niet zozeer vanuit de woningmarkt direct danwel vanuit het perspectief van de banken. Banken die leningen verstrekken zonder NHG garantie dienen hiervoor extra vermogen aan te houden terwijl bij leningen met NHG dit vermogensbeslag nul is. Aangezien er op dit moment krapte is op de kapitaalmarkt en banken bezig zijn hun solvabiliteit te verbeteren, is de verstrekking van leningen in het algemeen moeizaam ten opzichte van 1½ jaar geleden. Doordat NHG-hypotheekleningen geen additioneel eigen vermogensbeslag vragen, zijn banken bereid onder deze voorwaarden te (blijven) financieren wat de doorstroming op de woningmarkt op peil houdt. Millenaar is van mening dat het terugdraaien van de tijdelijke verhoging van de NHG-kostengrens per 1-1-2011 geen goed idee is aangezien de krapte op kapitaalmarkt en de onzekerheid in de woningmarkt dan nog niet voorbij zullen zijn. Momenteel worden er ongeveer 1250-1400 leningen per maand (landelijk) in de categorie € 265.000 - € 350.000 verstrekt met een NHG dekking. Daarnaast is de constatering belangrijk dat de verkopen in de Nederlandse woningmarkt sinds 2006 met de helft zijn gedaald waaruit blijkt dat de marktwerking ernstig is verstoord en slechts door externe maatregelen kan worden aangejaagd.

## **Conclusies**

In dit rapport hebben wij het effect van de verhoging van de kostengrens schematisch verkend, vervolgens op basis van marktcijfers dit in beeld gebracht en tot slot in gesprek met marktpartijen van commentaar laten voorzien. In alle drie de onderdelen van deze studie is duidelijk dat de verhoging van de kostengrens ervoor heeft gezorgd dat een groter deel van de koopwoningmarkt binnen het bereik is gekomen van een grotere groep kopers.

Dankzij de rentekorting vergroot de NHG enerzijds de betaalbaarheid en bereikbaarheid van het eigenwoningbezit en anderzijds neemt NHG ook de terughoudendheid weg bij consumenten door het vangnet dat NHG biedt. Immers in geval van een gedwongen verkoop wordt de restantschuld kwijtgescholden bij het 'te goeder trouw' zijn van de voormalige eigenaar-bewoner. Kortgezegd huishoudens krijgen meer zekerheid maar kunnen ook eerder of beter hun woonvoorkeuren realiseren. Voor geldgevers is er de zekerheid dat hun kredietrisico's door NHG zijn geborgd hetgeen de liquiditeit van de koopwoningmarkt vergroot.

Het effect van dit alles vinden wij terug in het aantal transacties. Sinds de verhoging van de kostengrens is het aantal verstrekte NHG's gegroeid met 36%. Het nieuwe prijssegment aan koopwoningen dat sinds de verhoging van de kostengrens binnen het bereik van de NHG is gekomen, zorgt momenteel voor 13% van de omzet van NHG. Zonder deze verhoging zou het aantal verstrekte NHG's dus 13% lager liggen dan nu. In ruim de helft van alle transacties binnen het nieuwe kostensegment van € 265.000 en € 350.000 is een NHG afgesloten. In hoeverre deze transacties ook doorgang hadden gevonden zonder de inbreng

van NHG is niet vast te stellen. Maar zoals één van de geïnterviewden opmerkte, zou zonder NHG het aantal transacties dat niet is doorgedaan vanwege problemen met de financiering hoger zijn geweest. Duidelijk is wel dat de NHG populair is, zeker ook binnen het nieuw aangeboorde prijssegment aan koopwoningen. De gesprekken met marktpartijen onderstrepen dit beeld. In het algemeen is men het er over eens dat het grotere bereik van NHG in het nieuwe prijssegment heeft gezorgd voor meer transacties. Geen van de partijen ziet onder de huidige economische omstandigheden daarom heil in een terugkeer naar de oude (lagere) kostengrens. Vast staat dat dan niet alleen weer een kleinere doelgroep bereikt zal worden maar ook dat de potentiële kopers naar verwachting meer terughoudend zullen zijn, hetgeen de nog kwetsbare koopwoningmarkt geen goed zal doen.