

Waarom jij geen huis kunt betalen

Maike Schoon

Waarom

jij geen

huis

kunt



UITGEVERIJ PLUIM
AMSTERDAM / ANTWERPEN

betalen

De auteur ontving voor het schrijven van dit boek een beurs van het Fonds BJP.



Eerste druk, april 2026

© 2026 Maaïke Schoon

Omslagontwerp Roald Triebels
Typografie binnenwerk Perfect Service
Auteursfoto Keke Keukelaar
Productiebegeleiding Tim Beijer
Drukkerij Wilco, Amersfoort

ISBN 978 94 934 2052 6

NUR 320

www.uitgeverijpluim.nl

Geen enkel deel van dit boek mag worden gebruikt voor het trainen van kunstmatige intelligentie.

Inhoud

Proloog	7
1 Water als geld	17
2 Hebben en niet hebben	43
3 De eerste econoom	68
4 De laatste rode man	90
5 De vrouw die monopoly bedacht	112
6 Eigendom voor iedereen	139
7 Rijtjeshuis met schutting	165
8 Een huis onder water	193
Epiloog	217
Verantwoording en dank	229
Noten	233

Proloog

Natuurlijk was ik niet van plan geweest dit verhaal te beginnen met zoiets banaals als een afgeluisterd gesprek op een terras, ergens in de Randstad. De wijk, die tot voor kort nog met een beetje goede wil kon worden beschreven als ‘opkomend’, was dan nu eindelijk gearriveerd. Tenminste, als gearriveerd betekent dat ergens glimmende woontorens en hippe horeca verrijzen – en dat is meestal wat het betekent. Ik keek naar de toeristen die het hotel links van me binnengingen, een hotel met een yogastudio en een zwembad op het dak. Aan de overkant zag ik de restanten van een loods die met levensgrote letters WATERSPORT, SCHOENEN, BOTEN en TENTEN beloofde. Dat pand zou weldra met de grond gelijkemaakt worden, voor nóg een woontoren – zo gaat dat met vooruitgang.

Naast mij waren twee stellen neergestreken in een leeftijdscategorie die ik tot niet heel lang geleden als de mijne had beschouwd, maar die nu toch ontegenzeggelijk wezens uit een andere wereld waren. Jonge dertigers, of misschien wel oude twintigers, mensen zónder kinderen in elk geval, aan de vooravond van alle grote beslissingen in hun leven. Onvermijdelijk kwam het gesprek op de woningmarkt,

zoals misschien elk gesprek tussen twintigers en dertigers wel een keer over de woningmarkt gaat. Een jongen met donker krullend haar verzuchtte, en beter had ik het zelf niet kunnen verzinnen: ‘Zelfs met twee salarissen kun je inmiddels geen gewoon huis meer betalen.’

De jongen had gelijk, want op die zonnige avond in een wijk die gegentrificeerd was ten koste van oude bewoners en kampeerwinkels, was de gemiddelde huizenprijs in Nederland 455 000 euro. Om dat te kunnen betalen moet de huizenkoper een inkomen ophoesten van ongeveer een ton per jaar – of met zijn tweeën allebei de helft. Iets, zo hadden economen al een paar jaar daarvoor geconstateerd, waar slechts 39 procent van de Nederlandse huishoudens op dat moment toe in staat was. Oftewel: de meerderheid van de Nederlanders kan op basis van hun inkomen geen gemiddelde koopwoning meer betalen. Iets wat vooral buitenstaanders op de woningmarkt treft: starters, alleenstaanden en mensen met een lager inkomen.¹ De jongen verzuchtte: ‘Die huizenprijzen, die kunnen toch niet eindeloos doorstijgen?’

Dat was het moment dat ik mijn telefoon erbij pakte, mijn notitiesapp opende en begon mee te tikken, als de eerste de beste stadschroniqueur, omdat ik dacht: misschien moet ik hier iets mee, voor het boek dat ik aan het schrijven ben. Precies dié vraag, die essentiële maar ongrijpbare vraag, was mijn allereerste vraag geweest. Hoe kan het dat sinds 2013 de huizenprijzen met soms wel 130 procent zijn gestegen,² en sinds de jaren negentig met tweehonderd procent? Ik had met verwondering naar de ongrijpbare pieken en dalen in grafieken, tabellen en percentages gekeken en me

exact hetzelfde afgevraagd: dit kan toch niet eindeloos zo doorgaan?

Ik had me in het gesprek kunnen mengen en de jongen kunnen vertellen dat de huizenprijzen vaak minder te maken hebben met een achterblijvend aanbod (ofwel: we bouwen te weinig huizen) en meer met een opgepompte en almaar aantrekkende vraag (ofwel: er is heel veel geld). Dat huizenprijzen altijd stijgen en dalen. Dat ze bewegen in een cyclus, dat die cyclus meer te maken heeft met de hoeveelheid geld die in een economie zit, dan met hoeveel huizen er eigenlijk zijn.³

Natuurlijk moeten er huizen gebouwd worden, haasten economen zich dan te zeggen, want het is absoluut een feit dat de Nederlandse bevolking is gegroeid, dat er steeds meer mensen alleen wonen, dat de dakloosheid is gestegen. Er zijn te weinig woningen, vooral betaalbare huurwoningen.

Maar de onderzoeken die ik las stelden vast: zelfs als er heel veel huizen bijgebouwd worden, heeft dat uiteindelijk minder effect op de prijs dan veel mensen denken, of hopen. Honderdduizend huizen erbij levert misschien zo'n procentpunt minder stijging van de huizenprijzen op, maar niet automatisch een daling van de huizenprijzen, concludeerde De Nederlandsche Bank bijvoorbeeld.⁴

Dat de huizenprijzen hoog zijn en de betaalbaarheid historisch slecht,⁵ is niet alleen een probleem voor starters. Hoge huizenprijzen beïnvloeden de hele woningmarkt. Als de koopwoningen onbetaalbaar zijn, zijn steeds meer mensen aangewezen op de paar procent vrije huurwo-

ningen in Nederland. Hoge huizenprijzen zorgen ervoor dat nieuwbouw vertraagt, schrijven ambtenaren van het ministerie van Financiën in 2024. Huizenprijzen en grondprijzen zijn communicerende vaten, stellen ze: als de huizenprijzen hoog zijn, zijn de grondprijzen dat ook – en andersom.⁶ En dus wordt het steeds kostbaarder om nieuwe woningen te bouwen, ook woningen die jij wél zou kunnen betalen: sociale huurwoningen, bijvoorbeeld. Tegelijkertijd zijn stijgende prijzen geen aansporing voor eigenaren om hun huis of grond van de hand te doen – want wat als de prijzen nu eens nóg verder stijgen?

Eigenlijk hebben politici en economen het over twee verschillende dingen, had ik me gerealiseerd, terwijl ze het over hetzelfde probleem hebben. Politici zien een tekort aan woningen, en denken: er moeten woningen bij. Sociale huurwoningen, als het linkse politici zijn, en koopwoningen, als ze aan de rechterkant van het spectrum zitten. Vraag en aanbod immers.

Maar economen zien de laatste decennia nog iets anders: een steeds verder stijgende grondprijs. De pieken en dalen op de woningmarkt hebben volgens die data minder te maken met bakstenen en raamkozijnen, en meer met de grond onder die huizen. Het is de grond, niet de huizen zelf, waarvan de prijs omhoog is gevlogen.

Economen van De Nederlandsche Bank publiceren in 2019 een veelzeggende grafiek in het economenvakblad *ESB*: de waarde­stijging van de koopwoningen in Nederland komt vooral door de grond onder de koopwoningen.⁷ Het aandeel van de grond in de totale prijs van een huis was van onbeduidend percentage in de jaren negentig, op-

geklommen tot liefst zestig procent van de hele woningwaarde in 2019. De conclusie staat niet op zich: er zijn meer internationale onderzoeken, bijvoorbeeld van de Federal Reserve, de Amerikaanse centrale bank, die op hetzelfde wijzen. Huizenprijzen stijgen omdat de grondprijzen stijgen, vooral in de steden.⁸

Hoe duur je huis is heeft minder te maken met het huis zelf, en veel meer met wáár het staat. Dat was ook de reden dat we hier zaten, op een zonnig terras in een gegentrificeerde industriewijk, want geld klontert samen in de steden en dus kun je in veel steden geen huis betalen, maar wel in, pak 'm beet Zeeuws-Vlaanderen of Oost-Groningen, dáár kun je met twee keer modaal uitstekend een huis betalen.

De stijging van soms wel 130 procent in de huizenprijzen was hier begonnen, zo stelde het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) vast, in het noordelijke deel van de Randstad, en had zich later verspreid over alle aanpalende gebieden.

Wat maakt het eigenlijk uit of het de grond is of het huis dat erop staat dat onbetaalbaar is geworden? Misschien had de jongen op het terras wel zoiets tegen me gezegd. Een technisch verschil, een semantische discussie, *who cares*. Maar economisch gezien zijn het twee totaal verschillende dingen. Huizen kun je bijbouwen. Grond niet.

Grond is economisch gezien een uniek fenomeen; je kunt het kopen en aanraken zoals een auto of een horloge, maar niet meenemen. Het is – in theorie – onverwoestbaar. In de donderende woorden van Gerald O'Hara tegen zijn dochter Scarlett in de film *Gone With the Wind*: 'Land is het enige in de wereld dat de moeite waard is om voor te

werken. Om voor te vechten, om voor te sterven. *Because land is the only thing that lasts.*'

Daarmee vat Gerald handig samen wat nog altijd één van de belangrijkste pijlers van de economie is: grond. Omdat het niet slijt, je hebt er maar een beperkte hoeveelheid van: op een gegeven moment is het simpelweg op.

En grond is op een bepaalde manier altijd op een gegeven moment óp: van de Amsterdamse grachtengordel maak je er geen twee, je kunt niet zomaar een torenflat bouwen in de historische binnenstad van Utrecht. Van een gewilde locatie maak je niet zomaar méér. En hoe meer geld je aangooit tegen iets wat van zichzelf beperkt is, hoe hoger de prijzen uiteindelijk zijn. Waar bij horloges en auto's een enorme vraag uiteindelijk in een min of meer functionerende economie leidt tot méér horloges, méér auto's en lagere prijzen, leidt meer geld naar de huizenmarkt niet automatisch tot meer huizen. Wel tot hogere prijzen. *Locatie, locatie, locatie* (zo kwam mijn verslaving aan makelaarsprogramma's toch nog van pas).

Maar dat zei ik allemaal niet, ik wachtte de reactie van zijn tafelgenoot af. Het stel tegenover hem, een meisje en een jongen met middenblond haar, had zojuist een huis gekocht, daarom hadden ze het erover. Het was een klein huis, zo had ik afgeluistervinkt, de makelaar was een beetje een zak geweest, maar ja, zo gaat dat, en ze moesten in de hoogte gaan denken, want dat doe je in een klein huis, misschien de wasmachine onder het bed, maar zij hadden tenminste nu een huis, geen klein gegeven in de woningmarkt van nu.

'Nee,' antwoordde de blonde jongen op de vraag of de

huizenprijzen eindeloos konden doorstijgen. En: ‘Maar daar hebben wij nu wel belang bij.’

Ze hadden allemaal wat besmuikt gelachen.

En daarmee raakte de middenblonde jongen het andere, essentiële, deel van mijn verhaal: de eindeloze huizenprijsstijging kon misschien ooit wel tot een einde komen, maar als nieuwbakken woningbezitter had hij daar geen enkel belang bij. Hij was volstrekt eerlijk, en het is ook waar: er is een situatie ontstaan waarbij de prijsstijgingen op de woningmarkt een deel van de Nederlanders buitensluit, maar waar een steeds minder snel groeiende, maar toch aanzienlijke meerderheid, baat bij heeft. Een fenomeen dat economen een *insider-outsider*-probleem noemen, maar wat je ook prima zou kunnen beschouwen als ware het een potje reallife monopoly.

Waar verliezers zijn, zijn ook winnaars: zij die wél grond in bezit hebben, al dan niet met een huis erop. Investeringsfondsen, boeren, gemeenten, projectontwikkelaars, grootgrondbezitters, pandjesbazen, en natuurlijk: veruit de meeste huizenbezitters in Nederland. Sinds de vorige eeuw is bijkans iedereen grondbezitter, de meerderheid van de huishoudens in Nederland. Iederéén heeft voordeel bij prijsstijgingen op de woningmarkt; we zijn allemaal, of we het willen of niet, speculanten.

Dat de prijzen ook weleens met tientallen procenten naar beneden kunnen donderen, zoals na de economische crisis in 2008, we lijken het alweer bijna vergeten.

Huizen- en grondprijzen gaan op en neer, een patroon van *boom* en *bust*, hoge pieken en diepe dalen. Een fenomeen

zo oud als, ja, als wat eigenlijk? Door het spoor van grond te volgen was ik gaandeweg in een put getuimeld, een soort Alice in Wonderland-achtige stap door de spiegel, die begon met een inzicht dat voelde alsof ik de sleutel had gevonden tot een oeroude wijsheid en tegelijkertijd of ik een enorme open deur intrapte: het besef dat grond meedeint met de markt om de simpele reden dat grond een *financial asset* is, een financieel product.

Een gegeven, zó vanzelfsprekend dat we er nauwelijks bij stilstaan. Dat we volledig eigenaar zijn van het lapje grond tussen onze twee schuttingen in onze Vinexwijk, is net zo normaal als overwaarde die ons toekomt op het moment dat we het huis verkopen.

Een woning is geen investering, scanderen de demonstranten bij de woonprotesten. Maar precies het omgekeerde is natuurlijk waar: een woning op een lapje grond, liefst op een gewilde locatie, is bij uitstek een investering.

De werkelijkheid is, had ik tegen de koppels naast me kunnen zeggen, dat eigenlijk níets daaraan vanzelfsprekend is. Dat de mens millennia lang de grond onder zijn voeten beschouwde als eigendom van God, of een koning, van de gemeenschap, of gewoon, van de aarde zelf. Eén nietige mens kon niet bezitten wat een hogere macht in overvloed aan de mensheid als geheel geschonken had.

Ik had ze kunnen vertellen dat er eeuwenlang strijd is gevoerd over de vraag hoe die grond dan wél verdeeld moest worden onder de mensen, dat er verklaringen en rechtvaardigingen moesten worden verzonnen om recht te breien wat volgens veel – maar niet alle – culturen krom was: de aarde op te kunnen delen in individuele, rechthoekige lapjes. Dat vervolgens de belangrijkste denkers, eco-

nomen en filosofen hun hoofd bogen over de vraag: áls je de grond dan al toebedeelt aan de mens, hoe doe je dat dan eerlijk? Wie krijgt dan de winsten uit die grond? En wie betaalt de prijs?

Maar dat verhaal begint niet op een terras in de Randstad. Het begint, zoals alle verhalen, bij het begin.