



De woningmarkt

Van diepe dalen naar

voorzichtig herstel

Begin 2013 was daar nog het absolute dieptepunt sinds het uitbreken van de crisis. Slechts 23.750 woningen werden verkocht. 30 procent minder dan een kwartaal daarvoor. Maar het laatste kwartaal van vorig jaar kan met 36.300 verkochte huizen juist als hoogtepunt worden bestempeld. Sinds medio 2008 zijn er niet zo veel woningtransacties geweest. Betekent dit dat de woningmarkt dit jaar uit een diep dal kruipt of juichen we te vroeg?

TEKST Jessica Hendriks | FOTO Truus van Gog

Juichen? Wat is juichen? Vorig kwartaal was het zeker nog te vroeg om te juichen, maar het herstel manifesteert zich nu al drie kwartalen. Dan mogen we zeker wel gelukkig zijn dat de ellende nu voorbij is', aldus Peter Boelhouwer, hoogleraar woningmarkt aan de Technische Universiteit in Delft. 'Ik denk dat we nu in een positieve trend zitten. Het consumentenvertrouwen loopt fors op, er is duidelijkheid over de hypotheekrenteaftrek en banken worden gemakkelijker met het financieren van huizen met een restschuld. Het gaat de goede kant op', aldus Boelhouwer.

HOOPVOL TEKEN

De cijfers liegen er ook niet om: het afgelopen kwartaal zijn er 36.300 huizen verkocht, het hoogste aantal sinds het begin van de crisis in 2008. Dit stelt de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) in een analyse van de woningmarkt van het vierde kwartaal van 2013. De huizenprijzen stegen gemiddeld 1,5 procent ten opzichte van het voorgaande kwartaal. De gemiddelde prijs waarvoor een huis wordt verkocht, is nu 207.000 euro. Dat is dan nog wel 1,1 procent lager dan vorig jaar, maar een kwartaal eerder was nog sprake van een prijsdaling op jaarbasis van 3,2 procent. In de afgelopen vijf jaar werden huizen namelijk ongeveer 20 procent goedkoper. In heel 2013 zijn er 117.000 huizen verkocht. Voor de crisis waren dit er nog 215.000 in een jaar. NVM-voorzitter Ger Hukker: 'Signalen uit de markt wijzen erop dat nu sprake is van een meer bestendig herstel van de woningmarkt

op eigen kracht. Maar als we deze cijfers vergelijken met de verkoopaantallen van NVM-makelaars rond de eeuwwisseling - 110.000 - of met voor de crisis - 150.000 - is er slechts sprake van voorzichtig herstel. De groei zet langzaam maar zeker door, waarbij het laatste kwartaal van 2013 beslist een hoopvol teken richting 2014 is.'

EMOTIE

Ook in de notarispraktijk is licht herstel zichtbaar. Bij Drost en Juten Netwerk Notarissen in 's-Gravenhage merken ze dat het sentiment positiever is geworden. Notaris Germaine Von Bannisseht: 'In december was het vooral druk omdat huizenkopers nog gebruik wilden maken van oude fiscale regelingen die per 1 januari anders zijn geworden, maar nu krijg ik mensen die 2014 als instapmoment zien.' Von Bannisseht ziet nu mensen die al eerder een huis hadden kunnen kopen, maar op het juiste moment hebben gewacht. 'Mensen durven weer meer. Ik krijg zelfs weer mensen aan tafel die een huis kopen, terwijl hun oude woning nog niet te koop staat. Die positieve kijk wordt natuurlijk ook gevoed door de media. Een huis kopen, is toch vooral emotie. Maar nu iedereen positiever is, gaan mensen weer dingen ondernemen. En dat is maar goed ook. Als iedereen op elkaar gaat zitten wachten, wordt het 'm niet.' Maar hoe komt het dan dat het sentiment positiever is? Boelhouwer: 'De cijfers van de NVM waren wel verwacht. Je ziet namelijk een soort volgtijdelijkheid in dingen. Begin 2013 was het vertrouwen op zijn dieptepunt. Dat had deels te maken met de prijzen die fors daalden en economische onzekerheden. Nu zijn de



prijzen op een laag niveau en is de hypotheekrente erg laag. Historisch laag zelfs. Dat is financieel erg aantrekkelijk. Het alternatief is de huursector. Als je niet voor sociale huur in aanmerking komt, betaal je behoorlijk veel. En het beleid van de overheid is erop gericht om de huren verder op te laten lopen. Redenen genoeg om toch te gaan kopen. Daarnaast ontstaat er steeds meer druk. Mensen stellen hun beslissing uit, maar moeten uiteindelijk toch de woonsituatie aanpassen aan de gezinssituatie. Op een gegeven moment komen die factoren in evenwicht en ontstaat er een goed gevoel', zegt de hoogleraar.

SPANNEND

Toch is juichen voor de NVM ook nog wat vroeg. Kees Vlaanderen van de NVM praat liever van een voorzichtig herstel. 'Veel mensen twijfelen al een tijd en durven nu de stap te nemen. Je krijgt tenslotte veel huis voor je geld. Maar de "kurk kan nog niet van de fles". Het aantal transacties neemt slechts toe met een paar procent. De huizenprijzen zijn wel gestabiliseerd, maar ten opzichte van vorig jaar nog licht gedaald.' De laatste cijfers van het Kadaster ondersteunen de voorzichtigheid van Vlaanderen. Over heel 2013 registreerde het Kadaster 110.094 verkochte woningen. Dit is een daling van 6,1 procent ten opzichte van het jaar daarvoor. In het vierde kwartaal van 2013 registreerde het Kadaster echter wel 0,7 procent meer verkochte woningen dan diezelfde periode een jaar eerder. In december werden er minder

verkochte woningen geregistreerd dan december 2012, maar als je december vergelijkt met november is er sprake van een stijging van ruim 46 procent. Vlaanderen: 'Het vierde kwartaal is altijd het beste vanwege fiscale regelingen die nog meegepakt kunnen worden, maar het tweede kwartaal is voor de makelaardij net zo belangrijk. Daarin worden vaak de meeste woningen verkocht. Dit omdat mensen dan in de zomervakantie willen verhuizen. Het wordt dus spannend hoe dat dit jaar verloopt, maar regelingen zoals de schenkingsvrijstelling en het besluit van Autoriteit Financiële Markten (AFM) om banken meer ruimte te geven bij het verlenen van hypotheekleningen zullen vast een positief effect hebben.' Volgens NVM-makelaar Frits Markus uit Barendrecht gaat het dit jaar tot nu toe de goede kant op. 'Het aantal bezoekers van websites, zoals Funda en onze eigen site, neemt wekelijks toe, er zijn meer bezichtigingen, meer onderhandelingen en meer transacties. Dit is mede doordat de nieuwbouw achterloopt. Er worden nagenoeg geen nieuwe woningen gebouwd, dus ik verwacht dat in een aantal gebieden de vraag straks hoger is dan het aanbod.' Maar zegt Markus: 'We hebben gemotiveerde kopers en verkopers nodig. Verkopers die hun huis niet 5.000 euro onder de vraagprijs willen verkopen, verpesten de markt. Een gemotiveerde koper of verkoper weegt goed af en accepteert dat hij minder voor zijn woning krijgt, maar ook een huis terugkoopt voor veel minder dan een paar jaar geleden.'

CREATIVITEIT

Niet alleen met de huizenverkoop, ook kantoren en logistiek vastgoed lijken in de lift te zitten, zo constateert Mark Jonker Roelants, notaris bij De Haan Advocaten en Notarissen in Leeuwarden en voorzitter van het Notarieel Intercollegiaal Overleg (NICO). 'Halverwege 2013 werd het al een beetje zichtbaar, maar het lijkt nu of het keerpunt echt is bereikt. Alleen bij de winkelpanden zie je nog steeds een daling. Die staan leeg en dat is



Van links naar rechts: Germaine von Bannisseht, Frits Markus, Kees Vlaanderen, Mark Jonker Roelants en Peter Boelhouwer



‘Creativiteit is een sleutelwoord om de crisis te overleven’

►► onaanvaardbaar voor kopers. Daarnaast hebben winkels veel concurrentie van internet en dat zal ook wel zo blijven.’ Jonker Roelants ziet dat er weer veel innovatieve concepten op de markt worden gebracht. ‘Zoals kantoorpanden die een herbestemming krijgen. Ik ken ook mensen die een flat in de Amsterdamse Bijlmer hebben gekocht en deze in woonunits op de markt brengen als klusflat voor met name startende kopers. Dit soort vastgoed juridisch vormgeven, is smullen voor een notaris.’ Friesland loopt wel een beetje achter. Niet alleen met woningen, ook met commercieel vastgoed, zo constateert de notaris. Jonker Roelants: ‘Maar in Friesland liggen mooie kansen voor beleggers voor commercieel vastgoed en met vastgoed voor corporaties.’ Von Bannisseht doet veel werkzaamheden voor corporaties en beleggers, het zogenoemde uitpanden. ‘Ik merk nu dat corporaties weer met plannen aan de slag gaan die in de koelkast stonden. Op kleinere schaal of op een andere manier. Zo is er bijvoorbeeld een project waarbij één locatie in tweeën is gehakt. De ene helft is verkocht aan een projectontwikkelaar, de andere helft wordt kleinschalig door een corporatie ontwikkeld. Er zijn ook corporaties die een project wel op dezelfde manier gaan ontwikkelen, maar de risico’s verspreiden tussen henzelf, de gemeente en de bouwer. Of een gemeente die kavels verkoopt, allemaal voorbeelden van de creativiteit die weer toeneemt.’

ONDSCHIEDEN

Creativiteit is volgens Von Bannisseht zeker een sleutelwoord geweest om de crisis te overleven. ‘Voor zowel ontwikkelaars, corporaties en ons als notariaat. Je probeert meer te anticiperen op de behoefte van de klant. Natuurlijk is prijs belangrijk, maar ik wil in eerste instantie concurreren op service. Als je dat doet, wordt niet gevraagd wat iets kost, maar spelen andere aspecten

een rol.’ De notaris uit ‘s-Gravenhage doet veel aan acquisitie, vooral als het gaat om haar specialisme splitsingen in appartementsrechten. ‘Je zoekt beroepsgroepen die geen vaste notaris hebben. Zij kunnen misschien wel een notaris gebruiken die de drempel verlaagt. Waarbij ze gewoon de telefoon kunnen pakken als ze iets willen vragen. Of een dienstverlener die bij een klant signaleert dat hij iets met familierecht moet regelen, maar niet weet hoe. Hij kan zijn klant adviseren naar ons te komen. Zo kun je nieuwe verbanden creëren. Dat is even investeren, maar als ik stilzit, heb ik volgende maand – bij wijze van spreken – niks te doen.’ Jonker Roelants merkt dat er een grotere vraag naar financieringen is, maar vaak lopen deze stuk bij de bank. In dit soort situaties laat hij zijn toegevoegde waarde zien. ‘Als notaris help ik dan alternatieven zoeken. Ik breng bijvoorbeeld mensen met een goed idee in contact met mogelijke financiers. Ook al komt dit niet altijd tot een samenwerking: wat niet is, kan nog komen. In ieder geval laat je als notaris je toegevoegde waarde zien.’

ONZEKERE TOEKOMST

Ondanks dat de woningmarkt er dit jaar wat positiever voor lijkt te staan, is niet iedereen ervan overtuigd dat het ook zo blijft. Boelhouwer: ‘Voor dit jaar ben ik positief. Ik heb vorig jaar een prijsverhoging voorspeld van 3 à 4 procent, maar ik denk nu dat 5 à 6 procent mogelijk is. De voorspelling is nog wel onzeker omdat er zo veel onduidelijke factoren zijn die wel een rol spelen. Als je ziet dat de overheid de leencondities steeds meer aanscherpt, ben ik bang dat dit in de toekomst de woningmarkt weer remt. In 2018 mag er 100 procent worden geleend, maar er is een kans dat dat na die periode 80 procent wordt. Dan moet je als starter 65.000 euro sparen voordat je een huis kunt kopen. Nederland is wat dat betreft al streng. Wij hebben ook al inkomensnormen, dat hebben ze in andere landen vaak niet. Daarnaast kan de hypotheekrente een spelbreker worden. Die is nu historisch laag en kan dus gemakkelijk gaan stijgen.’ NVM-makelaar Markus ziet niet zo’n probleem in die veranderende leencondities. ‘Dan blijven ze toch net zo lang bij hun ouders wonen totdat ze dat bedrag hebben gespaard? Waarom moeten starters geld lenen voor vakantie én een eigen auto én een eigen huis? Laten ze maar sparen!’ Markus maakt zich meer zorgen om de hypotheekrenteaftrek. ‘Wat als de overheid nu toch weer ergens geld vandaan moet halen en besluit om de hypotheekrenteaftrek af te schaffen? Dan is het vertrouwen weer weg.’ ■