

GOEDE GELUIDEN?

QUICK SCAN: EXCLUSIEVE HUIZENMARKT

Breng op een willekeurig moment de huizenmarkt ter sprake en iedereen heeft andere ervaringen. Dat klopt, bewijst de Nederlandse Vereniging van Makelaars met haar recente marktcijfers. ‘Regionaal zijn er grote verschillen.’ Wat is daarvan de oorzaak?

TEKST Marquiette Schaap

De Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) heeft een marktpercentage van 70 tot 75 procent van het totale woonaanbod in Nederland. Uit haar laatste marktanalyse (juli) blijkt dat er in het tweede kwartaal 2014 in het topsegment (huizen boven de miljoen, red.) 139 panden zijn verkocht. In het tweede kwartaal 2013 waren dat er slechts 121. In hoogtijdagen (2008) lag dit aantal op 381. Landelijk gezien is er over de gehele linie verbetering, met de kanttekening dat er altijd in het tweede kwartaal beter verkocht wordt dan in het eerste kwartaal van het jaar. Vooral grotere gemeenten doen het goed. Binnen de provincie blijken er grote verschillen. Den Haag, Haarlem en Het Gooi verkopen beter, hoewel de prijzen in de laatste genoemde gemeente wel met 5 procent zijn gedaald. Amsterdam is terug op het oude niveau. Toch geldt dit niet voor de gehele gemeente. Groningen heeft de meest opvallende terugval met een gemiddelde verkooptijd van 560 dagen in plaats van een landelijk gemiddelde van 400 dagen.

De rol van de bank

Hoe zit dat wat zuidelijker? Maastricht heeft een grote aantrekkingskracht, ook op mensen buiten de stad. Dat geldt niet voor heel Limburg. Ook in Brabant zie je grote verschillen. Uitschieters zijn Den Bosch en Breda; deze steden zul je niet horen klagen. Al met al hebben alle huiseigenaren die wilden verkopen in 2013 een grote tik gehad. Het nemen van je verlies is niet altijd

makkelijk en soms ook niet haalbaar. De ervaring leert dat banken ook niet altijd meewerken, zoals bij gedwongen verkopen. Gert Jan Visser van Biltstede makelaars in De Bilt – landelijk specialist in landgoederen en historische gebouwen – kijkt kritisch naar de rol van banken: ‘Financieringsvoorbehouden lopen soms op tot twee maanden, kortzichtige strategieën worden gehanteerd door de banken in het topsegment en er wordt weinig onder de pleister gekeken. Ik zie veel onkunde bij bankiers om hogere opbrengsten te generen, in tegenstelling tot de jaren tachtig, toen de banken hun beste medewerkers op bijzonder beheer zetten met flinke mandaten.’

Ondernemers de dupe

Wat is dan de oplossing? In elk geval niet steeds zakken met de vraagprijs. Deze moet in één keer marktconform zijn. Vers aanbod dat goed geprijsd is, wordt sneller verkocht. De praktijk is daarvan het bewijs. Daarbij blijft dat de locatie en prijs-kwaliteit verhouding heel belangrijk zijn. Dat is allemaal bezien vanuit de verkoper. Maar wat is een goede strategie voor mensen die willen kopen? Zelf ervaar ik dat de lage hypotheekrente en de lage aankoopssom goede mogelijkheden geven om nu te kopen. Toch weerhoudt de houding van de banken veel mensen om zich daadwerkelijk te oriënteren, terwijl het consumentenvertrouwen wel is toegenomen. Ondernemers zien zichzelf helemaal in een lastig pakket terechtkomen. Bankten verplichten hen om jaarrekeningen van minimaal drie jaar te laten

zien om een hypotheek te verkrijgen. Tot die tijd beschouwen de financiële dames en heren ondernemers als ‘persona non grata’. Het krijgen van een financiering terwijl je in loondienst bent, is aanzienlijk makkelijker. Het opnieuw bepalen van hoogtes van financieringen en flexibiliteit bij financiering van ondernemers zal helpen het dure segment weer meer doorstroom te geven.

Koper wil goede deal

Hoe kijken makelaars naar de toekomst? Gijs Jansen van Schaap Hollander Makelaars in Laren – gespecialiseerd in Het Gooi – ziet nog weinig herstel in de transactieprijzen in het hoge segment ten opzichte van vijf jaar geleden. ‘Er is nog (te) veel aanbod en zeker geen schaarste. Vraagprijs en aanbodprijs moeten dichtbij elkaar liggen om tot een geslaagde transactie te komen. Wat goed verkocht wordt, is vaak helemaal ‘af’ en ligt op een toplocatie. Het valt me op dat er nog wel kopers zijn die tweeënhalf miljoen of meer willen besteden, maar het zijn er minder. Toch speelt in dit segment externe financiering geen rol en is er genoeg aanbod. Daaruit kun je concluderen dat de koper het gevoel wil hebben dat hij een goede deal sluit; hij is immers een zeldzame koper. Jan Wassink van Thoma Makelaars ziet lichtpuntjes in het topsegment. ‘Het blijft een broos herstel, maar duidelijk beter dan vorig jaar. Sinds de introductie van Christies International Real Estate in Nederland zie ik een toename van buitenlandse belangstellenden. Veel expats volgen nu de internationale sites waarop Nederland vertegenwoordigd is.’ Gert Jan Visser van Biltstede Makelaars ziet ook een herstel. ‘Mits de unieke objecten op intensieve en juiste wijze onder de aandacht worden gebracht van de juiste doelgroep. De koper koopt geen uniek object alleen maar omdat het zo lekker goedkoop is.’ Uit al deze marktervaringen kan ik maar één conclusie trekken: hoe pijnlijk een verkoop met restschuld ook kan zijn, bedenk dat de realiteit nu is dat er legio mogelijkheden voor kopers zijn om scherp te kunnen kopen. ➤



Wie is Marquiette Schaap?

Marquiette Schaap was jarenlang actief als makelaar in het Gooi in het hoogwaardige segment. Als adviseur staat ze nog steeds in nauw contact met de exclusieve markt.



1 Buitenplaats Sinderen, Thoma Makelaars 2 Buitenplaats Olst, Thoma Makelaars 3 Paterswolde, Biltstede Makelaars 4 Blaricum, Schaap Hollander Makelaars 5 Amsterdam, Biltstede Makelaars 6 Nijbroek, Thoma Makelaars