

ONZEKERHEID TROEF OP KOOPWONINGMARKT

PLEIDOOI VOOR MEER INVLOED MAKELAAR

Onzekerheid wordt troef op de markt voor koopwoningen in 2023. Dat voorspellen de brancheorganisaties VBO en NVM en Vereniging Eigen Huis. Komt er meer aanbod voor starters en ouderen voor wie de marktsituatie op dit moment vrij rampzalig is? Of blijven de knelpunten op het gebied van aanbodkrapte, slechte match tussen vraag en aanbod, betaalbaarheid en stijgende woonlasten hen parten spelen? En wat leveren deze uitdagende tijden op voor de makelaar? Vastgoed Actueel peilde de stemming in de sector.

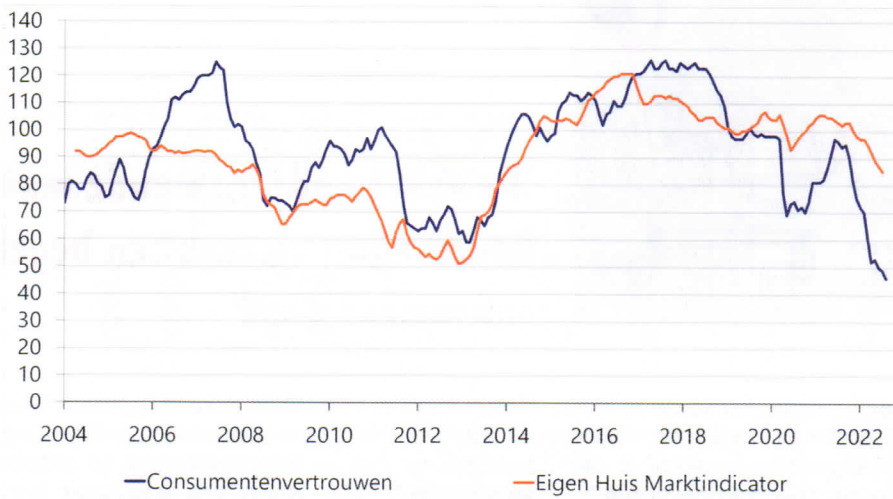
Eind vorig jaar presenteerde het Expertisecentrum Woningwaarde de 39e Monitor Koopwoningmarkt en daar stonden opvallende statistieken in. Ten eerste is de forse daling van de mediane verkoopprijs (bron: NVM) met -5,8% slecht nieuws voor mensen die hun huis willen verkopen. In de tweede plaats zorgt de flink stijgende hypotheekrente voor een nog slechtere financiële positie van kwetsbare groepen zoals starters en eenverdieners. Ook zij nemen een afwachtende houding aan. En tenslotte is het consumentenvertrouwen in de woningmarkt tot onder het vriespunt gedaald. De waarde-indicator van het CBS liet zelfs een duidelijke min zien (-55, met '0' als neutrale waarde). De Eigen Huis Markindicator zakte terug naar 75 punten (met '100' als neutrale waarde), een niveau dat vergelijkbaar is met oktober 2013, toen Nederland en de wereld net een zware economische recessie achter de rug hadden.

GEEN DYNAMIEK

Al met al dus zeker geen gunstige tekenen voor de koopwoningmarkt in 2023. De dynamiek is uit



De makelaar kan weer meer mensen blij maken in plaats van teleurstellen (foto Freepik)



Het consumentenvertrouwen in de woningmarkt daalde verder in 2022 (bron CBS, TU Delft en VEH)

'Makelaars spelen een belangrijke rol in terugwinnen consumentenvertrouwen'

de markt en zowel kopers als verkopers van woningen zijn afwachtender. Verkopers wachten op hogere verkoopprijzen en voor menig koper is er nog steeds veel te weinig en passend aanbod van woningen die financieel haalbaar zijn, met name voor (door)starters. Een stijgende hypotheekrente, strengere leennormen, hogere woonlasten (vooral de energierekening) en explosief gestegen inflatie zorgen voor een verslechterde financiële positie. Het aanbod van nieuwbouwwoningen zit nog steeds in een veel te lage versnelling door de stikstofmisère, trage vergunningafgifte, personeelstekorten en leveringsproblemen in de bouw.

MAKELAARSROL

De problematiek is bekend; analyses vliegen over tafel, maar wat kunnen de relevante actoren - in het bijzonder de makelaar - eraan doen om de koopwoningmarkt weer in beter vaarwater te krijgen? Volgens VBO-directeur Hans van der Ploeg speelt de makelaar een belangrijke rol in het terugwinnen van het vertrouwen van de consument in de woningmarkt. "Makelaars hebben een turbulente tijd achter de rug waarin ook het vakgebied onder vuur kwam te liggen. Maar gelukkig zijn er twee belangrijke maatregelen genomen die de beroepsgroep een beter aanzien hebben gegeven. Ten eerste het Klachtenloket Vastgoedprofessionals, waar de consument centraal met zijn klachten terecht kan bij de (ver)koop van een woning. En ten tweede het verplichte biedlogboek, waarin de makelaar uitlegt hoe het biedproces in zijn werk is gegaan. In

deze ingewikkelde woningmarkt is de ondersteuning van een professionele makelaar van cruciaal belang."

Volgens Van der Ploeg zorgt de kennis van de makelaar over bijvoorbeeld het verduurzamen van de woning en het drukken van de energiekosten ervoor dat de (ver)koper beter beslagen ten ijs komt in de transactiefase. "Dat wordt het komende jaar superbelangrijk. Een professionele makelaar adviseert de verkopende partij hoe hij de woningwaarde verder verhoogt door de juiste energetische maatregelen te nemen. Daarmee wordt het huis aantrekkelijker voor kopers, want die profiteren op lange termijn van lagere energielasten."

VRAAGGESTUURD BOUWEN

Verder pleit de VBO-directeur voor meer invloed van makelaars op de planvorming van nieuwbouwprojecten. "Hun kennis en kunde van vraag en aanbod in de woningmarkt moet beter benut worden door projectontwikkelaars. Welk type woningen zijn waar nodig en wat is het gewenste prijsniveau... Als die factoren niet goed op elkaar zijn afgestemd, vallen projecten stil. Er moet meer gebouwd worden naar de vraag van de markt."

Daar is voorzitter vakgroep Wonen van de NVM, Lana Gerssen, het van harte mee eens. Volgens Gerssen, tevens oprichter en eigenaar van het makelaarskantoor Lana! in Geldermalsen, moeten er puur vraaggestuurd projecten worden ontwikkeld in plaats van alleen uit te gaan van een vooraf vastgesteld verkooppercentage om te kunnen bouwen of een x-percentages hoogbouw. "Projectontwikkelaars kunnen makelaars eerder in de planvorming betrekken. Tegenwoordig worden makelaars, projectontwikkelaars en gemeenten in een vroegtijdig stadium gezamenlijk

>>>



De flink stijgende hypotheekrente zorgt voor een nog slechtere financiële positie van starters en eenverdieners (foto Canva)

aan tafel gezet om een woningbouwplan te ontwikkelen die op een locatie de juiste type woningen voor de juiste doelgroep(en) creëert. In die setting kan een makelaar heel waardevol zijn.” Volgens Gerssen draait dit soort constellaties in enkele regio's heel goed, maar in andere regio's blijft de samenwerking onder de maat. “De landelijke overheid moet de regie grijpen om deze samenwerkingsverbanden in alle regio's goed van de grond te krijgen, om zo de woningbouwopgave te versnellen en gericht te bouwen voor alle doelgroepen.”

OP ADEM KOMEN

Ondanks alle zorgen en problemen op de woningmarkt zijn er volgens NVM en VBO ook enkele lichtpuntjes voor de makelaars. Zij hebben een hectische tijd achter de rug waarbij ze veel kandidaat-kopers moesten teleurstellen vanwege de enorme hoeveelheid bezichtigingen en overbiedingen. Nu kunnen makelaars letterlijk en figuurlijk weer op adem komen. Gerssen: “Ik vind het heel prettig om weer meer tijd te kunnen nemen voor de (ver)kopende partij tijdens de fases van bezichtigen en onderhandelen. Dat geldt trouwens voor het gros van mijn collega's. Ze kunnen weer meer mensen blij maken in plaats van teleur te stellen. Bovendien komt er weer iets meer woningaanbod, waardoor we sneller klanten aan een passende woning kunnen helpen.”

Ook Hans van der Ploeg is blij met de correctie van de overspannen woningmarkt. “We kunnen onze klanten meer aandacht geven dan afgelopen jaar. Gezonde onderhandelingen zijn weer mogelijk en er komt ruimere woningkeus voor de consument, omdat een deel van de vraag is weggevallen. Er resteert nog steeds een tekort van 300.000 woningen. De consument heeft minder leenruimte door een hogere inflatie en hypotheekrente. Daar ligt een taak voor de overheid.”

ONZEKERHEDEN

Neemt niet weg dat beide brancheverenigingen zorgen hebben over de woningmarkt. Onzekerheden stapelen zich op over de inflatie, hoge energielasten, de stand van de hypotheekrente en het wankele, krappe woningaanbod. Ten-

'De echte ondernemende makelaar houdt zijn rug recht en begeleidt de consument goed'

slotte: komt er voldoende stikstofdepositie voor de bouw om te mogen bouwen en welke kant gaat het op met de materiaalprijzen en grondstoftekorten? “Het wordt een spannend jaar, maar de echte ondernemende makelaar houdt zijn rug recht en gaat de consument goed begeleiden”, is zijn krachtige, nuchtere conclusie. Gerssen hoopt op een beter perspectief voor starters en ouderen, waardoor de broodnodige doorstroming op gang komt. “Er is afnemende krapte en gunstigere huizenprijzen. We bewegen toe naar een gezondere markt, maar tegelijkertijd zijn er nog hele volksstammen die heel moeilijk de koop van een woning kunnen betalen. Dat is zorgelijk.” ■

'BEWONERSWENSEN CENTRAAL STELLEN IN WONINGBOUWOPGAVE'

Vereniging Eigen Huis organiseerde eind vorig jaar zogeheten Baksteenberaden in elke provincie. Daar praten starters met politici, bouwers, makelaars en projectontwikkelaars over de mogelijkheden om meer betaalbare woningen voor deze doelgroep te bouwen. De uitkomsten van deze beraden worden in maart overhandigd aan minister Hugo de Jonge voor Volkshuisvesting.

Directeur Cindy Kremer van VEH hoopt dat op deze manier starters hun bewonerswensen beter voor het voetlicht kunnen brengen aan de professionals die nieuwbouwprojecten ontwikkelen en vermarkten. “Projecten moeten meer vanuit een sociaal maatschappelijke gedachte worden ontwikkeld, in plaats van alleen uit te gaan van het financieel verdienmodel van de ontwikkelaar. Daarvoor is een integrale benadering vereist; gemeenten hebben inzicht in demografische factoren en vraag en aanbod op de woningmarkt en makelaars kennen de woonwensen van kopers.”

Verder roept VEH via een petitie de minister op om minimaal 10.000 woningen te bouwen van maximaal € 260.000 per woning. Die petitie is al meer dan 100.000 keer ondertekend. “Dat geeft aan hoe belangrijk het is dat dergelijke voor starters betaalbare woningen expliciet worden opgenomen in prestatieafspraken tussen projectontwikkelaars en gemeenten. En als dat niet gebeurt, dan moet het Rijk die afspraak afdwingen”, vindt Kremer.