

WASLIJST KNELPUNTEN REMT VRAAG NAAR NIEUWBOUWWONINGEN

‘WE ZITTEN IN EEN GROTE PATSTELLING’

“Dit is voor ons een rampzalige situatie”. Directeur Cor Pijnenburg van Cornelis Huygens Vastgoedgroep uit Vught windt er geen doekjes om. Net als vele van zijn concullega’s signaleert hij een alarmerende terugval in de vraag naar nieuwbouwwoningen. Veel (Brabantse) gemeenten geven geen vergunningen meer af voor nieuwbouwprojecten, of het duurt jaren. “Deze situatie kan niet te lang blijven duren; de overheid moet met goede ideeën komen om de markt weer vlot te trekken.”

Nu is Pijnenburg niet iemand die bij de pakken gaat neerzitten. De door de wol geverfde projectontwikkelaar heeft wel meer crisissen op de woningmarkt meegemaakt “en er zijn altijd wel oplossingen gekomen.” Maar deze crisis in met name de markt voor nieuwbouwwoningen is een behoorlijk pittige kluit. Er is een waslijst aan knelpunten, waarvan enkele (hopelijk) tijdelijk van aard zijn. Maar daarnaast blijven er structurele problemen opdoemen. Deze worden extra pijnlijk zichtbaar als de markt uit balans is, zoals nu het geval is op de nieuwbouwmarkt.

GROTE ONZEKERHEID

Want wat is er aan de hand? In het laatste kwartaal van vorig jaar werden er 46% minder nieuwbouwwoningen verkocht dan een jaar eerder. Navraag onder makelaars leert dat in de eerste drie maanden van dit jaar de kooplust allerm minst is teruggekeerd. Er leeft een grote onzekerheid onder de consument om een nieuwbouwwoning te kopen. Dat heeft zeker te maken met de gestegen hypotheekrente en inflatie. Ondanks een stijgend aanbod door minder opname blijft een nieuwbouwwoning aanhoudend prijzig. Dat wordt veroorzaakt door hoge plan-, bouw-



Appartementencomplex met ruime levensbestendige woningen in Boxtel.
(foto Cornelis Huygens Vastgoedgroep)



Hogere hypotheekrente en bouwkosten zorgen voor twijfel op nieuwbouwmarkt.
(foto Cornelis Huygens Vastgoedgroep)

'De overheid moet met goede ideeën komen om de nieuwbouwmarkt vlot te trekken'

Cor Pijnenburg van Cornelis Huygens Vastgoedgroep

en materiaalkosten die de project- en vastgoedontwikkelaar moet doorberekenen aan de koper.

Deze kostenposten hangen als een molensteen om de nek van projectontwikkelaars. Tegenover journalistiek platform Pointer gaf de belangenvereniging voor projectontwikkelaars aan dat hun leden de helft van hun plannen moeten staken vanwege de hoge bouw- en grondkosten. Naar schatting van vastgoedadviseur Capital Value dreigt daarmee de bouw van 40.000 nieuwbouwwoningen ernstige vertraging op te lopen. De doorlooptijd van woningbouwprojecten in Nederland wordt steeds langer, ingegeven door trage vergunningprocedures, slepende bezwaarschriften, de stikstofperikelen en gebrek aan personele capaciteit bij gemeenten. Ook deze problemen zijn niet ineens van vandaag op morgen opgelost.

FINANCIERINGSPROBLEMEN

De vraagterugval in de nieuwbouwmarkt betekent niet per definitie dat de consument minder behoefte heeft aan een nieuwbouwwoning. Mede-eigenaar Jan-Willem Pijnenburg van Cornelis Huygens Vastgoedgroep zegt het treffend in zijn betoog: "Veel

jongeren uit mijn leeftijdsgroep willen graag een nieuwbouwwoning, omdat deze woningen duurzaam worden gebouwd en de bewoner jarenlang weinig tot geen onderhoudskosten heeft." De vraag is er dus wel, maar de woningzoeker hikt aan tegen de hoge hypotheekrente en economische onzekerheid.

"De consument twijfelt nu langer om een huis te kopen", erkent eigenaar Koen Timmermans van Hart van Brabant Makelaardij. "Twee jaar geleden kwamen mensen handenwrijvend ons kantoor binnen in de trant van: we gaan een huis kopen. Nu is de houding: we gaan eerst eens kijken wat die transactie ons gaat kosten op de langere termijn. Mensen vragen mij wat hun huidige woning over een jaar waard is en of ze van die opbrengst een nieuwbouwwoning kunnen kopen. Tja, dat is voor mij uitermate lastig te bepalen. Voor veel mensen is die onzekerheid het sein om een pas op de plaats te maken. Maar een vraagterugval van 46%? Nee, daar herkennen wij ons niet in."

>>>

LANGE TERMIJN

Martin van Ieperen, mede-eigenaar van Neeskens Makelaars uit Zeeland, bevestigt dat er sprake is van een terugval in kooptransacties van nieuwbouwwoningen, maar het beeld wisselt per maand. "In januari van dit jaar verkochten we zelfs meer nieuwbouwwoningen dan over dezelfde periode vorig jaar, terwijl in februari de verkoop met een kwart daalde. Volgens Van Ieperen hikt de Zeeuwse woningzoeker steeds meer aan tegen de hoge financieringskosten op de langere termijn. "De aanschafprijs speelt een minder prominente rol. De hogere hypotheekrente, hoge bouwkosten en de onzekerheid over start nieuwbouw van de toekomstige woning maken de financiering een stuk lastiger. Er heersen twijfels over wanneer iemand zijn woning te koop moet zetten. Immers, de meeste projectontwikkelaars voltooiën een plan als 70% van de woningen verkocht is. Maar wanneer is dat en wat is mijn huidige woning dan nog waard?" De Brabantse makelaar vult aan dat een koper van een nieuwbouwwoning die zijn huidige woning moet verkopen, langduriger met dubbele hypotheeklasten in zijn maag zit. Hij moet immers ook al de hypotheekrente van zijn nieuwe woning betalen en aflossen.



Martin van Ieperen (foto Neeskens Makelaars)

NIET BOUWEN NAAR BEHOEFTE

Een ander structureel knelpunt op de nieuwbouwwaarde markt is, dat er nog steeds woningen worden gebouwd die onvoldoende tegemoetkomen aan de woonwensen van de markt. Onder invloed van rijksbeleid worden bijvoorbeeld binnenstedelijk relatief veel appartementen gebouwd waar weinig behoefte aan is. Uit diverse onderzoeken komt naar voren dat verschillende marktsegmenten nog steeds graag een grondgebonden woning willen aan de rand van een stad of dorp, met een (kleine) tuin en eventueel ruimte voor uitbreiding om bijvoorbeeld thuis te werken. Maar veel gemeenten en het Rijk zijn bang dat de landschappelijke waarde wordt aangetast.

Is dat de enige reden waarom het zo lastig is om vraag en aanbod op de nieuwbouwwaarde markt in balans te brengen? Nee, zo blijkt bij navraag aan Neeskens Makelaars, Hart van Brabant Makelaardij en Cornelis Huygens Vastgoedgroep. Van Ieperen komt met een treffend voorbeeld in een Zeeuwse gemeente. Deze wil zogeheten levensloopwoningen van 140 m² bouwen, terwijl de beoogde doelgroep veel minder vloeroppervlak wenst. "Waarom de gemeente dan per se zoveel woonoppervlak wil realiseren, is me niet duidelijk. Maar daarmee wordt het ontwikkelen van zo'n project geremd. Gemeenten zouden juist meer kleinere levensloopbestendige en kleine eengezinswoningen moeten bouwen, want daar is veel vraag naar."



Naar binnenstedelijke appartementen is minder vraag dan vroeger. (foto Neeskens Makelaars)

'De aanschafprijs speelt een minder prominente rol'

Martin van Ieperen van Neeskens Makelaars





Het Willemkwartier in Tilburg.

Jan-Willem Pijnenburg en zijn vader Cor wijzen op de regulering van de nieuwbouwmakrt, waardoor ze moeilijker in staat zijn om woningen naar behoefte te bouwen. "Het Rijk eist dat twee derde van de woningen in een nieuwbouwproject 'betaalbaar' moet zijn voor de consument, dus meer huizen in het middenhuur- en sociale huursegment. We kunnen dus nog maar voor een derde vrijesectorwoningen realiseren. Daarmee krijgen we zo'n project niet exploitabel, want dan zou je bij wijze van spreken een woning met een vraagprijs van zes ton voor een miljoen moeten aanbieden", verzochten beide projectontwikkelaars.

TIJ KEREN

Pijnenburg en beide makelaars hopen dat het tij gaat keren voor de nieuwbouwmakrt, al gooit de vergunningsstop van de provincie Noord-Brabant voor nieuwbouwprojecten die leiden tot stikstofuitstoot in de Natura 2000-gebieden, flink roet in het eten. Cor Pijnenburg heeft er weinig vertrouwen in dat dat probleem snel wordt vlot getrokken. Ook al omdat de EU erbovenop zit om de stikstofreductie snel te realiseren. "We zitten in een grote patstelling. Ik ben zelf groot natuurliefhebber, maar het kan niet zo zijn dat Nederland één groot natuurgebied moet worden. Je zet andere sectoren op slot."

Volgens zijn zoon Jan-Willem zouden een nieuwe crisis- en herstelwet en het verkorten van de Omgevingswetprocedures verlichting kunnen brengen. Volgens Van Ieperen komt het er voor de makelaars en projectontwikkelaars op aan om een woningbouwproject creatief en onderscheidend in de markt te zetten. "Daarnaast hoop ik dat de bouwrijzen en de hypotheekrente gaan zakken. Dat creëert gelijk een stuk rust op deze markt." Timmermans probeert de benarde situatie zoveel mogelijk te relativiseren. "Er zitten hier in Tilburg en omgeving best veel nieuwbouwprojecten in de pijplijn, maar het is hoogst onzeker wanneer ze in uitvoering komen. Het is wat het is. Daarmee wordt ons vak als makelaar weer een uitdaging en moeten we onze klanten intensiever bedienen." ■



Koen Timmermans RM RT.

'Ons vak als makelaar wordt weer een uitdaging'

Koen Timmermans van Hart van Brabant Makelaardij

MEER AANBOD NIEUWBOUW- WONINGEN MAAR HOGE PRIJZEN

De wet van vraag en aanbod leert ons dat bij een groter aanbod de prijs van een product daalt. Maar die vlieger gaat op dit moment niet op in de markt voor nieuwbouwwoningen. Neeskens Makelaars geeft bijvoorbeeld aan dat de krapte-indicator van het aanbod van de Zeeuwse makelaar is verruimd van 6 in 2022 naar 15 nu. Er staan dus fiks meer nieuwbouwwoningen in de verkoop, maar de prijzen blijven voorsnóg stijgen. Dat heeft alles te maken met de relatief hoge vierkantemeterkosten, grond- en bouwkosten. Bovendien stijgen de plankosten door lange procedures en doorlooptijden. Deze kosten worden doorberekend in de verkoopprijs.