

# 51ste Woningmarktrapportage Brecheisen Makelaars

## *Van een kopers- naar een verkopersmarkt. Hoe nu verder.?*

Dat de Utrechtse huizenmarkt de weg omhoog heeft gevonden, is al lang geen nieuws meer. Actueel is dat er nu zelfs sprake is van oververhitting, tenminste in bepaalde gebieden. Want wie nog denkt dat alle Utrechtse deelgebieden identiek zijn, maakt een kostbare fout. De Woningmarktrapportage van Brecheisen geeft al jaren ieder kwartaal een duidelijk inzicht in de ontwikkelingen en verschillen op buurtniveau. Een unieke leidraad voor kopers én verkopers.

Nationaal zijn er grote verschillen in het tempo en de manier waarop de oververhitting zich al dan niet manifesteert. Maar dat geldt eveneens op lokaal niveau. Verschillen op buurt- en wijkniveau, maar ook in de omringende gemeenten zijn zo groot dat nauwelijks kan worden gesproken over DE Utrechtse woningmarkt. In geliefde wijken, als Tuindorp, Oog en Al en bepaalde plekken in Utrecht Centrum is sprake van een echte verkopersmarkt. Een markt dus waarop verkopers het voor het 'zeggen' hebben. Dat betekent dat kopers al zeker sinds een jaar nauwelijks bedenktijd hebben, zeker niet als het gaat om grondgebonden woningen. Verkopers accepteren een financieringsvoorbehoud vaak niet meer. Dus een gedegen oriëntatie op de financiering vooraf is noodzakelijk. En, last but not least, de transactiepreizen kunnen zomaar eindigen bóven de vraagprijs.

Wie kijkt naar de cijfers van 'Utrecht Centrum' in dit Woningmagazine ziet duidelijk het beeld: aanbod en looptijden dalen al bijna twee jaar drastisch (aanbod: van 283 in het 1e kwartaal van 2014, naar 121 in het afgelopen kwartaal, looptijd van 116 naar 83 in dezelfde periode). De stijging van de mediane vraagprijs en mediane transactieprijs volgen in het kielzog (vraagprijs: van € 239.000 1e kwartaal 2015 naar € 300.000

nu, transactieprijs: van € 229.000 naar € 293.000 nu).

Door deze ontwikkelingen is de krapte indicator enorm gedaald. De krapte-indicator geeft aan hoeveel keuzemogelijkheden kopers op de woningmarkt hebben. Als aan het begin van een maand 200.000 woningen te koop staan waarvan er in die maand 10.000 woningen worden verkocht, dan is de krapte-indicator 20 ( $200.000 : 10.000 = 20$ ). Elke koper kon gemiddeld kiezen uit 20 woningen, waarvan er 1 werd verkocht en dus 19 te koop bleven staan. Als een woningzoekende uit minder dan 7 woningen kan kiezen, spreken we van een verkopersmarkt. Als de keuze groter is, noemen we dat een kopersmarkt. De mediane krapte-indicator voor Utrecht Centrum is momenteel 4,2. Het is daarom niet overdreven te stellen dat er in dit stadsdeel momenteel sprake is van oververhitting in een verkopersmarkt.

### *Hoe nu verder?*

Wat gebeurt er vervolgens bij oververhitting? Marcel Arends, directie Brecheisen Makelaars, en Jan Paul Welter, makelaar Utrecht, kennen de Utrechtse woningmarkt sinds decennia en hebben alle 'ups and downs' ondertussen zien passeren. 'We hebben momenteel 42% meer opname gesprekken. Dat zijn over het algemeen mensen die verhuisplannen hebben, helaas is hun eerste keuze (grondgebonden in een gewilde wijk) vaak niet beschikbaar. Vervolgens gaat men zich breder oriënteren. Zoeken in een andere wijk. Of zelfs over de gemeentegrenzen. Of in een ander segment. Bijvoorbeeld zoeken naar een groot appartement, terwijl eigenlijk de grondgebonden woning de eerste keus is. En dan zien we vervolgens in de praktijk, maar ook

# 51ste Woningmarktrapportage Brecheisen Makelaars

in de cijfers, een stijging van de verkopen in De Meern. En we zien meer belangstelling voor een gemeente als Nieuwegein.'

Aan de oververhitting komt volgens de makelaars voorlopig geen eind. Het herstel van de economie (in de crisis stelden veel mensen de koop van een huis uit), maar meer nog de extreem lage hypotheekrente spelen daarin ook een belangrijke rol. 'De lage hypotheekrente compenseert het negatieve effect van maatregelen die moeten voorkomen dat huishoudens te veel geld leenden. Zo is de rente van nieuwe aflossingsvrije hypotheekrenten niet meer aftrekbaar, gaat de hypotheekrenteaftrek in stapjes omlaag en is de tophypotheek in de ban gedaan. Kopers mogen in 2016 nog maar 102 procent van de waarde lenen. Grote betalingsproblemen zijn er echter niet. Jan Teunissen en Martijn van Eeuwijk van Rabobank Utrecht bevestigen dat de omvang van de portfolio in de afgelopen tijd kleiner is geworden, aangezien steeds meer mensen aflossen. Dit is een beeld dat nationaal wordt bevestigd door de daling van de totale hypotheekschuld (van 652 miljard in 2012 tot 635 miljard nu). Ook gaan financiers, volgens de

medewerkers van de Rabobank, steeds flexibeler om met financiering, zelfs voor ondernemers.

## Nieuwbouw waar blijft het?

Duidelijk is dat de huizenmarkt in de populaire delen van de Utrechtse regio al jaren in het teken staat van een snelgroeiend tekort aan woningen. Consumenten en makelaars roepen al jaren om meer nieuwbouw.

Om de Ronde Tafel schuiven ieder kwartaal diverse ontwikkelaars (dit keer MBB Ontwikkeling, ASR, Bébouw Midreth, Amvest en Dura Vermeer) aan die goed antwoord kunnen geven op deze dringende vraag. 'Vorig jaar is volgens de NEPROM, de vereniging van projectontwikkelaars, de nieuwbouw woningmarkt flink aangetrokken, er werden maar liefst 13 procent meer woningen dan in het jaar daarvoor verkocht. Aan het einde van het kwartaal stonden nog slechts 6.500 van de 30.000 nieuwe woningen te koop, dat is erg weinig in verhouding tot wat er verkocht wordt in een kwartaal. Dat betekent dat er voor kopers niet veel keuze meer is. Dit beeld zien we zeker ook in de regio Utrecht. Nieuwbouwprojecten zijn zeer schaars.

## Deelnemers Woningmarktrapportage Brecheisen

**Marcel Arendsen**

**Jan-Paul Welter**

**Daan Huitink**

**Jean-Paul Bolhaar**

**Martin Visser**

**Gert Roelofsen**

**Jan Teunissen**

**Martijn van Eeuwijk**

**Tijmen Hamerslag**

**Merel Broeren**

**Ralf Dressel**

**Ilse Kuiper**

directie Brecheisen Makelaars

makelaar Utrecht, Brecheisen Makelaars

directeur MBB Ontwikkeling

notaris Hermans & Schuttevaer Notarissen

manager Investors Relations, ASR

manager verkoop & zakelijke verhuur, Mitros

manager Financieel Advies, Rabobank Utrecht

teamleider Financieel Adviseurs, Rabobank Utrecht

projectontwikkelaar Dura Vermeer Bouw Midden West

researcher Amvest

directeur Bébouw Midreth

journalist

Dit komt mede door de hoge grondprijzen. Wat op de markt komt, gaat als warme broodjes over de toonbank. Gemeenten en marktpartijen zullen effectief samen moeten werken om het tekort te verminderen. Anders zullen prijzen nog meer gaan stijgen.'

### En huren...?

Vanwege de toenemende krapte op de koopwoningmarkt, wordt er ook meer 'uitgeweken' naar de huurmarkt. De huren zijn de afgelopen jaren dan ook flink gestegen. Voor huurwoningen geldt een maximale huurverhoging vastgesteld door de overheid, behalve bij geliberaliseerde huurcontracten. In 2016 is bepaald dat huren harder mogen stijgen dan de inflatie. Volgens de overheid komt de huur op die manier meer in overeenstemming met de kwaliteit van de woning. Voor hogere inkomens kunnen de huren nog sneller

stijgen, dit om 'de doorstroming op de woningmarkt' te bevorderen en de huurprijzen meer in 'evenwicht' te brengen met de vraag van de markt. Daarnaast mogen verhuurders sinds 1 juli 2013 een extra huurverhoging berekenen aan huurders van zelfstandige woonruimte met een middeninkomen of hoger inkomen. Dit betekent over 2016 een maximale huurverhoging van 4,6% (inflatie + 4,0%) voor inkomens boven € 44.360 (inkomensjaar 2014). Voor de vrije sector huur geldt geen limiet.

Kortom, zoals één van de aanwezigen tot slot laat weten: "Door de huidige huurprijzen in het geliberaliseerde segment is huren vaak geen aantrekkelijke optie. Ook al is er een behoefte voor een korte termijn, wie nu een gewilde woning heeft en deze snel weer kan verkopen, is in de huidige markt beter uit met een maandelijkse hypotheek, dan met een maandelijkse huurprijs."



*In april 2016 komt Fase 3 van het fraaie Park Zuid (Leidsche Rijn) op de markt: bijzondere architectuur op ruime kavels in een groene woonomgeving.*