

52ste Woningmarktrapportage Brecheisen Makelaars

Utrechtse woningmarkt: prijsstijging 20% geen uitzondering

Al enkele kwartalen is duidelijk dat de Utrechtse woningmarkt verandert van een kopers- naar een verkopersmarkt. Een ontwikkeling die ook afgelopen kwartaal verder door zet. Uit de Woningmarktrapportage van Brecheisen blijkt dat voorraden fors verminderen. In Utrecht staan nog maar 900 woningen te koop. Een paar kwartalen terug waren dit er 3.000. Buurgemeenten worden populair. En een steeds grotere groep gaat zoeken via een aankoopmakelaar. Eens zal de stijgende lijn afvlakken. Helaas weet niemand wanneer.

Makelaars Marcel Arendsen en Jan Paul Welter spreken van exorbitante prijsstijgingen in de Domstad van 5% of meer per kwartaal. 'Een stijging van 20% per jaar is geen uitzondering, en dat niet alleen in de populaire delen.' Dit betekent dat niet alleen Utrecht Centrum een echte verkopersmarkt is –zoals vorig kwartaal al werd geconcludeerd– maar ook de overige wijken. 'In een wijk als Zuilen worden kleine arbeiderswoningen van 90 tot 100 m² nu al boven de 300.000 euro verkocht. Zelfs op de top

van de markt in 2007-2008 was hier geen sprake van. Eengezinswoningen gaan bijna in iedere wijk boven de vraagprijs weg. En neem nu een wijk als Overvecht. Hier is de prijs- kwaliteit verhouding nog redelijk, waardoor ook deze (voormalige achterstands)wijk zich mag verheugen in een toenemende populariteit. Er zijn geen alternatieven dus de vraag breidt zich uit naar de buurgemeenten. Zo heeft met name Nieuwegein (waar de krapte-indicator het afgelopen kwartaal daalde van 6,9 naar 5,2) geprofiteerd van de schaarste in Utrecht stad.'

Volgens de aanwezigen is de grote vraag wat er op termijn gaat gebeuren met de betaalbaarheid. 'De overheid heeft verplicht aflossen hoog in het vaandel, maar de lage rentestand zorgt dat kopers steeds hoger gaan bieden. Het houdt eens op. Maar wanneer?' Voorlopig niet, zo stelt iedereen., want de cijfers zijn uitstekend en voorspellen ook voor de toekomst veel goeds. Utrecht is en blijft een aantrekkelijke woonstad, met een jonge bevolking. Binnen de G4 heeft Utrecht het snelst

Wat is de krapte-indicator?

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**. In alle gemeenten die Brecheisen registreert, is momenteel sprake van een verkopersmarkt. **De mediane krapte-indicator voor Utrecht Centrum is dit kwartaal zelfs geëindigd op 2,9, dat staat voor oververhitting op een markt waar de verkopers het voor het zeggen hebben.**

52ste Woningmarktrapportage Brecheisen Makelaars

groeijende inwoneraantal met een prognose van 400.000 in 2030. Daarnaast eindigde de provincie Utrecht op de jaarlijkse competitiviteitsranglijst van de Europese Unie afgelopen jaren meerdere keren op de eerste plaats als de meest competitieve regio van Europa. Voorlopig lijkt er dus aan de prijsstijging in deze populaire, welvarende provincie geen einde te komen.

Nieuwbouw: komt het?

Duidelijk is dat de huizenmarkt in de Utrechtse regio al jaren in het teken staat van een tekort aan woningen. Consumenten en makelaars roepen al jaren om meer nieuwbouw. Om de Ronde Tafel schuiven ieder kwartaal diverse ontwikkelaars en beleggers (dit keer MBB Ontwikkeling, BPD en Amvest) aan, die goed antwoord kunnen geven op deze dringende vraag. 'Wat op de markt komt, gaat als warme broodjes over de toonbank. Zodra er sprake is van een nieuw project worden ontwikkelaars en aannemers overspoeld door

potentiële kopers. Gemeenten en marktpartijen zullen effectief samen moeten werken om het tekort te verminderen. Anders zullen prijzen nog meer gaan stijgen.' Grote zorg wordt uitgesproken over de steeds grotere marge tussen de bouw- en de verkoopprijs van een woning. 'Als je nagaat dat het bouwen van een eengezinswoning 80.000 euro (excl. btw) kost, terwijl zo'n woning vaak voor 300.000 of zelfs 400.000 euro wordt verkocht, is het interessant om uit te zoeken waar die overige tonnen blijven.' aldus Jan Overtoom van Bouwend Nederland, waarvan de research afdeling momenteel druk bezig is deze vraag te beantwoorden en in een duidelijke infographic samen te vatten..

Volgens de gemeente is het probleem van de stagnerende nieuwbouw bekend en is men druk bezig dit op te lossen. Volgens de Utrechtse vastgoedmonitor 2015, van de gemeente Utrecht, werden vorig jaar 1,568 nieuwe woningen gebouwd. Een derde van deze nieuwe woningen werd op het Utrecht Science Park gerealiseerd

Deelnemers Woningmarktrapportage Brecheisen

Marcel Arendsen

directie Brecheisen Makelaars

Jan-Paul Welter

makelaar Utrecht, Brecheisen Makelaars

Daan Huitink

directeur MBB Ontwikkeling

Jan Overtoom

regiomanager Bouwend Nederland

Dick Helsloot

Senior Ontwikkelingsmanager BPD

Jean-Paul Bolhaar

notaris Hermans & Schuttevaer Notarissen

Erwin Evers

manager Marketing & Research Amvest

Jeroen Blom

planoloog Provincie Utrecht

Ilse Kuiper, journalist

journalist

(studentencomplex Johanna). Vorig jaar werd gestart met de bouw van ruim 2.400 woningen (waarvan 272 via transformatie). Bijna twee derde (63%) van het totaal bevindt zich in het koopsegment. Binnen de koopwoningen gaat het vooral om eengezinswoningen (1.088), waarvan het grootste deel wordt gebouwd in Leidsche Rijn (715). Zie ook de infographics voor de nieuwbouw verdeling per wijk. Toch blijft deze productie een



Bron: Afdeling Onderzoek, gemeente Utrecht)

Huren?

Vanwege de toenemende krapte op de koopwoningenmarkt, wordt er ook meer 'uitgeweken' naar de huurmarkt. 'Voor sociale huurwoningen geldt een maximale huurverhoging vastgesteld door de overheid, 'vertelt Erwin Evers van Amvest. '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. Bij geliberaliseerde huurcontracten is deze huurverhoging vrij. Opvallend is dat de huurontwikkeling juist in dit geliberaliseerde segment (vrije sector huur) de afgelopen jaren gelijk op is gegaan met de inflatie. Dit blijkt uit een recente analyse van de IVBN op basis van gegevens van MSCI.'

'Met name de vraag naar huurwoningen in het middeldure huursegment is toegenomen (tot circa 1200 euro). Ook in Utrecht vormt dit segment een kansrijke schakel op de woningmarkt. Voor sommige doelgroepen is huren in de vrije sector namelijk de meest interessante en/of enige optie: starters op de woningmarkt die nog niet 'vast willen zitten' aan een koopwoning en zzp'ers die beperkt kunnen lenen en geen toegang hebben tot het sociale huursegment. Maar ook voor sommige ouderen, die hun huis verkopen als aanvulling op het pensioen en vervolgens gaan huren zonder zorgen over onderhoud.'

Wet doorstroming huurmarkt.

Een andere verandering op het gebied van huren, is dat op 1 juli 2016 de Wet doorstroming huurmarkt 2015 in werking is getreden. Deze wet moet het enerzijds voor particuliere verhuurders veiliger maken om woningen tijdelijk te verhuren. Anderzijds moet de doorstroming op de huurmarkt hiermee worden bevorderd.