

59^{ste} Ronde Tafel Gesprek Utrechtse Woningmarkt

Ontvlucht de verhitte markt

Snel beslissen en overbieden om kans te maken op een koophuis: steeds meer kopers mijden de gekte en zoeken in de randgemeenten van Utrecht Stad. Dat is één oplossing. Een andere is meer bouwen. Over de haken en ogen van beide scenario's ging onder meer het 59ste Ronde Tafel Gesprek van Brecheisen Makelaars over de Utrechtse Woningmarkt.

'Het afgelopen kwartaal is het aantal geslaagde verkopen fors afgenomen,' start Marcel Arendsen, die als directeur van Brecheisen Makelaars een absolute kopersmarkt binnen een paar jaar heeft zien wijzigen in een overspannen verkopersmarkt (een markt waarop de verkoper het voor het zeggen heeft). 'En dit is niet het gevolg van afnemende kooplust, want die is overal en voor alle categorieën hoog, maar van een steeds verder opdrogend aanbod. Gelukkig nemen anderzijds de oriënterende verkoopgesprekken toe. Veel mensen willen wel verhuizen, maar er staat vrijwel niets te koop. En zo is er sprake van een vicieuze cirkel. Zonder makelaar kom je er als koper onder de 4 ton in Utrecht Stad -maar ook steeds meer in de regio- bijna niet meer tussen. En dan maakt het ook niet meer uit of we het nu over een grondgebonden eengezinswoning of een appartement hebben. Want: wat er wordt aangeboden, is steeds minder belangrijk, altijd zijn er dikke rijen geïnteresseerden. Het voorjaarskwartaal is gelukkig het kwartaal waarin traditiegetrouw meer woningen

worden aangeboden. Als Brecheisen Makelaars hopen we maar een ding: dat we weer zo'n kwartaal krijgen!'

Overbieden is de nieuwe standaard

'Vorig kwartaal hebben we gesproken over het waterbed effect op de woningmarkt. Zie je het voor je? Je klapt op het bed en het golft naar de zijkant. En zo gaat het ook op de woningmarkt: kopers breiden hun zoekgebied uit naar randgemeenten omdat ze niet (meer) mee willen gaan in een verhitte markt. Mensen wijzigen hun zoekprofiel heel rap, bijvoorbeeld van Utrecht naar Maarssen of Vianen. Ook Nieuwegein profiteert hier volop van. Wat wil je ook als blijkt dat 55% van de tussenwoningen in Utrecht boven de vraagprijs wordt verkocht. Onderhandelen over een woning? Dat stamt bijna uit een grijs verleden. Overbieden is de nieuwe standaard.' Maar inmiddels zijn ook randgemeenten (bijna) op het niveau van Utrecht beland. Marcel neemt Nieuwegein als voorbeeld: 'De krapte indicator -het cijfer dat aangeeft uit hoeveel woningen

een woningzoekende kan kiezen- staat inmiddels op 2,3 (2016 nog 6,9), hetzelfde percentage als Utrecht (in 2016 nog 3,7). En de mediane transactieprijs is in Nieuwegein gestegen van 198.021 euro in 2016 tot 239.763 euro nu, in Utrecht is dat momenteel 309.869 euro. Ook de Nieuwegeinse appartementen zijn behoorlijk gestegen in twee jaar tijd namelijk van 1913 euro per m2 naar 2319 euro (in Utrecht 2702 euro in 2016, naar 3303 euro nu).

Nieuwegein of Utrecht?

Maar wat is nu een verstandig keuze voor woningzoekenden? Kopen in Nieuwegein, waar je misschien nog een betere prijs-kwaliteit verhouding treft- of toch in het populaire, maar dure Utrecht? En als de woningmarkt weer in een dip komt, behouden woningen in Utrecht of Nieuwegein dan wel hun prijs? Wat is op langere termijn een goede beslissing? Volgens Marcel Arendsen heeft dat alles te maken met het (levens)stadium waarin je bent: '(Door)starters zouden beter in Nieuwegein kunnen kopen, terwijl wat ouderen er niet

verkeerd aan doen om de top-prijs voor een woning te betalen in Utrecht. Immers: verwacht wordt dat de woningprijzen ook dit jaar met 8% tot 9% zullen stijgen. Dus de stijging zet naar verwachting nog wel even door.'

Een andere zienswijze die onder meer door Pim Sanders van de gemeente Utrecht en Rienk Baarsma van G&S Vastgoed wordt opgeworpen, is dat we het denken over Utrecht en de randgemeenten zo langzamerhand wel eens los kunnen laten. 'Internationaal, maar ook nationaal, gaan we steeds meer toe naar een metropool van randsteden. Als de infrastructuur goed is, maakt het weinig meer uit of je nu in Nieuwegein of in Utrecht woont. Bovendien is er een groeiend aantal ZZP'ers met flexibele werkplekken. De maatschappij en economie veranderen in snel tempo en de woningmarkt verandert mee.'

Oplossing: meer bouwen

Al die problemen waar de Utrechtse woningmarkt tegenaan loopt, zijn natuurlijk niet uniek, maar typerend voor alle grote steden. De NVM vindt daarom dat er jaarlijks 80.000 nieuwbouwwoningen moeten worden bijgebouwd, met name in en rondom de steden. Utrecht is al druk bezig aan die taak te voldoen, maar dat gaat niet van een leien dakje. Een van de obstakels ligt bij het tekort aan bouwmaterialen en aan personeel bij de bouwbedrijven. Nadat in de crisis veel nieuwbouw



Op het Ronde Tafel Gesprek van Brecheisen Makelaars april 2018 spraken 24 professionals over de Utrechtse woningmarkt.

projecten in de ijskast zijn gezet, staat de bouw nu weer in de vijfde versnelling. Bovendien zorgen oplopende bouwkosten voor problemen in de markt. Pim Sanders van de gemeente: 'Vaak kan een bouwteam vanwege de gestegen kosten het werk gewoon niet meer doen voor het 'oude' ooit vastgestelde bedrag. Budgetten zullen vaker geactualiseerd moeten worden, want aannemers nemen geen risico's meer en bouwen niet voor een lage prijs.' 'Hoewel,' zo nuanceert Daan Huitink van MBB Ontwikkeling. 'Vaste contacten en een vast netwerk ook in deze branche cruciaal

bent gekomen in tijden van crisis, kom je elkaar ook tegemoet in deze tijden van overdaad.' Onno Wittebrood van Wonam wijst daarbij terecht op het feit dat bouwen alleen maar duurder zal worden gezien alle eisen waaraan moet worden voldaan. 'Neem alleen al maar de energienormen. We moeten afscheid nemen van de EPC en gaan over naar drie BENG-factoren. Na 2020 is er geen ontkomen meer aan: (bijna) energieneutraal bouwen wordt de nieuwe wettelijke minimumeis.' En dat maakt bouwen nog duurder.

Scheefgroei, scheefwonen en betaalbaarheidsprobleem

Er is meer dat op de woningmarkt drukt. Ooit gehoord van 'scheefgroei', 'scheefwonen' en het betaalbaarheidsprobleem? Ontwikkelaars houden nog te weinig rekening met het feit dat de dominantie van de eengezinswoningen afbrokkelt en dat er met 3,6 miljoen singles steeds meer sprake is van 'scheefgroei'. Aan de andere kant is 'scheefwonen' ook een moeilijk oplosbaar probleem: nog teveel mensen met goede inkomens houden relatief goedkope huurwoningen bezet en zijn niet van plan te vertrekken. En dan is er ook nog het probleem van betaalbaarheid. Een belegger als Wonam concentreert zich om die reden, net als vele andere institutionele beleggers, vooral op de middeldure huursector (710 tot 950 euro per maand), dat zou een ontbrekende schakel op de woningmarkt in de Domstad zijn en zou de stad ook voor mensen zonder hoog inkomen weer toegankelijk moeten maken. Volgens anderen is het een zorgelijke ontwikkeling dat teveel woningen naar de huurmarkt gaan (en daarmee naar particuliere beleggers). Kortom: het laatste woord is hier nog niet over gezegd.

Wie waren er?

Marcel Arendsen
directie Brecheisen Makelaars

Daan Huitink
MBB Ontwikkeling

Sabine Meeks
BAM

Matthijs Noordermeer
Dura Vermeer

Mischa Moritz
G&S Vastgoed

Rienk Baarsma
G&S Vastgoed

Jurre Blauw
G&S Vastgoed

Jean-Paul Bolhaar
Hermans en Schuttevaer Notarissen

Marnix Langeveld
Hermans en Schuttevaer Notarissen

Martijn van Eeuwijk
Rabobank Utrecht

Jan Teunissen
Rabobank Utrecht

Arno de Haas
Vorm

Onno Wittebrood
Wonam

Pim Sanders
Gemeente Utrecht

Joeri van der Lee
Gemeente Utrecht

Merula Lunneker
Van Wijnen

Richard Deckers
Van Wijnen

Hans van Harten
Regioplatform Woningcorporaties

Laura Zuidgeest
ERA Contour

Martin Visser
MRTN Vastgoed

Gert Roelofsen
Mitros

Stephan Bouwmans
Duqer

Edgar Berger,
Altera

Ilse Kuiper
journalist



Met Wonderwoods aan de Jaarbeursboulevard krijgt Utrecht er een aansprekend gebouw bij. Voor de invulling van het woonprogramma heeft het consortium bestaande uit G&S Vastgoed en KondorWessels Projecten (Koninklijke VolkerWessels) een Letter of Intent getekend met woningbelegger Vesteda voor de huurwoningen. Voor een deel van deze huurwoningen introduceert het consortium Key Worker Housing, een Engels concept dat wonen voor mensen in de stad betaalbaar maakt.