

65^{ste} Ronde Tafel Gesprek Utrechtse Woningmarkt

Over krapte en leefbaarheid in de stad

Krapte. Het adagium van de Utrechtse woningmarkt. Het aanbod koopwoningen in Utrecht Stad daalde afgelopen kwartaal tot de magerste ooit: 487. Wachtlijsten voor sociale huurwoningen zijn lang. Starters komen steeds moeilijker aan een woning. Verkoopprijzen zijn torenhoog. En: het wordt erger. Nieuwbouw is al jarenlang een druppel op de gloeiende plaat, terwijl het aantal inwoners stijgt: van 350.000 naar 450.000 inwoners in 2040. Professionals op het 65ste Ronde Tafel gesprek van Brecheisen Makelaars gaven hun visie en oplossingen.

Na de 'Aarzelende ommekeer' van het Ronde Tafel Gesprek laatste kwartaal 2018, en het 'Waarheen leidt de weg?' in Q1 2019 tekenen mismatches op de Utrechtse woningmarkt zich steeds scherper af. 'Normalisering' was volgens Marcel Arendsen, algemeen directeur Brecheisen in dat half jaar het kernwoord. Excessen werden minder. Het aantal verkopen nam af, zelfs werd prijsstabilisatie gesignaleerd. Maar hoe vreemd kan het lopen. Want het tweede kwartaal van 2019 gaf een heel ander beeld. 'Een fors aantal transacties kenmerkte de maanden april-juni. Het prijsplafond bleek nog lang niet bereikt, want overal in de regio liepen transactieprizen weer op. Wel lijken in een aantal populaire wijken als Utrecht-Centrum en -West de kopers pas op de plaats te maken. Het aantal inschrijvingen en (extreme) overbiedingen is minder. Alleen goedgeprijsde woningen

worden bezichtigd. Overigens blijft het aantal zoekers groot en neemt zelfs hier en daar nog toe,' aldus Marcel en zijn collega-directeur Stephan Wateler. Beide directeurs voorspellen dat ook de 2de helft van het jaar gunstig uitpakt voor verkopers van bestaande en nieuwbouwwoningen. En dat geldt dan vooral in de prijsklasse beneden de vijf ton. Want, zoals Josje Hoekveld woningmarktanalist bij ontwikkelaar AM laat weten: 'De kritische grens in Utrecht ligt rond de vijf ton en in Amsterdam rond de 7 ton. Daarboven neemt het eisenpakket toe en het aantal zoekers af. Voor dat geld moet een woning helemaal kloppen.'

Starters in het nauw

Starters zijn en blijven het zorgkindje op de woningmarkt. Volgens Stephan Wateler kunnen starters eigenlijk alleen nog kopen met hulp van ouders. Dit blijkt ook uit

onderzoek van de Rabobank: 7 van de 10 ouders helpen bij de hypotheek door garant te staan of met een schenking of lening. Een van de redenen dat starters het steeds moeilijker hebben, heeft -vooral in de grote steden- te maken met het groeiend aantal verkopen aan (particuliere) beleggers en Tweede Woning Kopers. Dat neemt volgens de discussie op het Ronde Tafel Gesprek dergelijke vormen aan dat particuliere beleggers de ontwikkelaars of makelaars nog voor het op de markt komen van een nieuwbouwproject al benaderen om een deel van de woningen te reserveren. De meeste ontwikkelaars gaan daar overigens niet in mee. 'Maatschappelijke betrokkenheid speelt een steeds grotere rol in ons vak,' stelt Onno Wittebrood adjunct-directeur bij Wonam. 'Als woningbouworganisatie ontwikkelen we sec huurwoningen voor het middensegment in de regio waar de druk het



De Veiling, start verkoop 17 juli 2019 Op het voormalige veilingterrein in Utrecht, ontwikkelt Van Wanrooij Projectontwikkeling 149 woningen verdeeld over 20 ruime appartementen (120 m²) en 129 grondgebonden woningen. Rij- en hoekwoningen: vanaf circa € 395.000 v.o.n. Appartementen: vanaf circa € 405.000 v.o.n. **Voor meer info: www.brecheisen.nl**

grootst is (Utrecht en Amsterdam). Het behalen van hoge yields (opbrengsten) is daarbij niet ons eerste doel.' Kadastercijfers geven meer inzicht in de Utrechtse verkoop (zie tabel). In de eerste drie kwartalen van 2018 zijn er in Utrecht 3.760 woningen verkocht. Hiervan is 41% gekocht door starters, 41% door doorstromers en 18% door particulier investeerders of mensen die een tweede woning kochten.

Particulier investeerders betaalden het minst: €291.901,- per woning en €3.537,- per m². Starters betaalden slechts 3% meer voor een woning met een vergelijkbare prijs per m² (€3.540,-). Kopers van een tweede woning betaalden gemiddeld 10% meer dan particulier investeerders, terwijl doorstromers 42% meer betaalden (€414.193,-).

Het fenomeen dat particuliere beleggers een te groot stempel drukken op de huidige woningmarkt, staat al op het netvlies van de overheid. Minister Ollongren (BZK) laat onderzoeken welk prijseffect de toenemende activiteit van particuliere beleggers heeft op de betaalbaarheid van het huuraanbod in stedelijke gebieden. Paulien Bieshaar, vastgoedadviseur

binnen de gemeente, benadrukt daarnaast dat starters vaak aan veel eisen moeten voldoen, terwijl de kloof tussen (lagere) inkomens en de prijs van een koopwoning groeit.

De aangescherpte loan-to-income normen zorgen dat een groeiend deel van de (startende) kopers tegen financieringsproblemen zouden kunnen aanlopen.'

Woningtransacties Utrecht

aantal woningtransacties koopwoningen, incl. nieuwbouw	1.222	1.131	1.407	p.m.	p.m.
gemiddelde verkoopprijs koopwoningen, incl. nieuwbouw (€)	332.550	345.286	351.276	p.m.	p.m.
gemiddelde koopsom, starters (€)	298.380	302.751	301.196	p.m.	p.m.
gemiddelde koopsom, doorstromers (€)	397.921	424.919*	421.386*	p.m.	p.m.
gemiddelde koopsom, tweede woning (€)	264.306	282.181*	363.245*	p.m.	p.m.
gemiddelde koopsom, particulier investeerder (€)	264.132	282.918*	319.683*	p.m.	p.m.

* voorlopige cijfers

2018-1	2018-2	2018-3	2018-4	2018
1.222	1.131	1.407	p.m.	p.m.
332.550	345.286	351.276	p.m.	p.m.
298.380	302.751	301.196	p.m.	p.m.
397.921	424.919*	421.386*	p.m.	p.m.
264.306	282.181*	363.245*	p.m.	p.m.
264.132	282.918*	319.683*	p.m.	p.m.

TABEL verkopen in Utrecht, bron Kadaster

Leefbare stad

Ook de Domstad onttrekt zich niet aan de internationale ontwikkeling van de trek naar de stad. Wereldwijd blijven metropolen maar uitdijen en kost het de grootste moeite om steden leefbaar te houden, zowel op het gebied van woningdruk, een gevarieerder aanbod, groen en infrastructuur/mobiliteit. De ambities om meer

en sneller woningen in Utrecht te bouwen en daarbij te zorgen voor gemengde wijken met een gevarieerd woningaanbod en kwetsbare groepen sneller aan een woning te helpen, krijgt vorm in de nieuwe woonvisie 'Utrecht beter in balans' die het afgelopen kwartaal werd gepresenteerd. Utrecht zal zich de komende jaren richten op het versnellen en verhogen van de bouwproductie en dan met name

op het segment van betaalbare (middenhuur en starters) woningen.

Ondertussen is het geen gek idee om bij de koop van een woning rekening te houden met de aanwezigheid van een station en/of parkeerplaatsen. Vanwege het toenemend OV belang en de steeds krappere parkeernorm zullen beide in de toekomst steeds gewilder worden.



Sinfonia 1 en 2, start verkoop 11 juli 2019. Sinfonia 1 en 2 is een samenspel van twee architecten met als uitkomst twee unieke woonblokken. Sinfonia 2 is gelegen aan Park Leeuwesteyn en Sinfonia 1 heeft uitzicht over het Amsterdam Rijnkanaal. Appartementen: vanaf ca. € 275.000,- v.o.n.; Stadswoningen (drie of vier woonlagen): vanaf ca. € 400.000,- v.o.n. en Herenhuizen (vijf woonlagen): vanaf ca. € 650.000,- v.o.n. **Voor meer info: www.brecheisen.nl**

Wie waren er?

Marcel Arendsen
directie Brecheisen Makelaars

Stephan Wateler
directie Brecheisen Makelaars

Josje Hoekveld
AM

Matthijs Noordermeer
Dura Vermeer

Marnix Langeveld
Hermans en Schuttevaer Notarissen

Bart de Wilde
Plegt-Vos

Onno Wittebrood
Wonam

Paulien Bieshaar
Gemeente Utrecht

Marcel Embregts
Gemeente Utrecht

Maurits Jongebreuer
Bouwinvest

Gerard Klomp
Van Wanrooij Projectontwikkeling

Noël Schiks
BPD

Petra Aanhaanen
Syntus Achmea Vastgoed

Jet Happel
G&S Vastgoed

Elsemieke Bergema
G&S Vastgoed

Judith Fledderus
Stebro

Arno de Haas
Vorm Holding

Ilse Kuiper
journalist