

Amsterdamse makelaars: 'Steeds meer kopers komen uit het buitenland'

12-09-2018 11:24

De Amsterdamse woningmarkt is krap. De vraag is enorm en het aanbod marginaal. De aanwezigheid én komst van multinationals naar de stad, zoals [de aanstaande vestiging van het Europese Geneesmiddelenagentschap \(EMA\)](#), leidt ertoe dat de vraag niet alleen vanuit Nederlandse kopers wordt aangewakkerd. Daarom vroeg VJ zich af: hoe internationaal is de Amsterdamse koopwoningmarkt eigenlijk?

Bezoektip: Woningmarkt Metropoolregio Amsterdam 2018 (27 november). [Klik hier](#) voor meer informatie over dit event.

VJ sprak met vier Amsterdamse makelaars, die aangesloten zijn bij de Makelaarsvereniging Amsterdam (MVA), en stelde ze elk zes vragen over de internationalisering van de koopwoningmarkt. Dit zijn (v.l.n.r. op onderstaande foto) **Isabelle Band** (Mooijekind Vleut Makelaars), **Elisabeth van Zijverden** (Von Poll Real Estate Nederland), **Maurice van der Kroft** (KNAP Makelaardij) en **Pieter Joep van den Brink** (Carla van den Brink / R365 Christie's International Real Estate).



- Hoeveel procent van de woningzoekers die jullie in Amsterdam tegenkomen in jullie werk is afkomstig uit het buitenland? Kunnen jullie hier een schatting van geven?

Band: "Ik denk dat dat bij mij inmiddels iets meer is dan 50% en in sommige categorieën zelfs wel 65 tot 70%. Dit laatste zien wij veel bij woningen in populaire wijken binnen de Ring A10 met een vraagprijs tot €400-450.000 k.k. (en ook IJburg is populair geworden). Deze groep is vaak al een jaar of twee jaar in Nederland, hebben eerst gehuurd maar gezien de hoge huurprijzen besluiten zij vaak een woning te kopen als ze langere tijd hier denken te blijven. Met de fiscale voordelen zijn zij goedkoper uit dan wanneer ze huren en bouwen ze wat op. In het hogere segment van meer dan € 1.000.000 vind je ook veel internationale zoekers, zij zijn vooral gefocust op Oud-Zuid, delen van Oud-West en (de rand van) het Centrum."

Van Zijverden: "Bij mij is dit ongeveer 30 tot 40%."

Gezocht: de meest innovatieve woningmakelaar van Nederland! Schrijf u in voor 14 september. [Klik hier](#) voor meer informatie.

Van der Kroft: "Dat verschilt per gebied. Als wij kijken naar de omgeving binnen de Ring A10, dan ligt het percentage bij ons tussen de 30% en 50%. In sommige gebieden is dit ook hoger. De Zuidas is een gebied met een groot aandeel (denk wel tot 60%) aan buitenlandse woningzoekers. Dit omdat deze omgeving

internationaal is qua bedrijven en scholen en bovendien dichtbij Schiphol. Wat ons ook opvalt, is dat IJburg ook erg in trek is bij expats. Het schijnt dat veel expats daar eerst (duur) huren en na een tijd tot de onderkenning komen dat het een prettige woonomgeving is om te blijven en te kopen. Dit ook omdat kopen een stuk voordeliger is."

Van den Brink: "Op dit moment zijn van alle afspraken die wij hebben met klanten (verkopers dan wel kandidaat kopers) 60% niet-Nederlandstalig. Uit ons dagelijks werk blijkt duidelijk dat de markt in Amsterdam veel internationaler is geworden de laatste jaren. Wellicht is het bij ons, Christies Amsterdam, iets meer dan bij de andere collega's maar dit geeft een zeer goed en realistisch beeld van de huidige markt."

- Wat zijn de meest voorkomende nationaliteiten onder de buitenlandse woningzoekers?

Band: "Ze komen uit heel veel verschillende landen, van Australië tot Zuid-Amerika, maar de meest voorkomende nationaliteiten die wij tegenkomen zijn toch wel Engelsen, Fransen, Spanjaarden en Duitsers. In Amstelveen zie je veel woningzoekers afkomstig uit India en andere Aziatische landen."

Van Zijverden: "Het merendeel is van Europese afkomst, veelal Engels, Duits en Frans, maar ook Amerikaans komt veel voor."

Van der Kroft: "Erg breed. Dat verschilt van Indiërs in de omgeving Buitenveldert tot Chinezen (en dan geen beleggers die hele straten opkopen) tot Engelsen en Russen en mensen uit Oost-Europa. Op de Zuidas zien we veel Turken en Brazilianen. Geen enkele groep is bij ons oververtegenwoordigd."

Van den Brink: "Helaas blijft dit moeilijk te zeggen maar de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk staan naar ons gevoel boven aan. Goede tweede zijn Zwitserland en Frankrijk binnen Europa. In Buitenveldert voeren de Indiërs de lijst aan."

- Hebben jullie het idee dat het aandeel woningzoekers van buitenlandse komaf in de loop der jaren is veranderd op de Amsterdamse woningmarkt?

Band: "Ik werk sinds 1998 in de makelaardij, maar inderdaad is het vooral de afgelopen paar jaren veel meer geworden dan daarvoor. Voorheen was het niet echt noodzakelijk om je correspondentie en brochures ook in het Engels te maken, maar sinds enkele jaren is dat echt een must."

Van Zijverden: "Ja, het zijn er veel meer geworden dan voorheen."

Van der Kroft: "Is zeker toegenomen en bovendien diverser geworden. En dan niet alleen maar op plekken als de Zuidas."

Van den Brink: "Ja zeker voor de crisis was het voor expats gebruikelijk om hun tijdelijke huisvesting te huren, de werkgever betaalde en tekende toen ook nog de huurovereenkomst als onderdeel van het salarispakket. Na de crisis zien we mede door de zeer goede expat mortgages en lage rente dat kenniswerkers gelijk hun (niet zo tijdelijke) huisvesting gaan kopen. Eenmaal eigenaar zie je het wisselende verhuisgedrag wijzigen naar 'ik ben Amsterdammer' en blijven hierdoor sneller in de stad hangen. Kinderen gaan naar een Nederlandse school en dat geeft een grote stimulans om te blijven."

- In welke zin verschillen buitenlandse woningzoekers van Nederlandse woningzoekers, als je het hebt over wensen, eisen en verwachtingen?

Bezoektip: Makelaarsvak van de toekomst (2 oktober). [Klik hier](#) voor meer informatie over dit event.

Band: "Als ik kijk naar onze eigen woningzoekers dan zie ik dat ze de locatie erg belangrijk vinden, belangrijker dan de grootte van een appartement. Jonge internationals (rond de 25/30) willen in een levendige wijk wonen met alle voorzieningen binnen handbereik en dicht bij openbaar vervoer, parkeermogelijkheden zijn minder belangrijk voor hen. Bij gezinnen is de locatie ten opzichte van bepaalde scholen erg belangrijk. Ze zijn daadkrachtig en weten goed wat ze willen en betalen ook graag voor goede service en begeleiding bij de aankoop. In tegenstelling tot Nederlandse woningzoekers hoeven ze liever geen tuin als ze een appartement kopen. En als wij een echte opknapper in de verkoop hebben komen daar minder buitenlandse woningzoekenden op af. Veel buitenlandse woningzoekenden moeten wennen aan de steile trappen. Ze zijn meer geïnteresseerd in het energielabel dan Nederlandse woningzoekers."

Van Zijverden: "Ze weten minder, dus hebben over het algemeen meer informatie nodig. Bovendien stellen ze hogere eisen."

Van der Kroft: "Ze hebben meer behoefte aan begeleiding en leunen meer op een makelaar. Daartegenover staat dat het vaak dankbare kopers zijn."

Van den Brink: "De buitenlandse zoeker heeft meestal geen financiering nodig en opereert als een cash-buyer. Oude woningen die gerenoveerd moeten worden hebben niet de voorkeur. Hun eigen sociale netwerk van de bedrijven (Booking, Netflix, Uber) hebben zeer grote invloed op hun voorkeur en kennisniveau. Daar waar goede scholen zijn en leuke collega's reeds wonen staat vast in de top 3. China Town is zo ontstaan en dat zal blijven gebeuren."

- Er kleeft vaak een imago aan buitenlandse woningzoekers/kopers (of: expats) dat zij over het algemeen meer te besteden hebben, ook al hoeft dit misschien niet zo te zijn. Hoe is jullie ervaring? Hoe staan zij tegenover de Amsterdamse woningprijzen? Ervaren ze die over het algemeen als hoog of laag?

Band: "Het is ook mijn ervaring dat buitenlandse woningzoekers/kopers meer te besteden hebben. Zij hebben vaak een flinke som spaargeld (€50.000 of meer) die ze inzetten bij de aankoop van een woning. Vooral buitenlandse kopers die uit grote steden in Europa komen (bijv. Parijs of London) staan niet echt te kijken van de Amsterdamse huizenprijzen, ze vinden dat vaak nog best meevallen. Wat overigens niet betekent dat ze zich niet laten informeren wat een goede prijs is om te bieden voor een huis. Door de overspannen markt merk je ook dat iemand die de prijzen steeds te hoog vindt niet zal slagen en dat hoe langer de zoektocht duurt, hoe hoger de prijzen worden."

Van Zijverden: "Het hangt ervan af over welke leeftijdscategorie je het hebt. Als ze jonger zijn hebben ze niet altijd meer te besteden en kunnen ze ook maar een bepaald bedrag lenen. Ze zijn over het algemeen gewend aan hogere prijzen en bereid kleiner te wonen, omdat ze dat wellicht gewend zijn in hun eigen land. Overigens zijn ook buitenlanders zijn prijsbewust en willen ze niet te veel betalen."

Van der Kroft: "Dat vind ik moeilijk te zeggen. Mijn indruk is dat expats met een lager budget eerst vaker gaan huren. Ook vind ik dat buitenlandse kopers voordat zij gaan bezichtigen en bieden beter hun huiswerk hebben gedaan bij een hypotheekadviseur."

Van den Brink: "De buitenlandse zoeker is over het algemeen gewend aan hoge woonlasten in het land van herkomst of in de diverse landen waar zij reeds waren gestationeerd. Ook is er een bereidheid om een groot deel van het inkomen aan wonen te besteden. Het hebben van eigen vermogen (cash) en de directe woonbehoefte (wonen in een hotel is ook niet alles) maakt dat zij positief staan in de markt. De meeste voelen

c.q. beleven het huidige prijsniveau als stevig maar niet zo hoog als het buitenland en daarom voor hun nog betaalbaar."

- Zijn buitenlandse woningzoekers bereid flink te overbieden en zo ja, trekken ze hierdoor vaker aan het langste eind dan Nederlandse woningzoekers?

Band: "Buitenlandse woningzoekers die zich bij de aankoop niet laten bijstaan door een aankoopmakelaar leven soms in de veronderstelling dat je bij het bieden op een woning standaard zo'n 10% moet overbieden, terwijl dat natuurlijk helemaal afhangt van hoe realistisch de vraagprijs is. Bij bezichtigingen is de eerste vraag al bij binnenkomst: 'When is the deadline for the bids/offers?'. Of ze vaker aan het langste eind trekken? In deze competitieve markt zie je wel dat zij, doordat ze vaak goede banen hebben bij gerenommeerde bedrijven en ze over eigen middelen beschikken, ze voor verkopers serieuze en zekere kandidaten zijn en dan misschien vaker aan het langste eind trekken."

Van Zijverden: "Niet altijd, het zijn ook vaak jonge mensen met een budget. Als ze hier werken zitten ze ook vast aan wat ze aan hypotheek kunnen krijgen. Zoals ik hierboven al weergaf, ze zijn prijsbewust en willen ook niet voor elke prijs een huis bemachtigen."

Van der Kroft: "Ik zie geen overduidelijk verschil met Nederlandse bidders."

Van den Brink: "Op dit moment staan er 1.200 woningen te koop en verkopen we in 2018 naar verwachting 9.000 woningen. Hiervan is 80% tot een koopsom van €400.000 en spreken we van een verkopersmarkt. Van alle transacties wordt 70% boven de vraagprijs verkocht. Hiermee is overbieden een standaard verkoopverwachting van beide partijen. Buitenlandse zoekers hebben vaker een cash positie en kunnen voorbehoud financiering direct weglaten. Hiermee staan ze sterker in de markt. Bewijs dat buitenlanders vaker winnen is moeilijk te vinden maar naar verwachting wel."