VASTGOED JOURNAAL

Broersma Makelaardij - ‘Toenemende schaarste leidt tot stijgende woningprijzen’

04-12-2019 14:05



De huizenprijzen in Amsterdam gaan nog verder omhoog. Daarover bestaat bij Kees Kemp, één van de partners van Broersma Makelaardij, geen twijfel. “Een veranderende bevolkingssamenstelling, de groei van het aantal inwoners en een lage rentestand zorgen voor een hoge woningvraag, maar het aanbod is schaars. De komende tijd zal de schaarste nog verder toenemen. Dat vertaalt zich in stijgende prijzen.”

Kees Kemp hoort politici in de hoofdstad praten over een ‘wooncrisis’. Dat woord zal hij niet gebruiken. Wel constateert Kemp gedurende decennia structurele, heel essentiële veranderingen binnen de hoofdstedelijke koopwoningmarkt.

"Veel factoren zorgen voor minder bouwplannen; dus nog meer schaarste"

“Amsterdam maakt een snelle verandering door. Het opleidingsniveau stijgt. Inkomens stijgen. Er wonen tegenwoordig heel andere mensen, dan toen ik eind jaren tachtig in de makelaardij begon. Dertig jaar geleden was Amsterdam nog een stad van havenarbeiders en kantoorklerken. Hoger opgeleiden woonden buiten de stad. Dat is de afgelopen jaren structureel veranderd, maar het eigenwoningbezit is er nog steeds laag. Dat was vroeger met twintig procent koopwoningen al zo en dat is vandaag met een marktaandeel van net dertig procent markttechnisch niet heel veel anders. Dat zorgt voor schaarste. Die is zo groot, dat altijd sprake zal

zijn van een opwaartse prijsdruk. Als vervolgens de bevolking groeit en de samenstelling van de bevolking verandert, dan wordt de druk evenredig hoger.” Die prijsdruk maakt volgens hem dat de doorstroming stagneert. Of dat meer mensen de stad verlaten, omdat die geschikte woning niet te vinden is.

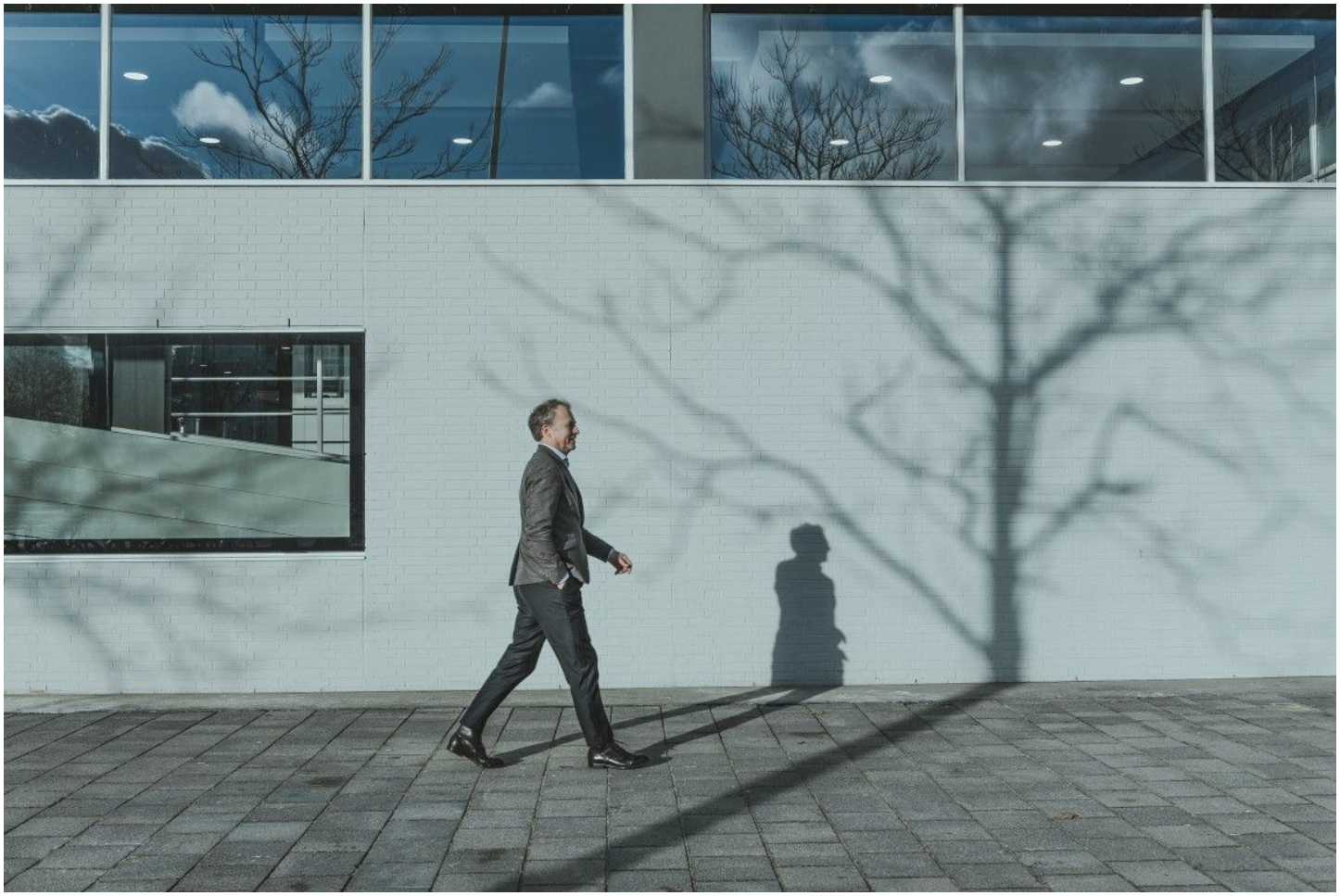


Stijgende prijzen

"De NVM signaleerde in het tweede en derde kwartaal van dit jaar in Amsterdam een groeipauze"

Kemp voorspelt voor het komend jaar verder stijgende prijzen. Hij kijkt daarvoor naar het verleden. “Vandaag ligt de gemiddelde woningprijs tien procent boven de gemiddelde prijs in 2008. Het klinkt misschien raar, maar als we vervolgens rekening houden met de inflatie over die periode dan is zelfs sprake van een lichte prijsdaling. Als we ons beseffen dat de rente de helft minder is dan toen en het gemiddeld inkomen sneller is gestegen dan de inflatie, dan lijkt een huis in absolute zin duur maar is dat de facto niet het geval. Het verschil is, dat mensen tegenwoordig worden opgezadeld met een enorme aflossingsverplichting. Een aantal potentiële kopers kan dat financieel niet dragen, maar mensen zijn creatief. Er is een relatief groot aantal kopers met een deel eigen vermogen afkomstig uit de overwaarde van het vorige huis of van familie. Die zijn en masse op zoek naar financieringsconstructies waar ze niet hoeven af te lossen. De lage rente zorgt vervolgens voor een lage woonlast.”

De NVM signaleerde in het tweede en derde kwartaal van dit jaar in Amsterdam een groeipauze – de markt kan niet constant de prijsstijgingen bijhouden-, maar sinds oktober zetten volgens Kemp prijsstijgingen weer door. “Wij nemen zeker tot een prijs van 1 miljoen euro nadrukkelijk prijsstijgingen waar. Bovendien neemt de nieuwbouwproductie af. Het aantal bouwvergunningen daalt. De politiek wil minder koopwoningen. En de grond is duur. Al die factoren zorgen voor minder bouwplannen; dus nog meer schaarste.”



Meer woningen

"Daar zouden duizenden mensen goed kunnen wonen, maar we durven maar niet te bouwen"

Niet alleen heerst er schaarste op de koopwoningmarkt; de vrijehuurmarkt is eveneens heel krap. Wat staat de stad te doen? “We moeten in alle segmenten meer woningen bouwen. Of het gaat om kleine studio’s voor studenten of jongeren, grotere woningen voor gezinnen, aantrekkelijke appartementen voor ouderen of heel exclusieve woningen in het hoogste prijssegment. Alles moet gebouwd en er moet meer van worden gebouwd”, aldus Kemp. “Mijn andere slogan luidt: door allerlei zaken te verbieden krijgen we niet meer woningen en lossen we derhalve het probleem niet op. De Amsterdamse gemeenteraad probeert van alles te verbieden -neem de jongste voorstellen over beperking van woningdelen-, maar het leidt tot minder mensen per woning dus wordt het probleem groter.”

VASTGOED JOURNAAL



Kees Kemp

Kees Kemp is al 31 jaar actief als makelaar. In 2018 verkocht hij het duurste huis van Funda. Voor een vraagprijs van ruim 18 miljoen euro stond Van Eeghenstraat 80 in Amsterdam te koop. Zijn kantoor is al vele jaren marktleider in het segment met een vraagprijs boven 2 miljoen euro, maar dat segment is in Amsterdam klein.

De regio moet meer werk maken van woningbouw op ov-locaties, meent Kemp. Hij denkt aan woningbouw in Diemen, Weesp, Hoofddorp of Zaanstad.

“Niet iedereen kan in hip Oost of hip Oud-West wonen. Bovendien blijkt het ingewikkeld om de beschikbare binnenstedelijke locaties tot ontwikkeling te brengen. Ik ken tal van plekken waar al twintig jaar nauwelijks iets gebeurt. Neem de herontwikkeling van een enorm gebied bij de Schenkel. Of de herontwikkeling van de Centrale Groothandelsmarkt. Daar zouden duizenden mensen goed kunnen wonen, maar we durven maar niet te bouwen. Vergunningstrajecten duren ook ontzettend lang. Zelf hebben we in het Asscherkwartier twee projecten in verkoop; daar is sprake van een doorlooptijd van veertien jaar. We moeten de stad dus groter maken. Juist goed openbaar vervoer en aantrekkelijke fietsverbindingen kunnen ervoor zorgen dat woningzoekenden bij die stations een goed alternatief vinden.”

Consumenten moeten ook professioneler worden begeleid, benadrukt Kemp. “Wij moeten ons bewust zijn dat de ‘consumer journey’ heel anders wordt. Er wordt niet alleen gecommuniceerd bij de bezichtiging of op de verkoopmanifestatie. Mensen beoordelen 24/7 het product. Zij beslissen vanaf hun smartphone of iPad of een woning hen interesseert. Gaat er iets mis, dan is de makelaar een koper kwijt.”

Broersma Makelaardij

Broersma Makelaardij is al negentig jaar gespecialiseerd in bemiddeling en advisering bij aan- en verkoop van woningen, de verkoop van nieuwbouwprojecten en verhuur. Ook worden ontwikkelaars tot in detail begeleid in

doelgroepgericht ontwikkelen bij nieuw- en vernieuwbouw. Het belang van de klant staat bij de tien makelaars van het kantoor centraal. Broersma streeft in haar dienstverlening naar een grote mate van zorgvuldigheid, openheid en integriteit. Zo onthouden alle partners en medewerkers van het kantoor zich van handel in onroerend goed. Evenmin wordt risicodragend geparticipeerd in bouwprojecten.

Redactie