VASTGOED JOURNAAL

# Hoekstra Makelaardij en Vastgoedbeheer - 'Een optimist gaat als laatste in de kist'

10-12-2019 15:13




**Wie aan tafel gaat met Dirk Hoekstra van het gelijknamige kantoor in Leeuwarden, dat hij leidt samen met zijn dochter Jeannette, zit tegenover een man die blaakt van vertrouwen in de toekomst. Gaat het in Friesland nou beter  dan in de rest van Nederland, waar op het ogenblik een nogal zuinige stemming heerst? We spreken erover met Hoekstra en zijn rechterhand Hendrik Fokkema.**

'Je hebt in Friesland meer middenhuur en middenkoop dan in het Westen van het land'

Natuurlijk, Friesland is “It bêste lân fan d’ierde” zoals het volkslied stelt, maar wat veroorzaakt het optimisme van Dirk Hoekstra en Hendrik Fokkema, terwijl er in overig Nederland heden ten dage flink wordt gemopperd op het stikstofbeleid en de dreigingen van PFAS? Daarover zo meer. Eerst maar even een stukje geschiedenis. Dirk Hoekstra startte zijn makelaardij in Leeuwarden 1987 met zijn compagnon en groeide in de decennia daarna uit tot een bloeiende onderneming, met zo’n 75 medewerkers, werkzaam op een vijftal plaatsen in Noord-Nederland. Voor wat betreft de makelaardij en het bedrijfsmatig onroerend goed richt het kantoor zich

vanuit de vestigingen in Leeuwarden, Heerenveen, Sneek, Joure en Almere op Noord-Nederland.



Voor het vastgoedbeheer, de derde poot van het kantoor, bestrijken de activiteiten van Makelaardij Hoekstra het hele land. Hendrik Fokkema: “We werken regionaal wat betreft de woningmakelaardij en het bedrijfsmatig vastgoed en zijn landelijk actief op het gebied van vastgoedbeheer  Dat doen we vanuit onze vestigingen Leeuwarden en Almere, vanwege de centrale ligging, voor pensioenfondsen, institutionele beleggers en particuliere beleggers, en woningcorporaties. Dat betekent compleet beheer, dus het ontzorgen van de eigenaar. Daarnaast doen we vanuit Leeuwarden en Almere ook VVE  beheer voor enkele honderden verenigingen van eigenaren. Hoekstra: “Wij hebben alle disciplines in huis, van bouwkundigen tot juristen, en doen alles. Van vastgoedbeleggingen en vastgoedadvies, tot het initiëren van projecten samen met projectontwikkelaars. Dat doen we landelijk.”

VASTGOED JOURNAAL



**Friesland is anders**

VASTGOED JOURNAAL



Sprekend over de woningmakelaardij en het onderscheidende van Friesland, stelt Dirk Hoekstra kernachtig: “Andere mensen, andere wensen, een andere markt. Het prijsniveau is heel anders dan in de Randstad, maar ook de inkomens liggen anders net als de werkgelegenheid en de wensen van de kopers. Dat zorgt ervoor dat de markt  anders is dan in andere delen van het land. Waar Hendrik Fokkema aan toevoegt: ”Je hebt in Friesland meer middenhuur en middenkoop dan in het Westen van het land. Met de prijzen die in de Randstad worden gevraagd, kun je in Friesland niet aankomen. In de stad Groningen ligt het prijsniveau al weer wat hoger. Verder heb je in Friesland geen echte schaarste op de woningmarkt.” (zie voor een overzicht van enkele cijfers de kadertekst, red.). Grote veranderingen hebben zich in de afgelopen jaren niet voorgedaan op de Friese woningmarkt, aldus Hoekstra en Fokkema, hoewel ze allebei zien dat er meer en meer mensen vanuit het westen van Nederland richting Friesland komen.

Dirk Hoekstra: “Friesland is en blijft een van de mooiste provincies van Nederland, met volop ruimte, stilte en schone lucht. Met eilanden bossen, stranden, meren, zee. Dat wordt ook door mensen uit de Randstad steeds

belangrijker gevonden zowel voor zichzelf als voor hun kinderen. Dat zorgt er in combinatie met de veel lagere prijzen voor dat het een aantrekkelijke vestigingsprovincie is.” Daar komt volgens Hoekstra nog bij dat door de digitalisering het steeds makkelijker wordt om, deels of geheel, vanuit huis te werken, waardoor afstanden ook minder belangrijk zijn. Die beweging vanuit het westen, heeft overigens weinig invloed op de prijsontwikkeling, aldus Hoekstra, omdat er voldoende aanbod is.

'Prijzen stijgen hier wel alleen wat minder dan in de Randstad'

Fokkema: “Prijzen stijgen hier wel, maar veel minder snel dan in de Randstad. In Friesland kan goedkoper worden gebouwd, omdat de grondprijzen aanzienlijk lager liggen en ook de lonen lager zijn. Als je weet dat de grondprijs 20 tot 30% de verkoopprijs van een woning bepaalt en de grondprijs in Friesland misschien wel de helft is van de Amsterdamse grondprijs, dan kun je wel nagaan wat dat scheelt. Voor de prijs van een tweekapper in de Randstad kun je in Friesland een vrijstaande woning kopen, en dan ook nog op een mooie plek.”

**Wat moet er anders?**

Als het gaat om wat anders kan en wat beter zou moeten, dan komen de heren eensgezind met de regeldruk. Er zijn teveel regeltjes, het moet allemaal makkelijker worden. Hoekstra: “Laten we gewoon aan het werk gaan, zonder al die beperkingen.” En over actuele beperkingen gesproken: Hoe zit het met de stikstof en PFAS problematiek in Friesland? Volgens de heren spelen beide een kleinere rol voor de actuele woningbouwprojecten . Hoekstra: “Sommige projecten lopen wel enige vertraging op, maar er staat op dit moment niets stil. In het zuidoosten van de provincie speelt het wat meer, denk ik. Wij zijn hartstikke optimistisch, ook over de toekomst. Ik zeg vaak: ‘Een optimist gaat als laatste in de kist’.”

**Even een paar cijfers**

In het eerste kwartaal van 2019 zijn de huizenprijzen in Friesland met bijna 10% gestegen ten opzicht van het eerste kwartaal van 2018. Een gemiddelde woning in de provincie kost nu 235.000 euro, nog altijd een stuk lager dan het landelijke gemiddelde dat op 294.000 ligt. Er is een groot verschil in het prijsniveau en de ontwikkeling daarvan in de verschillende regio’s. Zo zijn woningen in het zuiden en zuidwesten van Friesland beduidend duurder dan in het noorden en noordoosten van de provincie. Een woning in de noordelijke helft van de provincie kost gemiddeld 213.500 euro, tegen 250.000 euro in het zuidelijk deel van de provincie. De tijd die een woning gemiddeld te koop staat verschilt, net als de prijs, nogal per regio. In Leeuwarden en het zuiden van de provincie ligt dit gemiddeld op 55 dagen. In de noordelijke helft van de provincie ligt dit rond de 95 dagen. Landelijk gezien is de verkooptijd gemiddeld 45 dagen. Hoewel het aanbod afneemt, valt er in Friesland nog altijd meer te kiezen dan in de rest van het land, namelijk gemiddeld 4,9 tegen landelijk 3,6. Het totale aanbod nam dan ook af van 7182 woningen in 2014 tot 2265 woningen in 2018. Wat in het westen van het land heel normaal is: een lange rij geïnteresseerden die er niet voor terugschrikken om fors boven de vraagprijs te bieden is in Friesland nog geen gemeengoed. Toch moet er meer betaalbare nieuwbouw komen, met name in het middensegment om ervoor te zorgen dat de doorstroming op gang blijft en er voldoende aanbod blijft.

Redactie