VASTGOED JOURNAAL

VJ Commentaar: Woningmarkt nog niet helemaal verloren

12-01-2012 21:54

Het moet voor de van nature optimistische gestemde makelaars wrang zijn dat uitgerekend hun grootste brancheorganisatie NVM vandaag uitermate somber is over de toestand van de Nederlandse woningmarkt. De situatie is zelfs zo penibel dat er op korte termijn maatregelen van overheidszijde nodig zijn. In diezelfde geest heeft de NVB (ontwikkelaars en bouwondernemers) een brandbrief naar het kabinet gestuurd omdat er een heuse catastrofe dreigt. Toch zie ik nog duidelijke lichtpunten.

Als je niet beter zou weten zou je denken dat we in de crisisjaren tachtig van de vorige eeuw zouden zitten. De Nederlandse woningmarkt – zowel de koop als de nieuwbouwmarkt - is zo dood als een pier. Die snelle conclusie valt te trekken bij de publicatie van de befaamde woningmarktcijfers over 2011 door de NVM vandaag en de brandbrief van de NVB een dag eerder. Alles wat vervelend is om te lezen voor een transactiegedreven makelaar zat vandaag in het uitgebreide bericht van de NVM: aanhoudende daling van zowel het aantal transacties en –prijzen, oplopende verkoopduur en in het verlengde daarvan de omzetdalingen bij de makelaars zelf en de groeiende restschuldproblematiek van huishoudens die (te) vroeg hun woning hebben verkocht tegen een prijs die lager is dan de restschuld. De NVB die zich vooral bekommert om de nieuwbouwmarkt is in haar brandbrief nog stelliger en waarschuwt voor een ongekende kaalslag onder bouwers/ontwikkelaars die hun afzet aan nieuwbouwwoningen met ruim 70% zien kelderen. U kunt het allemaal lezen op onze site.

Toch zie ik wel degelijk lichtpuntjes. Er kunnen wel degelijk woningen – zowel bestaande als nieuwbouw – worden verkocht als de prijs maar ‘goed’ is en er een duidelijke termijn wordt gesteld. Dan zijn er echt wel transacties mogelijk. Dat bewees ontwikkelaar AM recent die in een pilotproject in de regio Rotterdam woningen dankzij de tussenkomst van Vastgoed-Auctions een meer dan geslaagde verkoop wist te bewerkstelligen. Meer dan 60% van de woningen in deze pilot werden binnen een maand verkocht tegen meer dan de minimumprijs die AM in gedachten heeft. Een scherpe aanvangsprijsstelling waar men tegen op kon bieden, gecombineerd met een duidelijk afgemeten biedingstermijn was voor verschillende kopers voldoende om hun slag te slaan.

Dat schept perspectieven voor meer ontwikkelaars/bouwers die hun nieuwbouw kwijt moeten. Ik denk zelfs aan inruilacties waarbij nieuwbouwkopers hun oude huis kunnen ‘inleveren’ bij de ontwikkelaar die het vervolgens via opbod deze huizen weer van de hand kunnen doen. Gezien de relatief zeer korte verkooptijd hoeven dergelijke inkoopacties geen al te grote liquiditeitsbeslag te vragen van de ontwikkelaar. Zulke deals zijn best te matchen met de bouwtermijnen die nieuwbouwkopers dienen te betalen aan de ontwikkelaar. Wat ik maar wil zeggen: met andere marketing en verkoopmethodes is nog heel veel te winnen in plaats van – meestal vergeefs - de overheid om hulp te vragen.

Overigens volgende week maandag 16 januari een interessant vastgoeditem op televisie: De Slag om Nederland over de kantorenleegstand. Begint om 20.20 uur op NED2 en duurt maar een half uurtje: opnemen of thuisblijven. Ben benieuwd.

Rogier Hentenaar
Hoofdredacteur Vastgoedjournaal