

PERSBERICHT

Aan : de financieel-economische redacties en vakpers
Van : Nederlandse Vereniging van Makelaars en Taxateurs
in onroerende goederen NVM
Betreft : NVM woningmarktcijfers 1^{ste} kwartaal 2016
Datum : Nieuwegein, 7 april 2016

Nog geen slaapzakken voor deuren makelaarskantoren door haperende doorstroming en dalend woningaanbod

Uitstekende start woningmarkt 2016

Ger Hukker: 'Consument betaalt steeds hogere prijs voor wonen in oude stadscentra'

Nieuwegein, 7 april – De Nederlandse Vereniging van Makelaars en Taxateurs in onroerende goederen NVM zag in het afgelopen kwartaal, zoals voorspeld, het aantal transacties toenemen en de prijzen stijgen vergeleken met een jaar eerder. “De regionale verschillen blijven echter groot. Vooral de stedelijke gebieden, in het bijzonder de driehoek Amsterdam, Leiden, Utrecht en de stad Groningen presteren bovengemiddeld”, stelt Ger Hukker, die vandaag zijn laatste woningmarktcijfers als voorzitter van de NVM presenteert. In het 1^{ste} kwartaal 2016 wisselden 34.810 bestaande koopwoningen van eigenaar, bijna 20% meer dan een jaar geleden. Op de totale bestaande koopwoningmarkt gaat het naar schatting om totaal 45.000 transacties*. Ook de prijs is het afgelopen kwartaal gestegen, met 1% (vergeleken met 4^{de} kwartaal 2015) respectievelijk 5,5% (vergeleken met een jaar eerder). “De prijs van de gemiddeld verkochte woning ligt nog ruim 9% onder het niveau bij de start van de crisis, maar wel 11,3% hoger dan op het dieptepunt”, aldus Hukker.

De gemiddelde verkooptijd van woningen daalt: die bedraagt nu 108 dagen, 17 dagen minder dan een jaar geleden. Het aantal woningen dat in Nederland te koop staat neemt ook steeds sneller af. Halverwege het 1^{ste} kwartaal 2016 (de peildatum voor het aanbod) staan er bij NVM-makelaars 117.256 woningen in aanbod. Dat is 17% minder dan een jaar geleden. Hukker: “De cijfers spreken voor zich en zijn mooi, maar de keerzijdes van de opbloeiende markt, zoals de haperende doorstroming, voorzichtigheid bij een aantal consumenten en gebrek aan nieuw aanbod van koopwoningen en goede huurwoningen, worden steeds zichtbaarder. Dat is eigenlijk vreemd, met het huidige prijsniveau van woningen, de absurd lage hypotheekrente en het toegenomen consumentenvertrouwen.”

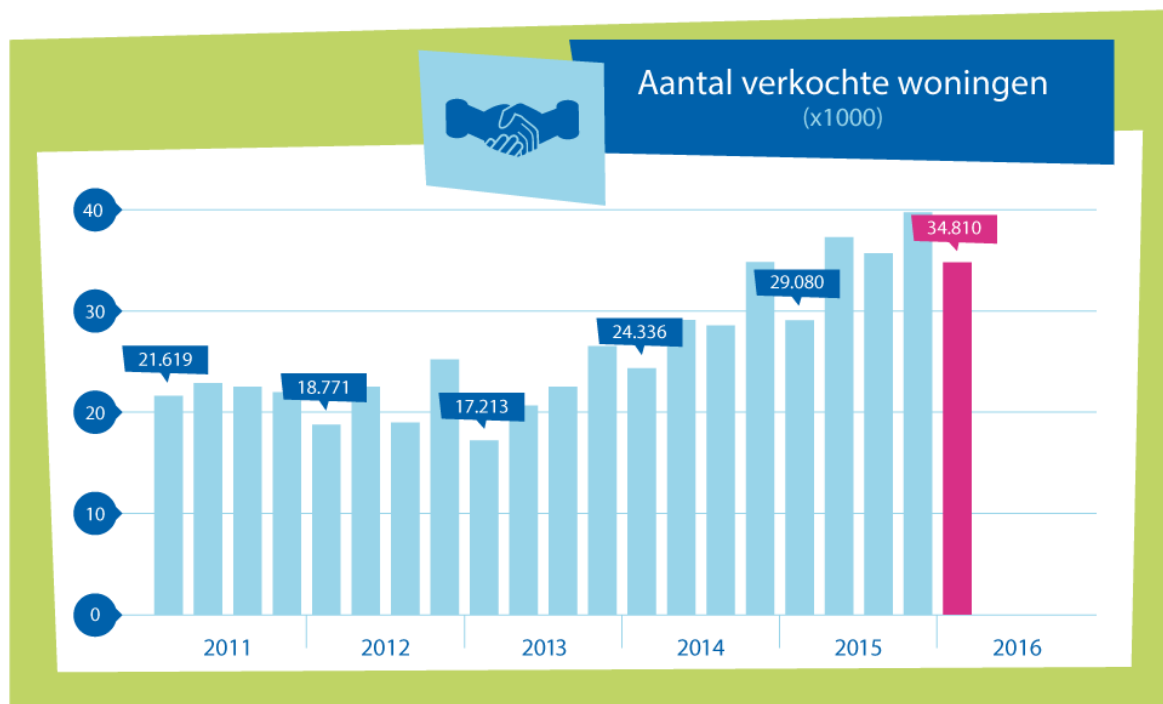
** De nieuwste kwartaalcijfers die de NVM uitgeeft, zijn voorlopig.*

Aantal woningtransacties 20% meer dan jaar eerder

Aan de groei van het aantal transacties lijkt maar geen einde te komen. In het 1^{ste} kwartaal 2016 zijn bijna 20% meer woningen verkocht dan in dezelfde periode een jaar eerder. Het is het 11^{de} opeenvolgende kwartaal dat het aantal transacties hoger is dan het kwartaal een jaar eerder. "De mate waarin het herstel voortzet, is licht verrassend: na het uitstekende jaar 2015 verwachtten wij een afvlakking van de toename van het aantal transacties", zegt de scheidend NVM-voorzitter. De lage hypotheekrente blijft de grote aanjager op de woningmarkt. Over de laatste 4 kwartalen zijn door NVM-makelaars meer dan 147.500 bestaande koopwoningen verkocht (totale markt rond de 193.000 woningen).

Seizoensmatig presteert het 1^{ste} kwartaal altijd minder goed dan het kwartaal ervoor, weet Hukker. Zo ook nu: in vergelijking met het 4^{de} kwartaal 2015 zijn 12,4% minder transacties geregistreerd. Het aandeel tussenwoningen en hoekwoningen in de verkopen neemt af ten gunste van met name het aandeel appartementen. De vrijstaande woning is in het 1^{ste} kwartaal 2016 ruim een kwart meer verkocht dan in hetzelfde kwartaal een jaar eerder.

Een opvallende ontwikkeling in het aantal transacties komt op het conto van de NVM-regio Amsterdam. Tegen de landelijke trend in daalde in de NVM-regio Amsterdam het aantal transacties in vergelijking met een jaar eerder met 2% (landelijk +20%). Hukker: "Daaraan zie je de overspannenheid op de hoofdstedelijke markt: te weinig nieuw aanbod op de markt om aan de vraag te voldoen. Daar is de markt letterlijk aan het droogkoken."

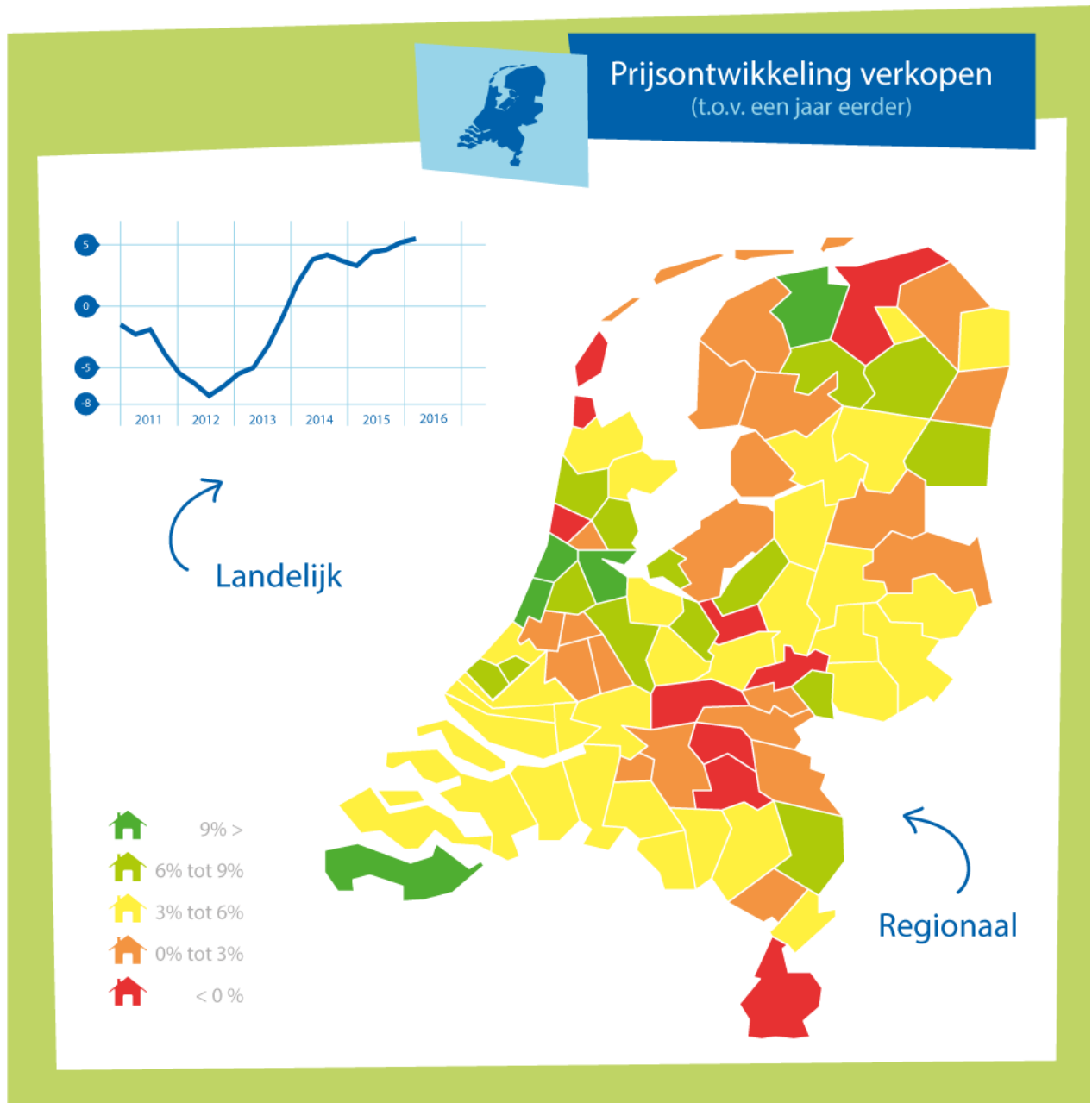


Gemiddelde verkoopprijs al 9 kwartalen in de lift

Voor het 9^{de} achtereenvolgende kwartaal ligt de transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning hoger dan een jaar eerder. In het 1^{ste} kwartaal 2016 is de transactieprijs uitgekomen op gemiddeld 225.000 euro. Verkochte woningen gingen in het 1^{ste} kwartaal 2016 met gemiddeld een 5,5% hogere prijs over de toonbank dan een jaar eerder. "Daarmee is de stijging ook weer sterker geworden, aldus Hukker. "Vooral in regio's met een krappe koopwoningmarkt stegen de prijzen sterker dan gemiddeld. Amsterdam is de grootste uitschieter, met prijsstijging van meer dan 20%. Maar ook in omliggende regio's als Zuid Kennemerland (Haarlem) en de Bollenstreek ligt de prijsontwikkeling met rond de 10% ruim boven het landelijk gemiddelde."

In vergelijking met een jaar eerder is de prijsontwikkeling van de duurdere woningtypen (twee-onder-een-kapwoningen en vrijstaande woningen) wat achtergebleven bij de minder dure woningtypen. Bij de duurdere typen zijn de prijzen met ongeveer 4% op jaarbasis toegenomen, bij de minder dure typen gaat het om circa 6%. Hoe ruimer de markt voor het woningtype, des te beperkter de prijsstijging.

Opvallend is ook de kwartaal-op-kwartaal prijsdaling bij de vrijstaande woningen. Dit lijkt vooral een correctie te zijn op het goede 4^{de} kwartaal 2015 voor vrijstaande woningen. Sinds het dieptepunt op de koopwoningmarkt als gevolg van de crisis bereikt werd, zijn de prijzen van verkochte woningen met ruim 11,3% toegenomen. Hukker: "In geen enkele regio is nog sprake van een voortdurende trendmatige daling van de verkoopprijzen."



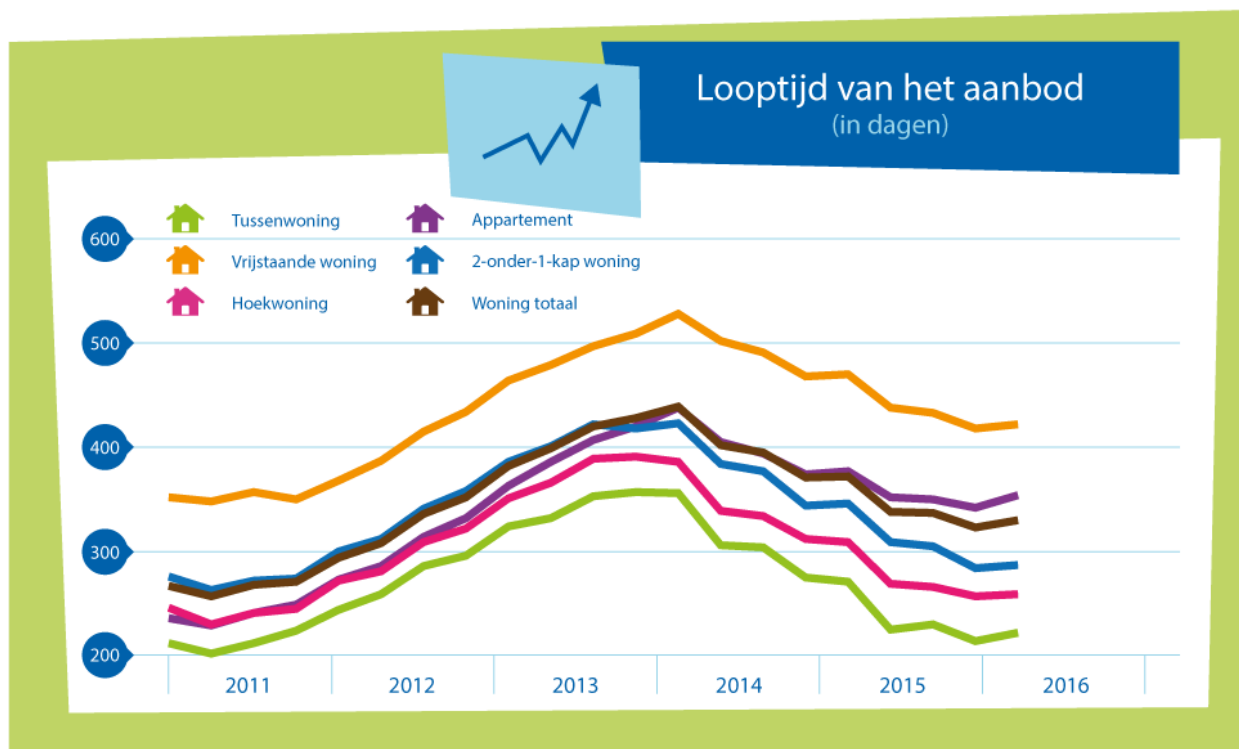


Woningen staan korter te koop

De verkooptijd van de gemiddeld verkochte woning is het afgelopen kwartaal 2016 is uitgekomen op 108 dagen, ofwel ruim 3,5 maand. Daarmee daalde de verkooptijd in een jaar tijd met ruim 11%. De daling van de verkooptijd van appartementen was met ruim 20% het sterkst, die van hoekwoningen met 3,6% het minst.

De verkooptijden van de verschillende woningtypen verschillen gewoontegetrouw sterk. Een tussenwoning kende een verkooptijd van gemiddeld 75 dagen, die van vrijstaande woningen noteerde 205 dagen. In een jaar tijd daalde vooral de verkooptijd in de NVM-regio Amsterdam en omliggende regio's sterk met uitschieters tot 40%. Amsterdam kende zelfs een verkooptijd van gemiddeld slechts 29 dagen.





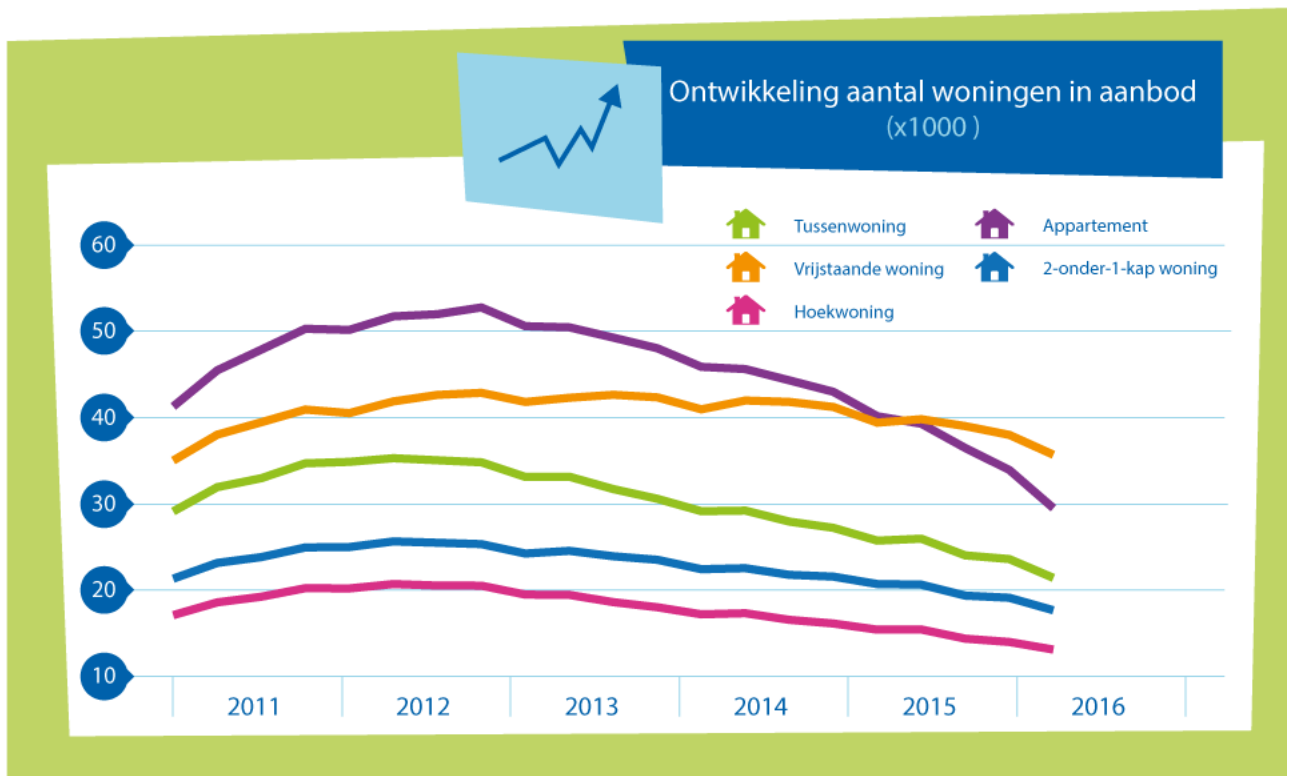
Verskil tussen vraag- en verkoopprijs nog maar klein

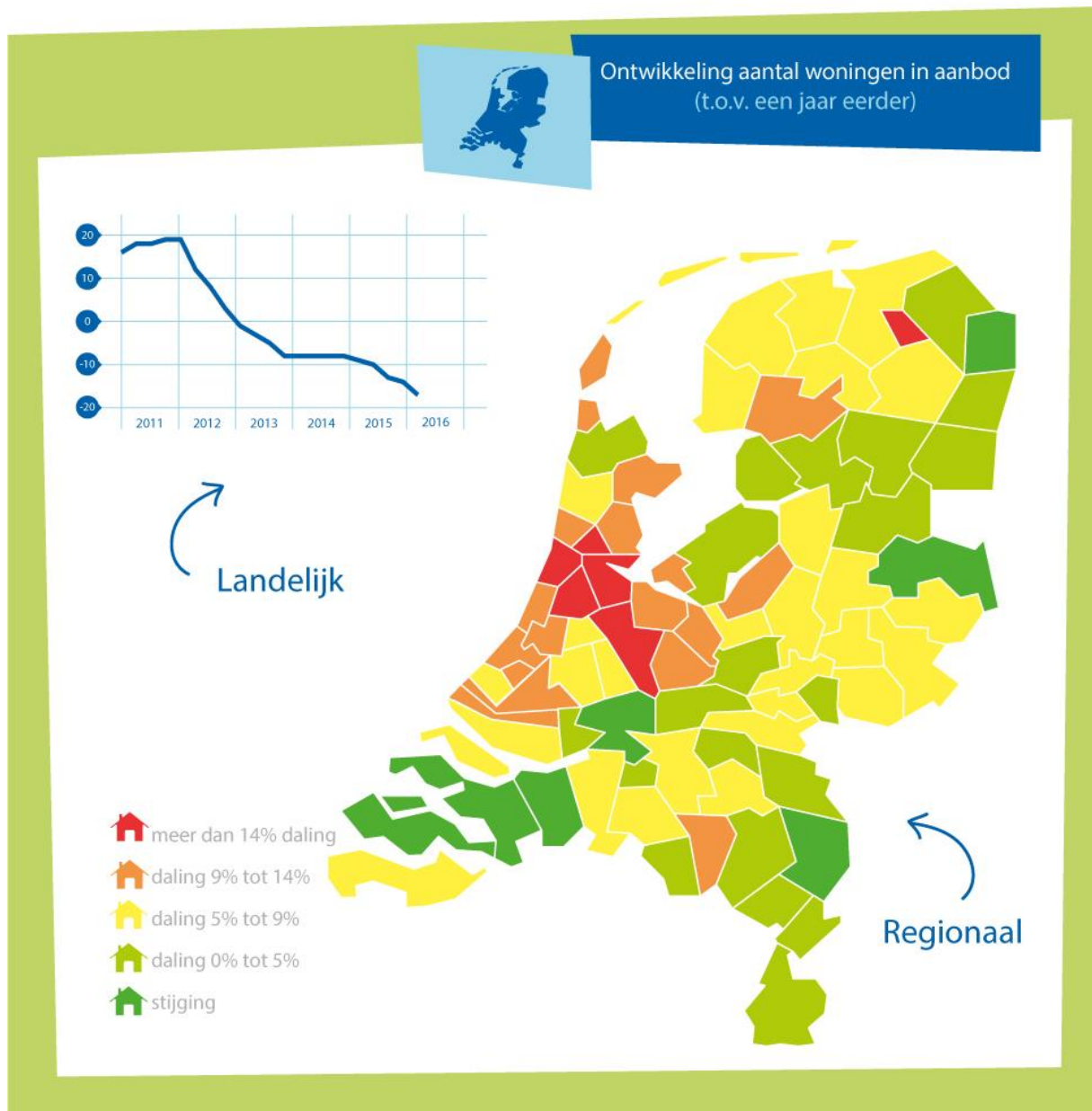
Het verschil tussen de laatste vraagprijs en de uiteindelijke verkoopprijs is het afgelopen kwartaal gestabiliseerd. Ten opzichte van de laatste vraagprijs is er gemiddeld 3,4% minder betaald voor de gemiddeld verkochte woning. Hukker: "Het verschil tussen de oorspronkelijke vraagprijs en transactieprijs wordt steeds kleiner. Daarnaast wordt een groeiend aandeel vanuit de eerste vraagprijs verkocht." Bij verkochte woningen, die minder dan 1 kwartaal op de markt hebben gestaan, ligt het onderhandelingsresultaat rond de 2% gemiddeld. Bij verkochte woningen, die 3 jaar of meer op de markt zijn geweest, is het verschil tussen transactieprijs en de oorspronkelijke vraagprijs nog altijd ruim 18,5%. In het 1^{ste} kwartaal 2016 is 10% van de verkochte woningen boven de vraagprijs van de hand gegaan. "Steeds meer verkopers zijn van mening dat zij in de huidige markt hun vraagprijs niet aan hoeven te passen. Toch blijft voor een grote groep van consumenten, wiens woning al lang in het aanbod staat, een vraagprijsaanpassing een belangrijke mogelijkheid om interesse te kweken", zegt de NVM-voorzitter.

Steeds minder woningen in aanbod

Het aantal woningen dat in Nederland te koop staat, neemt steeds sneller af. Halverwege het 1^{ste} kwartaal 2016 (de peildatum voor het aanbod) staan er bij NVM-makelaars 117.256 woningen in aanbod. Dat is 17% minder dan een jaar geleden. Ook vergeleken met een kwartaal eerder is er sprake van een daling van het woningaanbod van maar liefst 8,8%. In de totale bestaande markt telt het aanbod nu 153.000 koopwoningen. De daling van het aanbod is van alle woningtypen bij appartementen het sterkst: 26,6% ten opzichte van vorig jaar. Het aanbod aan vrijstaande woningen is met 9,4% het minst sterk gedaald. Hukker: "De daling van het woningaanbod wordt niet alleen veroorzaakt door de toename van de verkoopaantallen, er komen ook te weinig nieuw aangeboden woningen op de markt. Terwijl er vergeleken met vorig jaar bijna 20% meer woningen zijn verkocht, is er dit kwartaal slechts 2,8% meer nieuw woningaanbod te noteren vergeleken met een jaar eerder. Ook hier geldt dat er vooral krapte is bij de groep van appartementen. In zekere zin is de markt aan het 'droogkoken'."

Theoretisch zou het nu ongeveer 11 maanden duren om het aanbod van het 1^{ste} kwartaal 2016 te verkopen, aannemende dat er geen nieuw aanbod bij komt. Op het dieptepunt van de crisis was dit bijna 2 jaar en 2 maanden.

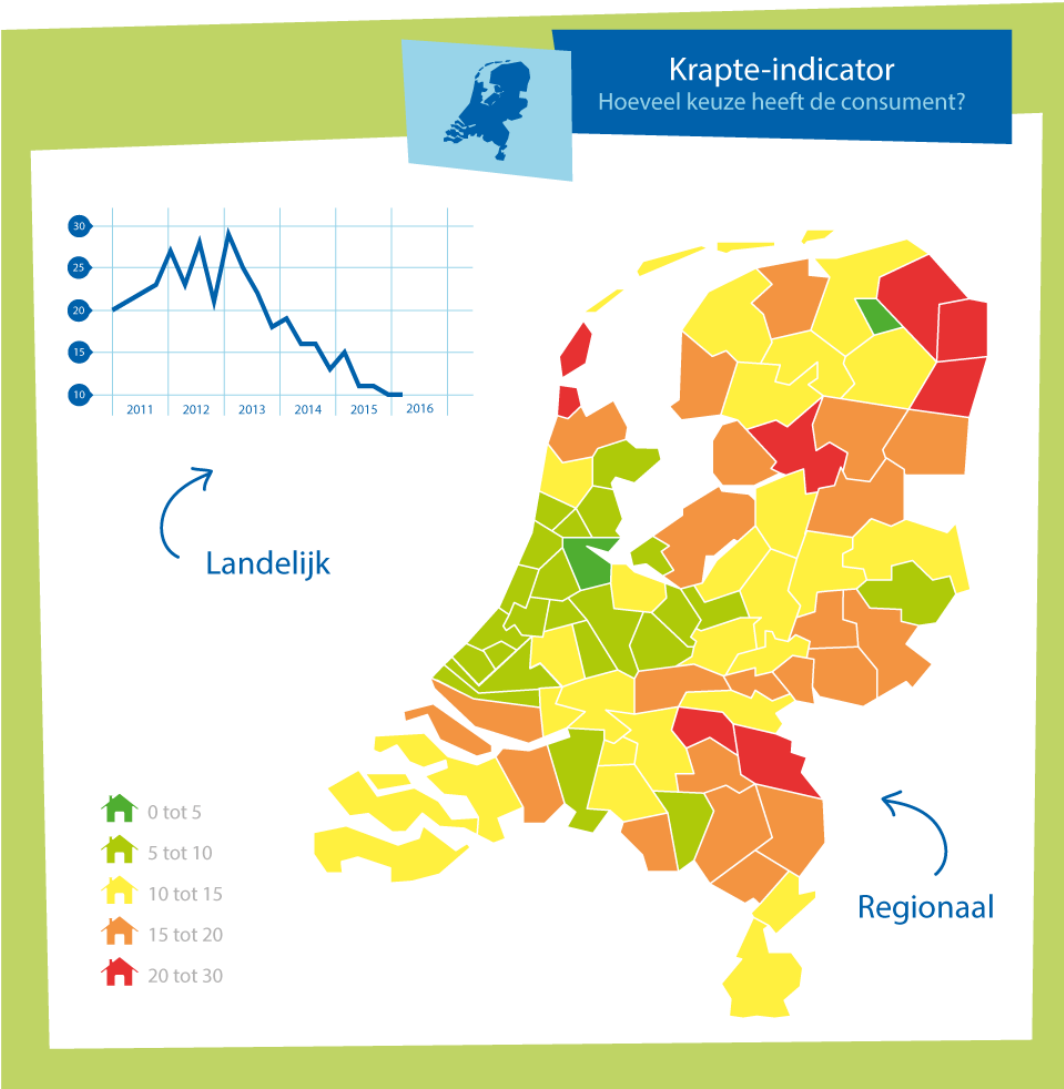
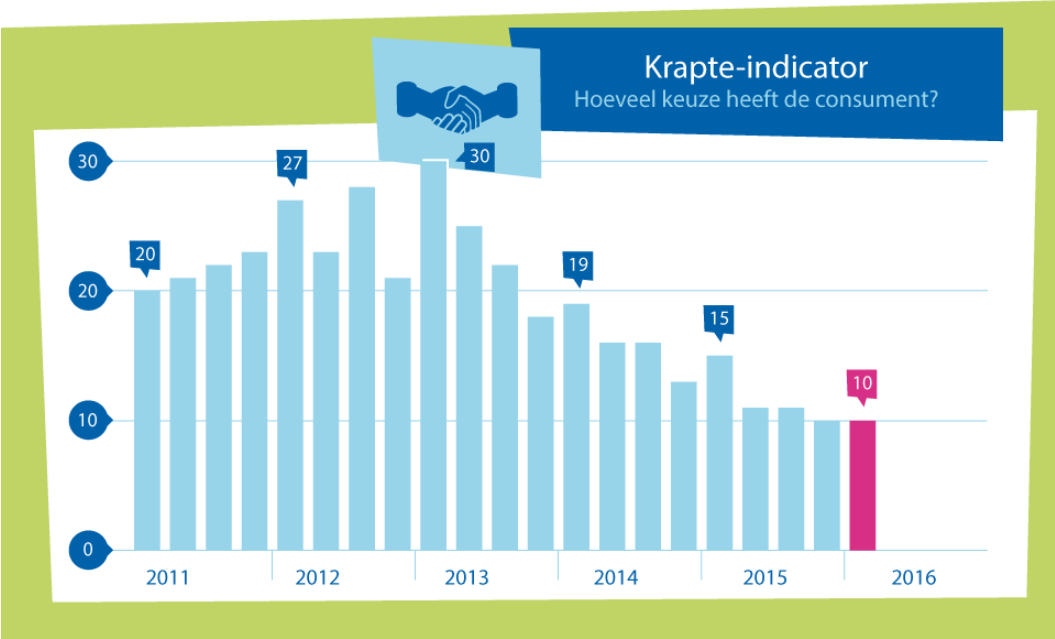


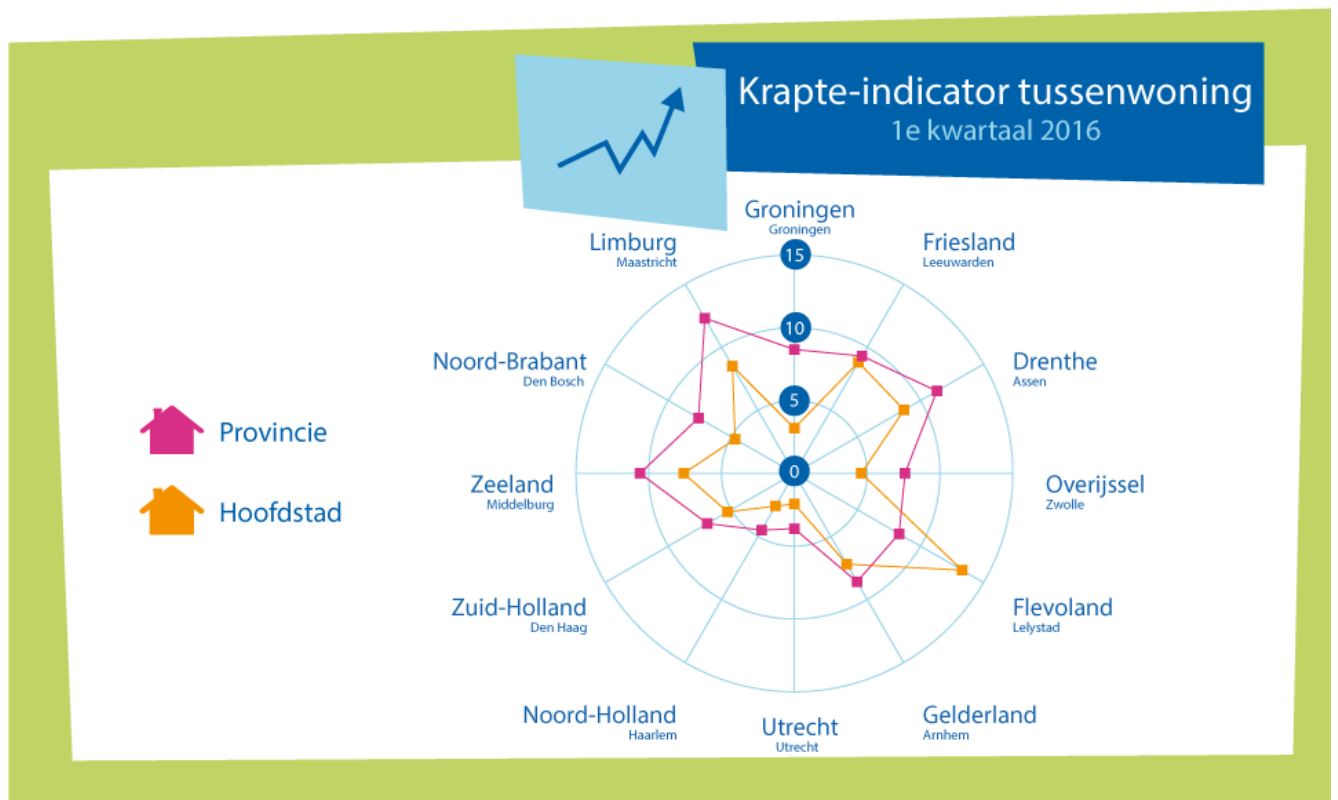


Koper heeft gemiddeld keuze uit 10 woningen

De NVM krapte-indicator geeft een benadering voor het aantal keuzemogelijkheden dat een potentiële koper op de woningmarkt heeft. Het geeft de verhouding weer tussen het aantal woningen in aanbod en het aantal verkochte woningen. "Met de aantrekkende woningmarkt wordt het aantal keuzemogelijkheden voor kopers kleiner", zegt de NVM-voorzitter. In het 1^{ste} kwartaal 2016 kan een gemiddelde consument kiezen uit 10 verschillende woningen, terwijl er dat een jaar eerder nog 15 waren. Enkele jaren geleden, op het dieptepunt van de crisis, konden potentiële kopers kiezen uit 25 tot 30 woningen.

Hukker: "Steeds minder woningen staan te koop, terwijl het aantal kopers toeneemt. Er is, landelijk gezien, voorlopig geen sprake van een verkopersmarkt. Wel is in een aantal gebieden sprake van een sterke verkopersmarkt. Deze gebieden kenmerken zich door een hoge mate van stedelijkheid, een hoog percentage aanbod dat snel verkocht wordt en als gevolg van de grote vraag een opwaartse prijsdruk."



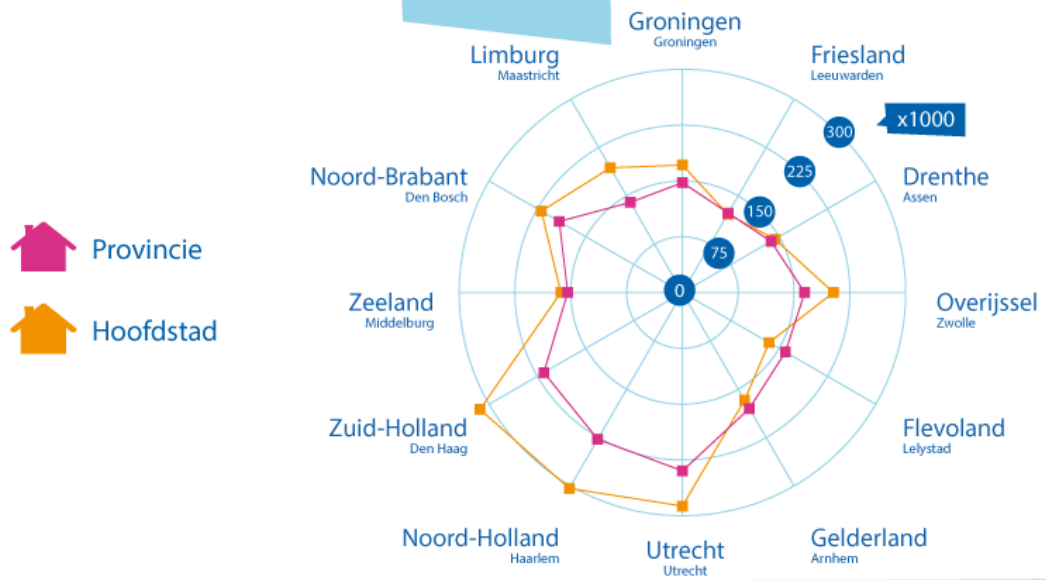


Dynamiek verschilt per regio, maar veel regio's krabbelen wel op

Dé Nederlandse woningmarkt bestaat niet; iedere regio is verschillend en ook binnen een regio kunnen verschillen optreden. Dat geldt niet alleen voor de samenstelling van de woningvoorraad, maar ook voor het krachtenveld van vraag en aanbod. Allerlei ontwikkelingen op bijvoorbeeld demografisch, economisch of infrastructureel gebied hebben invloed. Voor een analyse van de woningmarktontwikkelingen binnen een bepaalde buurt of wijk is het oog van een NVM-makelaar daarom onontbeerlijk, meent Hukker. Om de verschillen binnen Nederland te duiden, zet de NVM de woningmarktregio's af tegen Nederland op een aantal dynamiekskenmerken, zoals de ontwikkeling van de prijzen, aantallen transacties, verkoopquotes, looptijden etc. en kent op basis daarvan een waardering toe aan de verschillende regio's.

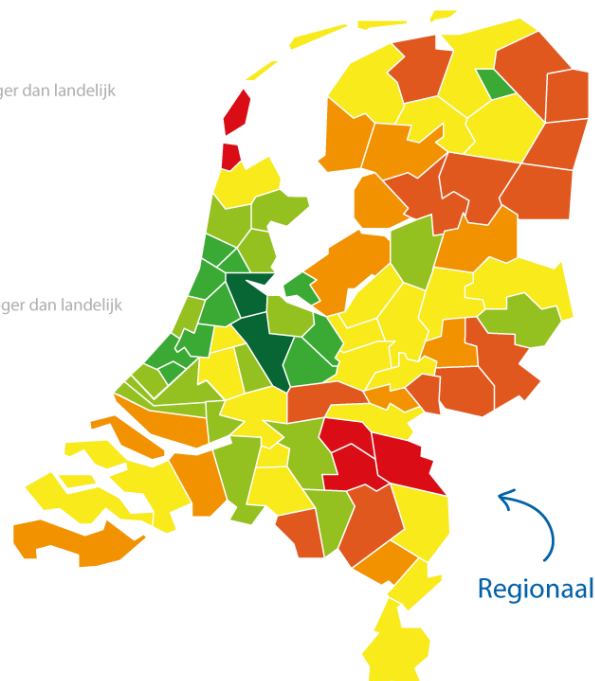
Het kaartje van Nederland maakt duidelijk dat de NVM-regio Amsterdam en inmiddels ook Utrecht boven de andere regio's uitsteken. Ook in de regio's rondom Amsterdam en Utrecht is sprake van een relatief hoge dynamiek, net als in de stad Groningen. Regio's, die qua dynamiek ook boven het Nederlands gemiddelde liggen, zijn vaak regio's met een grote stad, zoals Rotterdam, Den Haag, Eindhoven en Enschede. Gebieden die qua dynamiek achterblijven zijn de noordoostelijke regio's van Noord-Brabant, het zuidoosten van Groningen en de regio Den Helder. Hukker: "Wat betreft de dynamiek is ook hier de tendens dat het in veel regio's beter gaat. In het vorige kwartaal zag je een heleboel regio's waar de dynamiek lager dan landelijk was, nu zijn dat er een stuk minder. Laten we hopen dat de dynamiek de volgende keer over de hele breedte weer een stukje beter is."

Transactieprijs tussenwoning 1e kwartaal 2016



Verschillen in dynamiek per regio Op basis van cijfers over het afgelopen jaar

- Dynamiek lager dan landelijk
-
-
-
- Dynamiek hoger dan landelijk



Doorstroming stagneert ondanks gunstige koopwoningmarkt

Met veel seinen op 'groen' verbaast NVM-voorzitter Hukker zich erover dat de dynamiek op de woningmarkt niet nog veel groter is dan nu het geval is. "Je zou denken dat de mensen in slaapzakken voor de makelaarskantoren liggen om als eerste een woning te kunnen bemachtigen. De woningprijzen zijn laag of in veel gevallen realistisch, de hypotheekrente is historisch laag, dus eigenlijk is het op dit moment een buitenkans om een woning te kopen. Met de realistische prijzen kunnen verkopers sneller en gemakkelijker hun woning kwijt, en de kans dat zij in hun nieuwe woning met een nieuwe hypotheek een stuk minder rente betalen, is groot."

Toch gebeurt dat volgens Hukker onvoldoende. Hij geeft daarvoor verschillende voorbeelden. "Om te beginnen de restschuldproblematiek. Zo'n 800.000 huishoudens in Nederland hebben een woning die op de markt minder waard is dan hun hypotheekschuld. Het overgrote deel van die mensen blijft zitten waar ze zitten, enerzijds omdat ze niet met de restschuld willen of kunnen worden geconfronteerd, anderzijds omdat ze met de aangescherpte regels geen 'droomhuis' meer gefinancierd kunnen krijgen. Slechts een klein deel van hen – zo'n 5% ofwel 40.000 huishoudens – is wel geneigd om te verhuizen. De helft daarvan is de groep die die restschuld wel weet op te lossen, de andere helft niet. Daarmee is het 'onder water staan' een belangrijke factor die doorstroming op de woningmarkt belemmert."

Meer algemeen constateert Hukker dat er, ondanks het toegenomen consumentenvertrouwen, nog steeds een hoop mensen zijn die voorzichtigheid betrachten. "Die durven de stap niet te nemen, willen niet te 'ver springen.' Ook zien we dat consumenten steeds berekender worden, en bij anderen zit de schrik van de voorbije crisis er gewoon nog in. Men is beducht voor de waardevermindering van hun mogelijke woning, of ze niet teveel betalen en of de prijzen wel zullen blijven stijgen. Dat alles belemmert de doorstroming."

Verhuisbereidheid 55-plussers neemt af

De stagnerende doorstroming heeft ook betrekking op het feit dat veel 55-plussers niet langer de stap maken naar een nieuwe koopwoning. De verhuisbereidheid ten opzichte van mensen onder de 55 jaar is half zo groot, zo blijkt uit onderzoek dat de NVM deze week heeft laten uitvoeren door RenM/Matrix. De voornaamste conclusies van de enquête is dat slechts 15% van de ouderen (55+) met een koopwoning geneigd zijn om te verhuizen, tegenover 26% van de jongere koopwoningbezitters (55-) maar in 15%. Daarnaast hebben ouderen een grote voorkeur voor appartementen (66%) en een kleinere woning (62%). Ruim driekwart van de deelnemende 55-plussers geeft aan dat hun woning hooguit kleine aanpassingen nodig heeft om tot op hoge leeftijd zelfstandig en comfortabel in te kunnen blijven wonen. Tot slot wil 22% van de groep 55+ op termijn verhuizen naar een speciaal voor ouderen geschikte woning, terwijl 46% dat nu nog niet weet.

Hukker: "De groep 55-plussers wordt steeds vaker geconfronteerd met de beperkende regelgeving rond hypothecaire financiering. Daar waar in een bestaande situatie relatief eenvoudig een aflosvrije hypotheek wordt betaald, moeten ze bij oversluiten of verhuizen nu aan een toetsmethodiek met aflossing gaan voldoen. Deze rem zorgt er voor dat de doorstroming naar het hogere segment verder wordt beperkt. Net als bij de alleenstaanden zal de regelgeving nadrukkelijker moeten worden toegesneden op deze steeds grotere groep senioren woningbezitters."

Wonen in de oude binnenstad heeft hoge prijs; singles hebben het nakijken

Wie in de Nederlandse steden wil wonen, moet steeds meer geld neerleggen voor zijn of haar woning. Dat geldt vooral voor studentensteden en steden met een monumentaal centrum. Hukker voorspelt dat niet alleen Amsterdam, Utrecht, Leiden en Groningen last gaan krijgen van oververhitting, maar ook andere oude binnensteden in Nederland. "Dat gaat vooral de jongere mensen en de single huishoudens raken. Alleenstaanden in de grote en gewilde steden kunnen steeds moeilijker een woning kopen. De leencapaciteit is aangescherpt en de huizenprijzen daar stijgen onevenredig. Hoe krijgt een single met

45.000 euro aan inkomen een woning van 200.000 euro gefinancierd? Dat gaat niet, nog los van het feit of in deze steden nog aanbod is in die prijsklasse. Als beleidsmaker zou ik graag eens goed kijken naar een oplossing voor deze doelgroep singles, die een steeds grotere groep in onze samenleving gaat vormen.”

En die singles hebben volgens Hukker bij de huidige regels en normen het nakijken.

“Regel iets voor hen. We zien bijvoorbeeld al geruime tijd dat starters pas op latere leeftijd, als ze inmiddels een relatie hebben, de koopwoningmarkt opkomen. De aangepaste regelgeving van het Nibud waarbij het tweede inkomen voor 50% in de financieringspercentages wordt meegenomen, helpt ze dan een handje. Maar de single blijft met ‘lege handen’ staan.”

Versoepeling hypotheekregels nodig om koopwoning bereikbaar te houden

De laatste jaren zijn de hypotheekregels fors aangescherpt en is de risicoperceptie bij zowel consumenten als hypotheekverstrekkers verbeterd. “De nieuwe regelgeving drukt echter zwaar op middeninkomens, starters en zelfstandigen en schiet op dit moment zijn doel voorbij”, aldus Hukker. “De betaalbaarheid van koopwoningen staat vooral in de grote steden sterk onder druk. Om te voorkomen dat deze groepen helemaal niet meer aan een woning kunnen komen, is een versoepeling van de regelgeving op korte termijn hard nodig.

De Loan to Value-limiet maakt veel woningen voor starters onbereikbaar en moet in mijn ogen dan ook niet verder worden verlaagd. Hypotheekverstrekkers passen de inkomenstoets en toetsingsmethodiek in de praktijk zo toe dat doorstromers die willen profiteren van de lage rente hun hypotheek niet kunnen oversluiten. De verplichting om 100% annuïtair af te lossen levert voor middeninkomens bovendien onnodig hoge woonlasten op. Door de verplichting om annuïtair af te lossen te verlagen naar 50% kan het risico van overcreditering al ruim voldoende worden beheerst en ontstaat er weer financieringsruimte voor groepen die op dit moment weinig mogelijkheden hebben op de woningmarkt.”

Nieuwbouw: opnieuw forse stijging verkopen en transactieprijs

In het 1^{ste} kwartaal van 2016 zijn er 7.600 nieuwbouwwoningen verkocht. Dat is een stijging van 34% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. De nieuwbouwmarkt, die in de crisis fors was ingezakt, trekt daarmee nog sneller aan dan de bestaande bouw. Met een keuze van gemiddeld 9 nieuwbouwwoningen per koper (krapte-indicator) is de nieuwbouwmarkt zelfs iets krappere dan de markt voor bestaande koopwoningen. Hukker: “Steeds duidelijker is een seizoenstrend zichtbaar in het op de markt brengen van nieuwe projecten. Daarbij kiezen projectontwikkelaars en makelaars nadrukkelijk niet voor een start verkoop in de kerst- of zomervakantie, maar juist wel in het voorjaar of de herfst.” In totaal is er sprake van een marginale stijging van het aanbod te koop staande nieuwbouwwoningen, in het eerste kwartaal stonden er 22.600 te koop.

Nieuwbouwwoningen worden steeds groter en duurder, waarbij de nadrukkelijke focus op het ontwikkelen van startersappartementen voorbij lijkt en er meer nieuwbouwwoningen ontwikkeld worden voor de doorstroom. De helft van de aangeboden nieuwbouwwoningen heeft een gebruiksoppervlak van 120 vierkante meter of meer. Met een transactieprijs van 272.000 euro werd een prijsstijging van ruim 10% in een jaar genoteerd. De helft van deze prijsstijging is te danken aan de verkoop van steeds grotere woningen. De transactieprijs per m² nam met ‘slechts’ 5% toe.

Meer nieuwbouw nodig en meer op maat bouwen

Met de voorspelde stijging van de Nederlandse bevolking zien we de druk op de woningmarkt verder toenemen, stelt Hukker. "De nieuwbouw zal het tekort aan woningen op korte termijn echter niet weg kunnen werken. Tot 2020 zullen we het tekort zien oplopen. Bij nieuwbouw is het bovendien belangrijk om daar te bouwen waar de behoefte is. En dan doel ik niet alleen op de locaties – vooral de steden dus -, maar ook gericht op de pluriforme samenleving met 17 miljoen mensen die in Nederland leven. Nieuwbouw als maatwerk, gericht op goede huisvesting van al die verschillende groepen mensen: jong en oud, rijk en arm, vaste baan of zzp'er, en niet te vergeten vluchtelingen en statushouders."

Gemeenten moeten diversificatie in woonbehoeftes gestalte geven

Daarnaast blijft punt van aandacht de diversificatie in het woningprogramma, meent de NVM-voorzitter. "Inmiddels is binnen de gemeentelijke visies steeds meer aandacht voor de veranderende bevolkingsopbouw en woningbehoefte die daaruit volgt. De komende jaren zal hier concreet invulling aan moeten worden gegeven. De vraag blijft of dit ook gaat lukken. Laten overheden zich – weer - verleiden door de op korte termijn lucratieve roep van de marktpartijen of houden ze vast aan een lange termijn woningbouwprogramma zoals in hun visies opgenomen? Zeker daar waar in de programma's slechts intenties zijn vastgelegd zonder harde aantallen."

NVM Open Huizen Dag blijft in grote behoefte voorzien

Het aanhoudende succes van de twee maal per jaar gehouden NVM Open Huizen Dag stemt Hukker tevreden. Hoewel er op 2 april 5.000 huiseigenaren minder hun woning openstelden voor bezoek dan bij de najaarseditie 2015 – een gevolg van het feit dat er op dit moment minder woningen te koop staan – meent de NVM-voorzitter dat de Open Huizen Dag een uitstekend middel voor huisbezitters is om hun woning in de 'etalage' te zetten.

"Van woningen die hebben deelgenomen aan de NVM Open Huizen Dag van oktober 2015, was 12 weken later 30% verkocht. Van woningen die niet hebben deelgenomen was 17% verkocht, zo blijkt uit onderzoek. Het is dus alleszins de moeite waard hieraan deel te nemen."

Aan de laatste NVM Open Huizen Dag namen 37.000 huiseigenaren deel. Er kwamen 135.000 bezoekers op de huizen af. "Daarmee blijft het een onverminderd populair fenomeen", aldus Hukker. "Deelname leidt nog steeds tot snellere verkoop van de woning. En we hebben ook gezien, dat woningsite Funda een record aan kijkcijfers had rond de NVM Open Huizen Dag. Bovendien constateerden de NVM-makelaars dat er in de week voorafgaand meer woningen onder voorbehoud zijn verkocht. Kortom, de NVM Open Huizen Dag zorgt voor een grote dynamiek. En het is nog leuk ook, voor alle betrokkenen."

'Bruggenbouwer' Ger Hukker neemt na 9 roerige jaren afscheid

Ger Hukker neemt na 9 roerige jaren afscheid als voorzitter van de NVM. Dat doet hij op 18 april a.s. in Den Haag tijdens het speciale event 'Building Bridges'. Een rode draad in het voorzitterschap van Hukker is het samenwerken, bruggen bouwen, de dialoog met elkaar aangaan, om zo de vastgoedmarkt in Nederland beter te maken. Tijdens het event, dat onder leiding van Jeroen Pauw staat, zullen prominenten als Neelie Kroes, Daan Roosegaarde, Klaas Knot, Stef Blok kleuring geven aan dit 'bruggen bouwen'. Ook zal er die middag een boek worden gepresenteerd waarin 50 experts met uiteenlopende achtergronden een rijkgeschakeerd beeld geven van de vastgoedmarkt in de toekomst en de geleerde lessen van de crisis. Hukker: "Niet lang nadat ik voorzitter werd, brak de financiële crisis uit. Die had, zoals bekend, een grote impact op de woningmarkt. De crisis duurde al met al lang, maar eind 2013 kwam gelukkig het keerpunt. Het was voor de NVM-makelaars en taxateurs geen makkelijke periode, maar we hebben ons er goed doorheen geslagen. Er zijn relatief weinig kantoren verdwenen. Er zijn de komende jaren volop kansen voor ondernemers die willen. Die nieuwe wegen gaan inslaan, hun propositie uitbreiden met nieuwe en andere diensten. Die keuzes durven te maken."

Over het thema 'Building Bridges' is de scheidend voorzitter helder: "De samenleving wordt steeds pluriformer en kent steeds meer belangengroepen die opkomen voor hun achterban. Dat geldt ook voor makelaars en taxateurs. Het is daarbij de kunst om je te verplaatsen in een ander en te onderzoeken wat zijn problemen of belangen zijn. Eigenlijk is empathie het toverwoord, je verplaatsen in een ander. Als je dan nog eens een keer je eigen probleem beetpakt, dan zie je dat je tot een andere afweging komt en ook een andere aanvliegroute kiest. Daar past vaak gewoon samenwerken en samen optrekken in. Dat is nieuw en ook onwennig, want je moet luisteren en concessies doen. Maar je kop in het zand steken en zeggen: ik ben er niet, daarmee is het probleem niet opgelost. Bruggen bouwen is belangrijk en het voornaamste is: dat doen we samen."

Nieuwe NVM-voorzitter Ger Jaarsma wil verder met bruggen bouwen

Op 18 april begint Ger Jaarsma als voorzitter van de NVM. De Fries was tot voor kort directievoorzitter van de Kredietbank Nederland, een functie die hij ruim 6 jaar vervulde. Bij de NVM wil Jaarsma op zijn manier voortgaan op de weg die Ger Hukker heeft ingeslagen: het bouwen van bruggen naar alle relevante stakeholders in de vastgoedmarkt. Jaarsma: "Ik hoop door samenwerking en dialoog de vastgoedmarkt in Nederland weer een paar stappen verder te brengen. We mogen daarbij niet in oude fouten vervallen en moeten leren van de langjarige crisis. We staan met z'n allen, de NVM inbegrepen, voor de grote opdracht om richting te geven aan de nieuwe en steeds veranderende maatschappelijke en marktomstandigheden en -ontwikkelingen. Ik zoek om die reden actief de dialoog en wil doelgericht tot bruikbare en haalbare oplossingen komen."

Jaarsma heeft ook intern een grote opdracht: invulling geven aan de nieuwe strategie, de NVM Visie 2020. "Als voorzitter van een rijkgeschakeerde vereniging van ondernemers vind ik het van belang dat de nieuwe koers breed gedragen wordt, zowel intern als extern. Als we dat voor elkaar hebben, ligt er uiteindelijk ook een commercieel resultaat voor onze leden, al is dat nooit het primaire uitgangspunt voor een vereniging als de NVM."

Voorspelling 2^{de} kwartaal: 10-15% meer transacties en lichte prijsstijging

Hukker verwacht dat ook het 2^{de} kwartaal 2016 weer positief uitpakt. Het aantal transacties zal in dit komende kwartaal naar verwachting met 10 tot 15% toenemen in vergelijking met het afgelopen kwartaal. "Dat is seizoensmatig een heel normale ontwikkeling", weet de NVM-voorzitter. "Daarmee gaan we op jaarbasis voor de totale bestaande koopwoningmarkt in de richting van de 200.000 transacties uitkomen. De prijzen zullen naar verwachting kwartaal op kwartaal tenminste 1% stijgen. Wel blijven de regionale verschillen groot. In oververhitte gebieden kunnen de prijzen kwartaal op kwartaal wel eens 5% stijgen, in regio's met een keiharde kopersmarkt zullen de prijzen nagenoeg gelijk blijven."

Ledenbestand NVM neemt verder toe

Het aantal bij de NVM aangesloten makelaars en taxateurs is in het 1^{ste} kwartaal van 2016 met 42 leden toegenomen. Op dit moment telt de NVM in totaal 4.111 aangesloten ondernemers. Van hen zijn er 3.626 actief op de woningmarkt. Het aantal bij de NVM aangesloten vestigingen bedraagt ultimo maart 2016 2.944. Dat zijn er 8 meer dan het voorgaande kwartaal en 92 meer ten opzichte van maart 2015. Van deze kantoren zijn er 2.659 actief op de woningmarkt. De andere kantoren zijn actief in bijvoorbeeld zakelijk of agrarisch onroerend goed.

Noot voor de redactie:

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Roeland Kimman, communicatie, media en woordvoering. Telefoon 030 6085 185, mobiel 06 - 55 205 205
E-mail: kimman@nvm.nl