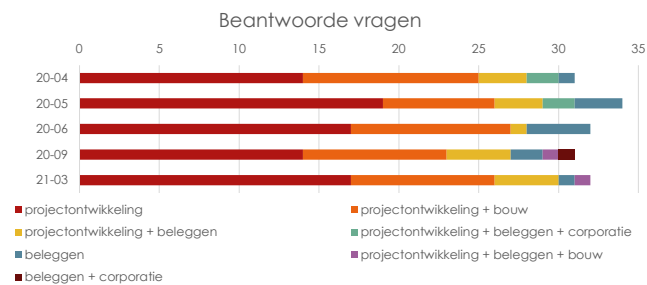


# Resultaten NEPROM-conjunctuurenquête

D.D. MRT. 2020



In de week van 15 maart is de NEPROM-conjunctuurenquête uitgezet onder de NEPROM-lidbedrijven. Dit is een herhaling van de enquête die in april, mei, juni en september 2020 is uitgevoerd. De belangrijkste resultaten van en veranderingen tussen de opeenvolgende metingen zijn in deze presentatie samengevat aan de hand van een aantal vragen en geïllustreerd met een beperkte selectie aan grafieken. Een overzicht van alle vragen en antwoorden is op te vragen bij [Margriet Schepman](#).

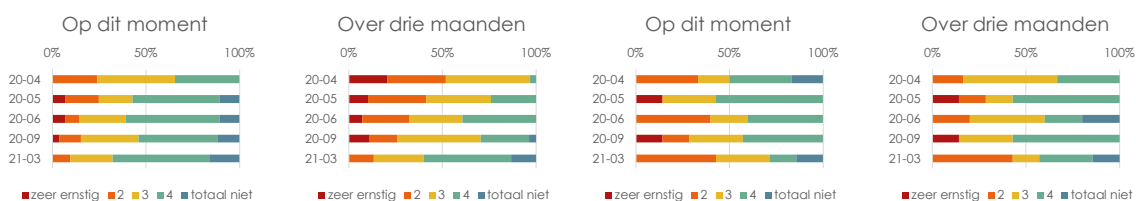
## Wie hebben de enquête ingevuld?

Per keer hebben circa 30 bedrijven deelgenomen. Hiervan heeft ongeveer de helft alleen vragen over projectontwikkeling ingevuld en bijna een derde vragen over projectontwikkeling en bouwactiviteiten. In totaal heeft 90% van de respondenten (een deel van) de vragen over projectontwikkeling beantwoord. Ongeveer 30% beantwoordde vragen over bouwactiviteiten en 20% over beleggingsactiviteiten. De vragen over corporatieactiviteiten zijn nauwelijks beantwoord. Daardoor kunnen hier geen conclusies aan worden verbonden.

In totaal hebben 44 verschillende bedrijven hun gegevens achtergelaten. Drie hiervan hebben alle metingen ingevuld en zes bedrijven deden vier keer mee. Per keer hebben circa tien bedrijven de vragenlijst anoniem ingevuld.

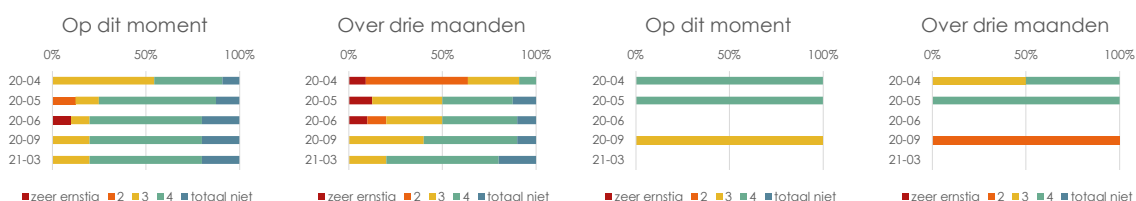
# Mate waarin activiteiten geraakt worden door corona

## Projectontwikkeling



## Beleggen

## Bouw



## Corporatie

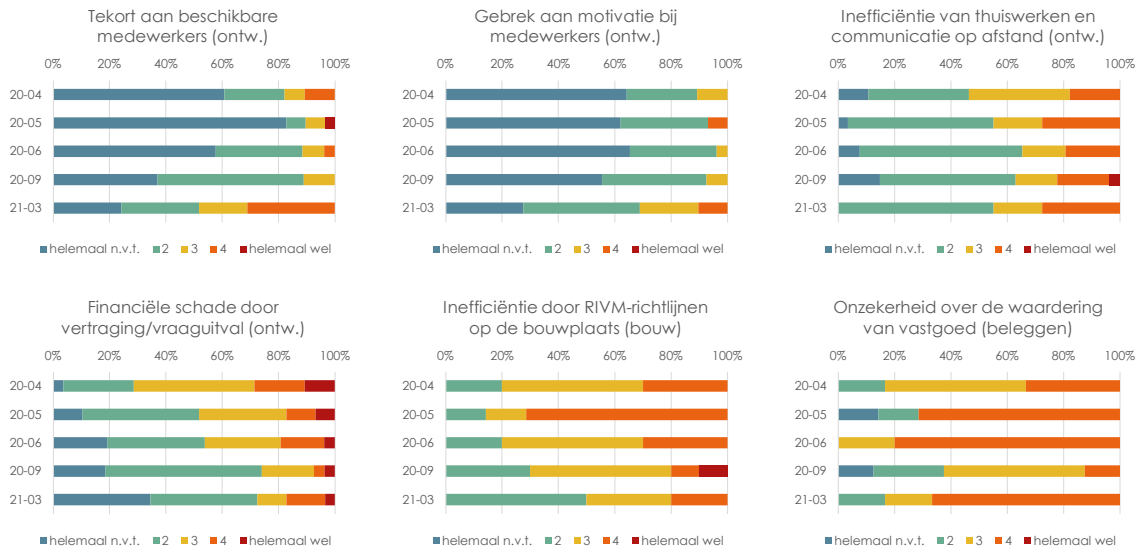
### Welke activiteiten worden het meest geraakt?

De projectontwikkelingsactiviteiten worden steeds minder geraakt door de gevolgen van corona. Twee derde van de bedrijven wordt (totaal) niet geraakt en nog slechts 10% wordt ernstig geraakt. In het begin van de pandemie zag slechts 5% van de ontwikkelaars de situatie over drie maanden met weinig zorgen tegemoet en verwachtte 50% (zeer) ernstig geraakt te worden. Inmiddels denkt 60% over drie maanden (totaal) niet geraakt te worden en nog maar 15% ernstig. Hiermee zijn de vooruitzichten voor over drie maanden nog altijd iets somberder dan de actuele situatie, maar het verschil is opnieuw kleiner geworden.

In de bouw geeft al sinds juni vorig jaar 80% aan op dit moment (totaal) niet geraakt te worden. Sinds september wordt geen bedrijf meer (zeer) ernstig geraakt. In de eerdere metingen verwachtten de bedrijven een verslechtering voor de bouwactiviteiten in de nabije toekomst. In de laatste meting verwacht men voor het eerst dat de situatie over drie maanden hetzelfde is als nu.

Het beeld over de beleggingsactiviteiten laat een iets minder duidelijke lijn zien. In de actuele situatie lijken deze activiteiten door de tijd heen wat meer last te krijgen van de gevolgen van corona. Op dit moment wordt ruim 40% ernstig geraakt en krap 30% (totaal) niet. Het aandeel dat (zeer) ernstig geraakt wordt is voor het eerst groter dan het aandeel dat (totaal) niet geraakt wordt. In de laatste drie metingen werd de situatie over drie maanden positiever beoordeeld dan de actuele situatie. Dit verschil wordt kleiner.

## Problemen intern



### Welke problemen ondervindt men intern?

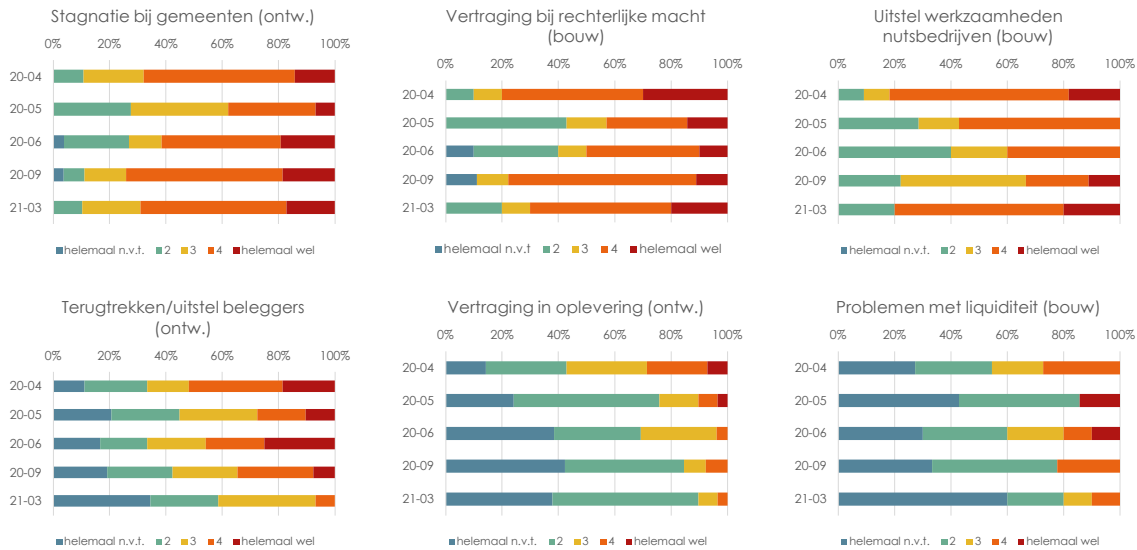
Steeds meer bedrijven kampen met een tekort aan beschikbare medewerkers. Het aandeel projectontwikkelaars waarvoor dit (helemaal) wel van toepassing is steeg van minder dan 5% in mei 2020 tot 30% nu. In de bouw zijn er zelfs meer bedrijven waarvoor dit (helemaal) wel van toepassing is (40%) dan waarvoor dit (helemaal) niet van toepassing is (30%)! Ook ervaren bedrijven een verslechtering in de motivatie van medewerkers en krijgen ze meer last van inefficiëntie van thuiswerken en communicatie op afstand. Dit geldt voor de bouw in iets mindere mate dan voor projectontwikkeling. Hoewel het door de beperkte respons van beleggers lastiger is een duidelijke lijn te ontdekken, lijken ook zij hierover minder positief te zijn dan eerder.

De grootste interne problemen bij de start van de coronacrisis voor projectontwikkelaars en bouwers zijn dat nu niet meer. Financiële schade door vertraging/vraaguitval is voor bijna driekwart van de bedrijven (helemaal) niet meer van toepassing en nog voor ruim een zesde (helemaal) wel. Dit was de grootste verandering in positieve zin. Onzekerheid en daardoor uitstellen van besluiten speelt ook voor steeds minder bedrijven. Dat is nu het minste probleem. In de bouw is de inefficiëntie door RIVM-richtlijnen op de bouwplaats voor een groeiend aandeel bedrijven niet meer van toepassing. Voor 50% is dit geen probleem, het hoogste sinds maart vorig jaar.

Voor beleggers is de onzekerheid over de waardering van vastgoed al sinds het begin van de coronapandemie het grootste interne probleem. Het lijkt erop dat de forse afname van dit probleem in september een incident was.

Voor veel ontwikkelaars zien kansen voor innovatie in hun eigen organisatie. Industrialisatie en houtbouw worden meermaals als kans genoemd, net als andere, efficiëntere manieren van werken en nieuwe, specifieke woonconcepten.

## Problemen in samenwerking met derden



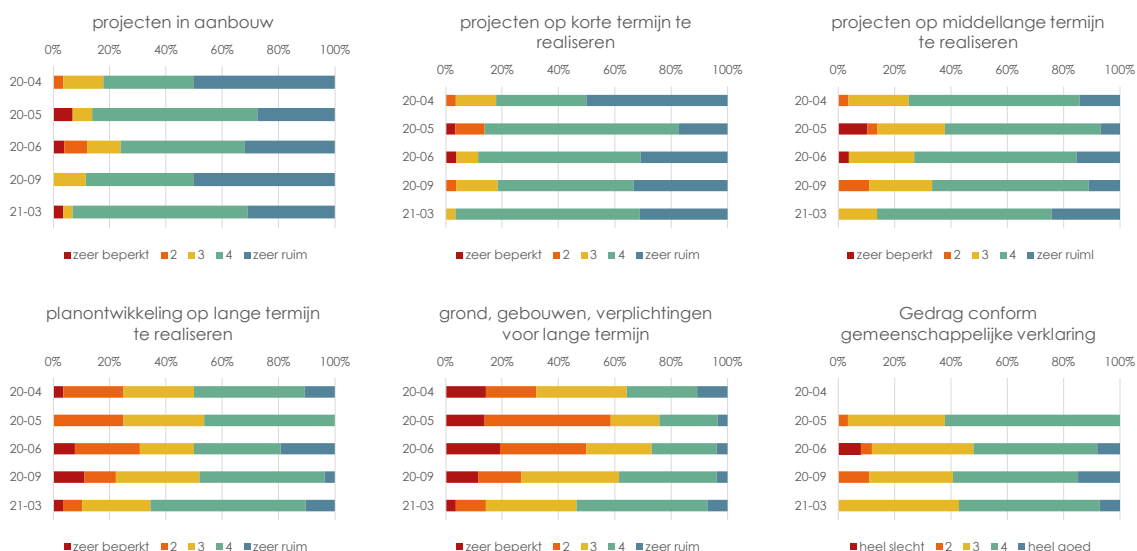
### Welke problemen ondervindt men in de samenwerking met anderen?

De samenwerking met gemeenten is de grootste bottleneck voor projectontwikkelaars. 70% heeft (helemaal) wel last van stagnatie bij gemeenten. Dit is iets minder dan in september 2020. Opvallend is dat dit toen ook gold 90% van de bouwers, maar nu nog 'slechts' voor de helft.

Voor projectontwikkelaars deed de grootste verslechtering zich voor bij de rechterlijke macht. Het aandeel dat (helemaal) wel last heeft van vertraging daar liep op van 40% tot 50%. Bij de bouwers ondervindt 70% (helemaal) wel vertraging bij de rechterlijke macht. Dit is iets minder dan in de vorige meting, maar na uitstel van werkzaamheden door nutsbedrijven wel het grootste probleem. Opvallend is de stijging van het aandeel bouwers dat (helemaal) wel problemen met de nutsbedrijven ervaart, van een derde in september 2020 tot 80% in maart 2021. Ongeveer de helft van de ontwikkelaars heeft hiermee te maken. Uit de toelichtingen blijkt dat ook bij nutsbedrijven gebrek aan mankracht speelt.

In de samenwerking met beleggers zagen projectontwikkelaars de grootste verbetering. Terugtrekken en/of uitstellen van besluiten door beleggers is in maart 2021 nog bij minder dan 10% (helemaal) van toepassing. In september had nog bijna 35% van de ontwikkelaars hier last van. Daarnaast was er een forse toename in het aandeel bedrijven waarvoor gebrek aan (nieuwe) financiering (helemaal) niet van toepassing was. Vertraging in de oplevering is voor ontwikkelaars het minst problematisch (voor minder dan 5% van toepassing). Problemen met liquiditeit vormen voor de bouwers het minste probleem.

## Investeringsbereidheid en Gem. verklaring (proj.ontw.)



### Hoe staat het met de naleving van de gemeenschappelijke verklaring?

Projectontwikkelaars zijn over het algemeen nog (zeer) ruim bereid en in staat om te investeren/betalen te doen in lopende en toekomstige projecten. Het beeld wisselt een beetje tussen de metingen. Naarmate de investeringen verder in de toekomst liggen cq. risicovoller zijn, neemt bereidheid tot investeren af. Opvallend is dat ontwikkelaars sinds mei 2020 steeds meer bereid en in staat zijn tot investeren in grond, gebouwen en verplichtingen voor lange termijn. In de laatste meting is ook voor projecten voor middellange termijn en planontwikkeling voor lange termijn een ruimere bereidheid tot investeren dan eerder.

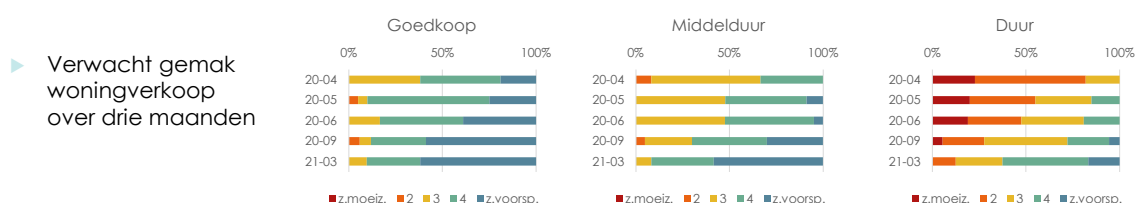
Om te blijven investeren, zoals afgesproken in de gemeenschappelijke verklaring ‘Samen doorbouwen aan Nederland’, hebben ontwikkelaars op verschillende vlakken voldoende zekerheid en snelheid nodig. Verreweg het meest genoemd worden zaken als snelle afwikkeling van procedures en vergunningstrajecten door gemeenten. Ook financiële aspecten komen meermaals naar voren (haalbaarheid en financiering). In eerdere metingen werd stabiele regelgeving genoemd o.a. rond huurbeleid en belastingheffing. Dit lijkt momenteel niet te spelen, net zo min als wensen rond gegarandeerde afzet aan corporaties of beleggers of een achtervang voor onverkochte woningen.

Projectontwikkelaars beoordelen de naleving van de gemeenschappelijke verklaring als neutraal tot heel goed waar het gaat om zaken als financiële risico's niet eenzijdig bij andere partijen neerleggen, goed onderling overleg wanneer contractuele afspraken niet tijdig kunnen worden nagekomen en wederzijds coulance betrachten. Er zijn voor het eerst geen bedrijven die vinden dat de afspraken slecht worden nagekomen. Om aan deze afspraken te kunnen (blijven) voldoen, is blijvend commitment, onderling begrip en vertrouwen van alle partijen nodig.

# Verkoop van woningen

Maart 2021 t.o.v. September 2020

	Goedkoop	Middelduur	Duur
Appartementen			
- Inschrijvingen	↑	↑	↑
- Verkopen	↓	↑	↑
- Uitstel/ontbinding	↓	↓	↓
Eengezinswoningen			
- Inschrijvingen	↑	↑	↑
- Verkopen	⇒	↑	↑
- Uitstel/ontbinding	↓	↓	↓



## Hoe verloopt de verkoop van woningen aan particulieren?

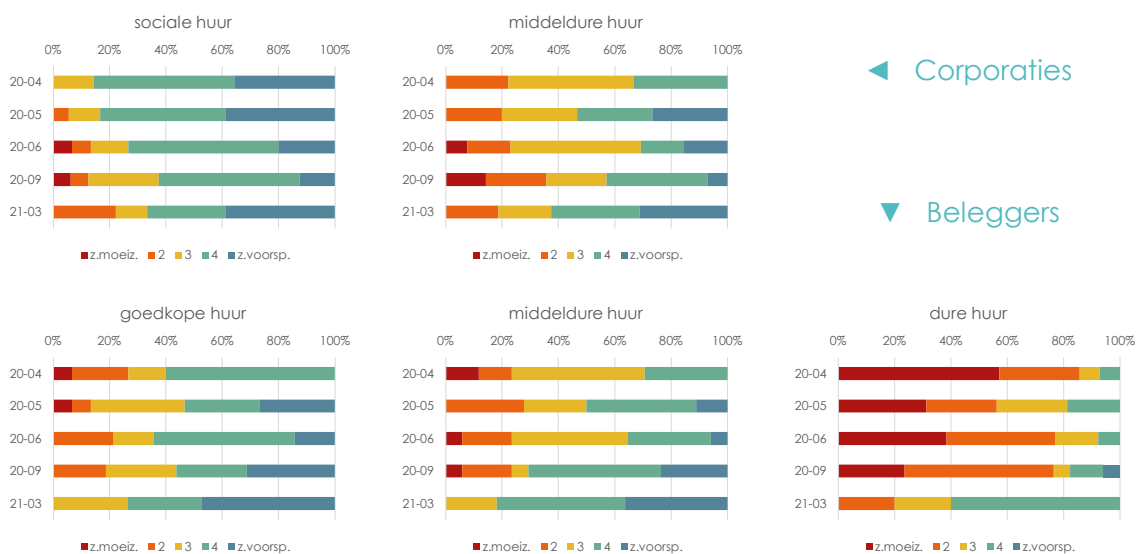
Na een kleine stagnatie in het aantal inschrijvingen voor goedkope en middeldure eengezinswoningen is tussen september 2020 en maart 2021 voor alle woningen het aandeel bedrijven gegroeid dat het aantal inschrijvingen (zeer) hoog vindt. Het aantal verkopen van middeldure en dure woningen wordt ook door steeds meer bedrijven als (zeer) hoog beoordeeld. Voor goedkope appartementen neemt dit aandeel voor het eerst af. Voor dure appartementen is de verbetering spectaculair. Het aandeel bedrijven dat het aantal verkopen van dure appartementen hoog vindt, groeide van 10% tot 60% en daarnaast is er voor het eerst een bedrijf dat het aantal verkopen zeer hoog vindt.

De respondenten oordelen in maart positiever over het (zeer) lage aantal ontbindingen en uitstel van beslissingen dan een half jaar eerder. Geen enkel bedrijf vindt voor goedkope woningen het aantal uitstel beslissing/ontbinding nu (zeer) hoog.

De prognose voor het gemak waarmee ontwikkelaars over drie maanden hun woningen denken te verkopen, ziet er voor alle prijsklassen rooskleuriger uit dan bij de vorige meting. Ten opzichte van het actuele sentiment lijkt de prognose voor over drie maanden vaak (iets) slechter te zijn. Voor de dure woningen lijkt prognose al sinds juni redelijk in overeenstemming te zijn met het actuele situatie.

Te weinig aanbod is verreweg de meest genoemde belemmering voor de verkoop van woningen. Ook de hypotheekverstrekking aan zzp-ers met beperkte buffers is een punt van zorg. Bij de dure woningen signaleren ontwikkelaars daarnaast dat kopers geen aankoopbeslissing durven nemen, doordat ze onzeker zijn over hun toekomst. Dit wordt echter veel minder vaak genoemd dan in de eerdere metingen. In de toelichting komen diverse zaken naar voren, zoals de mismatch tussen inkomen en woningprijzen en te weinig en te dure locaties.

## Afzet aan corporaties en beleggers



### Hoe verloopt de verkoop van huurwoningen aan beleggers en corporaties?

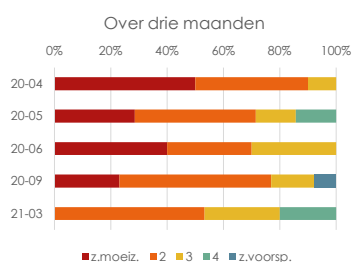
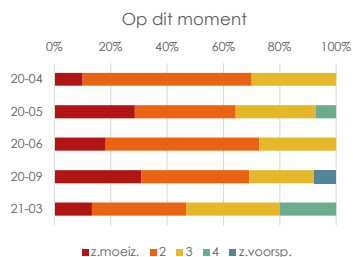
Tot en met september 2020 verliep de verkoop van sociale huurwoningen aan corporaties langzaam maar zeker minder voorspoedig. In maart 2021 is vooral het aandeel ontwikkelaars dat vindt dat dit zeer voorspoedig gaat aanzienlijk gegroeid ten opzichte van een half jaar eerder. Daar tegenover staan ook iets meer ontwikkelaars dit vinden dat dit moeizaam gaat. Bij middeldure huur is een verbetering te zien. De verkoop hiervan aan corporaties loopt voorspoediger dan in alle eerdere metingen. Over drie maanden voorziet men voor sociale huur weinig verandering, voor middeldure huur een kleine verbetering.

De verkoop van goedkope en middeldure huur aan beleggers verloopt voorspoediger dan aan corporaties. Ten opzichte van september is een duidelijk verbetering te zien. Er is nu geen ontwikkelaar meer die vindt dat dit (zeer) moeizaam gaat. Bij de dure huur is de grootste verbetering te zien. Het aandeel dat vindt dat verkoop (zeer) voorspoedig verloopt is gestegen van 20% naar 60%. De acquisitiebereidheid van beleggers is voor de dure woningen ook toegenomen, zij het wat minder spectaculair.

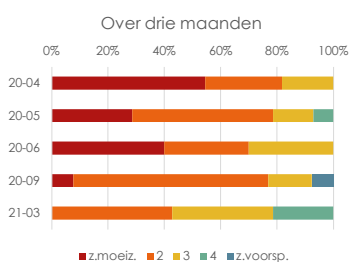
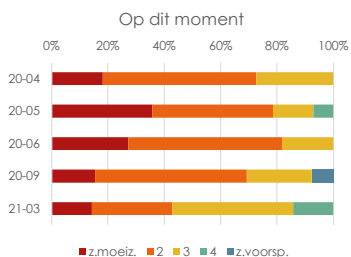
Opvallend is dat “anders, namelijk...” het meest als belemmering is genoemd voor de woningverkoop aan corporaties en dat men daarbij vrijwel unaniem de kostprijs van woningen noemt. Overigens geven ook veel projectontwikkelaars aan hierbij geen belemmeringen te ervaren. Onzekerheid over de verkoop-/beleggingswaarde is de meest genoemde belemmering bij de verkoop van woningen aan beleggers. In de toelichting komen uiteenlopende belemmeringen aan bod, zoals de kostprijs van woningen en onzekerheid over de toekomstige huurontwikkeling door overheidsbeleid.

## Mixed use projecten

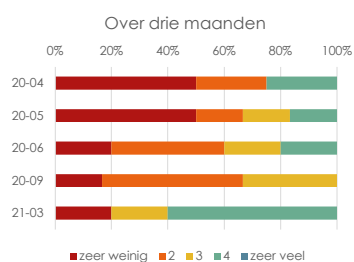
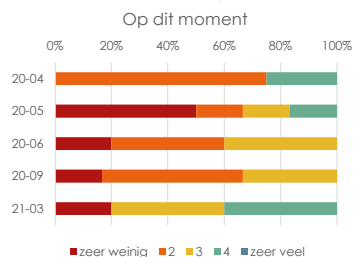
### Verhuur



### Verkoop aan beleggers



### Interesse in acquisitie



### Wat gebeurt er bij mixed use projecten?

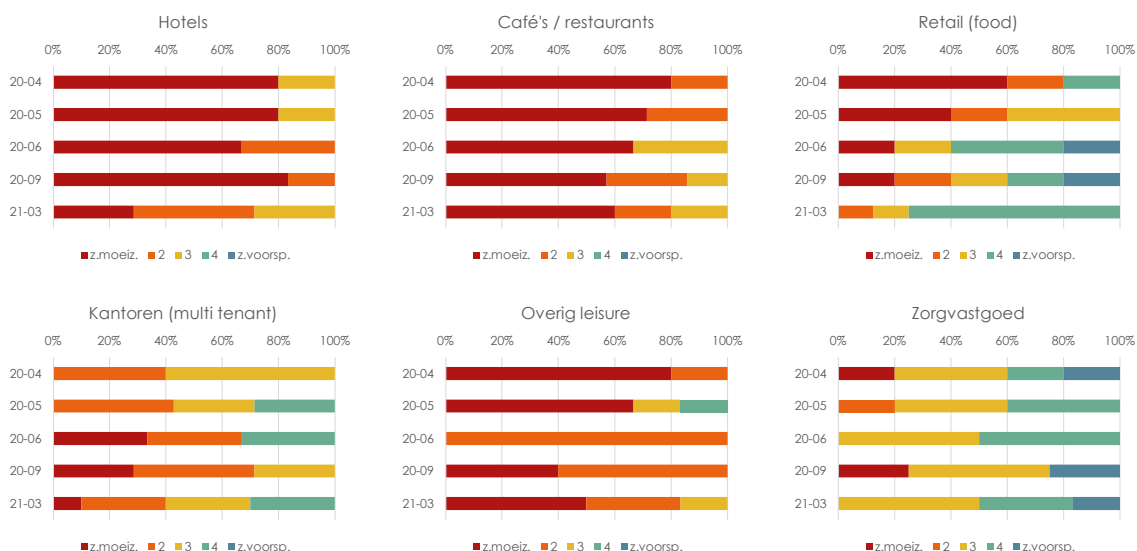
Ten opzichte van de eerdere metingen zijn ontwikkelaars nu minder negatief over de verhuur van mixed use projecten. Minder dan 50% vindt dat nu (zeer) moeizaam. Een iets groter aandeel verwacht dat de verhuur over drie maanden moeizaam zal verlopen, maar er zijn geen bedrijven die denken dat het dan zeer moeizaam zal zijn. Het beeld bij verkoop van mixed use projecten aan beleggers en/of eindgebruikers is vergelijkbaar.

Onder beleggers is de interesse in acquisitie van mixed use ontwikkelingen duidelijk toegenomen. Deze toename heeft zich voor ontwikkelaars nog maar ten dele vertaald in een meer voorspoedige verkoop van mixed use aan beleggers.

Nog steeds noemen de meeste ontwikkelaars twijfel bij beleggers over de slagingskansen van mixed use projecten als belangrijke belemmering voor verkoop en verhuur. Terughoudendheid van financiers speelt volgens velen ook nog een belangrijke rol. Moeilijkheden met de timing van verschillende functies noemen ze nu minder vaak.



## Verhuur van niet-woningen (op dit moment)



### Wat speelt er bij de verhuur van commercieel en maatschappelijk vastgoed?

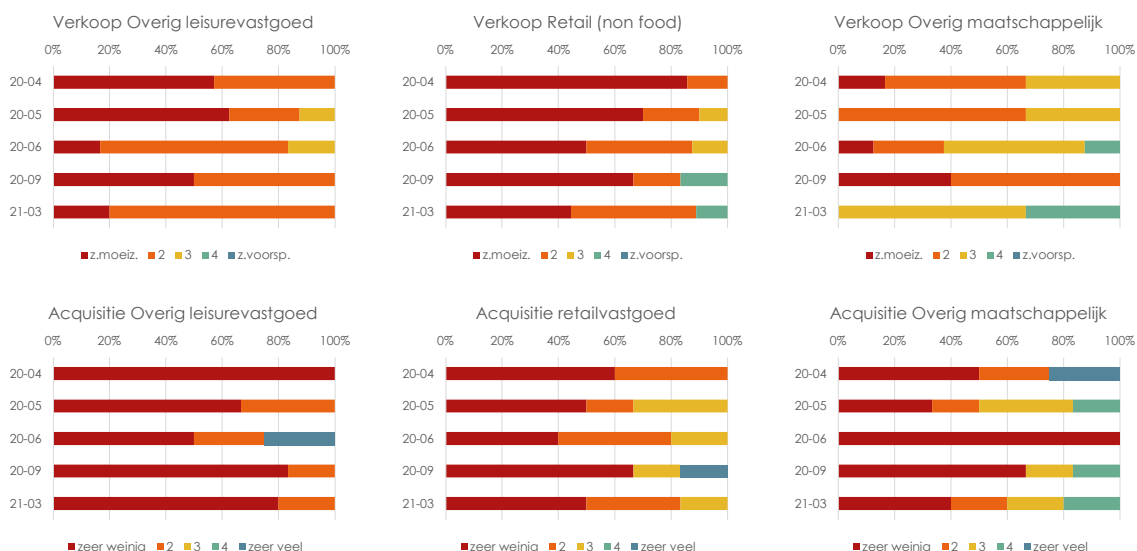
In september was het gemiddelde oordeel over de verhuurbaarheid van niet-woningen slechter dan in juni 2020. In maart 2021 stonden alle segmenten er weer beter voor dan in september. De grootste verbeteringen was te zien bij hotels en kantoren. De verhuur van hotels verliep in juni en september volgens alle respondenten (zeer) moeilijk. Dit is teruggelopen tot 75%. De rest oordeelt neutraal. Dit is nu niet meer het moeilijkst verhuurbare segment. Van kantoren vindt een deel weer dat verhuur voorspoedig gaat. Dit deel is bij multi tenant kantoren groter dan bij single tenant.

De verhuur van café's / restaurants en overige leisure verlopen op dit moment het moeilijkst. Voor café's / restaurants vindt nog altijd 60% dat dit zeer moeizaam gaat. De verhuur van zorg en retail (food) verloopt het meest voorspoedig. Er zijn geen, respectievelijk nauwelijks bedrijven die de verhuur van deze segmenten moeizaam vinden.

De paar beleggers die de vragen over initiële verhuur hebben beantwoord, ervaren in alle segmenten meer moeite met initiële verhuur dan de ontwikkelaars met de verhuur ervaren. De verhuur van horeca en leisure beoordelen ze unaniem als zeer moeizaam. Een neutraal oordeel over het gemak waarmee initiële verhuur van vastgoed verloopt, is onder beleggers op dit moment het hoogst haalbare. Dit oordeel geldt voor zorg en overig maatschappelijk vastgoed.

Onzekerheid over toekomstige vastgoedbehoefte (locatie, metrage) vormt nu de meest genoemde belemmering voor de verhuur van niet-woningen. Voor commercieel vastgoed speelt daarnaast onzekerheid over het voortbestaan van de onderneming. Onvoldoende financiële middelen zijn voor de verhuur van maatschappelijk vastgoed een vaker genoemde belemmering.

## Verkoop en acquisitie niet-woningen



### Wat speelt er bij de verkoop en acquisitie van commercieel en maatschappelijk vastgoed?

Net als de verhuur verliep ook verkoop van niet-woningen in september 2020 moeizamer dan in juni. En de verkoop verloopt nu ook weer wat voorspoediger dan in september en, met uitzondering van overig leisure vastgoed, ook beter dan in juni 2020. De verkoop van overig maatschappelijk vastgoed liet het grootste herstel zien, na de eerdere grootste verslechtering.

Ontwikkelaars zijn nu overwegend iets positiever over de verkoopbaarheid van niet-woningen dan over de verhuurbaarheid. Alleen voor retail (non food) vindt men de verkoop moeizamer dan de verhuur. Bijna 90% van de ontwikkelaars ervaart de verkoop van non food retail aan beleggers en/of eindgebruikers als (zeer) moeizaam. Dit is nu het moeilijkst verkoopbare segment, al blijft ook de verkoop van horeca en leisure (zeer) moeizaam. De verwachting is dat de verkoop over drie maanden iets voorspoediger zal verlopen, maar dit blijven naar verwachting de moeilijkst verkoopbare segmenten.

Het zijn ook de segmenten waarin beleggers (zeer) weinig interesse hebben. Zij verwachten dat dit over drie maanden heel licht zal verbeteren. Overig leisurevastgoed blijft dan naar verwachting het minst in trek. Interesse in acquisitie van kantoren is er bijna net zo min. 50% heeft hier (zeer) weinig interesse in. Alleen in zorgvastgoed is wel (zeer) veel interesse, bij 60% van de beleggers die de enquête invulden.

Opvallend is het grote verschil tussen het ervaren gemak van verkoop en de aangegeven interesse in acquisitie van overig maatschappelijk vastgoed. Volgens 100% van de ontwikkelaars verloopt de verkoop neutraal tot voorspoedig, terwijl 60% van de beleggers zegt (zeer) weinig interesse te hebben in de acquisitie van dit segment.