Als de stad haar belofte niet waarmaakt

Marcel Arendsen, Leo Bosch, Frank Harleman

Wie zijn wij?

Frank Harleman

Product owner

Marcel Arendse

Algemeen directeur

Leo Bosch

Programmamanager

Nieuwbouw

Als de stad haar belofte niet waarmaakt

- Introductie
- Kopers van nieuwbouwwoningen: wie, wat, waar?
- Welke stap maakt de nieuwbouwkoper?
- Is de nieuwbouwwoning te duur?
- In de praktijk

Stelling

Bij verkoop van een nieuwbouwwoning binnen 5 jaar na oplevering vindt winst-verliesdeling plaats.

Kopers van nieuwbouwwoningen: wie wat waar?

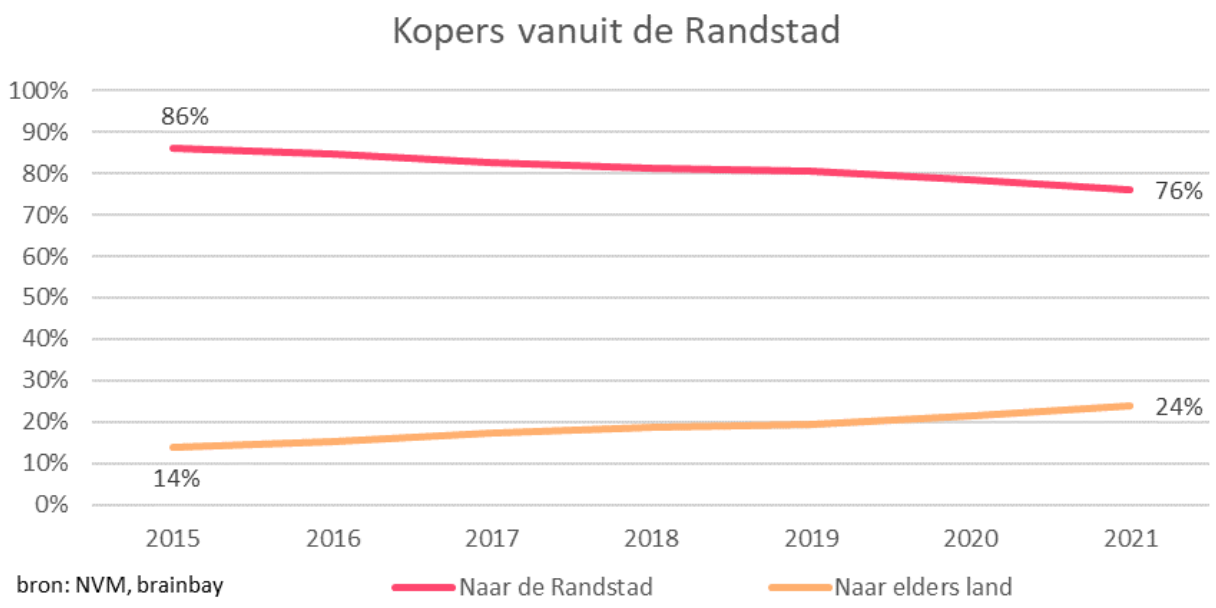
Als de stad haar belofte niet waarmaakt, Dag v.d. Projectontwikkeling 2022

NVM

Wat denkt de zaal?

Nieuwbouw: Eigen inwoners eerst!

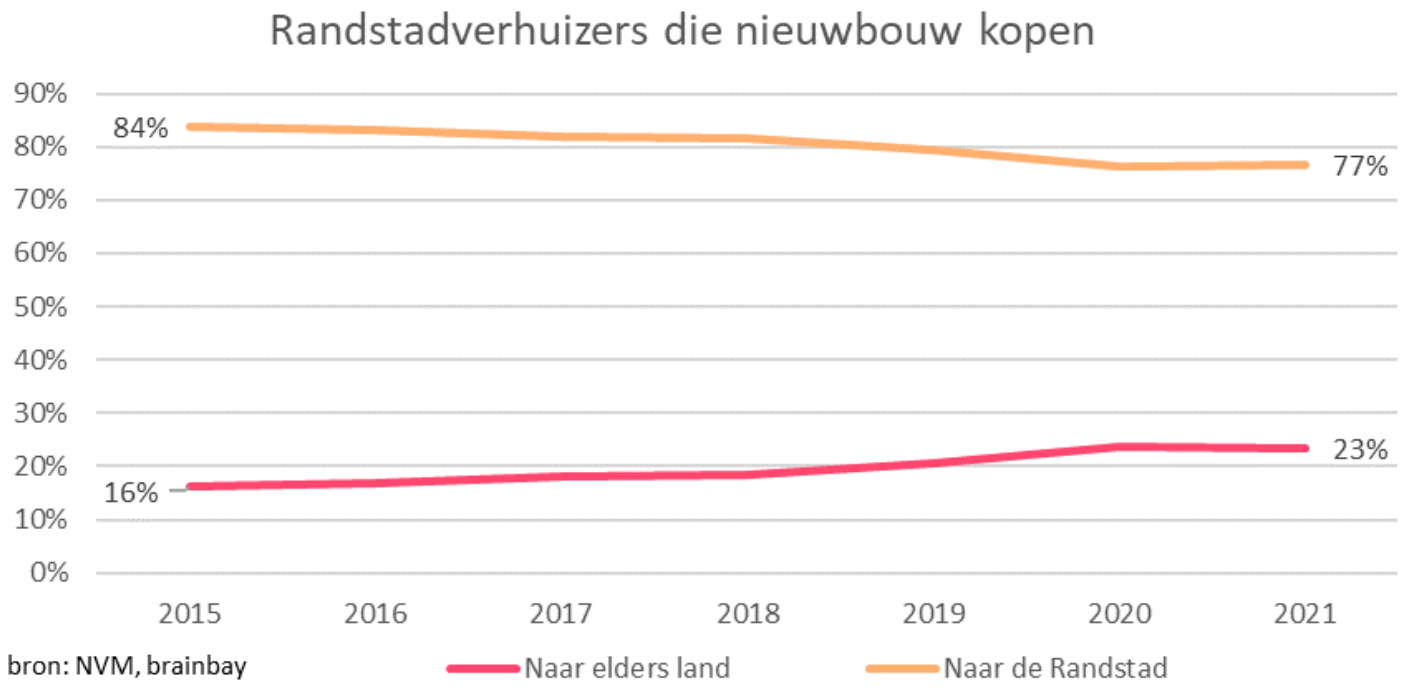
Eerder onderzoek van NVM naar trek uit de (Rand)stad



Gemeenten met hoogste percentage Randstedelingen als kopers

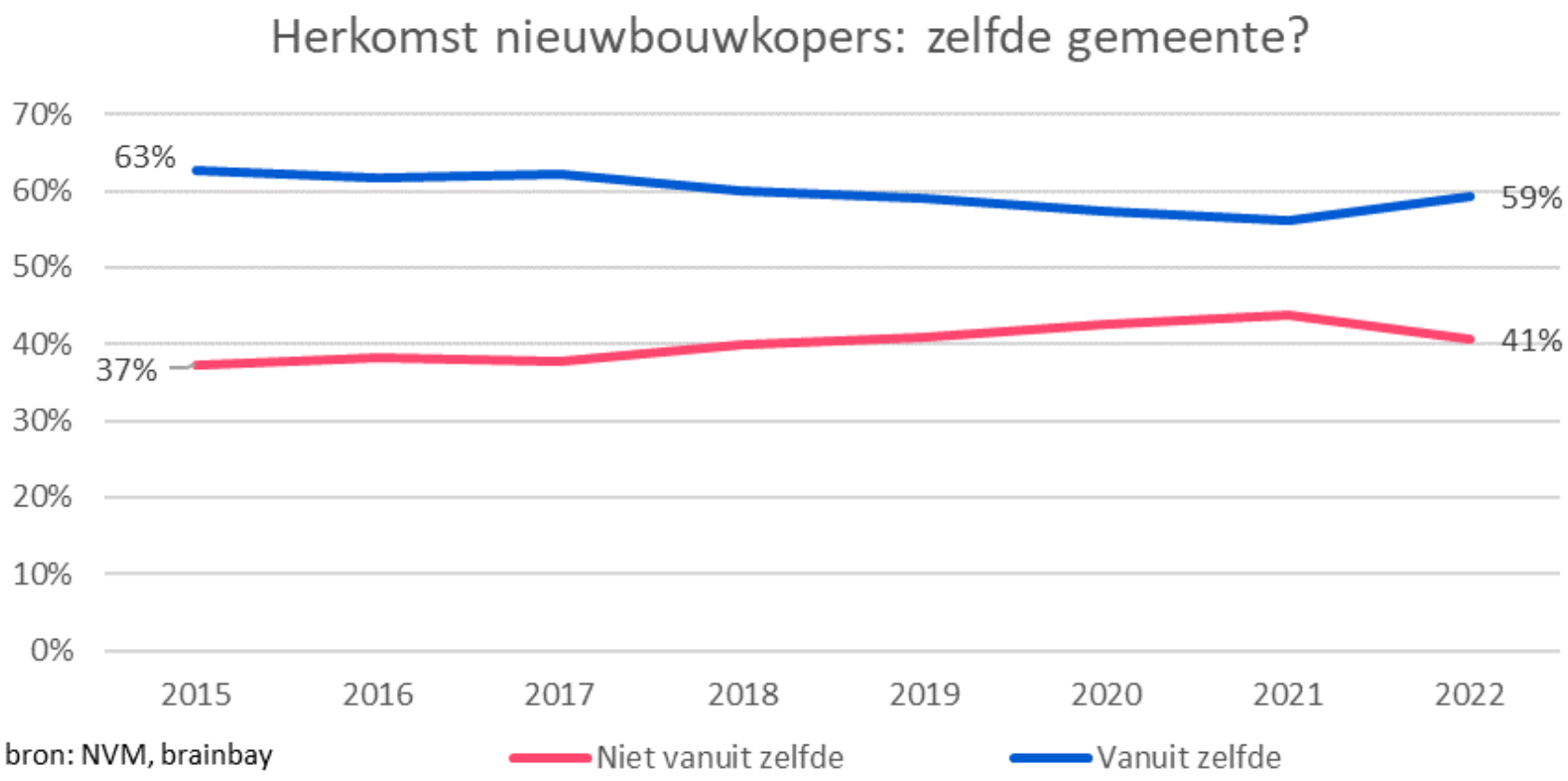
Gemeente	*Provincie*	2021
Culemborg	Gelderland	49%
West Betuwe	Gelderland	33%
Moerdijk	Noord-Brabant	28%
Schouwen-Duiveland	Zeeland	27%
Buren	Gelderland	26%
Lochem	Gelderland	22%
Westerveld	Drenthe	21%
Zaltbommel	Gelderland	21%
Rheden	Gelderland	20%
Wageningen	Gelderland	20%

Nieuwbouw vergelijkbaar beeld als bestaande bouw



bron: NVM, brainbay

Bijna 6 op de 10 kopers komt uit zelfde gemeente



Venlo heeft hoogste aandeel kopers uit eigen gemeente

Top 10 gemeenten met hoogste percentage kopers vanuit zelfde gemeente

Gemeente	Binnen zelfde gemeente
Venlo	88%
Apeldoorn	84%
Wageningen	81%
Barneveld	79%
Almelo	78%
Amsterdam	78%
Enschede	77%
Oss	77%
Moerdijk	77%
s-Hertogenbosch	76%

Gemeenten rondom grote steden bouwen voor andere kopers

Top 10 gemeenten met laagste percentage kopers vanuit zelfde gemeente

Gemeente	Binnen zelfde gemeente
Kaag en Braassem	31%
Oegstgeest	29%
Vijfheerenlanden	28%
Westerkwartier	26%
Zuidplas	21%
Leidschendam-Voorburg	21%
Rijswijk	21%
Beemster	17%
Weesp	13%
Gooise Meren	12%

Een aantal voorbeelden

Analyse op 3 nieuwbouwprojecten/gebieden:

- Nieuwbouwproject ENKA in Ede. Marketing gericht op kopers uit de Randstad
- Leidsche Rijn. Grote nieuwbouwlocatie direct tegen de stad Utrecht
- De stad Utrecht (zonder Leidsche Rijn)

Wie zijn de kopers?

	ENKA Ede	Leidsche Rijn	Utrecht stad
Belangrijkste doelgroepen	F - Kind en Carrière J - Gouden Rand A - Jonge Digitalen	F - Kind en Carrière D - Goed Stadsleven A - Jonge Digitalen	A - Jonge Digitalen D - Goed Stadsleven K - Elitaire Topklasse
Gemiddelde verhuisafstand	28,6	12,1	18,1
% afkomstig uit dezelfde woonplaats	43%	71%	58%

ENKA is duidelijk op kopers uit de Randstad gericht. Grote verhuisafstand, weinig kopers uit eigen dorp.

Leidsche Rijn kent juist heel veel kopers uit de stad, vooral F Kind & Carrière die in de stad niks kunnen vinden.

Utrecht stad populair bij A Jonge Digitalen, de duurdere binnenstad is voor K Elitaire Topklasse.

Welke stap maakt de nieuwbouwkoper?

Als de stad haar belofte niet waarmaakt, Dag v.d. Projectontwikkeling 2022

NVM

WOONCARRIERE IN DE NIEUWBOUW

OUD \ NIEUW	Appartement	Tussenwoning	2-1-kap
Appartement	32%	35%	
Tussenwoning		27%	28%
Vrijstaand	45%	17%	

WOONCARRIERE IN DE NIEUWBOUW

OUD \ NIEUW	Appartement	Tussenwoning	2-1-kap
Appartement	€ 21.000	€ 85.000	
Tussenwoning		€ 38.000	€ 115.000
Vrijstaand	- € 124.000	- € 167.000	

Is een nieuwbouwwoning te duur?

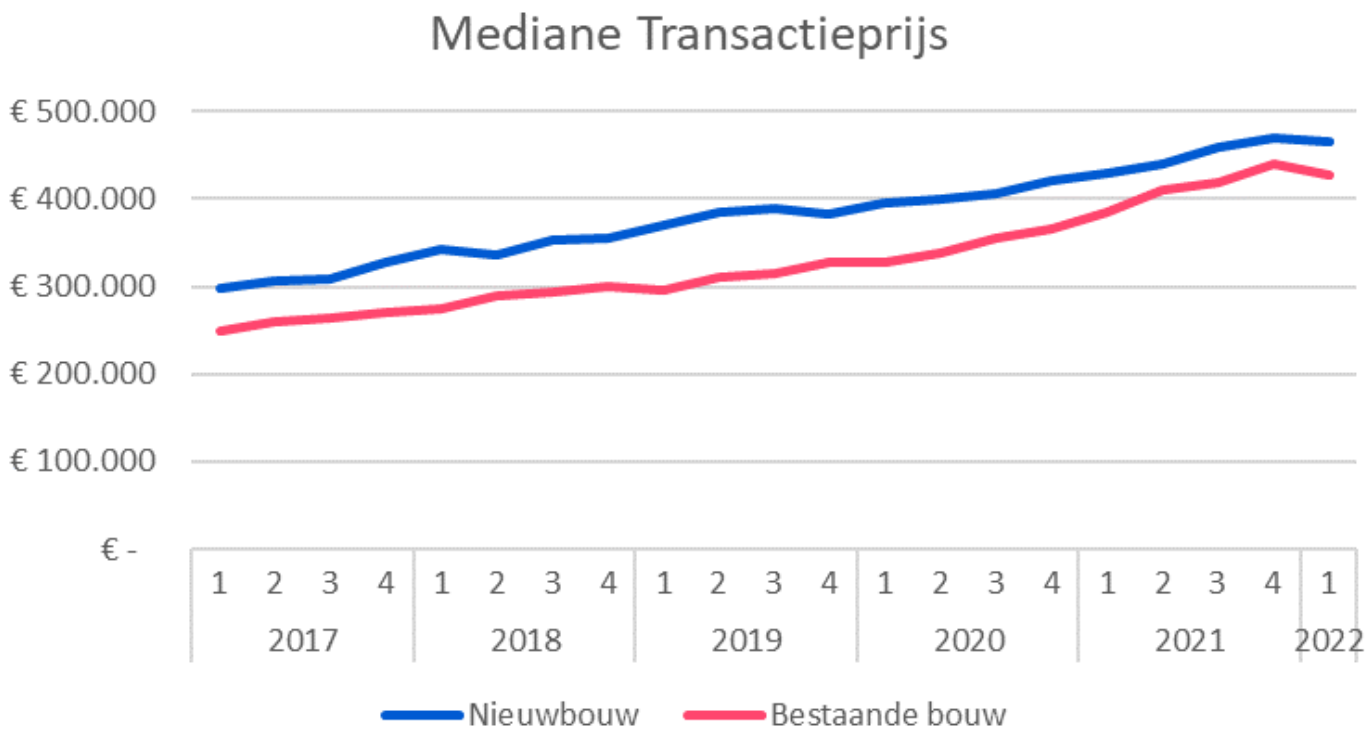
Als de stad haar belofte niet waarmaakt, Dag v.d. Projectontwikkeling 2022

NVM

Wat denkt de zaal?

Nieuwbouw wordt te duur op de markt te koop gezet

Is nieuwbouw duurder dan bestaande bouw?



Onderzoek: Is een nieuwbouwwoning te duur?

- Onderzoek op een set van ruim 77 duizend verkochte nieuwbouwwoningen in periode 2019-2022

- Transactieprijs: voor welke prijs is de nieuwbouwwoning verkocht?
- Marktwaarde: wat is de ingeschatte marktwaarde van de nieuwbouwwoning op het moment van verkoop?

- Gebruik gemaakt van het AVM (modelmatige waardering) van brainbay

- Maakt het mogelijk om de prijs van een nieuwbouwwoning te vergelijken met die van een bestaande woning met dezelfde kenmerken.

Onderzoek: Is een nieuwbouwwoning te duur?

- Hoe de resultaten te lezen?

- **Groen** betekent dat de woning onder de geschatte marktwaarde is aangeboden-verkocht

- **Rood** betekent dat de woning boven de geschatte marktwaarde is aangeboden-verkocht

Appartement te duur, grondgebonden niet

Appartement	-3,6%
Tussenwoning	5,3%
Hoekwoning	3,1%
2-onder-1-kap	3,6%
Vrijstaand	0,9%
Totaal	1,8%

Vooral nieuwbouwappartement in de stad te duur

	Uitleglocatie	Inbreiding
Appartement	-1,7%	-4,1%
Tussenwoning	5,5%	5,1%
Hoekwoning	3,0%	3,2%
2-onder-1-kap	3,5%	3,7%
Vrijstaand	-0,1%	1,4%
Totaal	**2,9%**	**1,2%**

Regio Utrecht bevestigt het landelijke beeld

	Uitleglocatie	Inbreiding
Appartement	1,6%	-5,7%
Tussenwoning	5,4%	2,6%
Hoekwoning	4,1%	2,9%
2-onder-1-kap	4,3%	0,4%
Vrijstaand	1,9%	-4,1%
Totaal	**3,7%**	**-1,9%**

Marktwaarde goed benaderd in Amsterdam

	Uitleglocatie	Inbreiding
Appartement	0,3%	-1,7%
Tussenwoning	5,0%	6,7%
Hoekwoning	1,1%	4,7%
2-onder-1-kap	-3,2%	1,7%
Vrijstaand		3,1%
Totaal	**0,9%**	**0,4%**

Dure appartementen op uitleglocaties Rotterdam

	Uitleglocatie	Inbreiding
Appartement	-7,8%	-2,4%
Tussenwoning	4,8%	5,0%
Hoekwoning	3,8%	3,8%
2-onder-1-kap	5,8%	-0,5%
Vrijstaand	-0,7%	0,0%
Totaal	**3,2%**	**0,6%**

Conclusies onderzoek

Als de stad haar belofte niet waarmaakt, Dag v.d. Projectontwikkeling 2022

NVM

Conclusies

- 23% van de huishoudens uit de Randstad die een nieuwbouwwoning kopen, kopen deze buiten de Randstad
- Om en nabij 60% van de kopers van een nieuwbouwwoning is afkomstig uit dezelfde gemeenten
- Regionale verschillen: bij grote steden is het 75%, bij gemeenten rondom grote steden rond een derde tot een kwart
- Een nieuwbouw eengezinswoning wordt relatief goedkoop op de markt gebracht, een nieuwbouwappartement relatief duur
- Met name bij inleglocaties worden appartementen relatief duur in de verkoop gebracht

Stelling

Bij verkoop van een nieuwbouwwoning binnen 5 jaar na oplevering, vindt winst-verliesdeling plaats.

Bouwen voor de vraag is de toekomst

‘Een gewenst woonprogramma’

Thema ‘de gewenste woning’
Praktijkvoorbeelden toegelicht
Met de NVM nieuwbouwcijfers over het 1e kwartaal 2022

NVM

Geen plek zoals hier

Brecheisen makelaars

Wat zoekt de stedeling als de stad haar belofte niet waar kan maken?

Dag van de projectontwikkeling

19 mei 2022

Inhoud

- Wie is Brecheisen Makelaars?
- Visie woningmarkt Utrecht
- Vraagverkenner Utrecht
- Vijvermodel Utrecht Totaal
- Track Record
- Cijfers Rijnvliet-Zuid
- Prijsstijging Nieuwbouw vs. Bestaande Nieuw
- Herkomst kopers
- Fasering

Wie is Brecheisen Makelaars?

- Opgericht in 1972.
- Sinds 25 jaar bij Brecheisen
- Al sinds jaar en dag een gerenommeerde nieuwbouwmakelaar..
- Trackrecord van ca. 600 verkopen per jaar over de afgelopen 15 jaar
- Een speciaal team van 10 collega's wat zich uitsluitend met de verkoop van nieuwbouwwoningen bezighoudt.
- Regionale dekking met kantoren in Amersfoort, Houten, Leidsche Rijn, Utrecht en Vleuten/De Meern.
- Wij volgen de woningmarkt op de voet en maken ieder kwartaal een woningmarktrapportage.
- Wij zijn geen 'ja knikkers'. Wij gaan graag het gesprek en de discussie aan om zodoende het optimaalste bij elkaar naar boven te halen voor het beste eindresultaat!

Visie Woningmarkt Utrecht

Brecheisen
makelaars

75ste Woningmarktrapportage Brecheisen Makelaars

Zie als jongere maar eens een huis te vinden.... in Utrecht.

Bij de Woningmarktrapportage Utrecht die ieder kwartaal weer hun eindigt in de digitale zoekresultaten, is het altijd worstelen met de ruimte. Er gebeurt zo veel in drie maanden. Wat moet je melden op de beschikbare pagina's en wat niet? Dit keer de focus op prijsstijgingen. Want die spannen in Utrecht ook landelijk gezien de kroon en zorgen dagelijks voor ergernis en verdriet bij betrokkenen. Volgens de lachende cijfers van Brecheisen komt daar voorlopig geen verandering in.

'Je ziet heel duidelijk in de cijfers dat de tijd van het 'waterbed' voorbij is, stelt Algemeen Directeur van Brecheisen Makelaars Marcel Arendsen en Directeur Stephan Wateler. 'Enkele jaren geleden toen de prijs/kwaliteit verhouding in Utrecht Centrum volkomen uit balans raakte, week men massaal uit naar de omliggende gebieden. Dat noemen we het 'waterbed effect' en je ziet het bij alle grote steden. Er van de gebieden die enorm heeft geprofiteerd van dit fenomeen is Leidsche Rijn. Als we nu kijken naar het aanbod, de zoekers en de transactieprijs dan is dat over de transreglo ongeveer gelijk gebleken. Dat betekent dat er momenteel slechts een aanbod is van 32 woningen in Utrecht Centrum, en een historisch laag aanbod in Leidsche Rijn van 23 woningen. Afgelopen kwartaal zijn er maar liefst 125 woningen verkocht in Leidsche Rijn, van 76 in Utrecht Centrum. De mediane (gemiddelde over appartementen en woningen) transactieprijs was in het centrum 549.000 euro en in Leidsche Rijn 581.000 euro. De krapte-indicator van Leidsche Rijn bedraagt slechts 0,6 die van Utrecht Centrum 1,3. De krapte-indicator (de verhouding tussen het te koop staande woningaanbod en het aantal verkochte woningen) is inmiddels al jaren historisch laag. Bij een score van 5 tot 6 is pas sprake van een evenwichtige markt. De huidige markt is zeer krap, een handjevol woningen op 70.000 zoekers.'

Het vorige kwartaal leek sprake te zijn van een prijsstagnatie, is die verder doorgezet? 'Nee, maar je merkt wel dat het aantal zoekers met 27% is teruggelopen. Ook het (kersp) seizoen is daar debet aan, dan is het altijd minder druk, zo stellen Marcel Arendsen en Stephan Wateler die ieder voor zich langer dan een kwart eeuw makelen in Utrecht en omgeving. 'Wel merk je momenteel heel sterk dat er bij te hoge vraagprijzen, niemand meer komt. Er wordt weliswaar nog zeker 10% overboden, maar dat calculeren men in. 'Het is daarom niet verstandig om te hoog van start te gaan. Laat de marktwerking zijn ding gaan.'

De dagelijkse praktijk

In de dagelijkse praktijk leiden de al jarenlange aanhoudende crisis op de woningmarkt voor veel makelaarsstellingen en verdriet. Zie nu, jongere maar eens een huis te vinden in deze markt. In Den Helder of Delfzijl kan je met een knipoog beurs nog wel iets redelijks kopen, maar Utrecht of Amsterdam... Daar staan de seinen al jaren lang op rood. Wat het leed voor aanmoedigen nog enigszins van verzachten is de jubelton. Ook in 2022 betaal je over een bedrag van maximaal € 100.000 (€ 105.302 in 2021) geen schenkingslasting. Wie tussen de 18 en 40 j. mag dit bedrag gebruiken om een woning te kopen (of te verbouwen). Maar echte verlichting kan er ons komen als er gebouwd wordt.

Brecheisen is gestart met de verkoop van de derde en laatste verkoopfase van de reguliere appartementen in Wonderwoods, bij het Centraal Station. Tijdens deze fase gaan de laatste ca. 90 appartementen in verkoop (van € 355.000,- tot € 1.170.000,- v.o.n.), gelegen op de voornamelijk hogere verdiepingen met spectaculaire uitzichten.
Voor meer informatie: wonderwoods.com

Veel gebouwd. En dan gebouwd naar de wens van de consument zo stellen de beide makelaars al jaren lang. Want: naast een woningtekort is er ook al jaren sprake van een ongezonde mismatch in Utrecht en omgeving. Mensen wensen een 4 of 5 kamer appartement, maar die zijn er niet. Wie specifiek inzoomt op deze vraag, ziet dat het gaat om gezinnen die de hoop op een grondgebonden woning met een tuintje al lang geleden hebben laten varen. En waar is dan ruimte op te bouwen? Heel eenvoudig in de polder Rijnenburg. Daar is plaats voor 20.000 tot 25.000 woningen. Waarom daar nog geen beslissingen over genomen zijn in deze tijd waarbij specifiek de woningmarkt in Utrecht vanwege de enorme krapte en prijsstijgingen steeds maar weer negatief in het nieuws komt, is voor beide makelaars een raadsel. Een van de laatste wapenfeiten is de digitale 'Conferentie Rijnenburg' van de provincie Utrecht op 28 mei 2021.

Woningmarktrapportage 1e kwartaal 2022
Utrecht

Toename aanbod met 19% t.o.v. het 4e kwartaal,
toename van 19% voor het hele jaar. >Waterbedeffect

- Utrecht-Zuid plus 40%
- Vleuten/De Meern 60%

Krapte-indicator loopt op van 1.1 naar 1.6
Als gevolg van oorlog Oekraïne en stijging rente wil men snel woning verkopen

Algemeen;
Bewustwording Corona; Men zoekt meer huis voor hun geld!

Aantal transacties 25% gedaald t.o.v. 4e kwartaal

> Men zoekt bij voorkeur die extra slaapkamer agv thuiswerken

- Men zoekt meer woonplezier!
- Vleuten/De Meern -34%

25% meer serieuze zoekers, seizoensgebonden!
Agv stijging rente? Snel kopen?
67% serieuze zoekers heeft voorkeur in grondgebonden woningen
Veel onzekerheid. Men belt veelal bezichtiging af!

Woningmarktrapportage 4e kwartaal 2021
Utrecht

Prijsklasse woningzoekers **grondgeboden woningen**

- 4 tot 5 kamers € 400.000 – € 500.000
- In Vleuten/De Meern € 500.000- € 600.000

Prijsklasse woningzoekers **appartementen**

> 3 tot 4 kamers € 355.000 – € 400.000

Prijsstijging vlakt af naar -1,2% t.o.v. 4e kwartaal. Men wordt voorzichtiger!
Stijging vlakt af, zijn kopers het beu?

> 14% t.o.v. vorig jaar. In de regio 16-17%.
> Gemiddeld 10,7% boven de vraagprijs

Fluctuerende prijsstijging deelgebieden Utrecht van 1 tot 2% afgelopen kwartaal

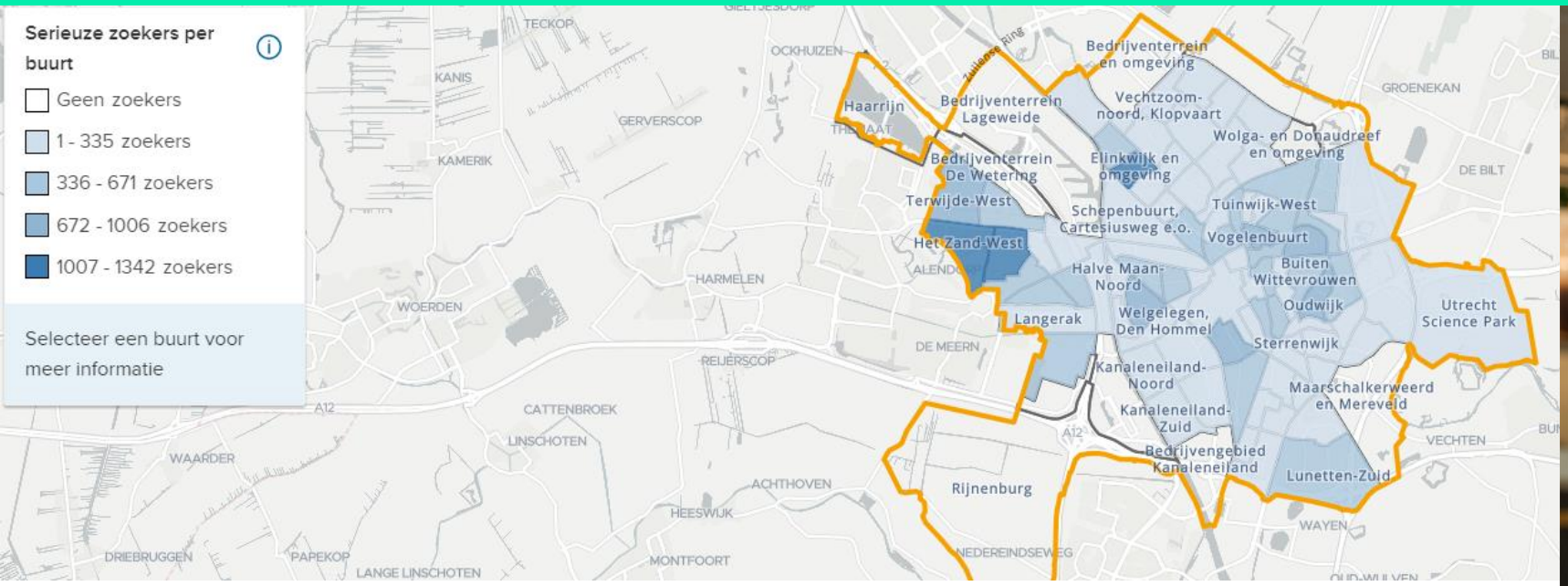
> Utrecht-Zuid daalde -6%

Verkoop binnen 19 dagen, met de juiste vraagprijs strategie.

Vraagscan Utrech

Brecheisen
makelaars

Vraagscan Utrecht Woningen



Utrecht

Hieronder vindt u een actueel overzicht van de vraag en het aanbod van woonhuizen op basis van uw selectiecriteria.

17.666
serieuze zoekers

Het aantal mensen dat vergelijkbare woonhuizen heeft bekeken in de laatste 4 maanden

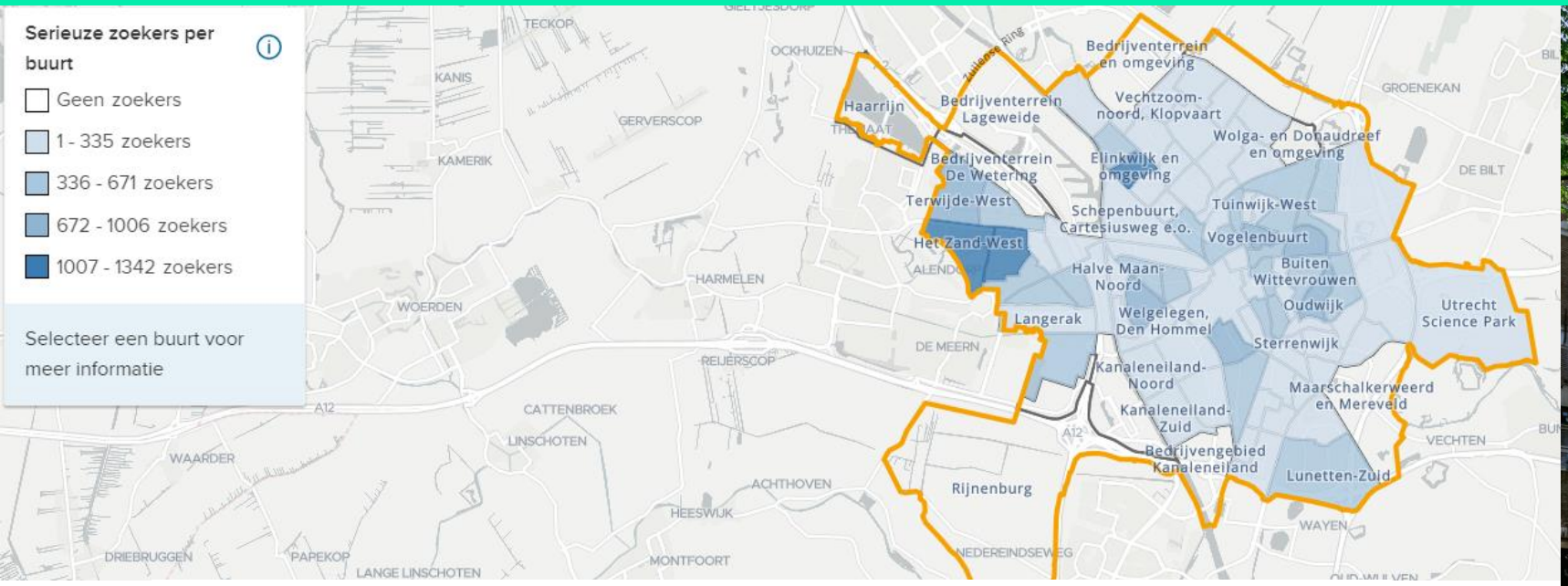
242
te koop

Het aantal vergelijkbare woonhuizen dat nu te koop staat

512
verkocht

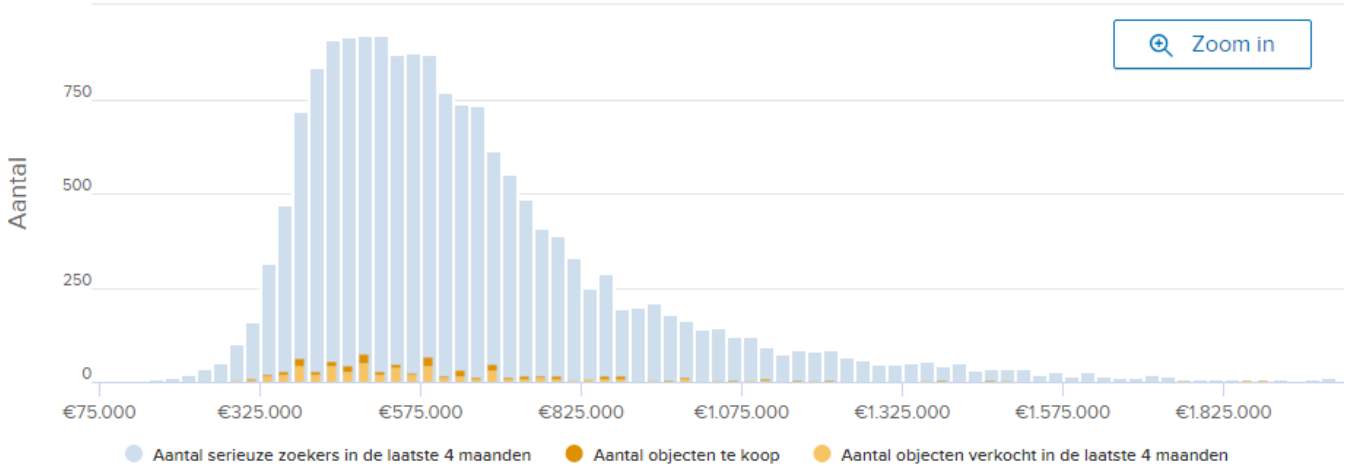
Het aantal vergelijkbare woonhuizen dat de laatste 4 maanden is verkocht

Vraagscan Utrecht Woningen

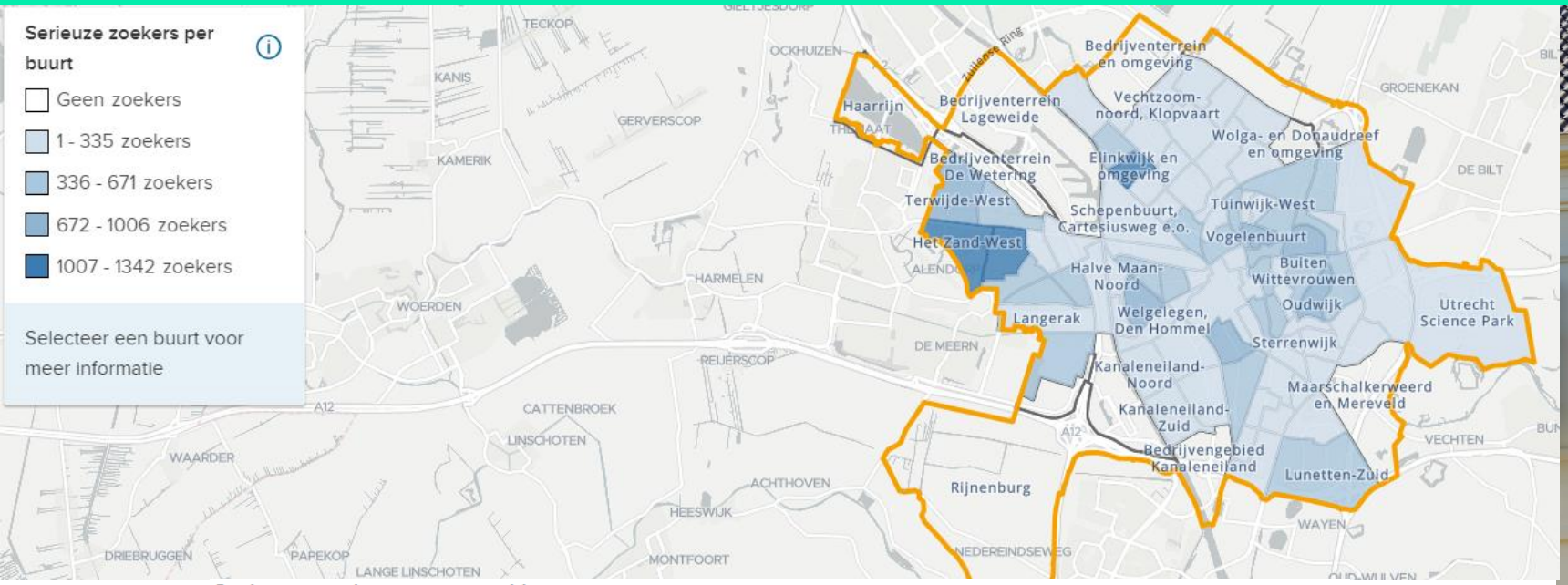


Serieuze zoekers per prijsklasse

Welke prijsklasse heeft de voorkeur onder deze serieuze zoekers?

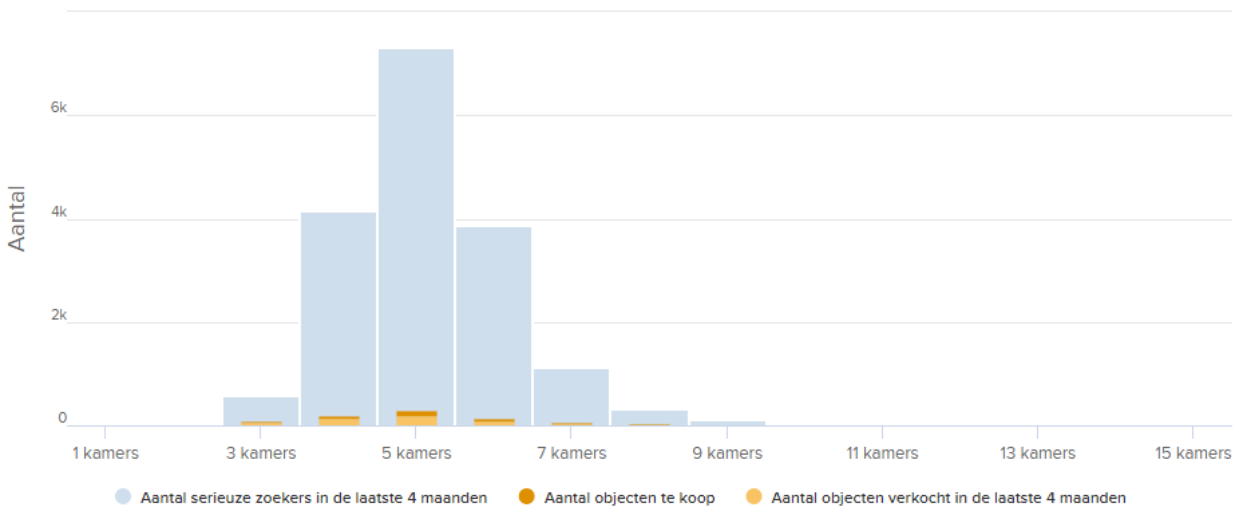


Vraagscan Utrecht Woningen

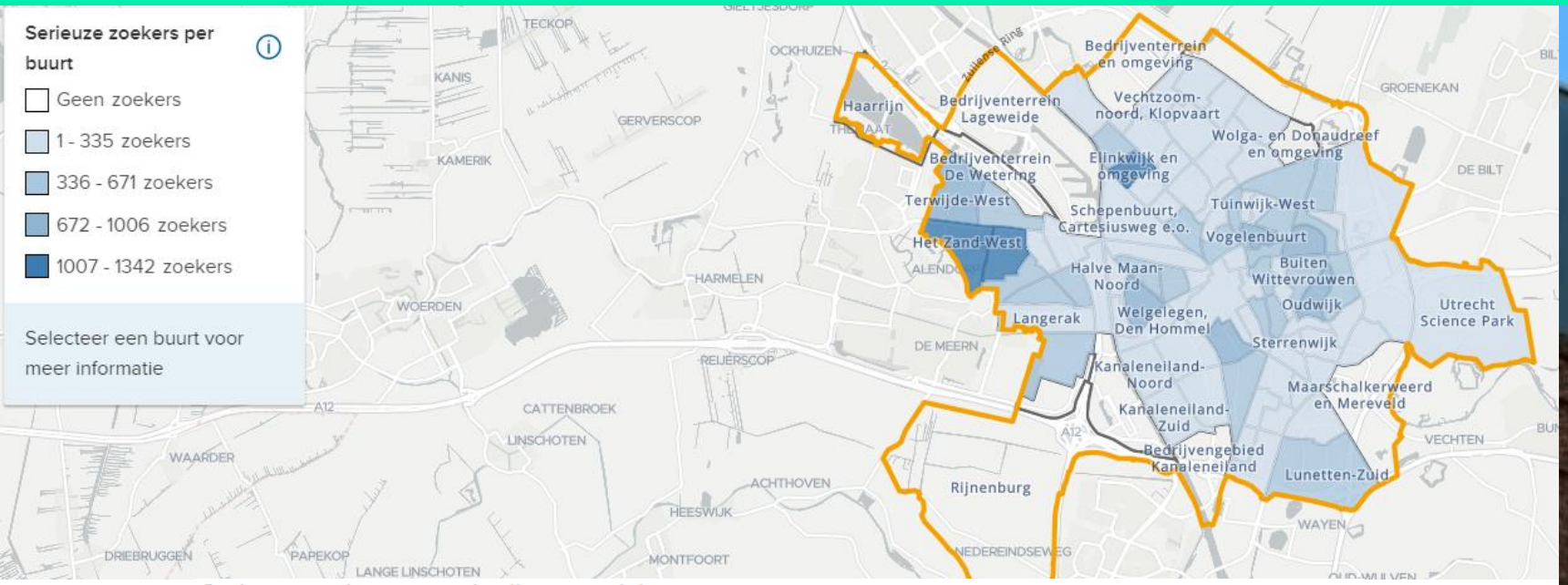


Serieuze zoekers per aantal kamers

Welk aantal kamers heeft de voorkeur?

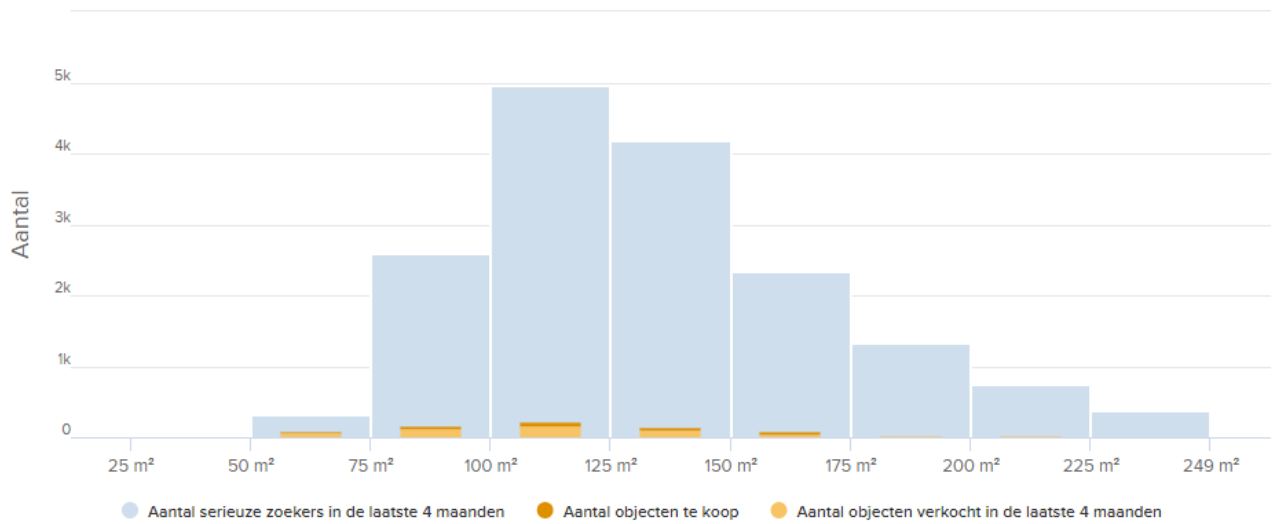


Vraagscan Utrecht Woningen

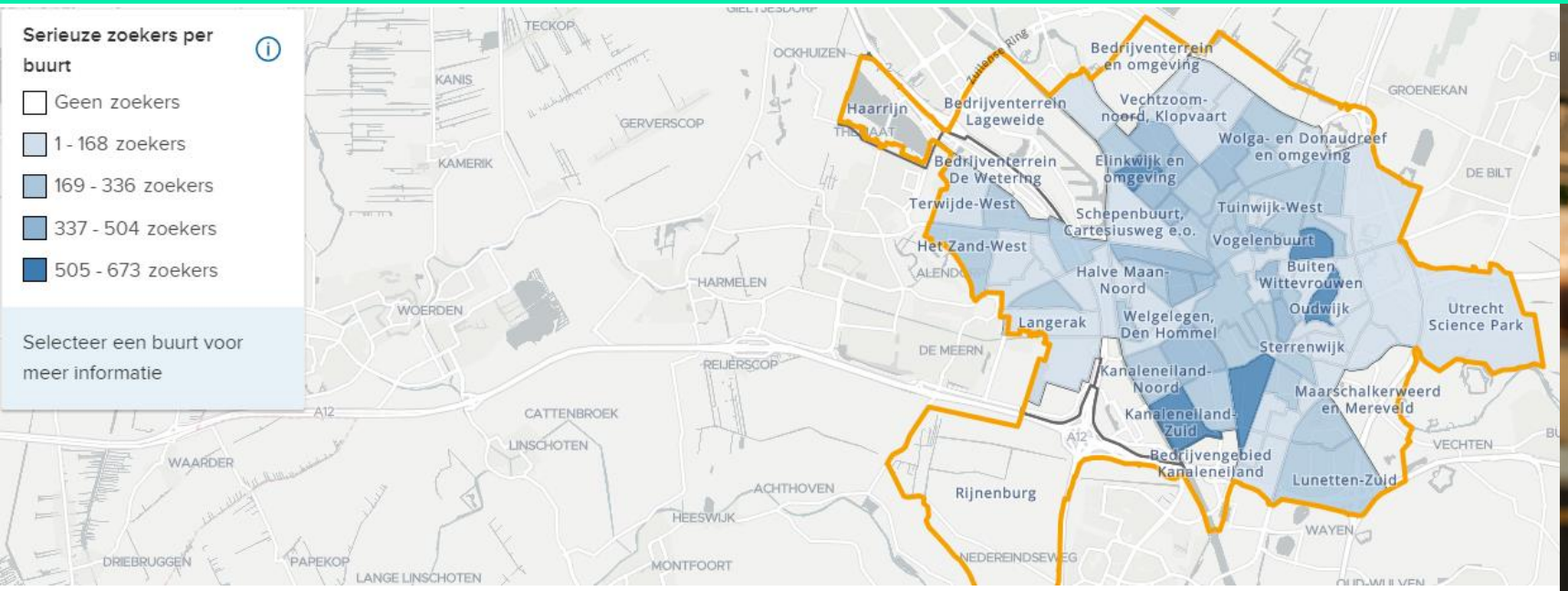


Serieuze zoekers per gebruiksoppervlakte wonen

Welke gebruiksoppervlakte wonen heeft de voorkeur?



Vraagscan Utrecht Appartementen



Utrecht

Hieronder vindt u een actueel overzicht van de vraag en het aanbod van appartementen op basis van uw selectiecriteria.

9.160
serieuze zoekers

Het aantal mensen dat vergelijkbare appartementen heeft bekeken in de laatste 4 maanden

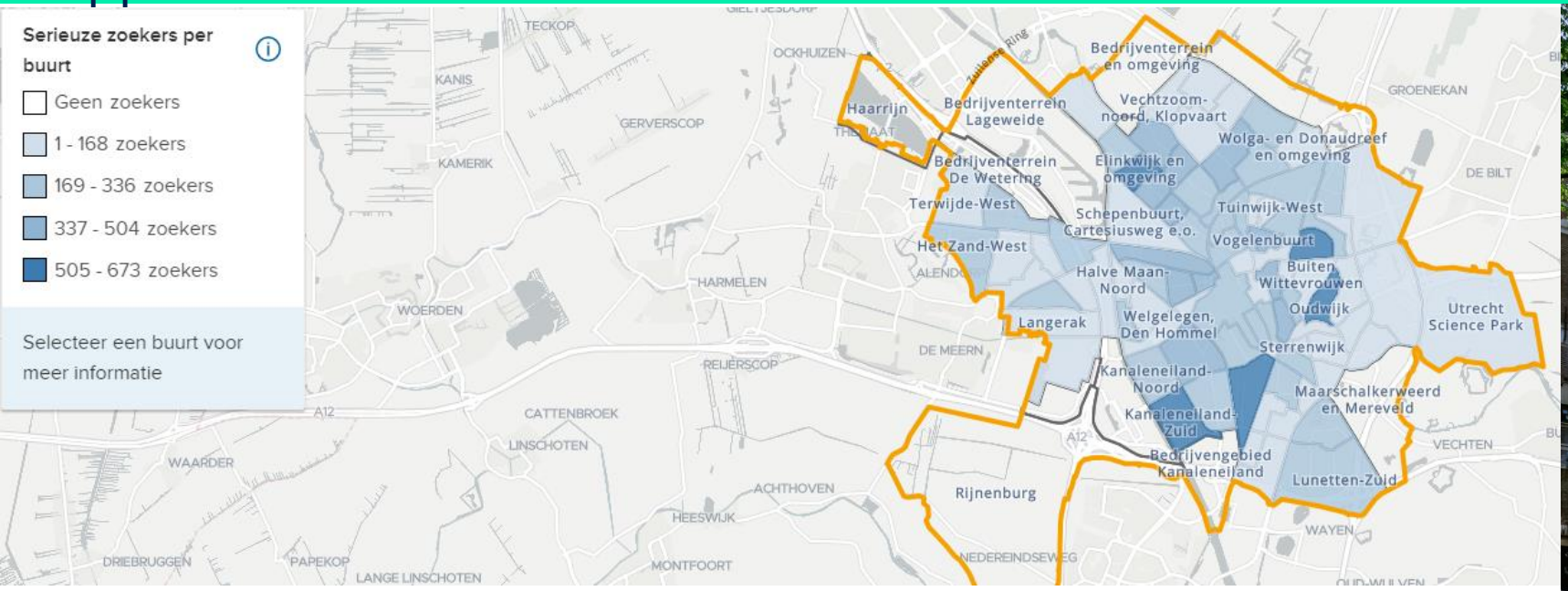
355
te koop

Het aantal vergelijkbare appartementen dat nu te koop staat

741
verkocht

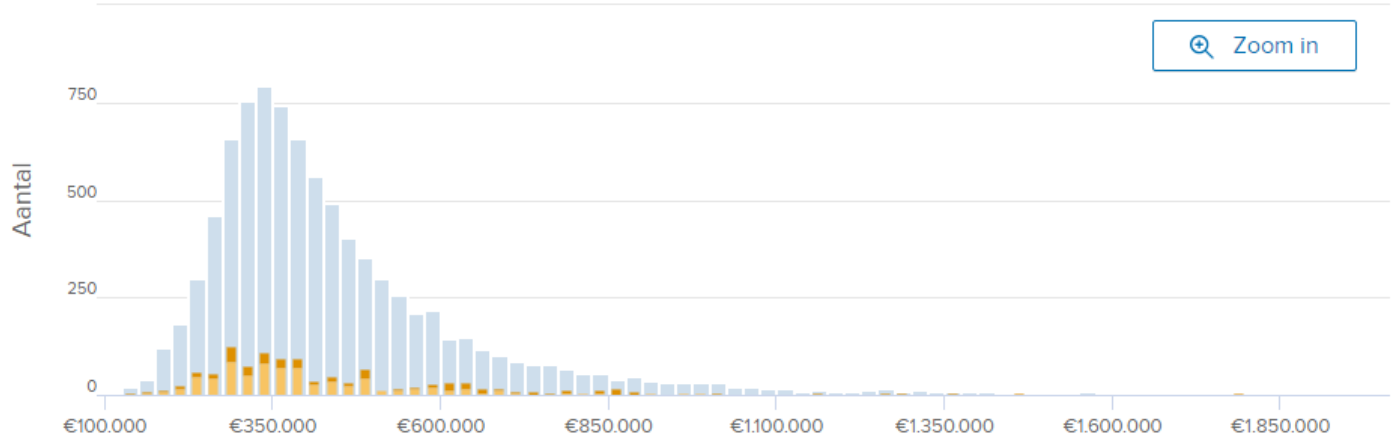
Het aantal vergelijkbare appartementen dat de laatste 4 maanden is verkocht

Vraagscan Utrecht Appartementen

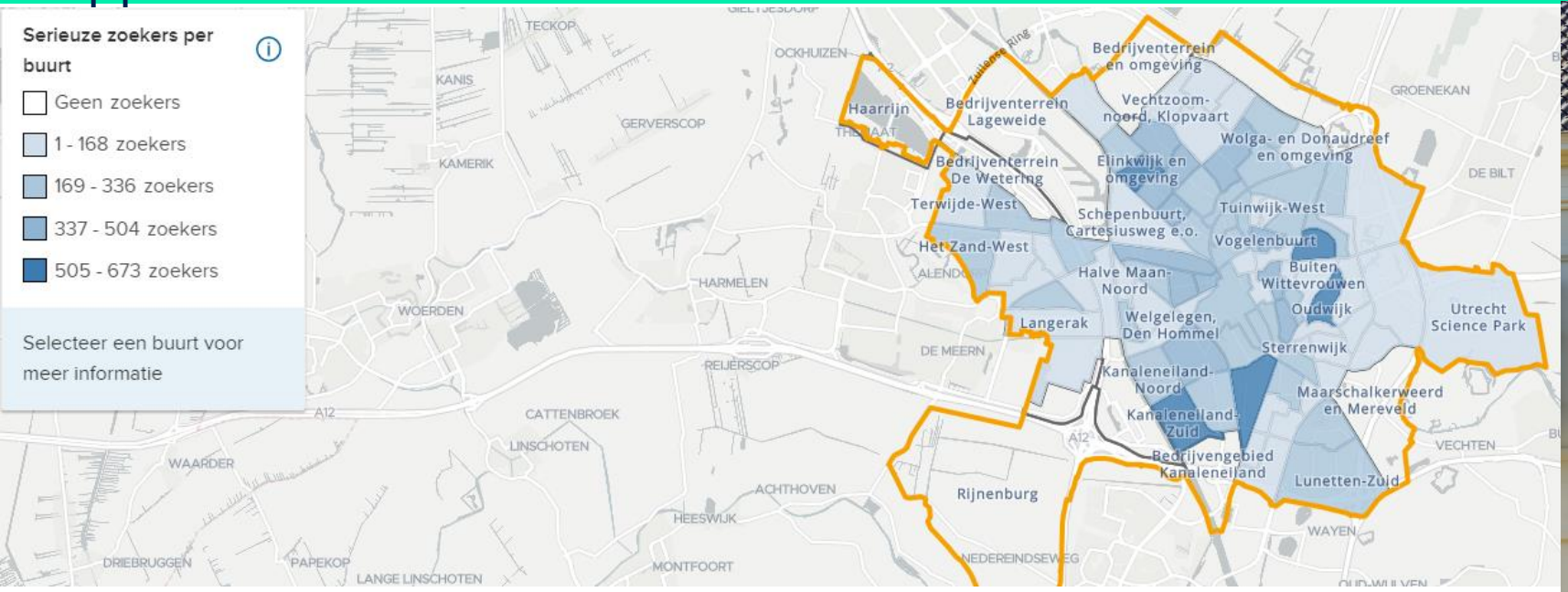


Serieuze zoekers per prijsklasse

Welke prijsklasse heeft de voorkeur onder deze serieuze zoekers?

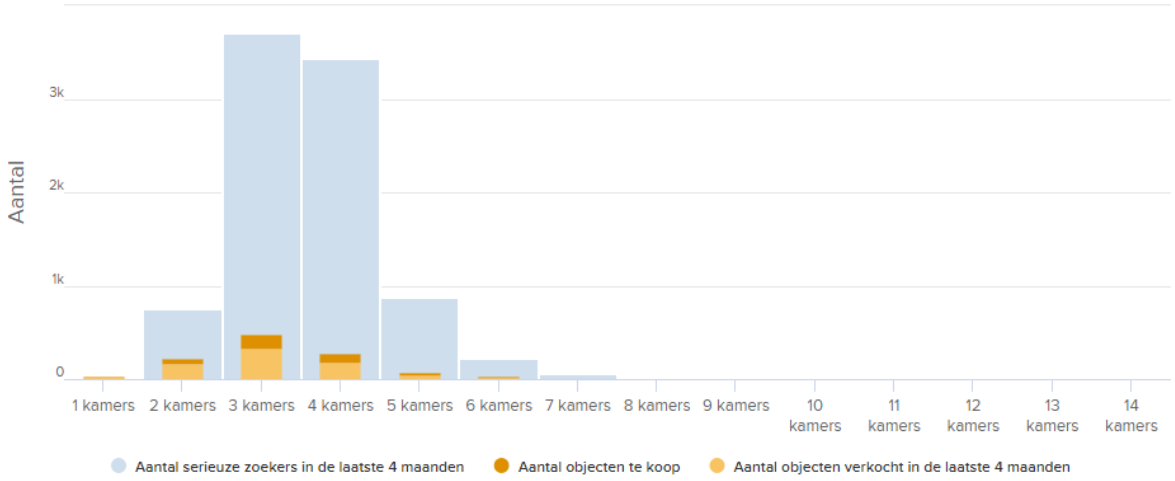


Vraagscan Utrecht Appartementen

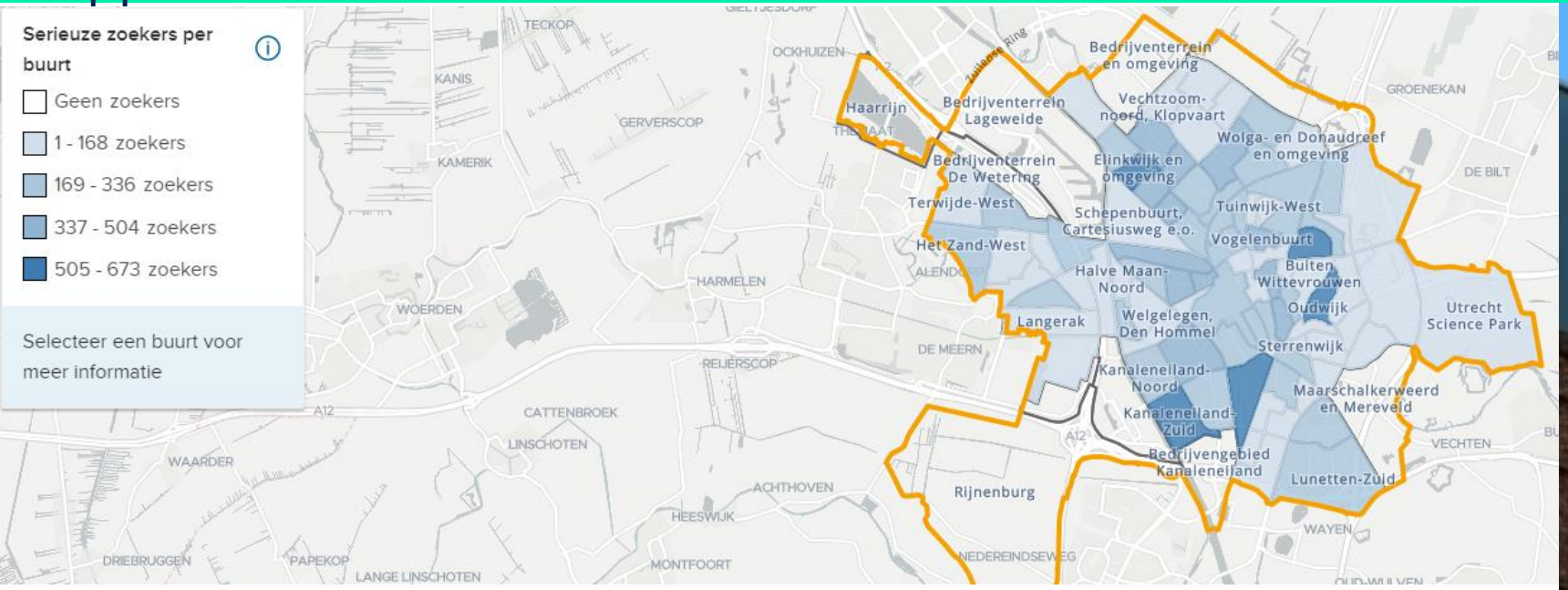


Serieuze zoekers per aantal kamers

Welk aantal kamers heeft de voorkeur?

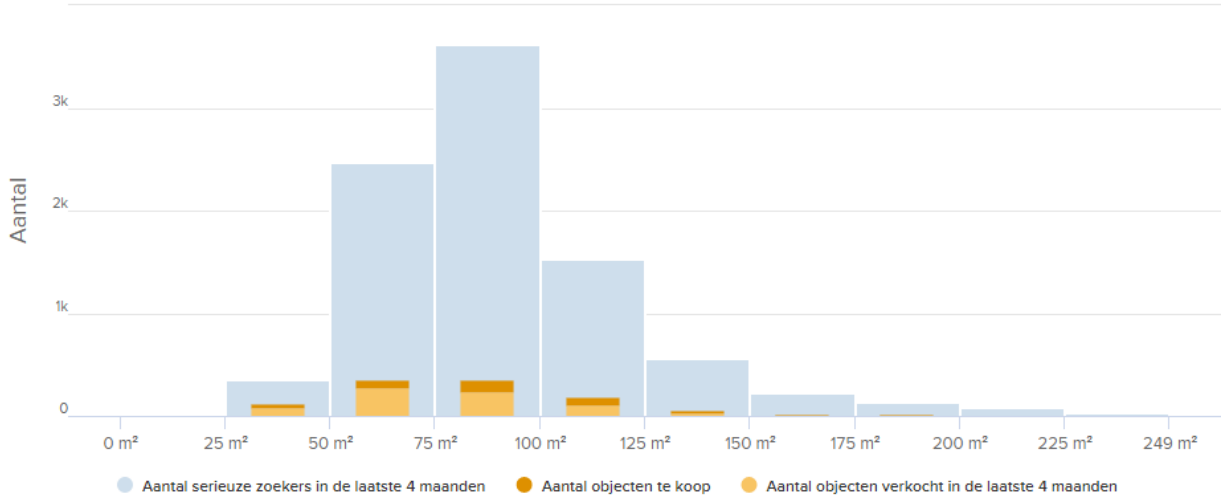


Vraagscan Utrecht Appartementen

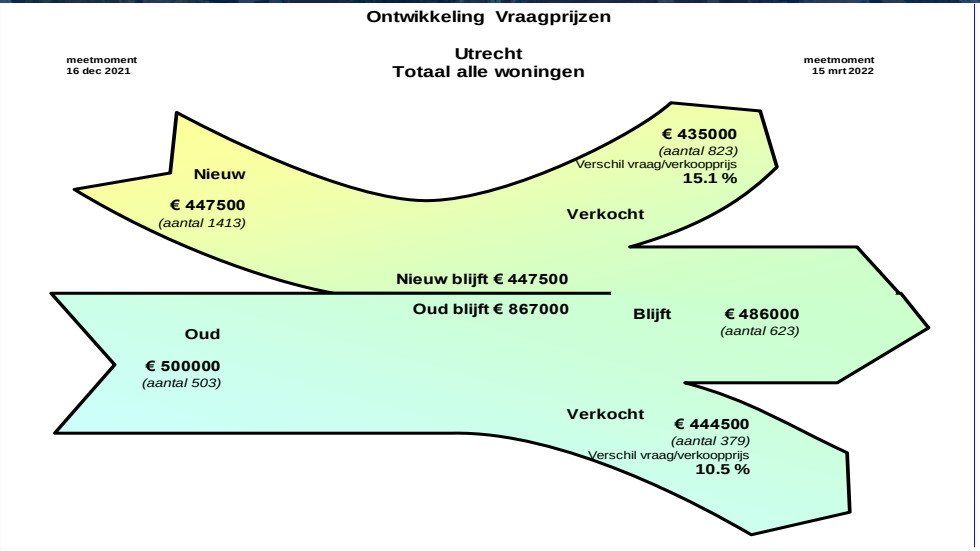


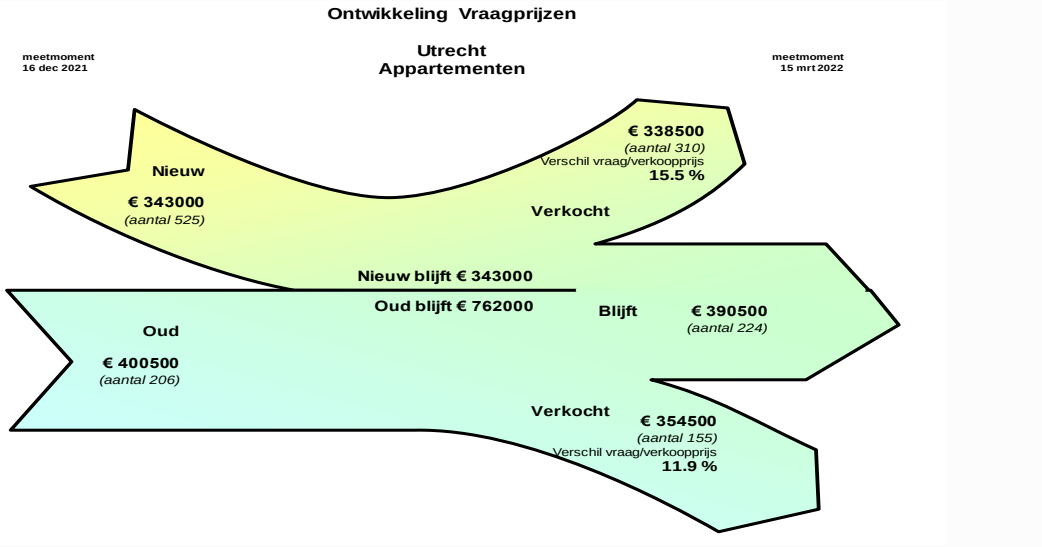
Serieuze zoekers per gebruiksoppervlakte wonen

Welke gebruiksoppervlakte wonen heeft de voorkeur?



Vijvermodel





Brecheisen
makelaars

Trackrecord

Een greep uit recente verkopen

Rijnvliet-Zuid

Geen plek zoals hier

Brecheisen makelaars

Rijnvliet-Zuid

Prijsstijging Nieuwbouw TOV Bestaande bouw

	2-1 kap	%	rij	%	prijspeil	Bestaande markt	%	Stijging %	bestaand
	VON		VON			VON		Nieuw vs. Bestaand	duurder
fase 1	€ 2.811		€ 2.292		jun-17	3238,5			€ 687
fase 2	€ 3.270	16,33	€ 2.528	10,30	nov-17	3386,4	4,57	8,75	€ 487
fase 3a	€ 3.280	0,31	€ 2.782	10,05	apr-18	3595,5	6,17	-1,00	€ 565
fase 4	€ 3.540	7,93	€ 2.931	5,36	nov-18	3795,42	5,56	1,08	€ 560
fase 6	€ 3.672	3,73	€ 3.106	5,97	okt-19	3894,36	2,61	2,24	€ 505
fase 12b	€ 5.556	51,31	€ 4.455	43,43	dec-21	5910,9	51,78	-4,41	€ 905
fase 12c	5781	4,05	4882	9,58	apr-22	5833	-1,32	8,14	€ 502

Herkomst kopers

Rijnvliet West					
Herkomst Koper	Fase 11A	Fase 11B	Fase 12A	Fase 12B	Totaal Fase 11-1
Uit Leidsche Rijn/Vleuten-de Meern	26%	33%	35%	18%	27%
Uit gemeente Utrecht	56%	56%	53%	45%	52%
Uit andere gemeente	19%	11%	12%	36%	21%

Fasering verkoopfase

Het in 1 keer op de markt brengen van 100 tot 200 woningen wordt, ondanks de zeer overspannen markt toch niet opgepakt door de zoekers/belangstellende.
Een verkoop stagneert dan en het plan krijgt niet de succesvolle start die we wensen.
Bij fases van circa 50 woningen per stuk gaat dit echter wel zeer goed en zien wij dat een verkoop succesvol verloopt.
Het voordeel van de fasering is tevens dat er per fase goed gekeken kan worden naar de prijsoptimalisatie.
Als fases elkaar opvolgen in een tijdsbestek van zo’n 3 tot 4 maanden dan denken wij dat het optimaalste eruit gehaald kan worden.
Zowel wat prijzen betreft maar ook niet onbelangrijk, voor wat betreft de verkoop/doorloopsnelheid

Geen plek zoals hier

Brecheisen
makelaars

Utrecht
Maliebaan 2
3581 CM Utrecht

T. 030 – 200 36 00
E. nieuwbouw@brecheisen.nl
www.brecheisen.nl

Bedankt voor uw aandacht

NVM

NVM

Geen plek zoals hier

Brecheisen makelaars

brainbay