

## In 2011 meer woningen verkocht, sneller en duurder



**Aartselaar, 25 januari 2012 – Vandaag maakte ERA, het grootste netwerk van vastgoedmakelaars in België, de resultaten van de Barometer bekend. Dat is een jaarlijkse analyse van de Belgische vastgoedmarkt. Uit de cijfers blijkt dat de Belgische huizenmarkt stand houdt. 2011 was immers een actief jaar, verkoopopdrachten stegen ten opzichte van 2010, er werden meer woningen verkocht en ook sneller en aan een hogere prijs.**

ERA publiceert sinds 2005 jaarlijks de Barometer. ERA baseert zich daarvoor op de verzamelde data van alle inkoop- en verkoopgegevens van haar 120, over heel het land actieve, kantoren en vergelijkt deze op regelmatige basis met dezelfde gegevens van haar afdelingen binnen andere Europese landen.

### **Meer transacties**

De ERA makelaars kregen in 2011 in totaal 6.500 verkoopopdrachten, dat zijn er 12% meer dan in 2010. Daarmee wordt meteen al duidelijk dat 2011 een zeer actief jaar was. Het aantal verkopen steeg met 4% tot in totaal 5.327. De opdrachten stegen met andere woorden sterker dan het aantal verkopen. Het aanbod overtreft de vraag, waardoor kopers meer keuze hebben en er sprake is van een zogenaamde kopersmarkt.

Op de vraag of een markt waarin het aanbod groter is dan de vraag niet een voorbode is van een prijsdaling antwoordt Iain Cook, Managing Director van ERA: *“Dat zou zo zijn als de totale markt uit balans is, maar dat is heel duidelijk niet zo. Woningen tot circa 350.000 euro worden nog steeds heel goed verkocht. Het zijn vooral de woningen in het hogere prijssegment die moeilijker verkocht raken, en dan nog zijn er grote regionale verschillen.”*

### **Hogere prijzen**

De gemiddelde verkoopprijs van een huis met drie slaapkamers – de zogenaamde “referentiewoning” van ERA – steeg met 5% van 209.000 euro in 2010 tot 220.000 euro in 2011. De prijs van een referentieappartement – een appartement met twee slaapkamers - steeg in diezelfde periode met 7% van gemiddeld 166.000 euro naar 177.500 euro.

### **Woningen werden sneller verkocht**

In 2011 stond een huis in België gemiddeld 91 dagen te koop, in 2010 was dat nog 96 dagen. Ter vergelijking: in 2009 waren er nog 103 dagen nodig om een handtekening te krijgen. Appartementen werden in 2011 gemiddeld in 102 dagen verkocht, dat was 10 dagen sneller dan in 2010. In Vlaanderen werden de huizen wel sneller verkocht dan in Wallonië, respectievelijk na gemiddeld 88 en 107 dagen.

### **Realistischere vraagprijzen**

De verhouding tussen de initiële vraagprijs en de uiteindelijk beklonken verkoopprijs zakte het afgelopen jaar van 12,8% naar 10,3% voor de referentiewoning. In combinatie met een daling van het aantal dagen eer een woning wordt verkocht, wordt het duidelijk dat de verkopers realistischer zijn geworden met hun vraagprijzen.

Omdat de waarde van een appartement veel gemakkelijker te bepalen is dan de waarde van een huis - er zijn immers veel meer gelijkaardige appartementen dan huizen - zijn de verschillen in vraag- en verkoopprijzen van appartementen veel kleiner. Voor het referentieappartement van ERA daalde de verhouding tussen initiële vraagprijs en uiteindelijke verkoopprijs dan ook slechts van 6,9% naar 6,6%.

#### **Juiste prijs, snel verkocht: klein verschil tussen de vraag- en de verkoopprijs**

ERA voerde ook studie naar de invloed van een "correcte" vraagprijs ten opzichte van een "te hoge" vraagprijs. Alain Declercq, Senior Consultant en Analist bij ERA licht toe: *"Uit onze studie blijkt dat net geen 50% van de huizen werd verkocht in minder dan 60 dagen, waarbij de effectief gerealiseerde verkoopprijs gemiddeld slechts 4% afweek van de vraagprijs.*

*Huizen die daarentegen tussen de 120 en 200 dagen te koop stonden, werden gemiddeld 13% onder de vraagprijs verkocht. Dit toont aan dat een hoge vraagprijs niet leidt tot een hogere verkoopprijs, maar in tegendeel tot een lagere verkoopprijs dan wanneer van bij de start van de verkoop een correcte prijs werd gehanteerd."*

#### **Gevolgen Energie Prestatie Certificaat beginnen zich af te tekenen**

De impact van het EPC begint, nu de kopers zich bewuster worden van de noodzaak ervan en de almaar sterker stijgende energieprijzen, steeds duidelijker te worden. Pol Vanacker, Managing Director ERA: *"Waar het hoge energieverbruik tot een paar jaar geleden bijna niet verdisconteerd werd in de prijs van een woning, zie je nu dat de prijs van isolatiewerken gewoon van de vraagprijs afgetrokken moet worden om de woning aan de juiste prijs te koop te zetten. Dit fenomeen doet zich vooral voor in de prijsklasse van woningen tussen de circa 175.000 euro en 350.000 euro. Woningen van minder dan 150.000 euro zijn meestal in een dusdanig slechte staat dat deze al ingrijpend verbouwd of gerenoveerd moeten worden. Voor eigenaars van woningen boven de 350.000 euro zijn de energiekosten relatief gezien van iets kleiner belang."*

Steeds meer woningen waarvan de kosten om te isoleren disproportioneel hoog zijn maar die wel op een mooi stuk grond staan, worden verkocht om kortstondig te bewonen of verhuurd te worden en nadien te slopen om er opnieuw te kunnen bouwen.

#### **De ideale belegging**

Omdat veel, vooral jonge kopers, een aankoop uitstellen door de toch wat onzekere tijden, neemt de vraag op de huurmarkt toe. Voor mensen die willen investeren in vastgoed – nog steeds de beste belegging – is dat natuurlijk een goede zaak. Een verhuurde woning is - zeker als deze geïsoleerd is - een waardevaste belegging, die door de huurindexatie een reëel en vrijwel risicoloos rendement biedt.

Investeerders die de laatste jaren wat terughoudend waren om te beleggen in vastgoed, omdat ze twijfelden aan de betalingscapaciteit van veel huurders, hoeven zich daar nu veel minder zorgen over te maken.

Het afgelopen jaar hebben dan ook heel wat beleggers de weg naar de vastgoedmarkt teruggevonden, niet alleen ingegeven door het rendement van dit type belegging maar ook door de slecht presterende beurzen, lage rendementen op spaarproducten en de onzekere waardeontwikkelingen van obligaties.

## **Internationaal**

Samen met Duitsland, Frankrijk en Zwitserland, bevindt de Belgische vastgoedmarkt zich in een exclusief groepje van landen die niet veel last schijnen te hebben van de economische crisis.

Ondanks de relatief sterke economie kwam de Nederlandse vastgoedmarkt in zeer veel regio's tot een vrijwel complete stop. Het aantal transacties en de prijzen daalden er spectaculair. In Nederland werden het afgelopen jaar slechts 118.000 woningen verkocht, dat zijn er minder dan in België. Dit is in belangrijke mate het gevolg van de onzekerheid over wat er moet gebeuren met de hypotheekrenteaftrek. De gewoonte van onze noorderburen om de hypotheeklening niet af te lossen – mede ingegeven door het fiscaal gunstige effect van die hypotheekrenteaftrek – heeft het perverse effect dat verkopers het bedrag dat ze moeten terugbetalen aan de bank bij verkoop alsmar verder zien oplopen. Hiermee wordt duidelijk aangetoond dat stimulerende maar ook remmende maatregelen van de overheid op dit gebied op langere termijn een nefast effect kunnen hebben op de werking van de vrije markt.

Ook Zweden lijkt niet meer te kunnen ontsnappen aan de wereldwijde malaise. Woningen werden er in betere tijden in gemiddeld twee weken verkocht. Dat lijkt definitief verleden tijd. Vooral de grote sprong in rentetarieven de afgelopen 18 maanden - van 1,5% naar 4,5% momenteel - is een belangrijke vertragende factor gebleken.

Na Spanje deelt ook Portugal in de klappen – zij het minder hard dan Spanje – van de zwakke Zuidere economieën. Portugal heeft verhoudingsgewijs ook minder toeristisch vastgoed dan Spanje en het is juist het gebrek aan vraag naar die vakantiewoningen door veelal buitenlanders die de totale vastgoedmarkt een serieuze klap heeft gegeven.

## **Vooruitzichten**

Omdat er geen groot aantal woningen werden gebouwd met het risico ze niet te kunnen verkopen, is er ook geen structureel overaanbod op de Belgische markt. Er is een mooi evenwicht tussen vraag en aanbod in de meeste prijssegmenten. In markten waar dat evenwicht verloren zou kunnen gaan – daar waar er nog relatief veel nieuwbouw is, zoals soms aan de kust – kan een kleine verschuiving van die balans grote gevolgen hebben. ERA is ervan overtuigd dat de prijzen in 2012 stabiel zullen blijven, mits er geen grote sprong komt in de hypotheekrente en of het besteedbaar inkomen.

Het is volgens Iain Cook belangrijk dat er snel zekerheid komt wat betreft het afschaffen van de fiscale aftrek van hypothecaire leningen vanaf 2014: "Onduidelijkheid zal betekenen dat de transacties stilvallen wat voor de eigenaars niet goed is, maar ook niet voor de overheid die dan immers registratierechten misloopt."

ERA blijft verkopers er echter voor waarschuwen dat in deze zogenaamde kopersmarkt, waar de kopers meer keuze hebben, een correcte vraagprijs essentieel is. Anderzijds moeten kopers niet twijfelen om te kopen als ze het huis van hun dromen hebben gevonden. Een aankoop uitstellen heeft geen enkel voordeel, het reële risico van een hogere hypotheekrente zal het voordeel van iedere eventuele prijsdaling immers teniet doen.

**EINDE**

**Over ERA**

ERA is een samenwerkingsverband van kwaliteitsmakelaars in residentieel onroerend goed dat in 1972 in Amerika is ontstaan. Wereldwijd opereert de groepering in 48 landen en telt ze 2.600 aangesloten, onafhankelijke makelaarskantoren. In België bestaat de ERA makelaarsgroep sinds 1995 en telt momenteel 120 ERA kantoren. Enkel BIV-erkende makelaars kunnen zich aansluiten. Deze vereiste staat borg voor een solide vakinhoudelijke en juridische graad van kennis en ervaring. Voor meer informatie surf naar [www.era.be](http://www.era.be)

**Voor meer informatie over ERA Belgium:**

ERA Belgium, Iain Cook – Antwerpsesteenweg 68-2, 2630 Aartselaar, Telefoon: 32 3 227 41 85, e-mail: [iain.cook@erabelgium.be](mailto:iain.cook@erabelgium.be)

**Voor beeldmateriaal:**

<http://www.newsenginepr.com/documents/era.xml>

**Noot voor de redactie:**

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:

Elisah Van Den Heuvel, NewsEngine PR: Telefoon: +32 3 260 96 45 e-mail: [elisah.vandenheuvel@newsenginepr.com](mailto:elisah.vandenheuvel@newsenginepr.com)