



Als het tijd is voor een nieuw verhaal

## > ERA Barometer 2011

# Comfort, stijl en kleine tuin zijn "in" en worden vlot verkocht

***Vandaag maakten we de resultaten van de Barometer bekend. We baseren ons daarvoor op de verzamelde data van alle inkoop- en verkoopgegevens van onze 118, over heel het land actieve, kantoren. Volgens deze ERA Barometer werden woningen in 2010 helemaal niet onbetaalbaar en vroegen verkopers – integendeel – een meer realistische prijs voor hun woningen.***

### **Realistische vraagprijs**

Nadat de crisis eind 2008 in volle hevigheid losbarstte, slaagde de Belgische woningmarkt er in 2009 al in zich te herpakken. In 2010 bewees de Belgische woningmarkt zich als een zeer krachtige markt, die bijzonder weinig hinder ondervond van de economische ontwikkelingen.

Het aantal woningen dat werd verkocht en de verhouding tussen welke woningen er in de verkoop komen en effectief verkocht worden, bleef stabiel. Nochtans tekenen er zich per segment soms grote verschillen af.

De woningen in de hoogste prijsklassen worden in de meeste markten veel minder goed verkocht. Appartementen of huizen uit de gemiddelde prijsklasse – tussen 150 000 en 250 000 euro – worden, mits correct geprijsd, steeds vlot verkocht. Verkopers werden bovendien het afgelopen jaar realistischer. Tot 2009 werden er vaak te hoge prijzen voor een woning gevraagd, maar nu kunnen we de verkopers makkelijker overtuigen dat ze hun prijzen echt niet te hoog mogen zetten willen ze hun woning vlot verkopen.



### **Prijzen**

Eind 2009 bedroeg de gemiddelde verkoopprijs van een huis met 3 slaapkamers, onze zogenaamde "referentiewoning" in België 203 443 euro.  
Eind 2010 was dat 211 115 euro of 3,8 procent meer.

De gemiddelde verkoopprijs van een appartement met 2 slaapkamers steeg van 165 784 euro met 2,8 procent naar 170 464 euro. Terwijl de verkoopprijzen dus stegen daalden de gemiddelde vraagprijzen van de woningen die verkocht werden met 1%: van 234 986 euro in 2009 naar 232 651 euro in 2010. Dit is een belangrijke ontwikkeling want hiermee wordt bewezen dat een iets lagere vraagprijs helemaal niet betekent dat de woning ook minder opbrengt.



### **Sneller verkocht**

Woningen werden in 2010 gemiddeld iets sneller verkocht dan in het voorgaande jaar. In 2009 stond een huis gemiddeld 114 dagen te koop en in 2010 daalde dit tot 104 dagen. Wat wel heel erg opvalt, is dat woningen die van in het begin correct geprijsd zijn snel verkopen. Woningen die ook maar iets te duur zijn, staan echter veel langer te koop.

Je ziet duidelijk dat kopers de laatste jaren veel kritischer zijn geworden. Kopers willen een eigentijdse woning in een goede staat. Er is aanzienlijk minder belangstelling voor woningen die 30, 40 jaar of ouder zijn dan de recentere. Ook de isolatie en de staat van het onderhoud spelen daarbij een belangrijke rol. Kopers beginnen ook actief te vragen naar het Energie Prestatie Certificaat (EPC) van een woning en hechten daar steeds meer belang aan. Daarbij constateren we echter dat de EPC-keuringen niet voldoende uniform zijn. Zo kan een eigenaar kan een woning door twee verschillende personen laten keuren en heel andere waarden krijgen. Wat onacceptabel is.



### **Meer vraag**

Eind 2010 stonden er binnen het ERA-netwerk ruim 11 600 personen als woningzoekend geregistreerd. Dat is ruim 15 procent meer dan een jaar eerder. Hieruit blijkt duidelijk dat er geen gebrek is aan belangstelling. Zeer opvallend daarbij is dat de vraag naar appartementen nog harder steeg: in 2009 waren 3 500 geregistreerde zoekers naar een appartement op zoek en vorig jaar maar liefst 5 500. Dit representeert een stijging van 57%. Het gemiddelde budget van deze zoekers lag in 2010 op 244 515 euro, of 1,7 procent meer dan in 2009. Daarentegen daalde het budget van kopers van een huis met 6,3 procent: van 268 518 euro naar 251 563 euro.



## Is een woning onbetaalbaar geworden?

Wie in 2006 een "referentiewoning" kocht voor 194 145 euro, wat toen de gemiddelde prijs was, betaalde daar - bij een financiering van 80% en een looptijd van 20 jaar - een aflossing op van 1 255 euro per maand. Eind 2010 liep dit op tot 1 317 euro per maand bij een gemiddelde verkoopprijs van 211 115 euro. De maandlast nam dus wel toe met 4,6 procent, maar in diezelfde periode stegen de lonen met 8,7 procent. Per saldo is een huis de laatste jaren dus helemaal niet onbetaalbaarder geworden.

## Kleine tuinen zijn "in"

Welke woningen liggen het best in de markt? De locatie is natuurlijk nog altijd het belangrijkste, maar stijl en comfort zijn duidelijk in belangrijkheid toegenomen. De energiewaarde van een woning begint ook aanzienlijk aan belang te winnen: steeds meer kopers letten er op. Het is bovendien opvallend dat steeds meer kopers liever minder dan meer grond willen. Mensen hebben zo veel te doen dat ze niet meer veel in hun tuin willen werken: kleine tuinen zijn 'in', grote uit.



## Prognose 2011

De markt is behoorlijk stabiel. Vraag en aanbod zijn in balans in het segment van de gemiddelde prijsklasse. De banken zijn reëel in hun financiering en er hangt ons geen overaanbod van nieuwbouw boven het hoofd: wat de vastgoedmarkten van de VS, Ierland, Spanje en Portugal de das heeft omgedaan.

We zijn wel bezorgd over een mogelijk oplopende rente. Indien de hypotheecaire rente stijgt, zullen kopers een kleiner bedrag ter beschikking hebben en komt er sowieso een verschuiving in de vraag. Mensen zullen kleinere woningen kopen: in dat segment zal de vraag toenemen, terwijl de vraag in het hogere segment zal afnemen en de prijzen onder druk zullen komen te staan. Maar het zijn uiteindelijk de kopers die de prijzen bepalen: hun bereidheid om een bepaalde prijs te betalen, is wat de verkoopprijzen doet dalen of stijgen. Zo werkt dat in een vrije markt van vraag en aanbod.

Als het tijd is voor een nieuw verhaal

