HOW GLOBAL TRENDS IMPACT THE

RESIDENTIAL MARKET

IN THE NETHERLANDS

CUSHMAN & WAKEFIELD

HOW GLOBAL TRENDS IMPACT THE RESIDENTIAL MARKET IN THE NETHERLANDS

Als woon-, werk- en leefomgeving is ons land populairder dan ooit kijkende naar de druk op de woningmarkt. Tegelijkertijd wenst de veeleisende stadsbewoner niet alleen een dak boven het hoofd, maar ook een hoogwaardig en overwegend groene woon- werk- en leefomgeving met veel voorzieningen op loopafstand. Digitalisering stelt ons in staat in grote dichtheden comfortabel met elkaar te wonen, door de stad te navigeren en elkaar te ontmoeten. Mensen zoeken elkaar steeds meer op voor werk, kennis-uitwisseling en sociaal contact. Deze primaire driver van urbanisatie zet zich, ondanks een tegengestelde trend zoals corona, door.

Steden kampen met de meest krappe woning-markten. Woningen zijn er klein en duur én worden bovendien steeds kleiner. De meerderheid wordt bewoond door éénpersoonshuishoudens en dit neemt alleen maar toe. Dit in tegenstelling tot de meerpersoonshuishoudens die juist steeds dieper het land in sub urbaniseren, in hun zoektocht naar een huis met een tuin.

Gedreven door schaarste specialiseren de woning-milieus in Nederland zich richting specifieke groe-pen woningzoekers en presenteert de Nederlandse woningmarkt zich in toenemende mate als één aaneengesloten stedelijk gebied. Hoewel het zoekgebied van de gemiddelde woningzoeker in de Randstad inmiddels het halve land omvat, heeft het ervoor gezorgd dat het aantal krimpgebieden in 2021 sterk is afgenomen. Deze typische case van wal-keert-schip heeft ook een positief effect tot gevolg en kan ervoor zorgen dat basisvoorzieningen in vergrijzende regio's behouden kunnen blijven. Negatieve effecten zijn er ook, zoals een toename van eenzaamheid in de grote steden.

Woningen zijn onbetaalbaar geworden. Koop-woningen liggen buiten het bereik van starters en de wachttijd op een sociale huurwoning bedraagt gemiddeld zeven jaar. Dit brengt sociale mobiliteit in gevaar. De zeer grote verschillen in woonlasten tussen particuliere koopwoningen en sociale huur-woningen enerzijds en de woonlasten in het vrije huursegment anderzijds beïnvloedt de solidariteit tussen bevolkingsgroepen. Lokale overheden grijpen in door bijvoorbeeld een zelfwoonplicht in te voeren en voorwaarden te stellen aan de betaal-baarheid van te realiseren woningen. Dat maakt het zicht op een snelle oplossing moelijker, namelijk het snel vergroten van de woningvoorraad.

Dit is niet alleen nodig om de betaalbaarheid van de huidige woningmarkt te verbeteren, maar óók om de vrij onstuimige bevolkingsgroei van Nederland de laatste jaren bij te benen. Sinds 2014 is de Nederlandse bevolking per jaar met meer dan 100.000 inwoners toegenomen, bij een negatief natuurlijk geboortecijfer. Elk jaar komt er een stad ter grootte van Zwolle bij, zonder dat de huisvesting op orde is. Er moet meer en strategischer over worden nagedacht. Door geopolitieke spanningen in de wereld wordt Nederland alleen maar attractiever als woon-, werk- en leefbestemming. Waar en hoe we met zijn allen gaan wonen moet de inzet zijn van het te voeren debat.

Bij het uitkiezen van toekomstige woningbouw-locaties moet sterk rekening worden gehouden met de gevolgen van klimaatverandering en de voor Nederland hierbij relevante zeespiegelstijging. Het valt inmiddels niet meer te ontkennen dat er keuzes gemaakt moeten worden met betrekking tot de toekomstige landinrichting en het leven met en in (zout) water. Versterken en betalen of opgeven en reorganiseren: bij de woonmilieus van morgen nu al een relevante keuze.

BELEGGINGSMARKT

De woningmarkt was in 2021 met EUR 5,2 miljard goed voor 29% van het totale beleggingsvolume., een daling ten opzichte van 2020 (50% van het totale volume). Hiermee ligt het volume circa 41% onder het totale beleggingsvolume van 2020 en 48% lager in vergelijking met pre-corona (2019). In het laatste kwartaal van 2020 werden verkopen naar voren gehaald vanwege de aanstaande differentiatie van de overdrachtsbelasting. Hierdoor was er begin 2021 beperkt aanbod beschikbaar wat resulteerde in schaarste en een verminderde dynamiek. Meer dan 50% van het investeringsvolume werd in de G5 behaald. Dit is een sterke groei ten opzichte van voorgaande jaren (30% in 2020 en 28% in 2019).

Het hoge beleggingsvolume binnen de G5 steden typeert de risicoaversie onder beleggers. Verwacht wordt dat het beleggingsvolume in woningen in 2022 gaat dalen tot circa EUR 4 á 4,5 miljard, mede door een gebrek aan woningbeleggingsproducten.

De interesse van beleggers naar woningen blijft echter onverminderd groot. De Nederlandse woningbeleggingsmarkt is aantrekkelijk vanwege het stabiele politieke klimaat en de welvarende economie. Door een beperkt beleggingsaanbod worden investeerders steeds creatiever om toch te kunnen kopen. Zo proberen investeerders zo vroeg mogelijk betrokken te worden bij het proces. Dit geldt voor zowel traditionele investeerders als nieuwe toetreders. Buitenlandse beleggers en private equity partijen mengen zich actief op de woningmarkt waardoor spanning op de markt toeneemt.

Regelgeving op zowel nationaal als lokaal niveau, bedoeld om beleggers af te schrikken, hebben tot dusver weinig effect. Zo lijkt de invoering van een zelfbewoningsplicht niet de gewenste uitwerking te hebben, doordat vooral buitenlandse partijen hiermee al veel ervaring hebben opgedaan in andere Europese steden die deze regel hanteren. Daarnaast zijn in de grote steden afspraken gemaakt met betrekking tot de betaalbaarheid van woningen bij nieuwe ontwikkelingen. Zo worden er in Amsterdam in beginsel alleen huurwoningen gerealiseerd op basis van de 40-40-20 verdeel-sleutel: 40% sociale huur, 40% middenhuur en 20% vrije huur.

Nieuwe beleggingsrisico's zijn door de coronacrisis en oorlog in Oekraïne toegenomen, terwijl de reeds aanwezige risico's opnieuw worden gewogen. Hierbij valt te denken aan de gestegen bouwkosten, schaarste van bouwmaterialen, de stikstofdiscussie, de toegenomen onzekerheid in omgevingsplannen door politieke omstandigheden en de verduurzamingsopgave om klimaatdoelen te halen. Met name laatstgenoemde zorgt ervoor dat bestaande belegging strategieën en -plannen herzien moeten worden. Financiering voor een woningportefeuille zal in toenemende mate alleen mogelijk zijn als beleggers kunnen aantonen dat zij conform ESG richtlijnen investeren en rapporteren. Het prijseffect van de overdrachtsbelasting is uitgebleven; rendementen blijven scherp en door een schaarste aan producten worden nog steeds hoge prijzen betaald.

De overspannen marktsituatie op de woningmarkt heeft de afgelopen jaren geleid tot een grote druk op vastgoed, waardoor de rendementen in de volle breedte zijn gedaald. Verwacht wordt dat de rendementen zullen stabiliseren.

Hoewel er op alle segmenten van de woningmarkt sprake is van structurele tekorten, vormt het gebrek aan middenhuur woningen nog steeds het grootste probleem. Dit is op dit moment de ontbrekende schakel op de woningmarkt. Ondanks de grote interesse van commerciële marktpartijen voor dit segment, zien pensioenfondsen en woningbouwcorporaties in toenemende mate een rol voor zichzelf weggelegd bij het realiseren van meer woningen in het middensegment.

Pensioenfondsen ervaren het als maatschappelijk verantwoord beleggen en proberen zo bij te dragen aan het verhelpen van het woningtekort. Woningcorporaties hebben het moeilijker, omdat er in 2015 volgens de Woningwet is afgesproken dat zij zich dienen te concentreren op hun kernactiviteiten, ook wel Diensten van Algemeen Economisch Belang (DAEB). Strikt genomen hoort het verhuren van huurwoningen in het middensegment niet meer tot de kernactiviteiten van woningcorporaties. Uitzondering hierop vormt een situatie waarin geen marktpartijen bestaan om aan de vraag te voldoen of waarin marktpartijen onvoldoende de huidige vraag kunnen beantwoorden. Om dit te onderzoeken, is een gemeentelijke markttoets noodzakelijk. Om het tekort aan huurwoningen in het middensegment aan te pakken, heeft de regering besloten een versoepelde markttoets in te voeren zodat corporaties actiever kunnen worden in het middensegment. Nu de verhuurdersheffing is afgeschaft zou er financieel gezien meer ruimte moeten zijn voor woningbouwcorporaties om nieuwe woningen te realiseren.
Door de woningnood mogen woningcorporaties meer woningen ontwikkelen buiten DAEB. De wens van woningcorporaties om bij te bouwen wordt hiermee gehonoreerd. In de praktijk is hier nog weinig van te merken doordat er weinig locaties beschikbaar zijn om te bouwen.

GEBRUIKERSMARKT

De Nederlandse woningmarkt heeft de afgelopen jaren een stormachtige ontwikkeling doorgemaakt en daar hebben de differentiatie van de overdrachtsbelasting en de uitbraak van het coronavirus geen verandering in gebracht. Momenteel is het woningaanbod in Nederland zo laag, dat het beschikbare aanbod de vraag nauwelijks aan kan. Hierdoor hebben grote delen van het land te maken met forse prijsstijgingen, waarmee voor grote groepen woningzoekenden een koopwoning financieel uit zicht is geraakt.

In het eerste kwartaal van 2022 zijn er 19% minder woningen verkocht ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Waar in heel 2021 een beperkt aantal woningen te koop stond, met een nieuw dieptepunt halverwege het vierde kwartaal in 2021 (15.600), is in het eerste kwartaal van 2022 het aantal te koop staande woningen gestegen naar ruim 17.000.

In het vierde kwartaal van 2021 werden er circa 35.700 woningen verkocht. Over heel 2021 werden ongeveer 133.000 woningen verkocht, 20.000 minder dan het jaar ervoor. De laatste keer dat het aantal verkopen terug liep was na de financiële crisis van 2008. De aanleiding van de daling in het aantal verkopen is nu totaal anders dan in 2008. De belangrijkste reden van het lage aantal verkopen is het beperkte aanbod. Woningbezitters wachten met het te koop zetten van de woning tot de nieuwe woning aangekocht is.

Het lage aanbod gecombineerd met een gelijkblijvende vraag zorgen voor een constante druk op de vraagprijzen. De gemiddelde vraagprijs voor een koopwoning lag in het vierde kwartaal van 2021 op EUR 476.000; in het eerste kwartaal van 2022 is de gemiddelde vraagprijs gedaald naar EUR 469.000. In het eerste kwartaal van 2022 lag de gemiddelde transactieprijs op EUR 428.000, circa 2,1% lager dan een kwartaal eerder. Door het woningtekort en de grote vraag naar woningen komt er meer druk op de woningmarkt te staan, wat leidt tot kortere verkooptijden. In het eerste kwartaal bedroeg de gemiddelde verkooptijd 24 dagen, waardoor het erop lijkt dat er een ondergrens is van drie weken om een woning te verkopen. Om zo snel mogelijk een woning te kopen wordt er nog steeds veel overboden.

Ook op de huurwoningmarkt is er sprake van krapte. In het laatste kwartaal van 2021 lag de gemiddelde vrije huurprijs op EUR 17,02 per vierkante meter per maand, de hoogste vierkante meter prijs ooit gemeten. Dit heeft onder andere te maken met de ontwikkelingen op de koopwoningmarkt, waar het lage aanbod en de hoge transactieprijzen ervoor zorgen dat koopwoningen grotendeels onbereikbaar zijn voor veel huishoudens. Hierdoor zijn deze huishoudens aangewezen op de huurwoningmarkt, waar ze vaak niet in aanmerking komen voor een sociale huurwoning. Door deze grote vraag en de ingevoerde zelfbewoningsplicht in sommige gemeenten stijgen huurprijzen en komt er minder aanbod op de markt. Ook hebben huurders te maken met stijgende energieprijzen waardoor de woonlasten toenemen.

In de vijf grootste steden stegen de huurprijzen in het vierde kwartaal van 2021 ten opzichte van een jaar eerder. Amsterdam is met EUR 22,45 per vierkante meter per maand de duurste gemeente om te huren. Dat de huurprijs in de hoofdstad opnieuw is gestegen komt onder meer doordat het short stay aanbod opdroogt nu het toerisme weer op gang komt.

CUSHMAN & WAKEFIELD

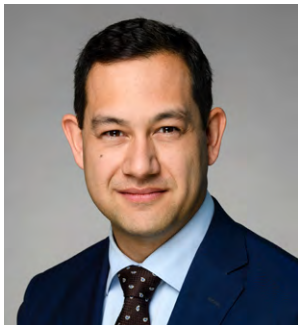
Cushman & Wakefield Nederland
Gustav Mahlerlaan 362-364
1082 ME Amsterdam

JURRE N. BRANTSMA

Partner - Valuation & Advisory
jurre.brantsma@cushwake.com

JOS HESSELINK

Research Lead
jos.hesselink@cushwake.com



EELCO HORSTMAN

Partner - Head of Residential
Valuation Advisory
eelco.horstman@cushwake.com

ROEL TIMMERMANS

Partner - Capital Markets
roel.timmermans@
cushwake.com