OUTLOOK

RESIDENTIAL
2023 MID-YEAR UPDATE

CUSHMAN & WAKEFIELD

OUTLOOK

BALANCEREN TUSSEN FUNDAMENT EN LIQUIDITEIT

CUSHMAN & WAKEFIELD

BELEGGINGSMARKT

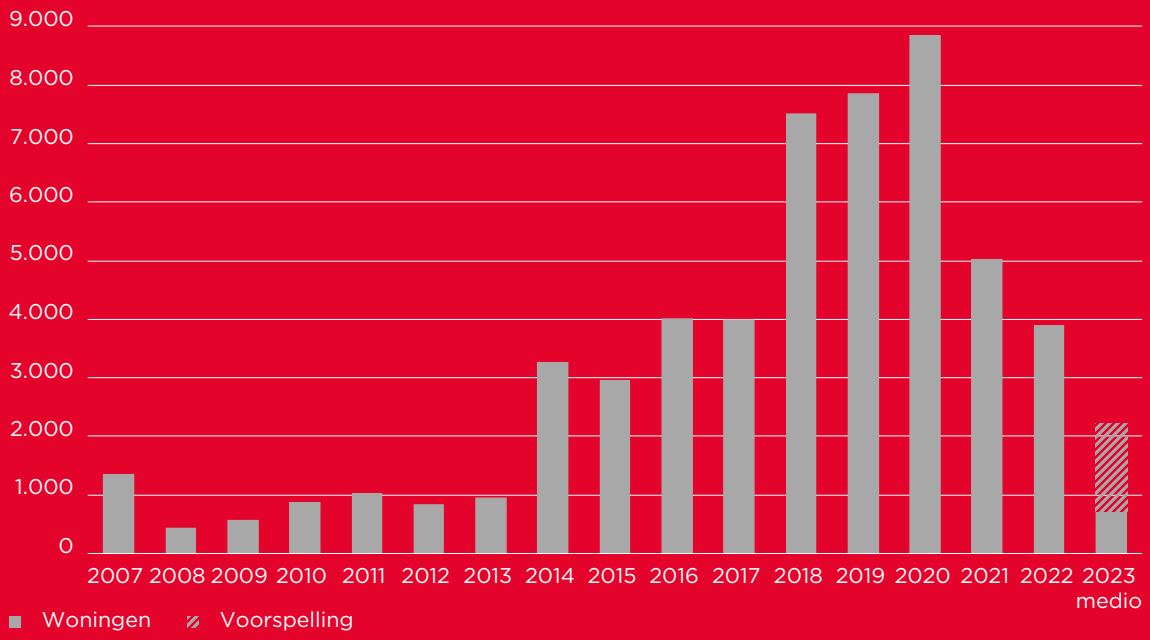
Naast de renteontwikkeling en gestegen bouwkosten moeten woningbeleggers ook anticiperen op veranderingen in wet- en regelgeving. De gestegen financieringslasten kunnen niet langer altijd aan de inkomstenkant gecompenseerd worden doordat ook de huurprijsstijging tot en met een nieuw middensegment zal worden gereguleerd . Door een beperking aan de inkomstenkant, gecombineerd met stijgende bouwkosten zijn nieuwbouwontwikkelingen lastiger rond te rekenen. Daarnaast brengen de zelf-woonplicht, aanpassingen in het Woningwaarderingsstelsel, het realiseren van grote hoeveelheden (gereguleerde) huisvesting en de verduurzamingsopgave grote uitdagingen met zich mee. Deze ontwikkelingen zorgen voor onzekerheid onder beleggers en zorgt dat bestaande beleggingsstrategieën en -plannen worden herzien. Het investeringsvolume over het eerste half jaar lijkt te gaan uitkomen op een volume van rond de 800 miljoen euro. In vergelijking met hetzelfde kwartaal een jaar geleden is er sprake van een daling van circa 70%. Desondanks bedraagt het aandeel woningbeleggingen in het totale investeringsvolume volume 30%, waarmee dit segment nog altijd een groot aandeel op de vastgoedbeleggingsmarkt pakt.

Waar in voorgaande jaren het woningbeleggingsvolume nog afnam als gevolg van een tekort aan beschikbaar product, is de markt sinds de tweede helft van vorig jaar in de volle breedte verruimd. Dit betekent dat het aanbod niet enkel meer bestaat uit een beleggingsproduct met een hoger risicoprofiel. Er is een groeiend besef onder beleggers dat dit wellicht het moment is om het product, wat eerder onder gunstige voorwaarden is ingekocht, te verkopen.

De veranderende financieringsomstandigheden hebben een grote impact op de markt. De stijgende marktrentes door de Amerikaanse Centrale Bank (FED) en de Europese Centrale Bank (ECB) hebben ervoor gezorgd dat een deel van de beleggers de investeringen niet meer rond kunnen rekenen. Daarnaast wordt er voor onzekerheid gezorgd doordat zowel de FED als de ECB hebben aangekondigd dat de rente eind dit jaar nog meer zou kunnen stijgen. Als gevolg van de gestegen rente laten de yields een stijging zien.

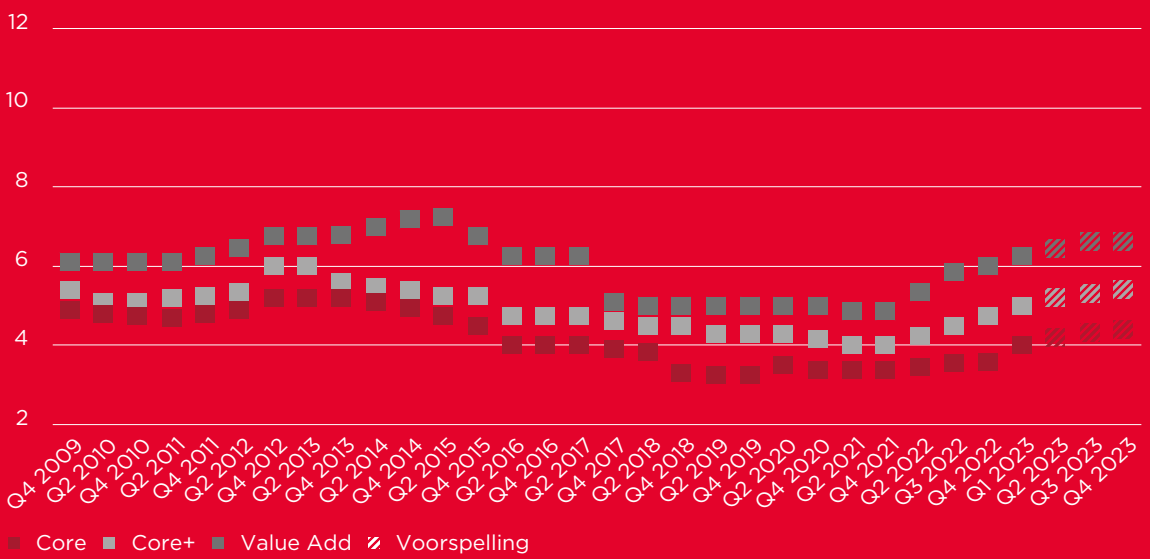
Er wordt door beleggers kritischer gekeken naar het woningbeleggingsproduct. Waar core beleggingsproducten nog vaak voor een goede prijs worden aangekocht, zijn value-add objecten onder meer door gestegen bouwkosten en huurreguleringen moeilijker rond te rekenen. De verduurzamingsopgave slaat niet alleen meer op het energielabel van de woning, maar in het kader van klimaatweerbaarheid wordt ook de locatie getoetst en houden beleggers meer rekening met risico's die hiermee samenhangen, zoals overstromingsgevaar. Het areaal bebouwbare grond neemt hierdoor af, wat ook doorwerkt op beschikbaar product voor beleggers. Het is een van de redenen waarom het lastig blijkt om de woningvoorraad snel te vergroten. Ontwikkelaars hebben te maken met sterk gestegen bouwkosten en verslechterde financieringsvoorwaarden terwijl woningcorporaties tegen (regionale) restricties lopen. Doordat Nederland sinds 2015 structureel met meer dan 100.000 inwoners per jaar groeit en het bouwen van woningen jaar na jaar achterblijft zal de woningmarkt ook in 2023 onder grote tekorten gebukt gaan.

Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt
Investeringsvolume woningen (in mln. euro)



Bron: Cushman & Wakefield, 2023

Ontwikkeling van bruto aanvangsrendementen - woningen
BAR k.k (%) Core, Core+, and Value add



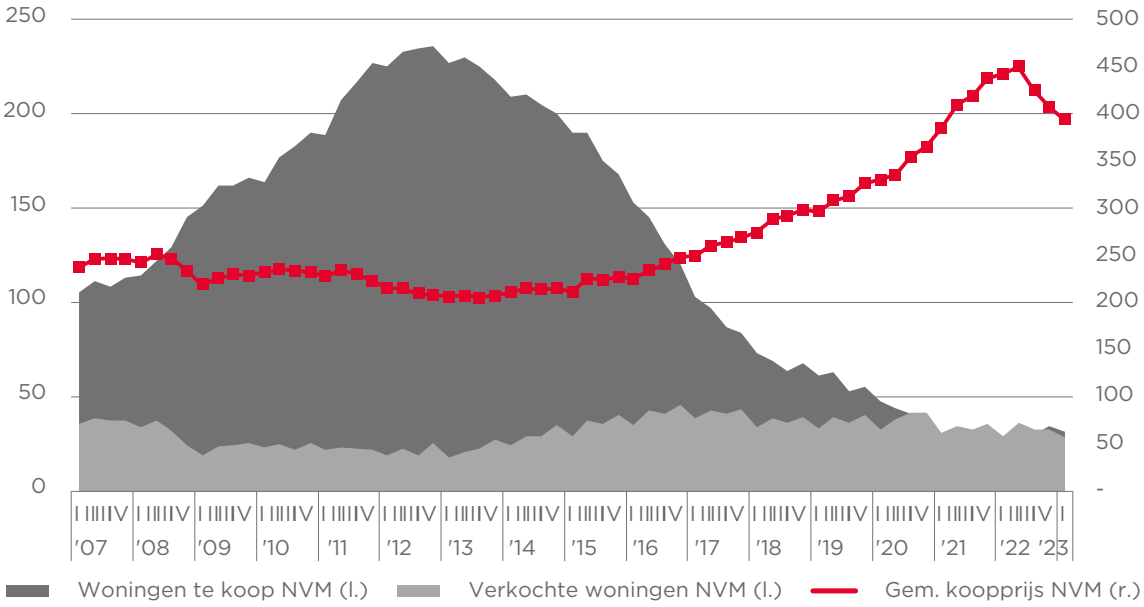
Bron: Cushman & Wakefield, 2023

GEBRUIKERSMARKT

Ook op de gebruikersmarkt werd medio vorig jaar een kantelpunt bereikt. Waar in voorgaande jaren sprake was van een grote vraag naar woningen, weinig aanbod, een krappe markt en landelijk stijgende huizenprijzen is de markt nu in rustiger vaarwater terechtgekomen. Door onder andere stijgende rentes, hogere energie- en bouwkosten is de betaalbaarheid van woningen afgenomen. Het aantal overbiedingen neemt af en consumenten willen eerst de eigen woning verkopen voordat een nieuwe woning wordt aangekocht. De gemiddelde verkooptijd lag in het tweede kwartaal van 2023 met gemiddeld 35 dagen lager dan in het eerste kwartaal toen de gemiddelde verkooptijd nog 42 dagen betrof. Daarmee is de trend van oplopende verkooptijden die sinds halverwege vorig jaar zichtbaar werd in ieder geval voorlopig doorbroken. Het zou op termijn nieuwe kansen kunnen bieden voor starters en doorstromers.

Door het afgenomen aantal transacties en het gestegen aanbod is er meer ruimte gekomen op de koopwoningmarkt. Als gevolg daarvan zijn de transactieprijzen voor het derde kwartaal op rij gedaald. In het tweede kwartaal van 2023 bedroeg de gemiddelde verkoopprijs van een koopwoning 410.000 euro, ten opzichte van de markt een jaar geleden is de ontwikkeling van de transactieprijs met een daling van 8,9% nog wel negatief. Potentiële kopers hebben door een verruiming van het aanbod en verlaging van de prijzen meer keuze, maar door een gestegen hypotheekrente lukt het een grote groep niet om toe te treden tot de koopwoningmarkt. Daarnaast worden nieuwbouwprojecten mede door gestegen bouwkosten uit de verkoop gehaald of wordt de verkoop uitgesteld waardoor de toevoeging van nieuwe woningen aan de voorraad achterblijft.

Vraag en aanbod op de woningmarkt
in aantal (links, x 1.000) en gemiddelde koopprijs (rechts, x €1.000)



Op de huurwoningmarkt is nog steeds sprake van krapte en in het tweede kwartaal van 2023 is de landelijke huurprijs verder gestegen. De gemiddelde huurprijs komt uit op 17,10 euro per vierkante meter per maand, een stijging van 2% ten opzichte van het vorige kwartaal.

De vraag naar huurwoningen blijft onverminderd groot, helemaal in de G5. Daar zijn alle huurprijzen ten opzichte van een jaar geleden toegenomen. In de hoofdstad betaalt men gemiddeld 25,68 euro per vierkante meter per maand. De grootste stijging ten opzichte van een jaar geleden wordt in Den Haag gemeten. Daar steeg de huurprijs met 6,4% naar 18,19 euro per vierkante meter per maand. In de G5 neemt het huuraanbod in rap tempo af, doordat particuliere verhuurders zich genoodzaakt voelen hun huurwoning(en) te verkopen omdat verhuren in de nabije toekomst niet meer rendabel is door ophanden zijnde fiscale veranderingen.

Zal de voorgestelde huurprijsregulering ervoor zorgen dat huurwoningen meer beschikbaar en betaalbaar worden? Mede door het nieuwe woningwaarderingsstelsel (WWS) vallen veel woningen uit de vrije sectorvoorraad, waardoor nieuwbouwontwikkelingen moeilijker rond te rekenen zijn voor ontwikkelaars. De focus van de landelijke en lokale politiek om de druk op de woningmarkt te verlichten lijkt zich vooral te richten op het vergroten van de sociale woningvoorraad, terwijl de vraag het grootst is naar woningen in de middenhuur sector. Door de grote voorraad sociale huurwoningen (33% van alle woningen) tegenover een beperkte voorraad vrije sector huurwoningen (7%) is het prijsverschil tussen deze twee segmenten groot en kunnen veel woningzoekenden geen kant op. Het vergroten van de woningvoorraad in de midden- en vrije sector zou de doorstroming moeten bevorderen en zou bovendien een cruciale schakel kunnen zijn in de woningvoorraad tussen sociale huurwoning en de eigen woning. Met het voornemen van de regering om de middenhuur te reguleren en het eigenwoningbezit te stimuleren in combinatie met een sterke impuls voor de sociale woningbouw, richt het woningmarktbeleid zich daar momenteel niet op.

CUSHMAN &
WAKEFIELD