

Duur wordt goedkoper. En goedkoop wordt duurder.

TRENDS – 26/02/09

De vastgoedsector staat nog niet aan de rand van een implosie



Batibouw start onder een gunstig gesternte. De fiscale maatregelen werken, nieuwbouw wordt weer interessant. In het onderste segment van de vastgoedmarkt stijgt de vraag, opportunisten kunnen koopjes doen in de luxemarkt.

Door Hans Brockmans/illustratie Steve Michiels

Huurprijzen gaan omhoog Mattheuseffect in vastgoed Amerikaanse toestanden? Excessen in België

De stemming op de markt van het residentiële vastgoed was aan het einde van vorig jaar ronduit depressief. In het laatste kwartaal daalde het aantal verleden aktes bij notarissen met 10 procent. Uit de meest recente cijfers van ERA Makelaars, die Trends exclusief presenteert, blijkt dat de schade beperkt is. "Dit is een vreemde markt", zegt Iain Cook van ERA. "Er is veel onzekerheid. Maar tegelijk zijn er veel kansen voor opportunisten."

De prijs van het gemiddelde Vlaamse huis daalde in januari 2009, in vergelijking met het jaar daarvoor, met 0,5 procent tot 215.412 euro (België: 209.183 euro of min 0,4 procent). De prijs van een appartement in Vlaanderen steeg lichtjes met 1,5 procent tot 155.216 euro (nationaal: 154.844 euro of plus 2,6 procent). Die laatste evolutie is wat onverwacht. Tot voor enkele maanden werd een sterke prijsdaling voor appartementen voorspeld door het hoge aanbod van nieuwbouw dat echte en amateurpromotoren op de markt hadden gezet.

"Er is meer vraag naar woningen van iets mindere kwaliteit en dat zwenfelt de prijs van appartementen aan", zegt Cook. "In het onderste segment van de markt is het dringen. Goedkoop wordt duurder. En duur wordt goedkoper. Mensen die zich een huis van boven de 400.000 euro kunnen veroorloven, krijgen meer waar voor hun geld omdat er minder kandidaat-kopers zijn. Dit is een vastgoedmarkt waarvan ondernemers, zelfstandigen, hoge kaderleden en ambtenaren profiteren."

Dat bevestigt John Romain, CEO van de kredietadviseur Immotheke. "De prijs van woningen voor de betere verdieners wordt aangetast, niet die van Jan Modaal."

Immothekeer berekende dat een huis zes maanden geleden - dus voor het Lehman Brothers-debacle en het uitbreken van de recessie - na gemiddeld 106 dagen werd verkocht. Vandaag duurt dat 130 dagen. Voor appartementen steeg de wachperiode van 143 naar 170 dagen.

"De markt wordt bepaald door kopers die rustig afwachten tot de prijzen dalen", weet Romain. In april 2008 werd 9 procent van de huizen pas verkocht na een verlaging van de oorspronkelijke vraagprijs - met gemiddeld 9 procent. Vandaag is dat voor een derde van de transacties het geval. Het sterkst (36 procent) daalden de vraagprijzen voor huizen boven de 300.000 euro.

Bij de verkoop van de goedkopere huizen en - nog meer uitgesproken - appartementen laten de verkopers de prijs minder zakken. Net wegens die toenemende vraag naar goedkope woningen verwacht Cook dat weer meer jonge gezinnen de huurmarkt aftasten. "Dat zal de huurprijzen wellicht naar boven drijven, wat appartementen weer aantrekkelijk maakt als investeringsobject." Ter illustratie: in Vlaanderen steeg die huurprijs in 2001-2007 met amper 30 procent, volgens vastgoedmakelaar Korfina.

Ook vastgoed is blijkbaar onderhevig aan een mattheuseffect, waar de 'armen' het relatief moeilijk hebben en de 'rijken' van de crisis profiteren. Economieprofessor Erik Buyst (KULeuven) relativeert. "Voor rijke kaderleden is dit inderdaad het moment om een villa te kopen. Maar de vermogende verkoper van dat pand, die rekende op een mooie meeropbrengst op zijn oude dag, zal minder gelukkig zijn."

In het onderste segment, de huurmarkt, pleit Buyst voor meer overheidsingrijpen. "De druk neemt immers nog toe door de toenemende migratie", weet de promotor van het Steunpunt Ruimte en Wonen (een kenniscentrum dat wordt gesteund door de Vlaamse overheid). De negatieve tendens wordt nog versterkt door een typisch Vlaams fenomeen. "Veel ouders springen hun kinderen bij met een extraatje als ze een woning kopen. Maar de extraatjes zijn schaars. Heel wat mensen op leeftijd lieten zich door hun bankier een zogenaamd risicoloos aandelenproduct aanpraten. Hun reserve voor de oude dag is gekrompen. Ook hun kinderen betalen daarvoor het gelag."

De medaille heeft ook een positieve keerzijde. De financiering van een goedkopere woning krijgt vlugger het fiat van de bankier. "Een woning onder de 200.000 euro kan je makkelijker financieren, soms tot 110 procent en zelfs bij Fortis", zegt Cook. "Vanaf 300.000 euro wordt het knap lastig. Vanaf dat bedrag moet je zelf minstens 20 procent op tafel leggen voor je een lening krijgt. Alleen mensen die al over geld beschikken, kunnen het zich dus veroorloven een kwaliteitswoning te kopen. Mensen die wat minder uitgeven, vinden gemakkelijker de weg naar hun bank."

Romain merkt op dat de meeste Belgen zelden de volle pot lenen bij de verwerving van een woning. Een gemiddeld koppel legt gemiddeld 234.000 euro neer (dus inclusief kosten) voor de aankoop van een woning en leent daarvoor 75 procent. Een kwart van een gecombineerd loon van 3213 euro (netto berekend) gaat 25 jaar naar de afbetaling van het hypothecair krediet. Het gemiddelde koppel dat een huis bouwt, heeft er 269.272 euro voor over en leent 66 procent. Van hun 3308 euro loon gaat ook een kwart naar de afbetaling (netto).

"Een bank zal meestal een lening toestaan als maximaal een derde van het loon naar de afbetaling van de woning gaat", zegt Romain. "De realiteit leert dat de gemiddelde Belg veel minder leent dan hij mag. Hij is zeer voorzichtig bij het verwerven van de beruchte baksteen."

Romain gelooft dus niet dat er veel ongelukken gebeuren bij de afbetaling, met dito effecten op de markt. "Slimme Belgen, toch? Ze konden Amerikaanse toestanden op de vastgoedmarkt vermijden."

Cook voorspelt evenmin dramatische klappen. "In de VS lijdt het vastgoed veel sterker onder een depressie omdat veel vastgoedtransacties carrièregedreven zijn. Men krijgt promotie, verhuist naar een betere buurt en omdat iedereen dat doet als de economie groeit, gaan de prijzen omhoog. Als het slecht gaat, krijg je het tegenovergestelde effect, in dit geval nog aangezwengeld door de subprimecrisis. In België wordt een woning meestal verkocht na een familiale gebeurtenis zoals een sterfgeval, een huwelijk of een echtscheiding. Een woning wisselt een keer om de 33 jaar van eigenaar. Het gevolg: minder pieken en dalen als gevolg van de conjunctuur."

Ivan Van de Cloot (denkgroep Itinera) ziet een andere reden voor een relatieve rust. Wie in de VS zijn huis niet kan afbetalen, mag de sleutels droppen bij de bank en daarmee de contractuele relatie verbreken (de zogenaamde jingle mail). Belgen zijn verplicht de lening altijd terug te betalen. "Wij zijn dus voorzichtiger en houden bij het afsluiten van een hypotheek meer rekening met onze toekomstige koopkracht. Dat betekent dat de huizen niet massaal op de markt worden gegooid in een crisis."

Cook stelt wel vast dat er steeds meer woningen te koop staan. Het aantal vastgoedtransacties neemt tegelijk af, van 120.000 in 2007 naar ongeveer 100.000 in 2009, verwacht hij. Een op de vier woningen raakt niet verkocht en haalt ERA uit de etalage. In betere tijden is dat een op de vijf. "Onze makelaars verkopen ongeveer evenveel als vroeger, maar moeten daar harder voor werken. Toch denk ik dat de professionele makelaars - niet de amateurs, want die verdwijnen van de markt - kunnen profiteren van de situatie. Ik schat dat er een shift zal zijn van rechtstreekse verkopen (15 procent) naar makelaars (nu 55 procent). Wie vandaag zijn huis van de hand doet, wil op korte termijn verkopen tegen een ernstige prijs. Wachten op een stijging, wat tijdens een hausse wel kan, heeft immers geen zin."

Vastgoedkringen sussen wel eens dat de excessen in België minder extreem zijn dan in andere landen (zie kader Crisis? Waar?). Dat spreekt Van de Cloot tegen. Hij wijst erop dat het Belgische vastgoed gemiddeld sterker steeg dan het Amerikaanse (147 tegenover 138 procent). De econoom voorspelt al drie jaar een bijsturing van de vastgoedmarkt, wat hem de banbliksems van de sector oplevert. Zijn meest optimistische scenario verwacht dit jaar een prijsdaling met 5 procent.

"Als de economie dit jaar echter niet aantrekt en de deflatoire tendens doorzet, is een daling met een kwart niet uitgesloten", aldus de econoom, die zich bij zijn analyse baseert op fundamentele gegevens zoals de rente, de kredietvoorwaarden en de koopkracht. "Ik beschouw me net als de analisten die al jaren riepen dat de beurs overgewaardeerd was. Die hebben zes jaar zitten aankijken tegen spectaculaire winsten. Wie te vroeg gelijk heeft en daar een punt van maakt, verliest zijn

geloofwaardigheid. En haalt zijn gelijk als het te laat is. Vandaag is de tendens bij de economen gekeerd en ziet bijna iedereen de overwaardering."

ING-econoom Julien Manceaux voorspelt in een recent rapport een marktcorrectie van 16 procent, waarvan 5 tot 8 procent voor dit jaar. "Dit is een optimistische prognose. We houden immers rekening met een stabiel woningaanbod. De ernstige economische crisis die België dit jaar treft, kan eigenaars ertoe verplichten hun huis snel te verkopen en een (huur)wo-ning te vinden die afgestemd is op hun dalende inkomen. Woningprijzen dalen relatief sterker als de recessie dieper is."

Iemand als Romain (Immotheker) merkt echter op dat de lonen er recentelijk toch op vooruit zijn gegaan met 4,5 procent. Manceaux repliceert dat er tegelijk meer mensen in de werkloosheid terechtkomen. "Het gecombineerde effect op de koopkracht blijft negatief", zegt de econoom. "En dat treft dan weer de vastgoedprijzen."

Manceaux ziet een andere tendens: dalende grondstofprijzen en de btw-verlaging om de bouwsector te ondersteunen (zie kader Overheidsmaatregelen positief voor Batibouw). "Bouwen wordt goedkoper. Er zal een verschuiving zijn van de bestaande woningen naar de nieuwbouw, omdat die minder duur wordt. Beide effecten zullen leiden tot lagere prijzen in alle segmenten." Buyst is niet overtuigd, omdat nieuwbouw slechts goed is voor een op de zes verkopen. "Haar effect op de prijzen van bestaande huizen is minimaal."

Van de Cloot - die van Buyst de eretitel 'Cassandra van het vastgoed' krijgt - blijft gefixeerd op de overwaardering die ooit uitgezweet moet worden. "De economie wordt geconfronteerd met een paradox: enerzijds zijn de vastgoedprijzen te hoog, anderzijds zou een plotse daling een ongewenst deflatorisch effect hebben. Om de deflatie tegen te gaan, stimuleert de Belgische regering de bouwmarkt en laat de ECB de rente dalen. Tegelijk stimuleren en de oververhitting bestrijden, is een moeilijke combinatie. Banken namen vroeger belachelijk lage marges voor hypotheekleningen, terwijl ze Russische roulette speelden met het financiële systeem. De ECB greep niet in en moet vandaag de brand blussen. Maar de banken werken niet mee. Hun marge op hypothecaire leningen steeg van 0,3 procent naar 1,8 procent. We moeten dringend uit de impasse raken of de deflatie wordt reëel. En iedereen weet wat het effect daarvan is op vastgoed: de catastrofe." (T)