

3 oktober 2011 maandag

Nederlanders laten zich niet gek maken

Het droomhuis aan de Spaanse costa of op een idyllisch Grieks eiland is dankzij de enorme prijsdalingen in Zuid-Europa voor meer Nederlanders binnen handbereik gekomen. Maar kopers kijken de kat uit de boom.

Een jaar geleden liepen Mieke en Peter van de Griendt tegen hun droomhuis in Zuid-Spanje aan. Een paradijsje, te koop voor bijna twee ton. Het echtpaar uit Nuenen liet het buitenkansje aan zich voorbij gaan, ze wilden zich eerst goed verdiepen in de aanschaf van een tweede woning. Dit jaar waren we weer in Spanje en zagen we tot onze verbazing dat het huis nu voor een halve ton minder wordt aangeboden, vertellen ze op de beurs voor tweede huizen Second Home International, afgelopen weekeinde in Utrecht. Een enorm bedrag als je zoals wij geen miljoenen op de bank hebt.

De huizenmarkt in Spanje, na Frankrijk van oudsher het populairst bij Nederlanders met een tweede huis, is flink ingezakt, zegt Rob Smulders van Mondri, de belangenorganisatie van bezitters van een tweede woning. Vorig jaar kochten 876 Nederlanders een huis aan de costa's, voor de crisis waren dat er jaarlijks vier keer zo veel.

Ook de huizenverkoop in veel andere landen heeft een klap gekregen. Smulders: In de huidige economische omstandigheden zijn mensen heel afwachtend. Als ze al kopen, doen ze dat het liefst in stabiele landen. Niet voor niets is Oostenrijk in opkomst als populaire locatie voor een tweede woning.

Net als op de gewone huizenmarkt dreunt de economische crisis ook door op de markt voor vakantiehuisjes, zegt Friso de Zeeuw, directeur nieuwe markten bij Bouwfonds Ontwikkeling en hoogleraar aan de TU Delft. Mensen kijken goed naar plekken waarvan zij denken dat die hun waarde behouden. In Nederland zijn op bijzondere plekken in bijvoorbeeld Zeeland en Groningen projecten met recreatiewoningen die ook nu zeer goed lopen.

Volgens De Zeeuw overweegt momenteel vijf procent van de Nederlanders een vakantiewoning aan te schaffen, tien procent denkt dat op lange termijn te gaan doen. Dat zijn nog altijd aanzienlijke aantallen.

Een tweede woning kan immers een veilig alternatief zijn voor bijvoorbeeld sparen of beleggen. De Zeeuw: Mensen kopen een tweede huis als stek om hun vrije tijd door te brengen, als belegging of een combinatie van beide. Steeds vaker is een tweede huis bedoeld als aanvulling op het pensioen. Het is interessant om geld te steken in waardevaste stenen waar je ook nog eens plezier van hebt. Volgens De Zeeuw heeft de daling van de huizenprijzen niet zoveel invloed op de aanschaf van een vakantiewoning. Kopers kijken meer naar locatie, het type woning en de nabij gelegen voorzieningen.

Toch kan ook Spanje, waar de huizenprijzen tien tot dertig procent zijn gekelderde, juist nu aantrekkelijk zijn om toe te slaan. Wie op zoek is naar de krenten in de pap kan in deze markt heel goed slagen, zegt Smulders. Maar voor alle makelaars in tweede huizen geldt: ze moeten heel hard werken en uitermate creatief zijn om nog wat te verkopen.

De tijd dat kopers hun handtekening zetten voordat de eerste schop de grond in is gegaan, is voorbij. Wie uit is op een aardig rendement, moet nu zeker op vijf tot zeven jaar rekenen, zeggen de experts. Smulders: Na twee jaar doorverkopen met winst, zoals voor de crisis, is er vrijwel niet meer bij.

Rendement is voor Mieke en Peter van de Griendt in ieder geval geen drijfveer. Hun zoon woont in Zuid-Spanje, met een vakantiehuis ter plekke zou de familie vaker herenigd zijn. De kunst is toe te slaan op het juiste moment, zeggen ze. Maar dat is nog niet zo eenvoudig op een huizenmarkt die momenteel een slangenkuil is.