



Appartementen uit de gratie

Ingestort is de appartementenmarkt niet. Maar in de huidige slappe markt komen de zwakke kanten wel scherp aan het licht. Starters kunnen voor hetzelfde geld net zo goed naar een tussenwoning, en dat doen ze dan ook massaal. Ook makelaars hebben er moeite mee. Want hoe verkoop je een slechte boodschap?

Vraag een Nederlander of hij in een appartement zou willen wonen, en de kans dat hij 'nee' zegt, is precies 91 procent. Dat is althans het percentage Nederlanders dat blijktens het rapport 'Huizenkopers in profiel' (van NVB-bouw) het liefst wil wonen in een huis met een tuin. Tot voor kort had de overheid de neiging om die woonwens eenvoudig te negeren. Immers: appartementen genereerden hoge grondopbrengsten en lieten zich ook makkelijk inpassen in grote binnenstedelijke projecten. De afzet was geen probleem. Het aandeel in de bouwproductie werd in tien jaar tijd langzaam opgeschroefd van 25 naar 50 procent, met een dito reductie van het aantal eengezinswoningen. De gevolgen van dit beleid worden nu zichtbaar in de statistieken. De jongste kwartaalcijfers van de NVM laten zien dat appartementen het voor het eerst sinds 2007 in verkoopaantallen moeten afleggen tegen tussenwoningen.

De starters slaan in toenemende mate het appartement over als eerste woning en kopen direct een tussenwoning. "Tussenwoningen zijn ook voor starters goed betaalbaar geworden", stelde NVM-voorzitter Ger Hukker in januari bij de presentatie van de kwartaalcijfers. De verkooptijd van verkochte appartementen lag vorig jaar met 155 dagen nog onder het gemiddelde van 177. Het nog niet verkochte aanbod op Funda staat daar gemiddeld een jaar. Appartementen verkopen dus nog wel, ondanks een andere woonvoorkeur. Niettemin wordt de 'appartementenprop' op Funda steeds groter. Slechts tien procent van alle woningen in Nederland bestaat

uit appartementen, maar ze vormen 28 procent van het aanbod. In februari stonden ruwweg 264.000 woningen te koop, waarvan 75.000 appartementen. Deze prop dateert overigens al van ver vóór de crisis. Want ook in 2007 bestond een kwart van het aanbod uit appartementen. Dat werpt weer vragen op: hebben we hier te maken met een structureel probleem? En indien ja, hoe ga je daar als makelaar mee om?

GOED DOORVRAGEN HELPT

"De kennis van de regionale markt is cruciaal. Alleen met gefundeerde argumenten kun je mensen aanzetten om een realistische prijs te vragen", zegt kandidaatmakelaar Linda van Ooijen Knook van het Schiedams kantoor Anke Bodewes Makelaardij. In Schiedam waar het aanbod aan appartementen altijd al hoog was (nu 61 procent) valt het niet mee om die boodschap over te brengen. "Ouderen zijn wat sneller bereid om met de prijs te zakken. Starters, die in 2005 of 2006 hebben gekocht en nu een eengezinswoning zoeken, zitten het meeste klem. Ikzelf heb bijvoorbeeld mijn appartement in Rotterdam Zuid vorig jaar met veel verlies verkocht. Ik ben uiteraard goed op de hoogte van de marktsituatie. Dus ik wist dat ik later nog minder zou hebben gekregen. Maar ik kan verzekeren: op de blaren zitten voelt echt niet lekker. Toch houden we de verkopers steeds voor dat ze niet achter de markt moeten aanlopen, maar juist voorop. Voordat we een verkoopadvies uitbrengen, vragen we daarom eerst heel

>>>

'Appartementenprop op Funda wordt steeds groter'

>>> goed door. Waarom gaat u verhuizen? Hoe zit het met de restschuld? En bent u bereid om ons advies op te volgen? Zo zorgen we ervoor dat we alleen die woningen in de verkoop hebben, die ook echt een serieuze kans maken. We merken dat mensen wel eens iets hebben van ja, ja, dat is wel lekker makkelijk, blijven zakken met die prijs. Dat is jullie portemonnee niet. Dan moet je kunnen aantonen dat het wel helpt. Mensen die een realistische prijs vragen, krijgen hun huis wel verkocht." En als ze niet willen zakken? "Als niets meer kan of als men niets meer wil, dan geven we de opdracht terug. Wij volgen de woning dan wel verder op Funda om te kijken wat er dan gebeurt. Helaas krijgen wij vaak gelijk. Voor het verkoopproces pakt dat goed uit. Voor 60 procent van de door ons verkochte woningen in 2012 hoefde de vraagprijs niet te worden aangepast."

Niet alle appartementen behoren tot de categorie 'muurbloempje'. Volgens van Ooijen Knook verkopen de galerijflats van Vesteda in de wijk Groenord zeer vlot, ondanks dat de bewoners straks uitdijken op het tracé van de doorgetrokken A4 en ondanks dat galerijflats landelijk slechter verkopen dan andere appartementen. "Als alles er goed uitziet, goed is onderhouden en als de vraagprijs niet te hoog is, raken we ook appartementen gegarandeerd kwijt", aldus Van Ooijen Knook.

HETER AANSPREEKBAAR

Ook voor de nieuwbouw zijn kwaliteit en betaalbaarheid belangrijke uitgangspunten geworden. Bouwprogramma's werden bijvoorbeeld aangepast door appartementen te beperken tot die plekken waar het niet anders kan. Op andere plekken ver-

schijnen steeds meer grondgebonden stadswoningen met een verhoudingsgewijs dichte opzet. Een andere invalshoek is het bouwen van appartementen met eigenschappen die dicht in de buurt komen van grondgebonden woningen. Friso de Zeeuw, praktijkhoogleraar gebiedsontwikkeling aan de TU Delft en directeur Nieuwe Markten bij Bouwfonds Ontwikkeling, ziet dat als een weliswaar late, maar wel terechte koerswijziging. "Veel appartementen hebben plaats gemaakt voor grondgebonden woningen. Appartementen zonder buitenruimte heb ik al eens een vorm van misdadigheid genoemd. Die starheid is nu voorbij. Gemeenten zijn beter aanspreekbaar."

Kopers waarderen het als is nagedacht over de ruimtelijke effecten. Er moeten uitlopmogelijkheden zijn vanuit het huis naar buiten, stelt het NVB-rapport 'Huizenkopers in profiel'. Tuinieren, barbecueën, op het terras vrienden ontvangen, een goed glas drinken, genieten van een vrij uitzicht, ook voor appartementen zijn dit geen onmogelijke eisen. De Zeeuw ziet de tien jaar geleden opgeleverde 'stewardessenwoningen' in Hoofddorp als een inspirerend voorbeeld. "Je zou kunnen zeggen: dat was een grondgebonden appartement avant la lettre. De benedenwoning heeft een tuin en de bovenwoning heeft iets van een appartement. Het woonoppervlak bedraagt niet meer dan 72 vierkante meter. Daar werd toen schande over gesproken. De woningen zouden geen toekomstwaarde hebben. Die discussie is nog steeds actueel. We gaan uit van een geringe economische groei, dalende inkomens en stijgende woonkosten. Dan moet je wel vernuftige producten aanbieden." De ontwerpers hadden een vooruitziende blik. De nieuwbouwprijs bedroeg destijds 87.000 euro. Aan de Goudplaat en de Oosterschelde in Hoofddorp gaan de woningen nu weg voor prijzen van rond 160.000 euro. ■

