

Grote villa's zijn verleden tijd

De villamarkt zit al lange tijd in het slop. Met lange verkoopkooptijden en dalende prijzen als gevolg. De verkopers moeten hun verwachtingen bijstellen, klinkt het bij makelaars. En voor sommige panden is er maar één oplossing: de sloophamer.



© iStock

Na een afwezigheid van tien jaar maakte Sotheby's International Realty dit voorjaar zijn comeback op de Belgische vastgoedmarkt. En volgens algemeen directeur David Chicard heeft het nieuwe vastgoedkantoor van het internationale veilinghuis zijn start niet gemist.

"We zijn pas echt actief sinds maart-april en we hebben toch al voor 31 miljoen euro aan vastgoed verkocht." Maar Chicard heeft het tegelijkertijd over een erg moeilijke en trage markt. "De eerste drie kwartalen waren moeilijk, met zeer weinig bezoeken en transacties. In de Brusselse periferie met gemeenten als Waterloo en Tervuren gaat het nog altijd moeizaam. In het laatste kwartaal zien we wel een heel dynamische markt in Brusselse gemeenten als Elsene en Ukkel."

De malaise op de markt van het duurdere vastgoed is zeker geen exclusief Brussels verhaal. Integendeel, in de prijsstatistieken van de federale overheidsdienst Economie komt Brussel er in vergelijking met de ander gewesten behoorlijk goed uit. Op de erg krappe Brusselse villamarkt _ die eigenlijk maar een fractie van het luxevastgoed in het hoofdstedelijk gewest vertegenwoordigt _ was er in de eerste jaarhelft zelfs een aanzienlijk prijsstijging van 17 procent.

Op de lange termijn (tien jaar) laat de Brusselse villamarkt overigens ook nog een mooie waarde-ontwikkeling (+72%) optekenen. In twee andere gewesten toont de prijsontwikkeling op tien jaar op de villamarkt een veel vlakker verloop: plus 29 procent in Vlaanderen en een prijsstijging van amper 13 procent in Wallonië. Daarmee blijft de villamarkt opvallend onder de groeicijfers van appartementen en woningen

Moeilijke prijsvorming

Een aparte deelmarkt is de grensstreek met Nederland. Lange tijd had de massale instroom van gegoede Nederlanders een turbo-effect op de vastgoedmarkt in het noorden van Antwerpen en Limburg.

Maar die tijd is al even voorbij, zegt Roel Druyts, gedelegeerd bestuurder van Heeren & Hillewaere, een specialist in het betere

vastgoed: "Tot zo'n vijf jaar geleden verkochten we 70 procent van onze portefeuille aan Nederlanders. Vandaag is dat nog amper 10 à 15 procent."

Omdat in de hoogdagen villabouwers gretig inspeelden op de Nederlandse vraag, is er nu ook een probleem aan de aanbodzijde. "Het afhaken van de Nederlanders valt ook samen met een demografische fenomeen.

De babyboomers verlaten hun villa's", vervolgt Roel Druyts. "Dat vergroot het aanbod van grote panden nog, terwijl er een trend is naar kleiner, maar luxueuzer en comfortabeler wonen. Voeg daar nog de niet zo schitterende economische situatie bij en je krijgt een vraag en aanbod die niet meer in evenwicht zijn."

Een en ander leidt tot een moeilijke prijsvorming. Het probleem situeert zich volgens Druyts vooral bij panden die recentelijk verkocht of gebouwd zijn. "Als je in 1990 een villa hebt gekocht, dan krijg je daar nu minder voor dan pakweg vijf jaar geleden, maar je zal nog altijd winst maken tegenover de aankooprijks.

Maar als je in 2008 of 2009 hebt gekocht tegen een indexprijs van 100 en nu krijg je nog maar 80, dan is dat pijnlijk. Als je dat verlies van 20 niet kunt opbrengen, wordt verkopen heel moeilijk." (LV)

Het volledige artikel leest u in de vastgoedrubriek van Trends van 11 december.

<http://trends.knack.be/economie/immo/grote-villa-s-zijn-verleden-tijd/article-normal-517461.html>