

VASTGOEDMARKT IN BEELD

2013 IN FEITEN EN CIJFERS



VASTGOEDMARKT IN BEELD

2013 IN FEITEN EN CIJFERS

WONEN, BUSINESS EN AGRARISCH & LANDELIJK



VOORWOORD

De Nederlandse vastgoedmarkt is in 2013 herhaaldelijk in het nieuws geweest, met positieve en negatieve geluiden. Zo zorgden bijvoorbeeld strengere financieringsregels voor het laagste aantal woningverkoppen in jaren, maar kon dankzij een aantrekkende markt in de tweede helft van het jaar de prijsdaling zo goed als worden gestopt. Voor wat het commercieel vastgoed betreft, richtte de berichtgeving zich onder meer op de tegenvallende vraag, die tot gevolg had dat in alle segmenten de leegstand opnieuw een toename vertoonde. Daar stond echter wel tegenover dat de beleggingsmarkt tekenen van herstel liet zien. Er waren ook positieve berichten over de agrarische vastgoedmarkt, waarbij het opvallend was dat bedrijven die aan de moderne eisen voldoen redelijk snel en voor een goede prijs werden verkocht. Bovendien had de toenemende vraag naar grond vanuit de melkveehouderij en de akkerbouw tot gevolg dat de grondprijzen vorig jaar goed op peil bleven.

De publicatie die voor u ligt, toont de feiten en cijfers achter de berichtgeving en heeft tot doel om de transparantie van de vastgoedmarkt te vergroten. Het is overigens voor het eerst dat de drie vakgroepen van de NVM met een gezamenlijke publicatie naar buiten komen. Maar dat is niet het enige wat deze uitgave zo bijzonder maakt. De samenstellers, allen werkzaam bij de afdeling Data & Research, hebben gekozen voor informatieve illustraties in plaats van traditionele statistieken. Voor zover ik weet, is deze werkwijze vrij uniek in onze sector. Met de 50 'beelden' die in deze publicatie zijn opgenomen, wil de NVM de belangrijkste vastgoedthema's van 2013 voor de lezer aanschouwelijk maken. De beelden zijn voor het grootste deel gebaseerd op cijfers die de afdeling Data & Research dagelijks verzamelt en bewerkt.

Zoals u gaat zien, zijn in deze uitgave voldoende tekenen van pril herstel te vinden. Mijn verwachting is dat 2014 een jaar wordt waarin dit herstel verder doorzet. Met gepaste trots wens ik u veel kijkplezier.

Ger Hukker
Voorzitter Nederlandse Vereniging
van Makelaars o.g en vastgoeddeskundigen

INHOUD

VOORWOORD	5
INLEIDING	8
KERNCIJFERS ECONOMIE 2013	10
WONEN	13
4,1 miljoen koopwoningen in Nederland	14
Herstel verkopen vanaf voorjaar 2013	15
Dure woningtypen harder in prijs gedaald	16
Opleven vertrouwen voedt prijsherstel	17
Huizenprijzen terug op niveau 2003	18
Daling aantal te koop staande woningen	19
Ruime markt in 2013 iets krappere	20
Nieuw aanbod verkoopt beter dan oud	21
Oud aanbod staat steeds langer te koop	22
Hoe langer te koop, hoe groter het verlies	23
Aantal nieuwbouwverkopen op dieptepunt	24
Aanbod nieuwbouw licht afgenomen	25
Prijzdaling nieuwbouwwoningen gestopt	26
Meer woningen verhuurd in 2013	27
Huurprijzen dalen niet verder	28
Kopen goedkoper, huren steeds duurder	29
Betaalbaarheid woonlasten sterk verbeterd ...	30
... maar maximale leencapaciteit verslechterd	31
Probleemgroepen op de hypotheekmarkt	32
Corporaties stoten woningbezit af	33
BUSINESS	35
Te veel aanbod en te weinig vraag	36
Aantal aangeboden objecten toegenomen	37
Verhuurkans verbeterd	38
Ook kans op verkoop iets beter	39

Looptijd aanbod neemt toe, transactieduur stabiel	40
Aanbod van kantoren neemt nog steeds toe.	41
Regionaal grote verschillen leegstand	42
Veroudering van kantoren probleem	43
Balans zoek	44
Vraag verschilt per sector en per jaar	45
G4 zelfde problemen kantorenmarkt	46
Huurprijzen verder onder druk	47
Bedrijfsruimte kampt met veel aanbod.	48
Structureel aanbod opnieuw omhoog	49
Logistiek: niet alles goud wat er blinkt.	50
Meer leegstaande winkels.	51
Amsterdam sterkste winkelmarkt.	52
Ook meer structurele leegstand winkels	53
Brancheontwikkeling 2013	54
Huurprijzen naar laagste niveau	55
Prijs commercieel vastgoed sterk gedaald	56
Beleggers terughoudend ondanks lage prijs.	57
AGRARISCH & LANDELIJK	59
Agrarische vastgoedmarkt stroef	60
Sommige sectoren presteerden goed	61
Aanbod agrarisch vastgoed per sector	62
Dynamiek vastgoedmarkt per sector verschillend	63
Melquotum dunder, einde nadert.	64
Licht herstel bij woonboerderijen	65
Regionale verschillen in prijs grasland	66
Prijsniveaus bouwland iets hoger	67
VOORUITBLIK	68
PROFIEL NVM	70

INLEIDING

Het jaar 2013 zal de geschiedenis ingaan als een overgangsjaar. Immers, na bijna vijf jaren van economische tegenspoed is er sprake van een omslag. Heel voorzichtig kruipt de economie uit de recessie en verbetert het consumentenvertrouwen. Maar hosanna is het nog steeds niet. Het aantal faillissementen en de werkloosheid zijn vorig jaar verder toegenomen. En ook de aangekondigde extra bezuinigingen komen de economie niet ten goede. Vaak wordt beweerd dat de vastgoedmarkt vooral baat heeft bij politieke rust. Deze stelling lijkt in 2013 te worden bevestigd. In het bijzonder op de woningmarkt hebben de politieke maatregelen (beperking hypotheekrenteaf trek, verhoging huurprijzen) voor duidelijkheid gezorgd. Maar niet alle maatregelen blijken te werken. Zo sneuvelde vorig jaar het sloopfonds voor lege kantoren en genoot de zogenoemde Blok-hypotheek (als oplossing voor restschuld) weinig populariteit bij banken.

Op de woningmarkt heeft zowel op macro- als op microniveau de financierbaarheid veel aandacht gekregen. Hoewel de totale hypotheekschuld van de Nederlandse huishoudens vorig jaar is teruggedrongen, onder meer door extra aflossingen van gezinnen, is het moeilijker geworden om een hypotheek te krijgen. De maximale 'loan-to-value' wordt in fasen teruggebracht naar 100% in 2018 (105% in 2013), de normen voor de maximale hypotheek (Nibud-normen) zijn verscherpt, de Nationale Hypotheek Garantie wordt afgebouwd naar de gemiddelde woningwaarde en de banken gebruiken hun 'explain'-mogelijkheden niet of nauwelijks. Daar staat echter tegenover dat door de gedaalde huizenprijzen en de lage rentestand huishoudens veel minder woonlasten hebben dan in 2009.

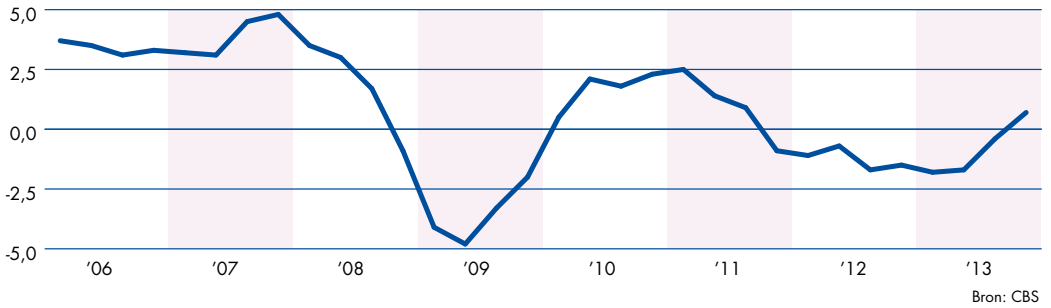
Behalve in de woningmarkt neemt ook in de markt van het commercieel vastgoed – kantoren, bedrijfsgebouwen en winkels – het vertrouwen weer wat toe. Dat is met name het geval bij (buitenlandse) beleggers, voor wie het vastgoed door de gedaalde prijzen interessante investeringmogelijkheden biedt. De gebruikersmarkt kent daarentegen nauwelijks positieve ontwikkelingen. De vraag naar bedrijfsmatig vastgoed lijdt niet alleen onder de slechte economie (werkloosheid, faillissementen), maar ook onder maatschappelijke trends als Het Nieuwe Werken en het internetwinkelen. Bezuinigingen van de overheid zorgen daarnaast voor verminderd kantoorruimtegebruik, wat vooral in de regio Den Haag voelbaar is. Overigens begint bij beleggers en banken langzaam maar zeker het besef door te dringen dat afwaarderen van lege vastgoedobjecten onvermijdelijk is.

De markt voor agrarisch vastgoed stond in 2013 opnieuw in het teken van een aantal positieve en negatieve ontwikkelingen. Positief was dat als gevolg van de voortgaande schaalvergroting de productie omhoogging. Dat fenomeen deed zich vooral voor in de melkveehouderij, waar – mede onder invloed van de naderende afschaffing van het melkquotum – schaalvergroting een belangrijke rol speelt. Net als in voorgaande jaren daalde in 2013 het aantal agrarische bedrijven. Dat kwam vooral doordat boeren ermee ophielden. Minder positief voor de agrarische sector was de intensivering van de veeteelt. Hierdoor kwam de sector verder onder druk te staan. Een punt van aandacht vormden ook de bestemmingswijzigingen op het platteland (van agrarisch naar landelijk wonen); die gaan vaak nog te langzaam.

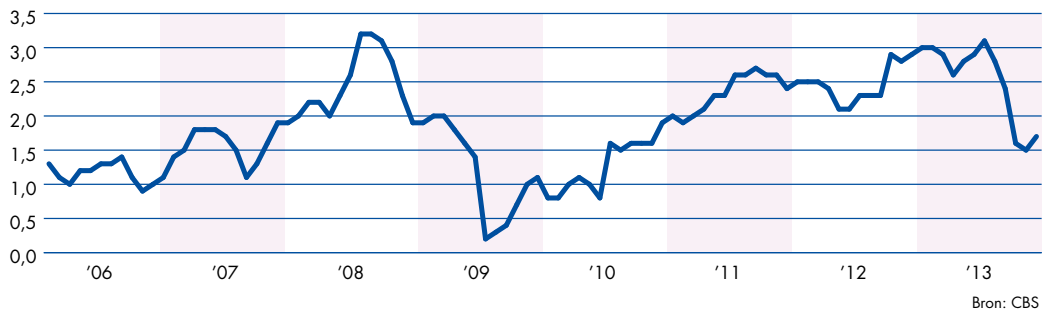
De algehele conclusie is dat het in 2013 niet beter was dan het jaar ervoor. Maar, nog belangrijker, ook niet slechter. Want 2013 is het jaar geweest van het uitbodemen, waarbij het herstel in de tweede helft van het jaar positief stemt voor de toekomst.

KERNCIJFERS ECONOMIE 2013

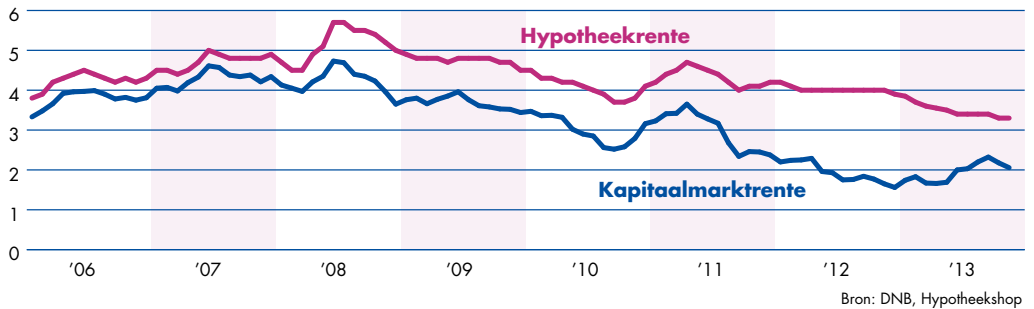
Economische groei t.o.v. jaar eerder in %



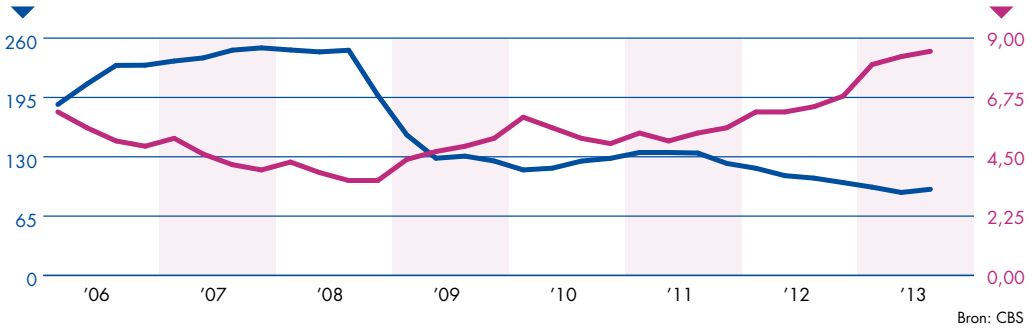
Inflatie in %



Kapitaalmarktrente en 5 jaarshypotheekrente



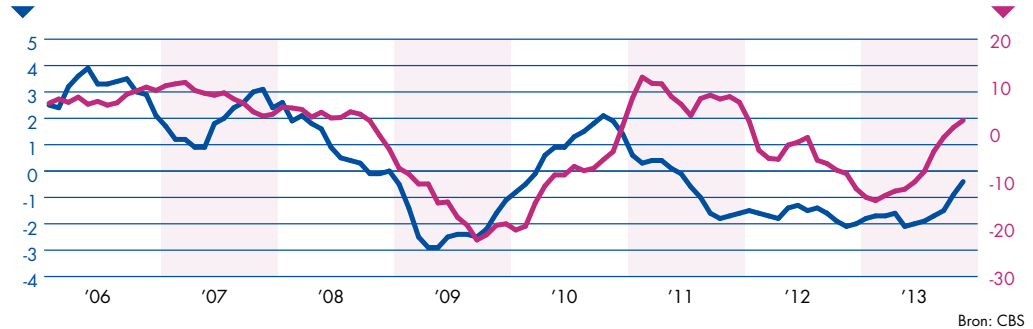
Openstaande vacatures x1.000



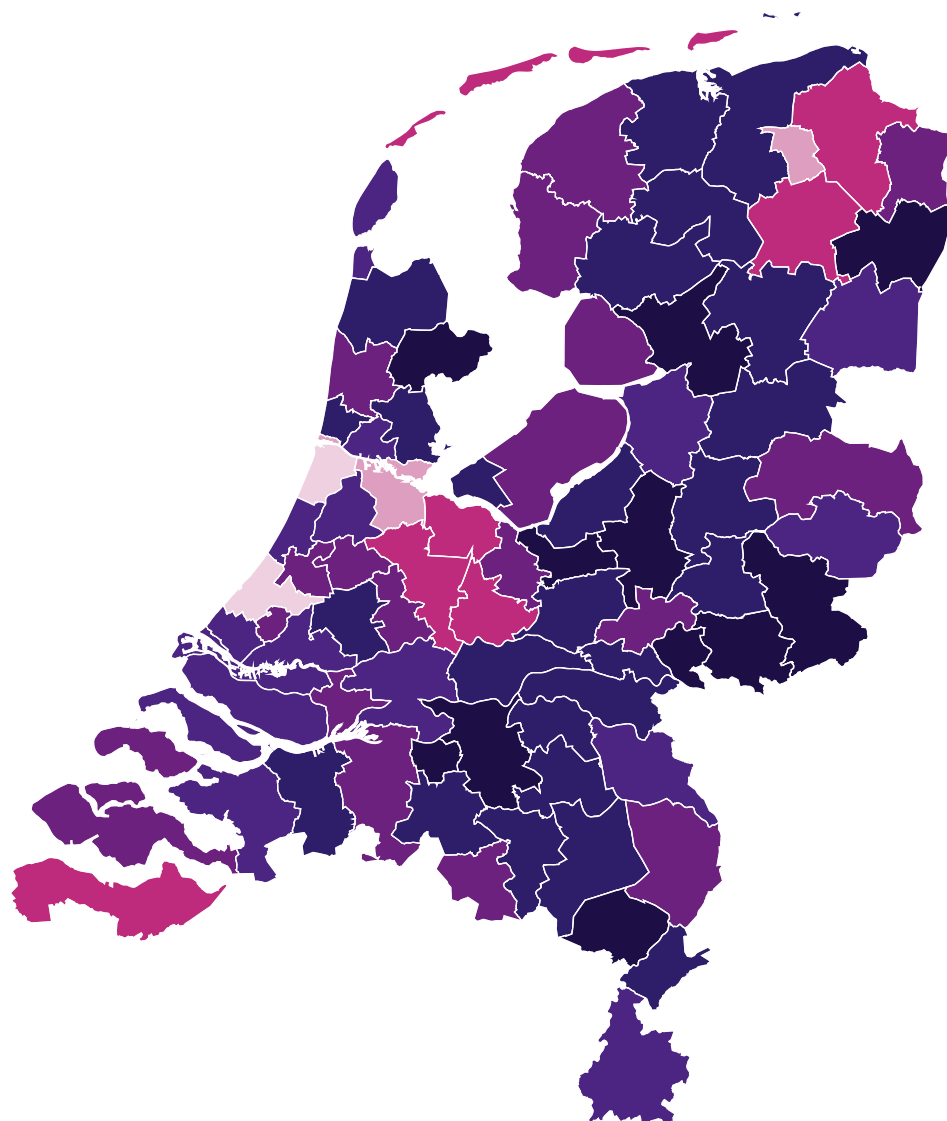
Consumentenvertrouwen



Huishoudconsumptie in % t.o.v. jaar eerder



WONEN

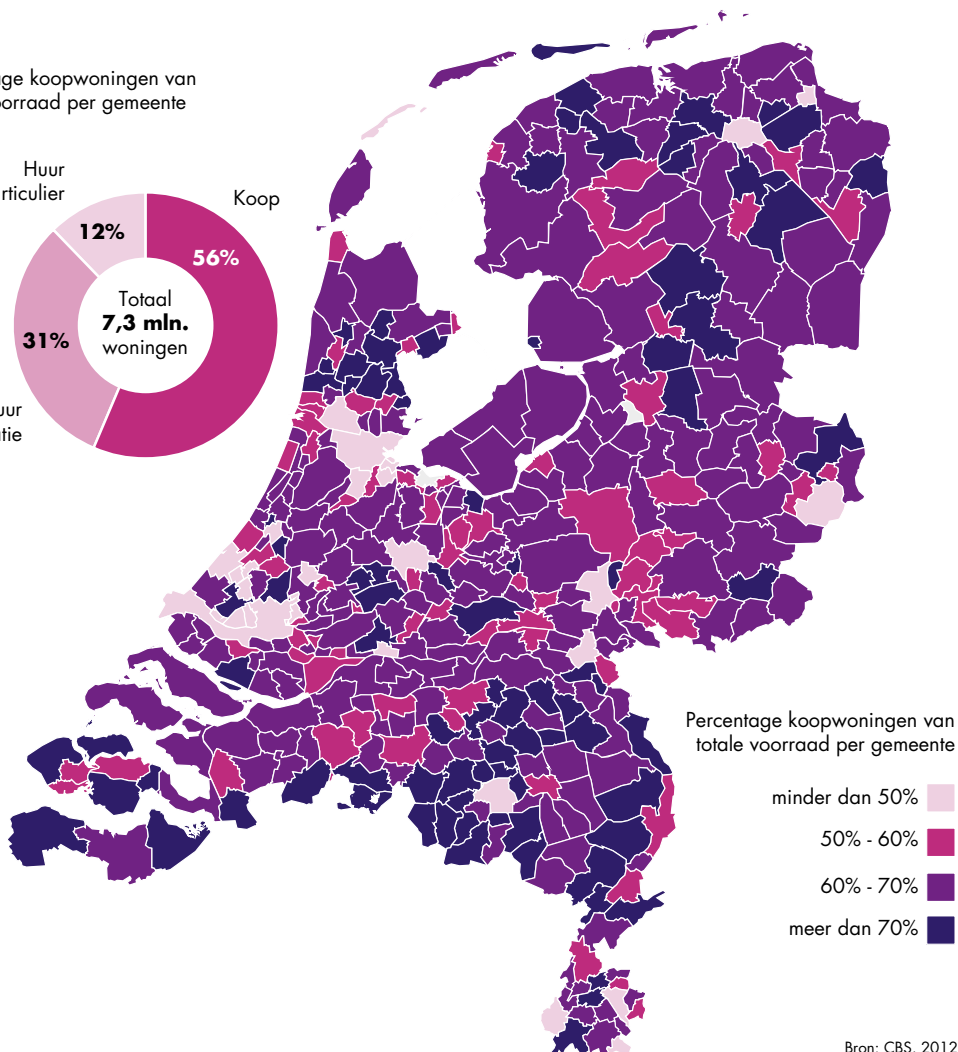
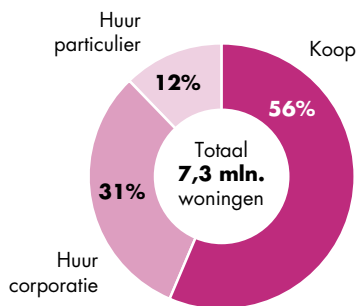


4,1 MILJOEN KOOPWONINGEN IN NEDERLAND

In Nederland staan zo'n 7,3 miljoen woningen. Hiervan is meer dan de helft een koopwoning. De overige woningen worden gehuurd. De meeste van deze huurwoningen zijn in bezit van een woningcorporatie. Slechts 29% van de huurwoningen is in handen van particuliere beleggers. In internationaal opzicht is de particuliere huursector in Nederland relatief klein en de sociale huursector relatief groot. Langzaam maar zeker komt

hierin verandering. De laatste jaren neemt de sociale huursector in omvang af en groeit de omvang van de particuliere huursector en de koopwoningsector. Overigens zijn binnen Nederland grote verschillen zichtbaar. Zo is in Amsterdam slechts 25% van de woningen een koopwoning, terwijl in een groot deel van Noord-Brabant het aandeel koopwoningen meer dan 70% bedraagt.

Percentage koopwoningen van totale voorraad per gemeente



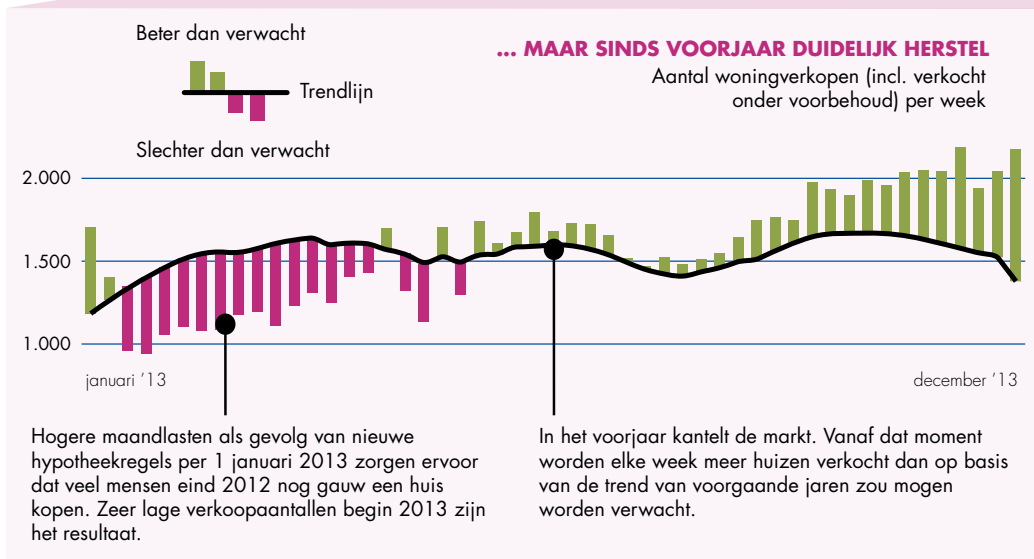
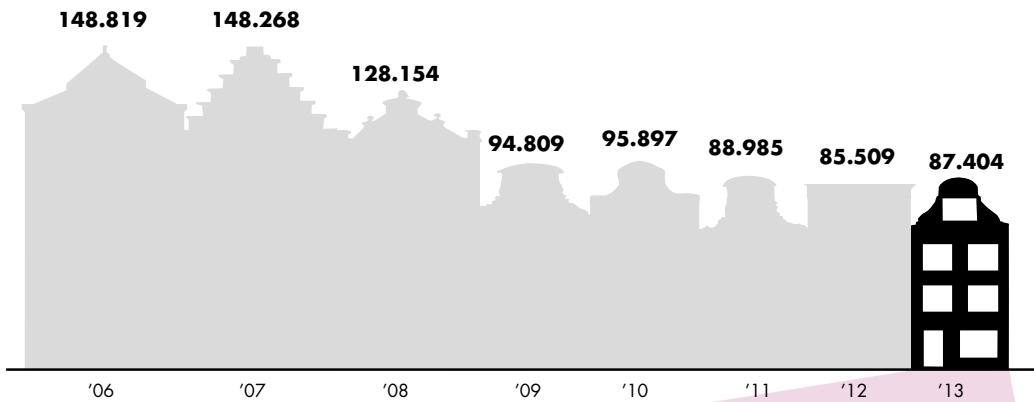
Bron: CBS, 2012

HERSTEL VERKOPEN VANAF VOORJAAR 2013

Sinds 2009 bewegen de huizenverkopen zich op een zeer laag niveau. Het jaar 2013 vormt hierop geen uitzondering. Toch was vorig jaar sprake van een opvallend herstel.

AANTAL WONINGVERKOPEN AL JAREN LAAG ...

Aantal woningverkopen per jaar door NVM-makelaars



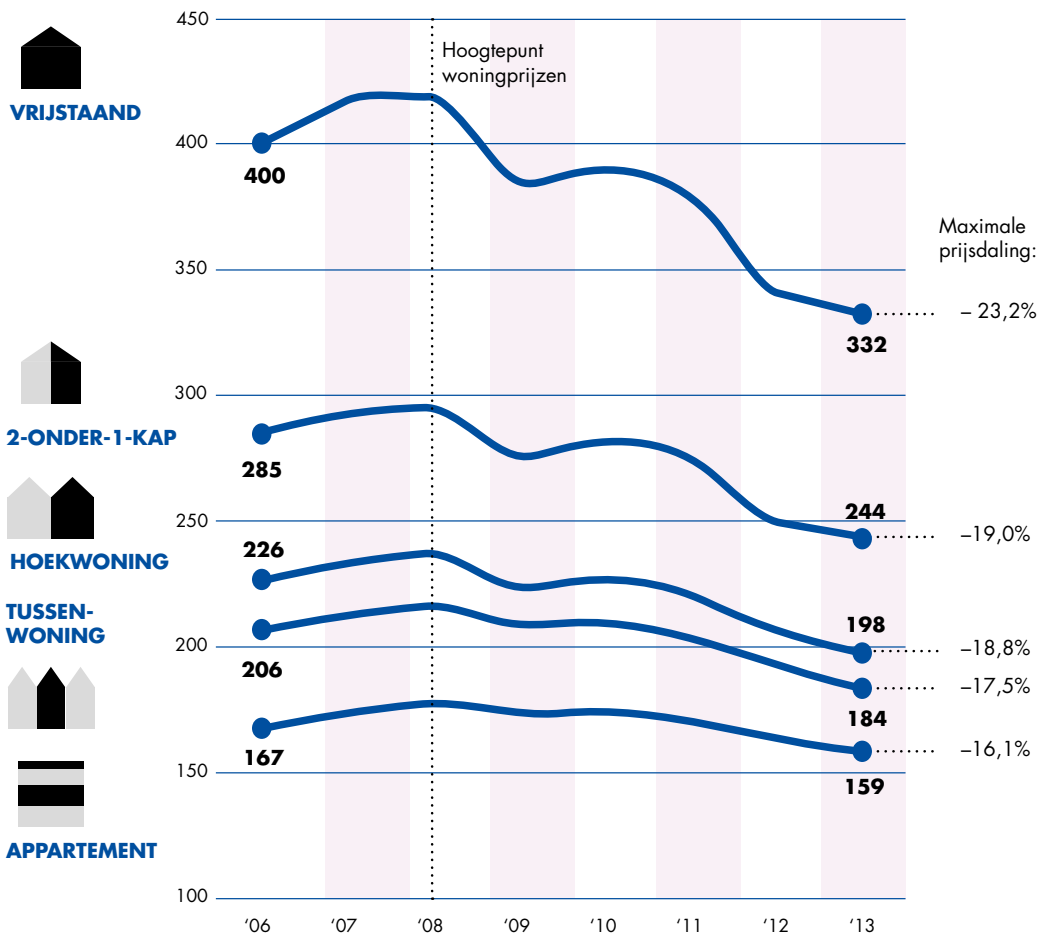
DURE WONINGTYPEN HARDER IN PRIJS GEDAALD

Bestaande koopwoningen zijn sinds 2008 gemiddeld ruim 18% in prijs gedaald. Maar dure woningen zijn – zowel absoluut als ook procentueel – harder in prijs gezakt dan goedkope woningen. Een belangrijke oorzaak is het stagneren van de doorstroming. Hierdoor is de markt in de hogere prijssegmenten erg ruim geworden. Wat ook meespeelt zijn de verder aangescherpte hypotheekregels en

het verdampen van potentiële overwaarde. Voor kopers wordt het steeds moeilijker om een duur huis te financieren. De NVM verwacht dat in 2014 de prijzen op het huidige niveau zullen stabiliseren. De procentuele prijsdaling betreft de daling vanaf het hoogtepunt van de prijzen in het tweede kwartaal van 2008 tot het dieptepunt in het derde kwartaal van 2013.

DURE WONINGEN HARDER IN PRIJS GEDAALD DAN GOEDKOPE

Prijsontwikkeling per woningtype in € x1.000



OPLEVEN VERTROUWEN VOEDT PRIJSHERSTEL

Waar vroeger de woningmarktdynamiek vooral werd bepaald door macro-economische factoren (zoals leencapaciteit, werkloosheid en rente), is de woningmarkt steeds meer een vertrouwensmarkt geworden. De Vereniging Eigen Huis meet elke maand het vertrouwen in de woningmarkt. De Eigen Huis Markt-indicator blijkt een goede voorspeller van de ontwikkeling van de huizenprijzen.

Wat opvalt, is dat het sterke herstel van de woningprijzen eind 2009 geen fundament had in een opleving van het consumentenvertrouwen. Wat volgde was een tweede dip, die dieper was en langer duurde dan de eerste. De meest recente opleving van de woningprijzen wordt wel gevoed door een positiever marktsentiment en lijkt daarmee structureel van aard.

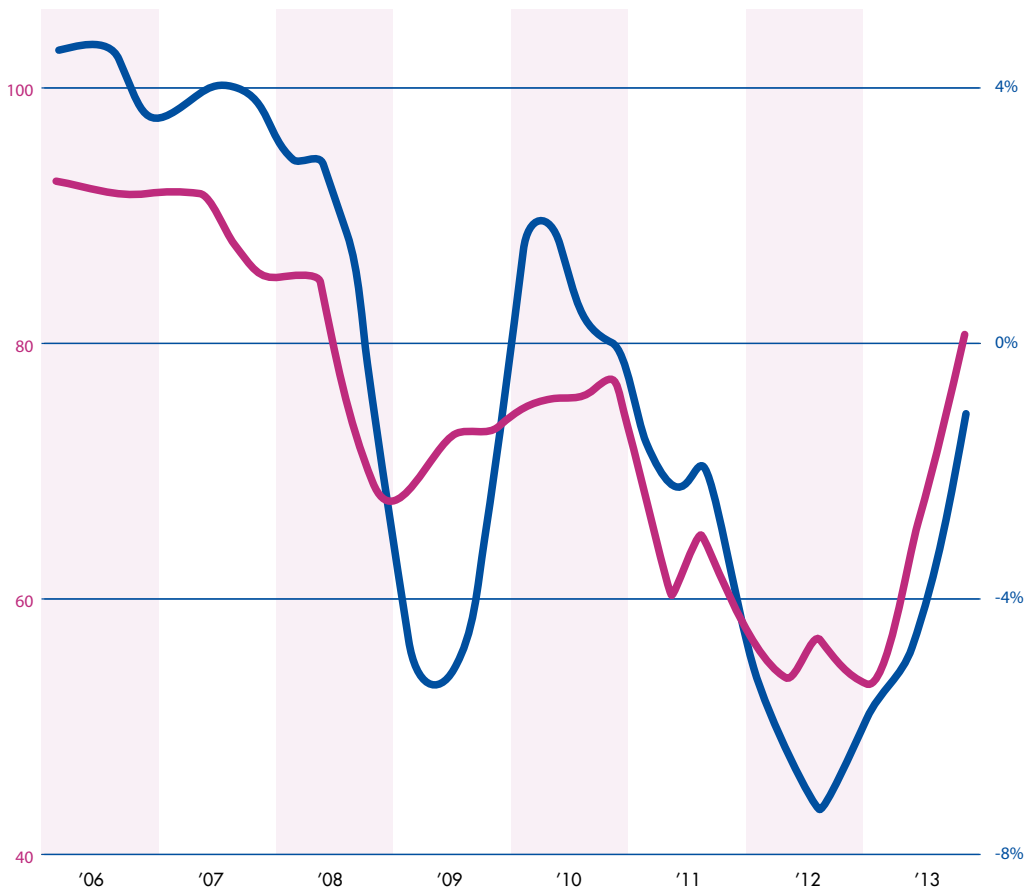
MARKTSENTIMENT

VEH marktindicator



TRANSACTIEPRIJZEN

Prijs bestaande koopwoningen t.o.v. jaar eerder



Bron: NVM, Vereniging Eigen Huis

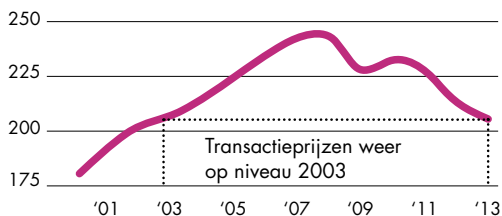
HUIZENPRIJZEN TERUG OP NIVEAU 2003

Huizenkopers hebben de afgelopen jaren gemiddeld meer voor hun huis betaald dan dat het nu nog waard is. Daarmee staan deze huizen 'onder water'. Hoeveel jaar geleden lagen de woningprijzen op het-

zelfde niveau als de huidige prijzen? Voor Nederland als geheel moeten we terug naar begin 2003, maar voor grote delen van Oost-Nederland moet men nog verder achteruit.

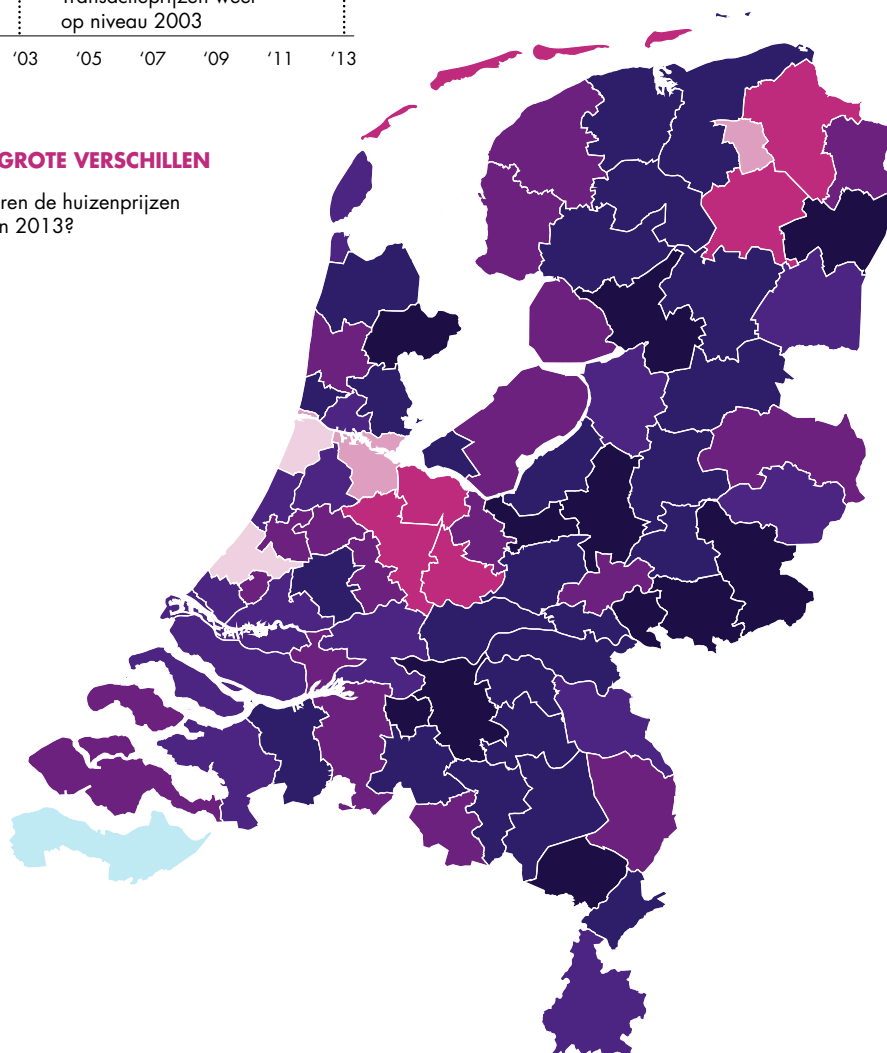
PRIJSNIVEAU BLIJFT DALEN

Prijzontwikkeling Nederland in € x1.000



REGIONAAL GROTE VERSCHILLEN

In welk jaar waren de huizenprijzen even hoog als in 2013?



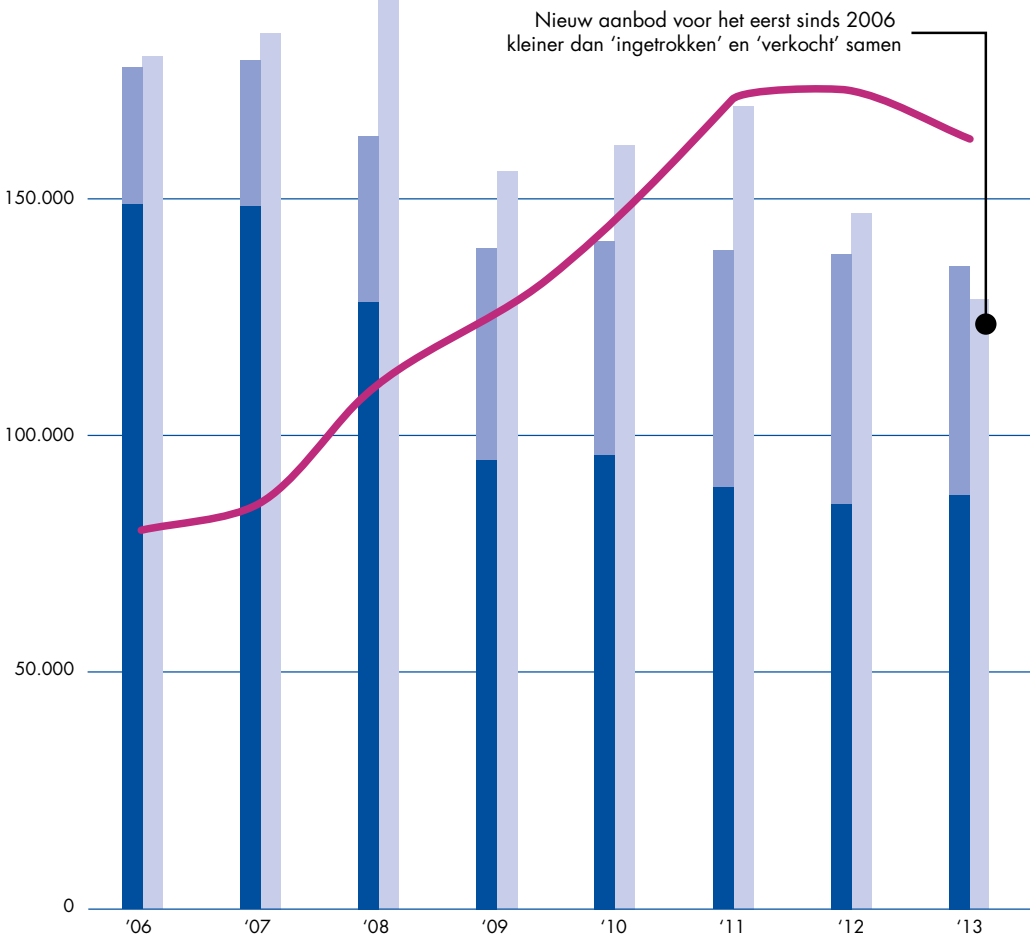
DALING AANTAL TE KOOP STAANDE WONINGEN

In een goed functionerende markt houden de aanmeldingen (nieuw aangeboden woningen) en de afmeldingen (verkochte en ingetrokken woningen) elkaar redelijk in evenwicht. Het resultaat is dat het aantal woningen dat te koop staat, stabiel blijft. Voor het uitbreken van de kredietcrisis stonden in Nederland gemiddeld 80.000 woningen te koop. Daarna ging

het mis. Door vraaguitval verdubbelde het aanbod naar 170.000 woningen eind 2011. Het ruime aanbod heeft veel potentiële verhuizers ervan weerhouden om hun huis te koop te zetten. Het aantal nieuw aangeboden woningen was mede hierdoor dan ook erg laag in 2012 en 2013. Ironisch genoeg is het juist daardoor dat de negatieve trend van het stijgende aanbod is doorbroken. Als in 2014 de verkopen verder aantrekken, kan het enorme stuwmeer aan te koop staande woningen verder leeglopen.

NIEUW AANBOD LAGER

- Ingetrokken
- Verkocht
- Nieuw aangeboden
- Eind van jaar te koop



RUIME MARKT IN 2013 IETS KRAPPER

De NVM-krapte-indicator geeft de verhouding weer tussen aanbod en transacties. In een normaal functionerende markt is deze verhouding 5 of 6, wat inhoudt dat er 5 of 6 keer zoveel woningen te koop staan als er maandelijks worden verkocht. In 2013 stond de krapte-indicator gemiddeld

op 23, maar aan het eind van het jaar lag de indicator al onder de 20. Dat de markt iets krappere is geworden, wordt niet alleen veroorzaakt door aantrekkelijke verkopen, maar ook door een kleiner aanbod woningen dat te koop staat.

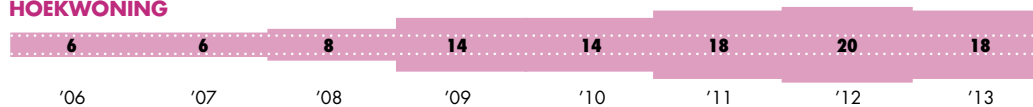
IN EEN NORMAAL FUNCTIONERENDE MARKT KAN ELKE KOPER KIEZEN UIT 5 HUIZEN

Krapte op de markt. Stippellijn geeft krapte 5 aan.

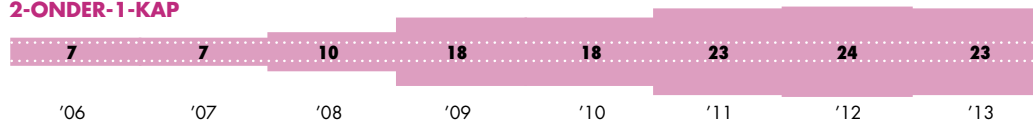
TUSSENWONING



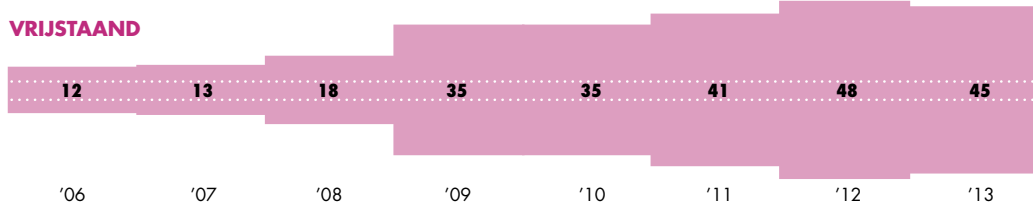
HOEKWONING



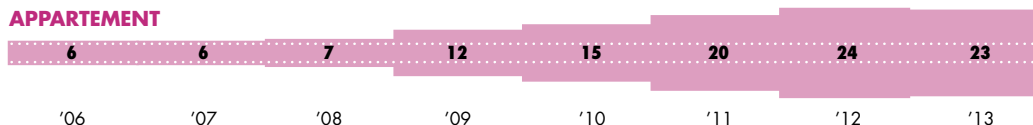
2-ONDER-1-KAP



VRIJSTAAND



APPARTEMENT



TOTAAL

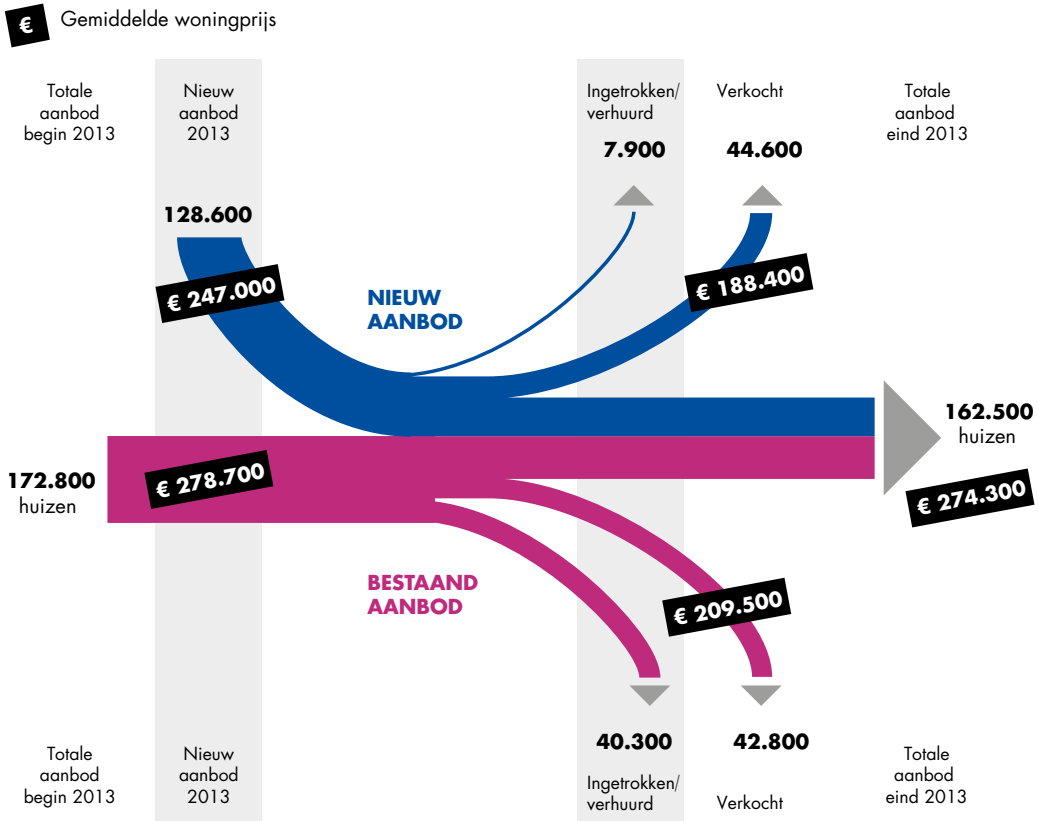


NIEUW AANBOD VERKOOPT BETER DAN OUD

Woningen die in 2013 te koop zijn gezet (nieuw aanbod), hebben gemiddeld genomen een flink lagere vraagprijs dan woningen die al langer te koop stonden. Dit houdt niet alleen verband met het aanbod zelf (in het oude aanbod zitten relatief veel vrijstaande huizen), maar ook met het feit dat veel mensen in 2013 hun huis voor een scherpe prijs te koop hebben gezet.

Huizen die in 2013 te koop zijn gezet, zijn dan ook sneller verkocht. In het oude aanbod staan helaas nog veel huizen 'te koop', waarbij de eigenaar de vraagprijs niet meer kan of wil verlagen en hij ook relatief weinig energie meer steekt in promotie. De meeste van deze woningen staan eind 2013 nog steeds te koop.

VIJVERMODEL GEEFT INZICHT IN DYNAMIEK WONINGMARKT

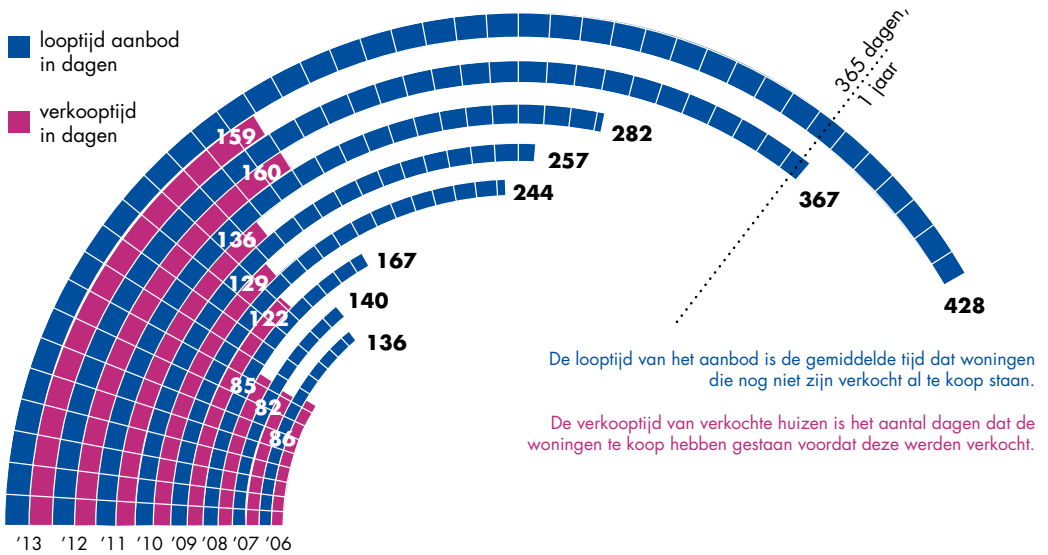


Het vijfvermodel geeft meer inzicht in de dynamiek op de koopwoningmarkt van 2013. Het toont de invoer van in 2013 nieuw te koop gezette woningen (nieuw aanbod, pijl linksboven) in de totale te koop staande woningvoorraad. Het geeft ook weer hoeveel woningen uit het nieuwe aanbod in 2013 alweer zijn verkocht (verkocht uit nieuw aanbod, pijl rechtsboven) en hoeveel woningen uit het oude aanbod zijn verkocht (verkocht uit oud aanbod, pijl rechtsonder). De woningen uit zowel nieuw aanbod als oud aanbod die in 2013 niet zijn verkocht, vormen uiteindelijk het aanbod van eind 2013 (pijl uiterst rechts). Na afloop van het jaar vinden nog correcties plaats, daarom sluiten de aantallen niet exact op elkaar aan.

OUD AANBOD STAAT STEEDS LANGER TE KOOP

De woningmarkt herstelt zich, maar niet elke verkoper profiteert hiervan. Alleen woningen die scherp zijn geprijsd en goed worden gepresenteerd, worden relatief snel verkocht. Zij hebben een korte verkooptijd. Daardoor blijft in 2013 de gemiddelde verkooptijd stabiel op 5 maanden. In het

aanbod dat nog niet is verkocht, zitten veel woningen die al jarenlang te koop staan en waarvan de prijzen nauwelijks worden aangepast. Dit verklaart dat de looptijd van te koop staande woningen blijft stijgen en inmiddels de 14 maanden is gepasseerd.

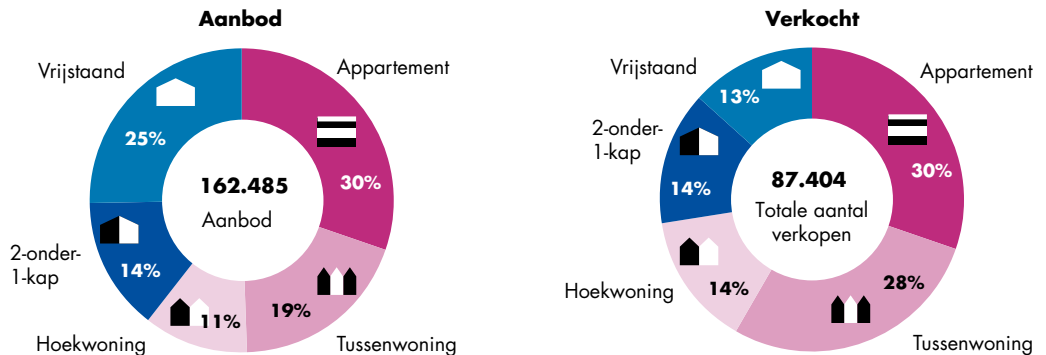


Ook in goede tijden is de looptijd van het aanbod langer dan de verkooptijd van verkochte woningen. Dat komt doordat de samenstelling anders is. In het

aanbod staan veel meer vrijstaande woningen die een lange verkooptijd hebben en veel minder tussenwoningen met een korte verkooptijd.

VERSCHIL AANBOD EN VERKOPEN

Samenstelling aanbod en verkopen woningen 2013



HOE LANGER TE KOOP, HOE GROTER HET VERLIES

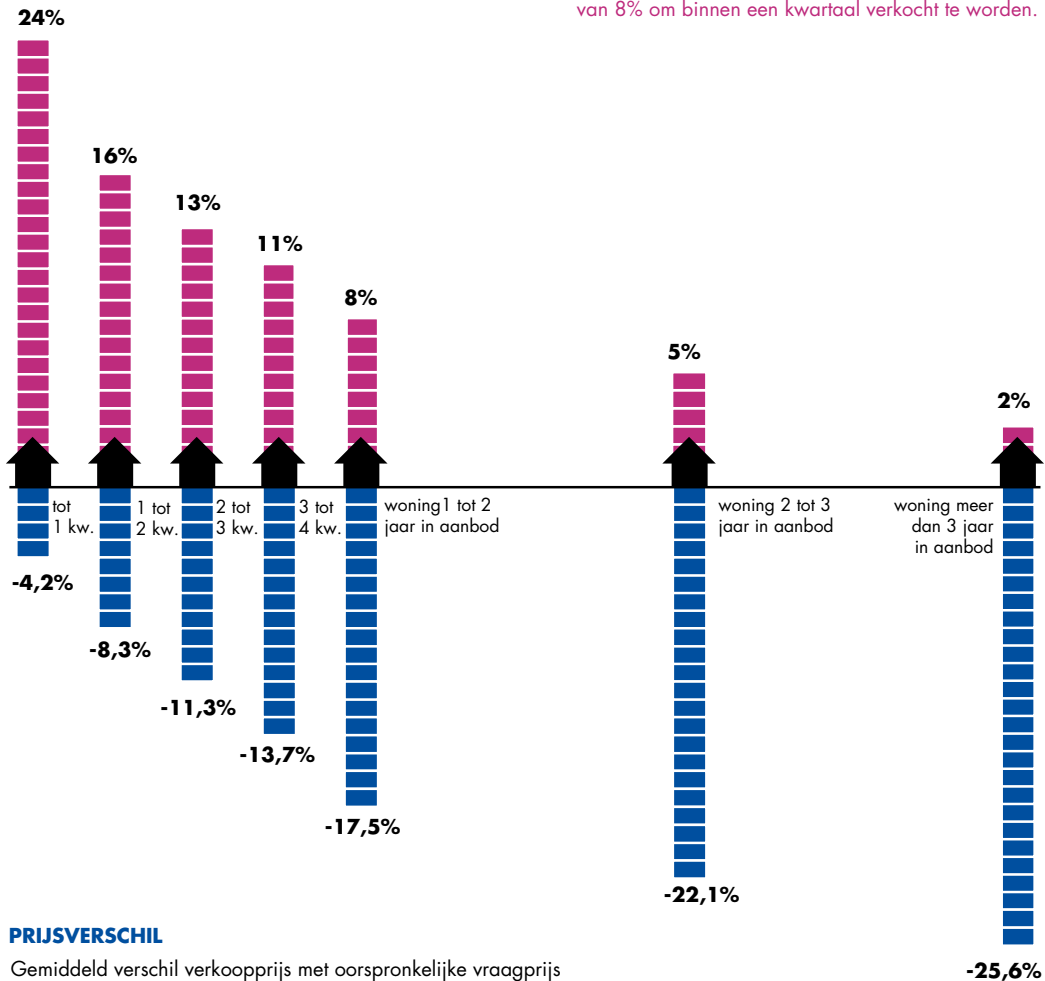
Steeds duidelijker wordt een tweedeling zichtbaar: nieuw aangeboden woningen met een scherpe prijs versus woningen die lang te koop staan. De kans dat woningen die langer dan 3 jaar te koop staan binnen een kwartaal worden verkocht, is gedaald

tot 2%. Uiteindelijk geven woningen die meer dan 3 jaar te koop hebben gestaan 25% toe op de oorspronkelijke vraagprijs. Waren deze woningen direct goed in de markt gezet, dan zouden zij voor een veel betere prijs zijn verkocht.

VERKOOPKANS

Kans dat huis wordt verkocht binnen 1 kwartaal

De verkoopkans geeft weer hoe groot de kans is dat een te koop staande woning binnen een kwartaal wordt verkocht. Zo heeft een huis dat 1 tot 2 jaar in aanbod staat, een kans van 8% om binnen een kwartaal verkocht te worden.



PRIJSVERSCHIL

Gemiddeld verschil verkoopprijs met oorspronkelijke vraagprijs

AANTAL NIEUWBOUWVERKOPEN OP DIEPTEPUNT

Voor wat het aantal verkochte nieuwbouwwoningen betreft, was 2013 het slechtste jaar sinds het begin van de kredietcrisis. Maar projectontwikkelaars en in nieuwbouw gespecialiseerde woningmakelaars zien in de tweede helft van het jaar een duidelijk herstel van de afzet optreden.

De markt voor nieuwbouwwoningen reageert heftiger op het markt sentiment en schommelingen in de economie dan de markt voor bestaande woningen. Als de voortekenen juist zijn en het markt sentiment structureel verbeterd, dan ligt een verder herstel van de nieuwbouwmakrt in de lijn der verwachtingen.

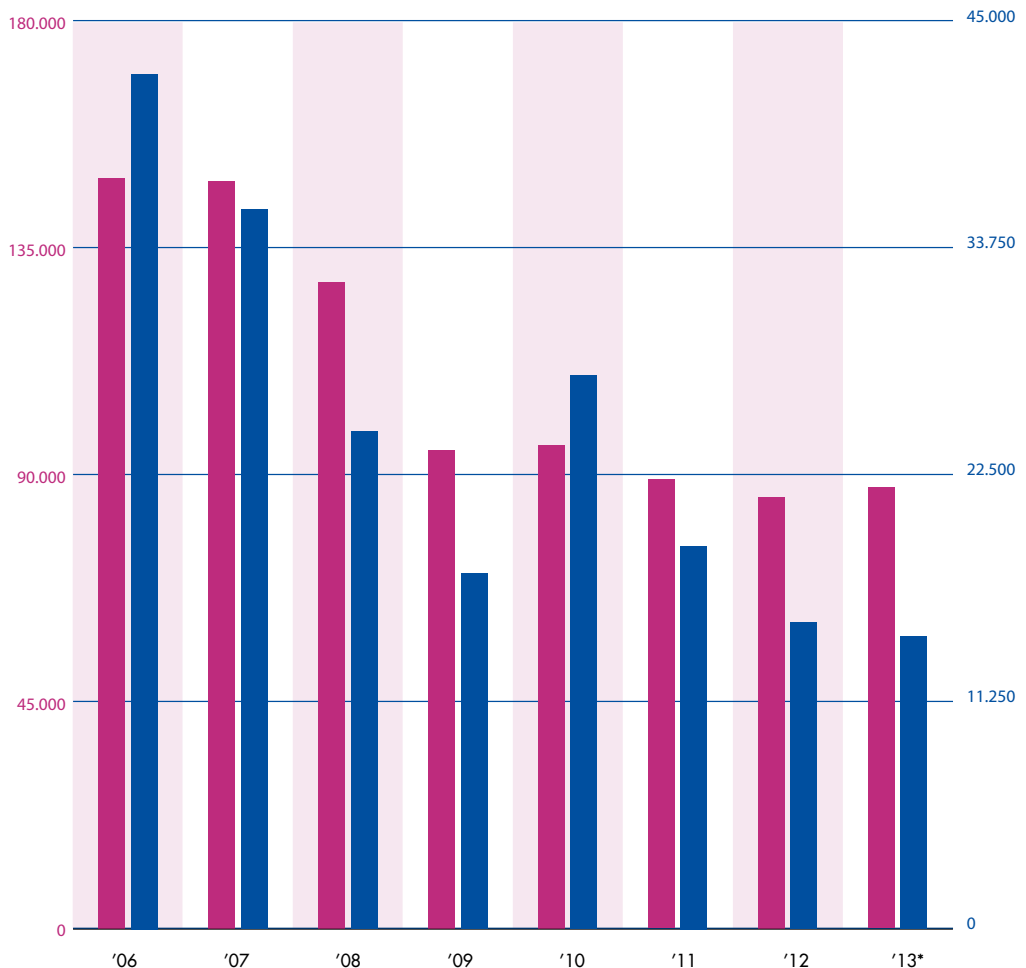
BESTAANDE BOUW

Aantal transacties



NIEUWBOUW

Aantal transacties



* Jaarcijfer 2013 inschatting nieuwbouw
Bron: Monitor Nieuwe Woningen, NVM

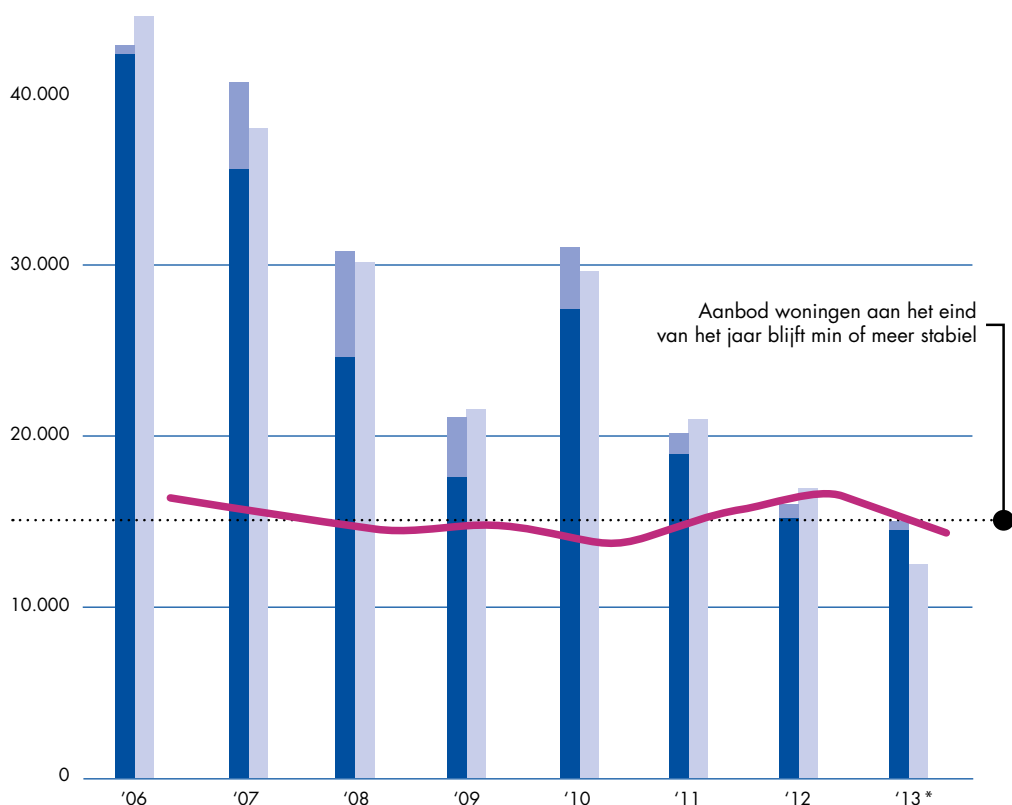
AANBOD NIEUWBOUW LICHT AFGENOMEN

Waar in de bestaande bouw na 2008 het aantal te koop staande woningen sterk is opgelopen, heeft in de nieuwbouw deze ontwikkeling zich niet voorgedaan. Projectontwikkelaars konden aan het begin van de kredietcrisis makkelijker op de nieuwe marktsituatie reageren dan particulieren in de bestaande bouw. Dat konden zij door slechtlopende projecten van de markt te

halen en nieuwe projecten aan te bieden. Ook bij de tweede dip hebben ontwikkelaars het nieuwe aanbod aangepast aan de tegenvallende verkopen. Het aantal nieuw aangeboden nieuwbouwwoningen lag dan ook historisch laag in 2013. Voor 2014 wordt een substantiële toename van zowel het aantal transacties als het aantal nieuw aangeboden woningen verwacht.

PROJECTONTWIKKELAARS SPELEN IN OP AFNEMENDE VRAAG NIEUWBOUW

- Ingetrokken
- Verkocht
- Nieuw aangeboden
- Eind van jaar te koop



Bron: Monitor Nieuwe Woningen
* Cijfers 2013, inschatting

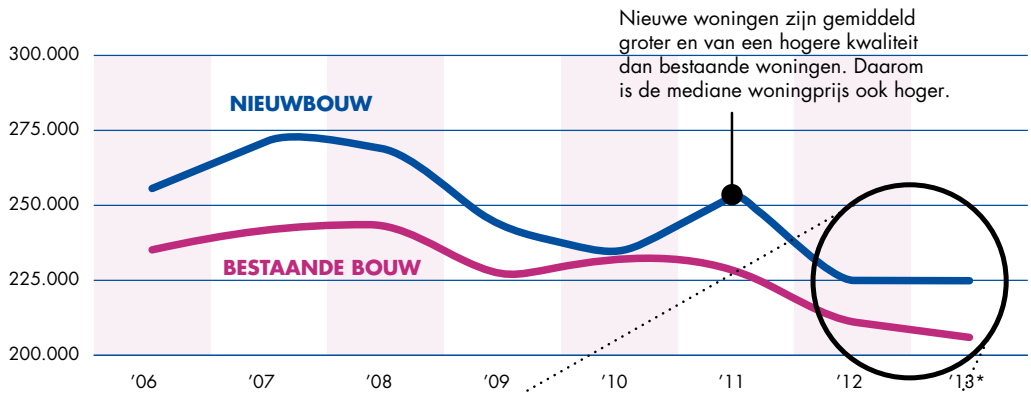
PRIJSDALING NIEUWBOUWWONINGEN GESTOPT

In 2013 is de prijsdaling van nieuwbouwwoningen gestopt. De bestaande bouw daarentegen noteerde nog wel een kleine min, maar voor 2014 wordt ook hier een stabilisatie van de prijzen verwacht. Wanneer ingezoomd wordt op de prijsontwikkeling in 2013, is te zien dat in de

eerste 3 kwartalen de prijs van verkochte nieuwbouwwoningen nauwelijks lager is dan die in 2012, terwijl de verwachting is dat in het vierde kwartaal de prijs duidelijk boven het niveau van een jaar eerder uitkomt.

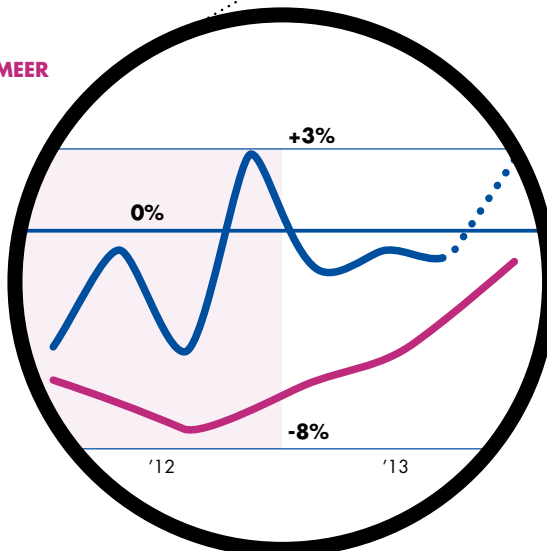
PRIJZEN BEHOORLIJK GEDAALD

Mediane woningprijs nieuwbouw en bestaande bouw in €



PRIJZEN DALEN NIET MEER

Prijzontwikkeling t.o.v. jaar eerder in %



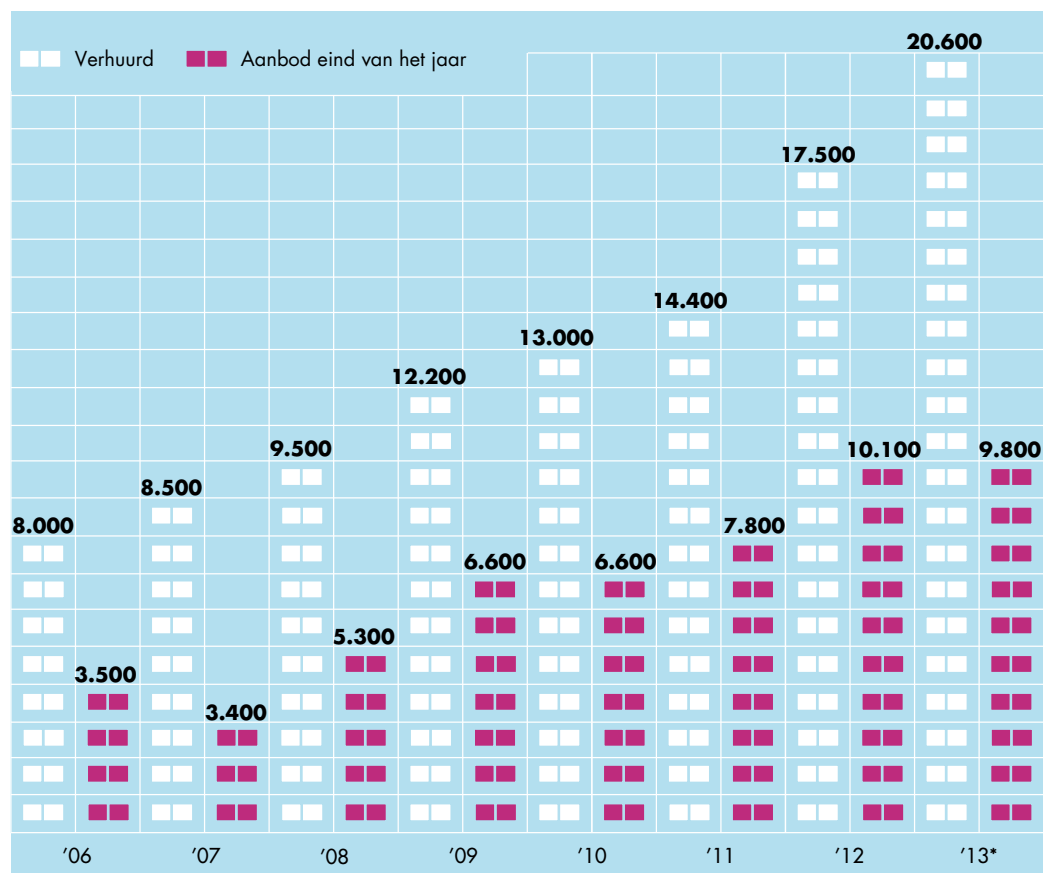
* Nieuwbouwcijfers voor 2013 zijn voorlopig
Bron: NVM en Monitor Nieuwe Woningen

MEER WONINGEN VERHUURD IN 2013

Het aantal woningen dat te huur is aangeboden, is in de periode 2006-2012 maar liefst verdriedubbeld. Hiervoor kan een aantal redenen worden genoemd. Zo hebben steeds meer mensen hun woning tijdelijk te huur gezet, bijvoorbeeld als men de woning niet kwijtraakte, terwijl al wel een nieuw huis was gekocht. Verder groeide het aanbod om te voldoen aan de toenemende vraag naar huurwoningen. Door het herstel van de koopwoningmarkt in 2013 hebben juist minder huiseigenaren hun

huis te huur aangeboden, waardoor het huuraanbod in 2013 met 3% is afgenomen. Het aantal verhuurde woningen is wel toegenomen, namelijk 18% in een jaar tijd. Twee derde van deze verhuurde woningen is een appartement. Wellicht ten overvloede kan worden vermeld dat het hier niet om corporatiewoningen gaat, maar om particuliere woningen die door makelaars worden aangeboden en in verhuur zijn genomen.

AANTAL AANGEBODEN EN VERHUURDE WONINGEN



* Voorlopige cijfers

HUURPRIJZEN DALEN NIET VERDER

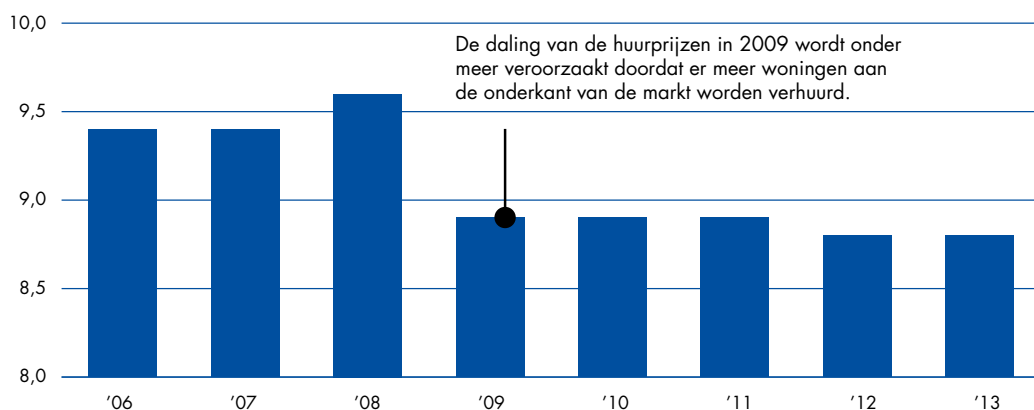
De ontwikkeling van de huurprijzen volgt in grote lijnen de ontwikkeling van de prijzen op de koopwoningmarkt, namelijk stijgende prijzen voor het begin van de kredietcrisis, gevolgd door een flinke dip in 2009. Maar sinds 2011 doet zich een nieuwe situatie voor. Waar de prijzen op de koopwoningmarkt een verdere daling te

zien geven, blijven de huurprijzen zich op ongeveer hetzelfde niveau bewegen.

Het aantrekken van de huurmarkt vormt de belangrijkste reden. Ook in 2013 zijn de huurprijzen zo goed als stabiel gebleven. Het huurprijzniveau ligt rond de € 8,80 per vierkante meter per maand.

DALING HUURPRIJZEN GESTOPT

Vierkantemeterprijzen verhuurde woningen



Huurprijzniveaus per gebied in 2013	Mediane prijzen verhuurde woningen	Mediane m ² -prijzen verhuurde woningen
Amsterdam	€ 1.330	€ 13,60
Het Gooi	€ 1.060	€ 11,00
Utrecht	€ 950	€ 10,20
Den Haag	€ 1.020	€ 9,90
Groningen	€ 760	€ 8,90
Den Bosch	€ 900	€ 8,60
Eindhoven	€ 830	€ 8,50
Rotterdam	€ 720	€ 8,40
Arnhem	€ 730	€ 8,30
Nijmegen	€ 770	€ 8,00
Hengelo/Enschede	€ 720	€ 7,10
Zuid-Limburg	€ 730	€ 7,10

Huurprijzen zijn gebaseerd op door NVM-makelaars verhuurde woningen, exclusief servicekosten, waarbij gestoffeerde/gemeubileerde huurwoningen bij de prijsberekening niet zijn meegenomen.

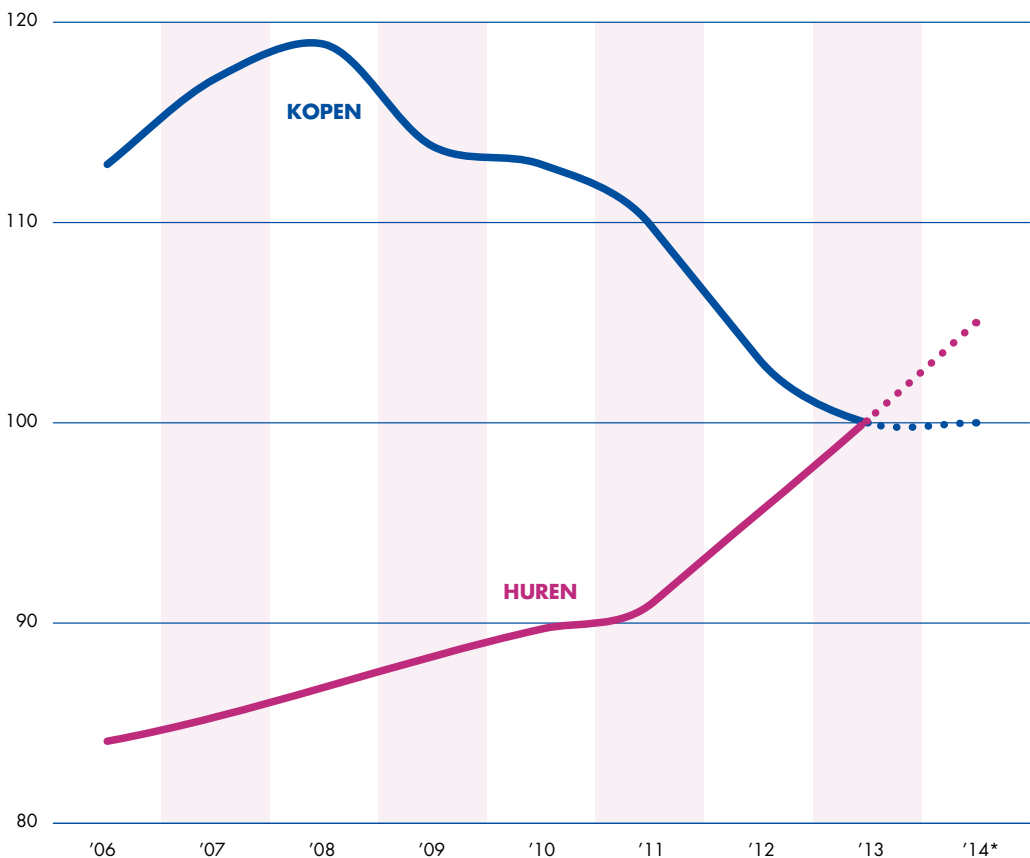
KOPEN GOEDKOPER, HUREN STEEDS DUURDER

De prijzen van koopwoningen zijn de afgelopen jaren scherp gedaald. Tegelijkertijd zijn de prijzen van sociale huurwoningen fors gestegen. De woonlasten van koopwoningen komen daarmee steeds dichterbij de woonlasten

in de huursector. In sommige regio's zijn de woonlasten van koopwoningen zelfs lager dan die van sociale huurwoningen. Kopen wordt dus steeds aantrekkelijker.

KOOPPRIJZEN GEDAALD, HUREN GESTEGEN

Geïndexeerde prijsontwikkeling sociale huurmarkt en koopmarkt



* inschatting

Bron: Ministerie BZK, NVM

BETAALBAARHEID WOONLASTEN STERK VERBETERD ...

Iemand die in 2013 een tussenwoning heeft gekocht, betaalt per maand gemiddeld 135 euro minder aan netto-hypotheeklasten dan wanneer hetzelfde huis in 2011 was gekocht.*

Dit komt niet alleen door de lagere woningprijzen, maar ook door de sterk gedaalde hypotheekrente.

HUISHOUDBOEKJE TUSSENWONING

	2011	2013	Vershil	in%
Hypotheekrente	4,8%	4,1%	-0,7%	-14,3%
Bruto-inkomen	€ 45.000	€ 45.000	0	0,0%
Gem. woningprijs	€ 202.000	€ 184.000	-€ 18.000	-8,9%
Benodigde				
hypotheek	€ 222.200	€ 193.200	-€ 29.000	-13,1%
Nettomaandlasten	€ 832	€ 697	-€ 135	-16,3%

* Op basis van een hypotheek met 100% annuïtaire aflossing. Deze hypotheekvorm is vanaf 2013 verplicht, maar was in 2011 nog niet gangbaar. Indien voor 2011 wordt uitgegaan van een 50% aflossingsvrije

hypotheek, dan nog zijn de nettomaandlasten vergelijkbaar met die in 2013, met als groot verschil dat in 2013 de woning na 30 jaar helemaal is afbetaald.

Bron: Ministerie BZK, NVM

... MAAR MAXIMALE LEENCAPACITEIT VERSLECHTERD

Elk jaar stelt het Nibud nieuwe hypotheeknormen vast. Die geven aan welk percentage van het inkomen kan worden besteed aan woonlasten. Door daling van de koopkracht zijn de percentages de afgelopen jaren steeds naar beneden bijgesteld.

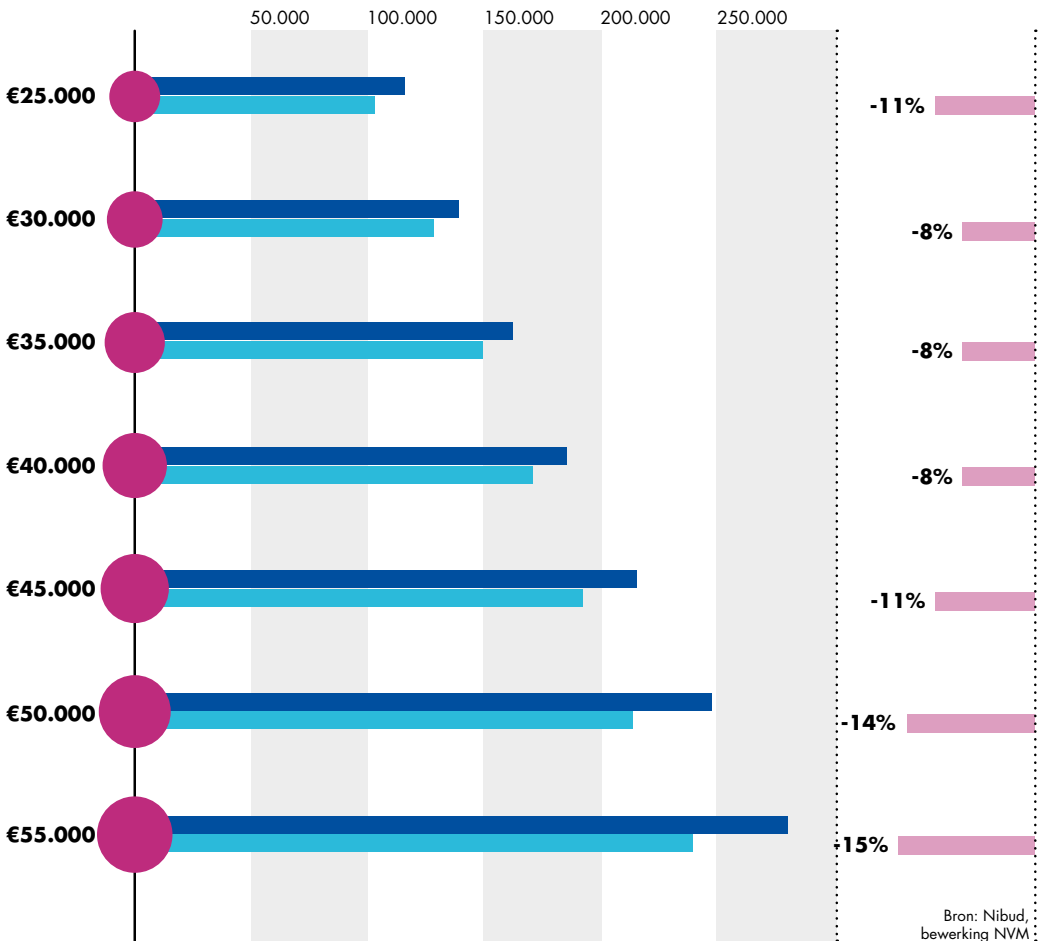
Inmiddels is de maximale hypotheek voor een koper met een modaal inkomen circa 8% lager dan in 2010. Voor andere inkomensgroepen ligt dit percentage tussen de 8 en 15%.

LEENCAPACITEIT PER INKOMENSGROEP

Leencapaciteit berekend voor eenverdieners op basis van 100% annuïtaire lening

■ 2010
■ 2014

VERSCHIL
Verschil in leencapaciteit tussen 2010 en 2014



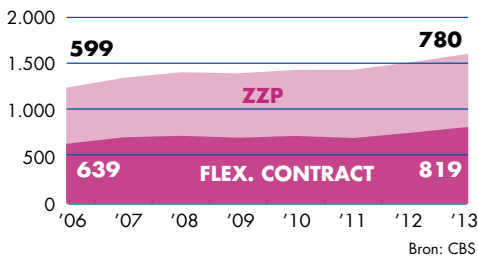
PROBLEMGROEPEN OP DE HYPOTHEEKMARKT

Naast het feit dat er minder kan worden geleend, heeft een steeds groter wordende groep consumenten veel moeite om een hypotheek te krijgen. Het gaat dan om een toenemend aantal huishoudens zonder vast arbeidscontract (1). De hypotheekadviseur moet met goede argumenten komen om toestemming te krijgen om middels een 'explain'-hypotheek van de hypotheeknormen af te wijken (2). Daarnaast zijn er steeds meer huishou-

dens met een restschuld, dat wil zeggen een woning die minder waard is dan de hypotheek. Het aantal huishoudens met een restschuld is gestegen van 500.000 in 2011 naar rond de 1 miljoen in 2013. Bij jonge huishoudens is dit probleem het grootst (3). Tot slot kampen steeds meer huishoudens met betalingsachterstanden op hun hypotheek en zit een verhuizing er voorlopig niet in (4).

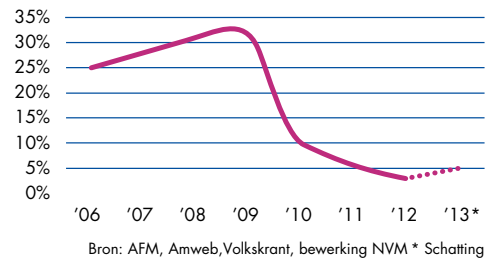
1 ZZP'ERS MET EEN DERDE TOEGENOMEN

Aantal zzp'ers en flexibele contracten x1.000



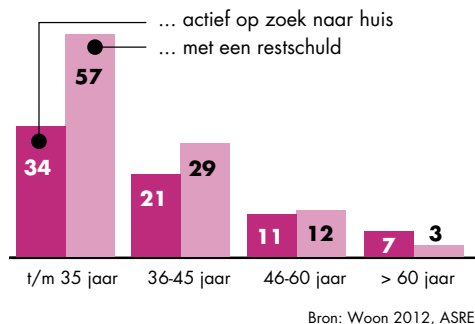
2 AANDEEL EXPLAIN STERK GEDAALD

Uitgegeven explain-hypotheeken in %



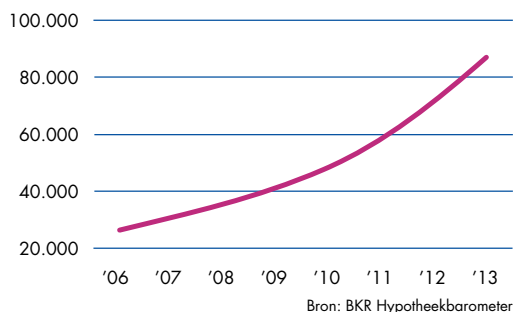
3 JONGE MENSEN HEBBEN SCHULD

Percentage van de bevolkingsgroep ...



4 BETALINGSACHTERSTANDEN NEMEN TOE

Aantal huishoudens met een betalingsachterstand op hypotheek



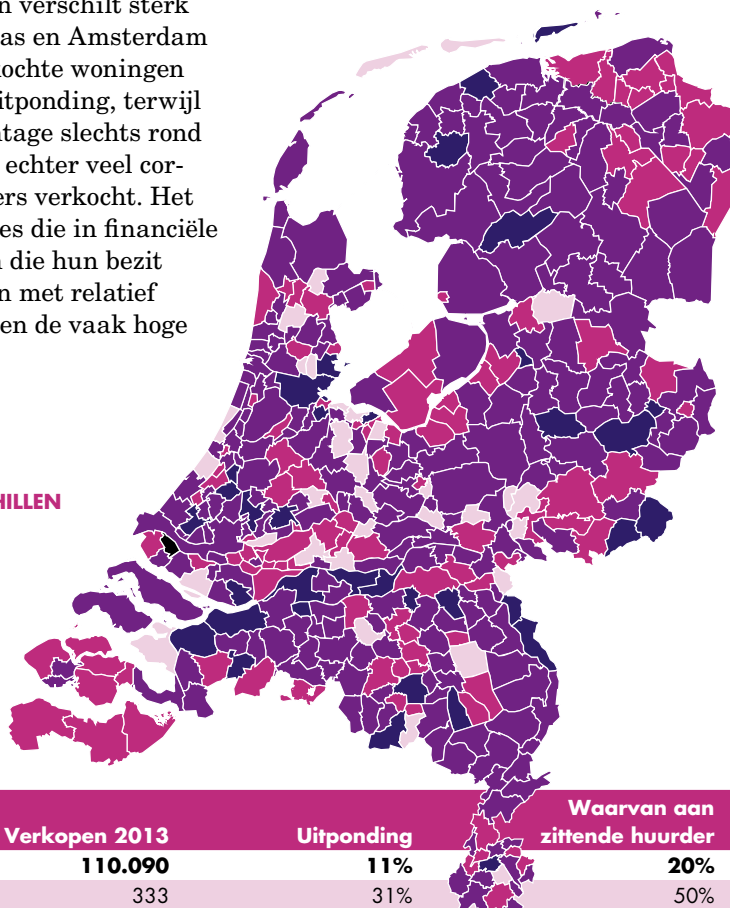
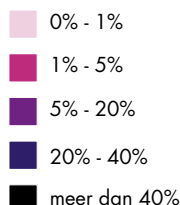
CORPORATIES STOTEN WONINGBEZIT AF

Van alle in 2013 gerealiseerde particuliere verkopen had 11% betrekking op door corporaties verkochte huurwoningen (uitpodingen). Een op de vijf huurwoningen is verkocht aan de zittende huurder. Het percentage uitpodingen verschilt sterk per gemeente. In Zuidplas en Amsterdam is rond 30% van de verkochte woningen aan particulieren een uitpoding, terwijl in Rotterdam dit percentage slechts rond de 11% ligt. Daar wordt echter veel corporatiebezit aan beleggers verkocht. Het zijn met name corporaties die in financiële problemen zijn gekomen die hun bezit verkopen. In woonwijken met relatief veel uitpodingen kunnen de vaak hoge

kortingen die worden gegeven tot grote problemen leiden. Particulierewoningbezitters die hun huis willen verkopen, zijn vaak genoodzaakt hun vraagprijs fors te laten zakken.

GROTE REGIONALE VERSCHILLEN

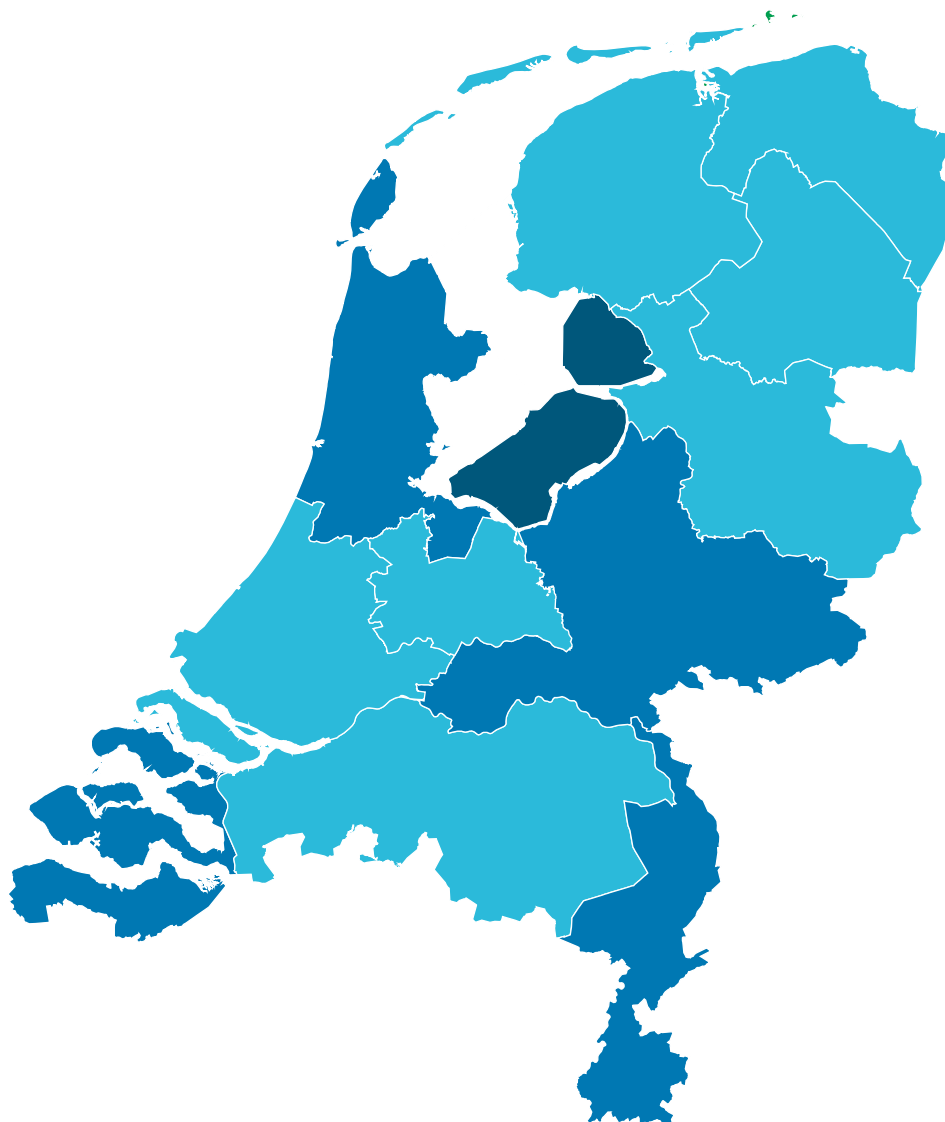
Uitpoding per gemeente in %



Gemeente	Verkopen 2013	Uitpoding	Waarvan aan zittende huurder
Nederland	110.090	11%	20%
Zuidplas	333	31%	50%
Amsterdam	6.980	29%	10%
Zoetermeer	870	27%	36%
Eindhoven	1.650	24%	12%
Huizen	260	20%	6%
Deventer	620	20%	52%
Velsen	450	19%	31%
Hollands Kroon	270	19%	27%
Den Helder	450	18%	33%
Groningen	1.490	18%	12%
Purmerend	570	17%	17%
Noordoostpolder	350	17%	30%
Hengelo	530	17%	29%

Bron: Kadaster, alleen particuliere transacties

BUSINESS

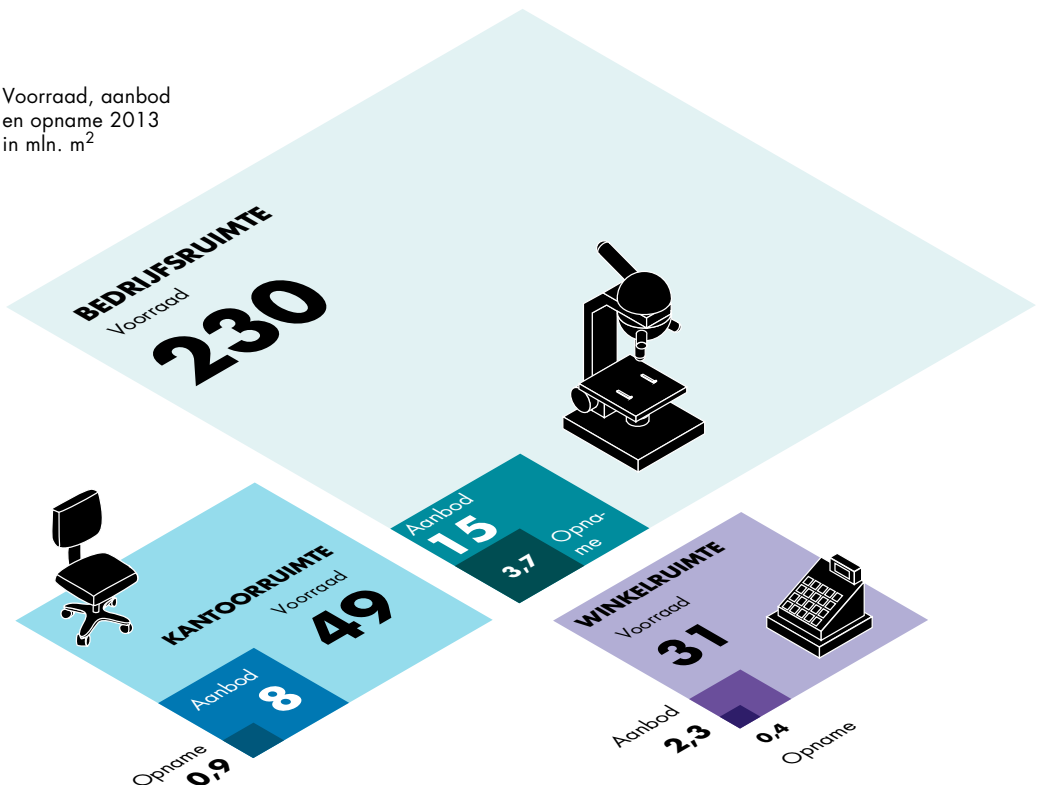


TE VEEL AANBOD EN TE WEINIG VRAAG

Ondanks het feit dat de belangrijkste segmenten van de markt voor commercieel vastgoed (kantoren, bedrijfsruimten en winkels) qua structuur en omvang sterk uiteenlopen, hebben zij gemeen dat sinds het uitbreken van de kredietcrisis de vraag- en aanbodverhoudingen steeds

verder uit balans zijn geraakt. Zo is het aanbod van kantoren bijna negen keer groter dan het aantal vierkante meters dat in 2013 werd verhuurd en verkocht. Bij bedrijfsruimten en winkels is de verhouding wat gunstiger.

Voorraad, aanbod
en opname 2013
in mln. m²

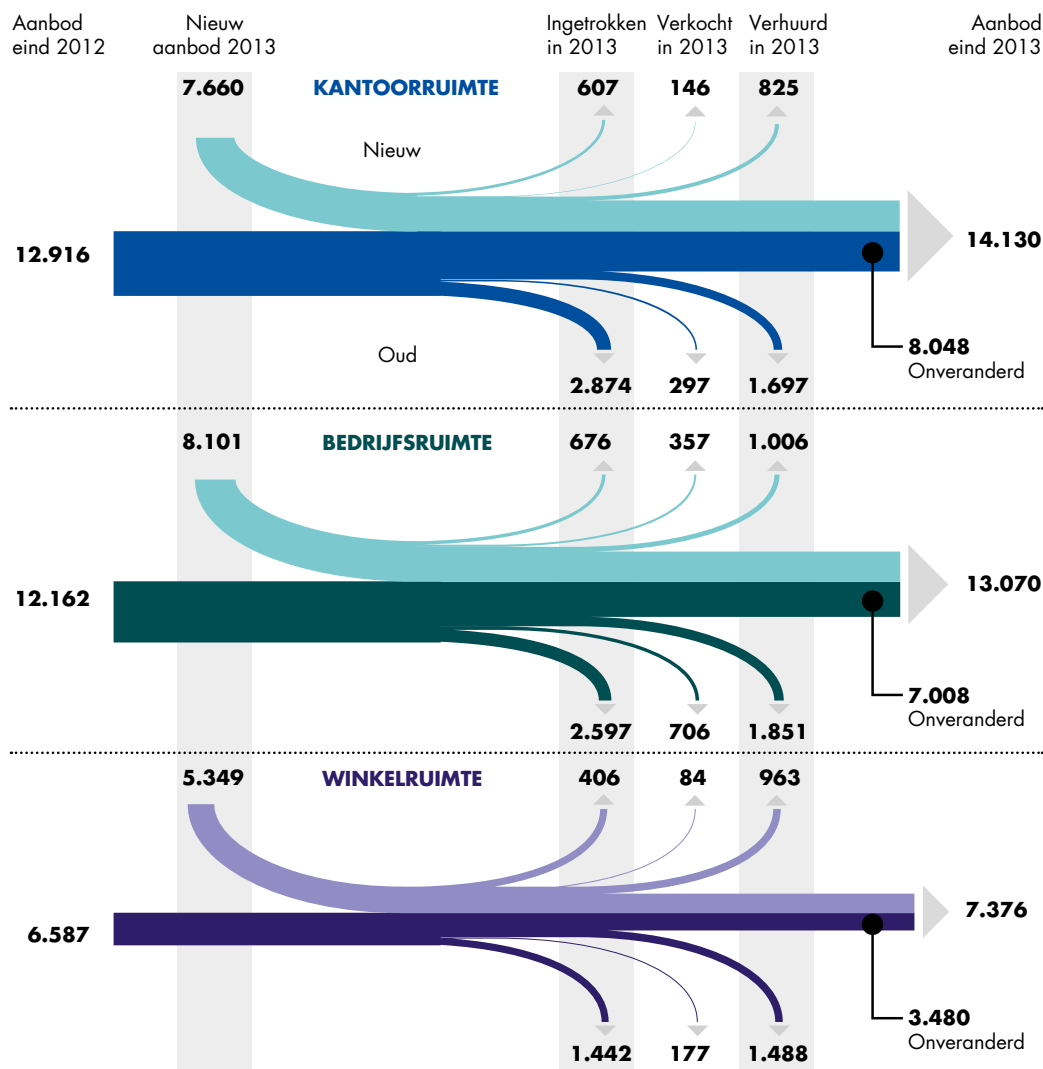


AANTAL AANGEBODEN OBJECTEN TOEGENOMEN

De markt moest in 2013 toezien hoe het aantal aangeboden objecten verder toenam. Hoewel in alle deelmarkten het aantal objecten vorig jaar omhoogging, was de stijging het sterkst bij de winkels. Voor een groot aantal objecten kon vorig jaar geen nieuwe gebruiker worden gevonden.

den. Meer dan de helft van de objecten die eind 2012 werden aangeboden stond eind 2013 nog te huur of te koop; dat is vrijwel evenveel als in de periode 2011-2012.

VASTGOEDSTROMEN IN BEELD



VERHUURKANS VERBETERD

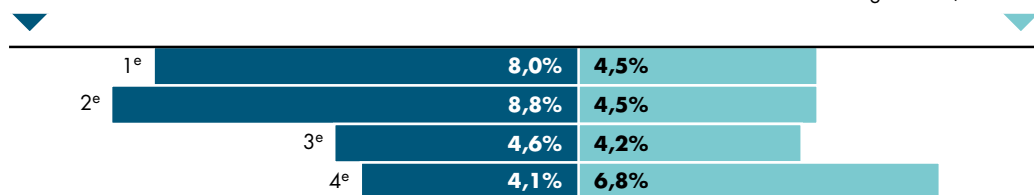
Van het aanbod dat in het laatste kwartaal van 2012 op de markt kwam, werd een groter deel binnen een jaar verhuurd dan in dezelfde periode een jaar eerder. Anders gezegd: de verhuurkansen van commercieel vastgoed zijn in 2013 enigszins verbeterd. Niettemin ondervond de afzet van leegstaande kantoorruimten veel problemen.

Slechts een kwart van de kantoorobjecten die in het vierde kwartaal van 2012 op de markt kwamen, werd in 2013 verhuurd. De winkelmarkt deed het echter een stuk beter. Vorig jaar werd bijna 40% van het 'nieuwe' aanbod verhuurd of verkocht.

KANTOORRUIMTE

Nieuw aanbod Q4 2012 verhuurd in kwartaal ...

Ingetrokken/verkocht



Binnen 4 kwartalen verhuurd **25,4%** (2012: 24,9%)
 Na 4 kwartalen nog in aanbod **54,6%** (2012: 54,9%)

BEDRIJFSRUIMTE

Nieuw aanbod Q4 2012 verhuurd in kwartaal ...

Ingetrokken/verkocht

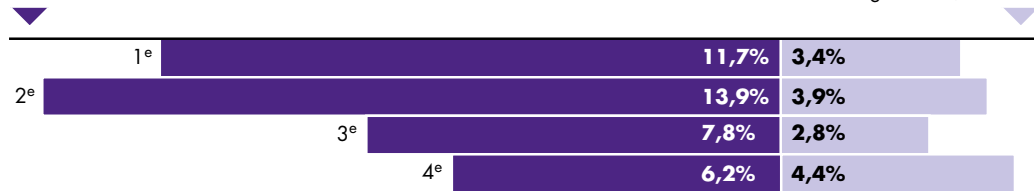


Binnen 4 kwartalen verhuurd **34,3%** (2012: 30,7%)
 Na 4 kwartalen nog in aanbod **49,5%** (2012: 49,7%)

WINKELRUIMTE

Nieuw aanbod Q4 2012 verhuurd in kwartaal ...

Ingetrokken/verkocht



Binnen 4 kwartalen verhuurd **39,6%** (2012: 36,4%)
 Na 4 kwartalen nog in aanbod **45,9%** (2012: 45,6%)

OOK KANS OP VERKOOP IETS BETER

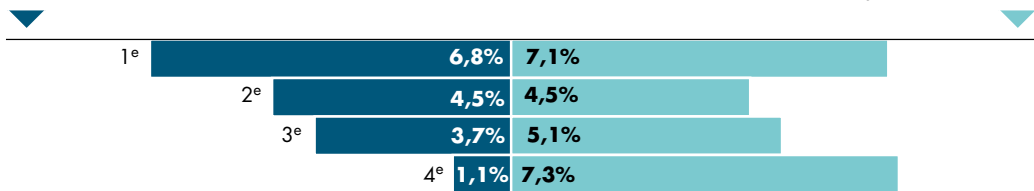
De verkoop van commercieel vastgoed verliep in 2013 duidelijk stroever dan de verhuur. Toch gaat het ook op de koopmarkt beter dan in 2012. Net als in het

huursegment is ook in het koopsegment de kantorenmarkt hekkensluiter.

KANTOORRUIMTE

Nieuw aanbod Q4 2012 verkocht in kwartaal ...

Ingetrokken/verhuurd

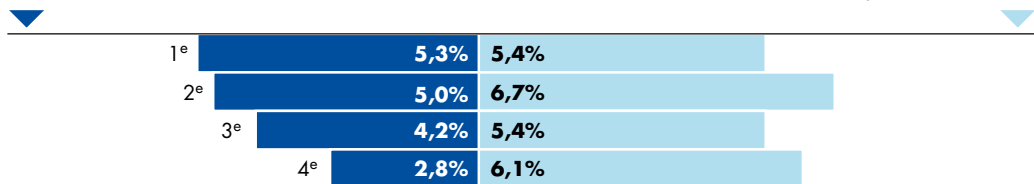


Binnen 4 kwartalen verkocht **16,1%** (2012: 12,2%)
 Na 4 kwartalen nog in aanbod **59,9%** (2012: 57,3%)

BEDRIJFSRUIMTE

Nieuw aanbod Q4 2012 verkocht in kwartaal ...

Ingetrokken/verhuurd

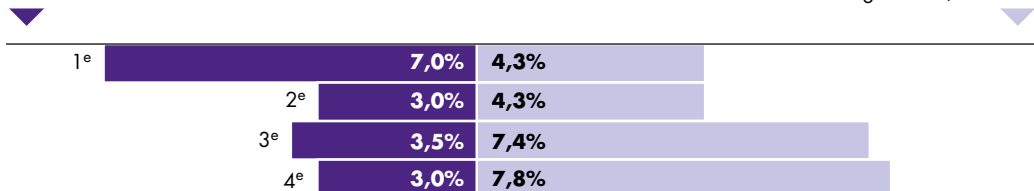


Binnen 4 kwartalen verkocht **17,3%** (2012: 16,3%)
 Na 4 kwartalen nog in aanbod **59,2%** (2012: 61,2%)

WINKELRUIMTE

Nieuw aanbod Q4 2012 verkocht in kwartaal ...

Ingetrokken/verhuurd



Binnen 4 kwartalen verkocht **16,5%** (2012: 13,4%)
 Na 4 kwartalen nog in aanbod **59,6%** (2012: 61,8%)

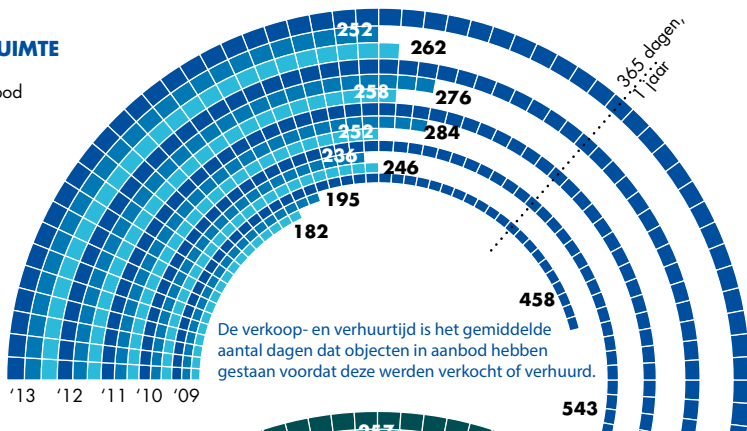
LOOPTIJD AANBOD NEEMT TOE, TRANSACTIEDUUR STABIEL

Door de afgenomen vraag naar commercieel onroerend goed duurt het langer voordat kantoren, winkels of bedrijfsruimten worden verhuurd of verkocht. Maar de transactieduur lijkt zich te hebben gestabiliseerd. In 2012 en 2013 zat er gemiddeld 8 maanden tussen het moment dat een object te huur of te koop werd gezet

en het moment van de transactie. Voor het uitbreken van de kredietcrisis was deze periode 2,5 maand korter. In het aanbod zitten echter ook veel objecten die al geruime tijd aan de markt zijn, waardoor de looptijd van het aanbod in 2013 verder is toegenomen. Vooral kantoorruimte staat doorgaans lang te huur.

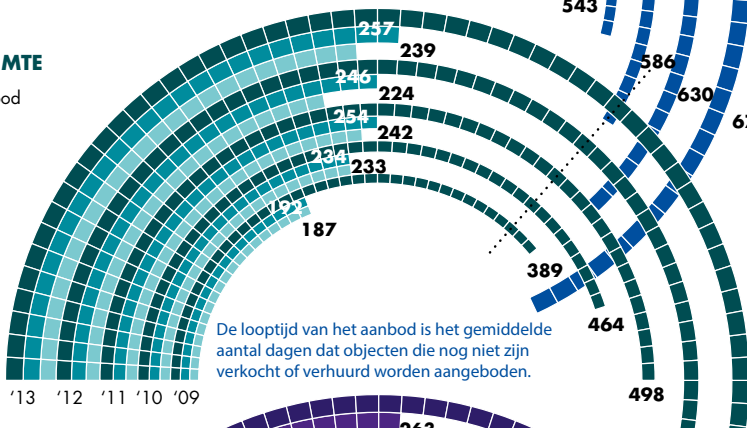
KANTOORRUIMTE

- Looptijd aanbod in dagen
- Verkooptijd in dagen
- Verhuurtijd in dagen



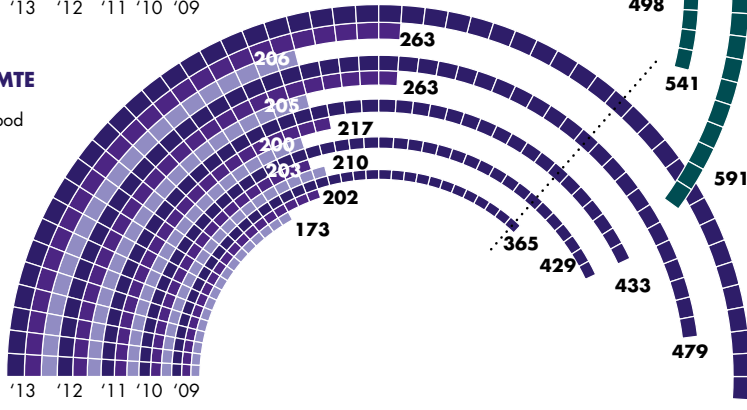
BEDRIJFSRUIMTE

- Looptijd aanbod in dagen
- Verkooptijd in dagen
- Verhuurtijd in dagen



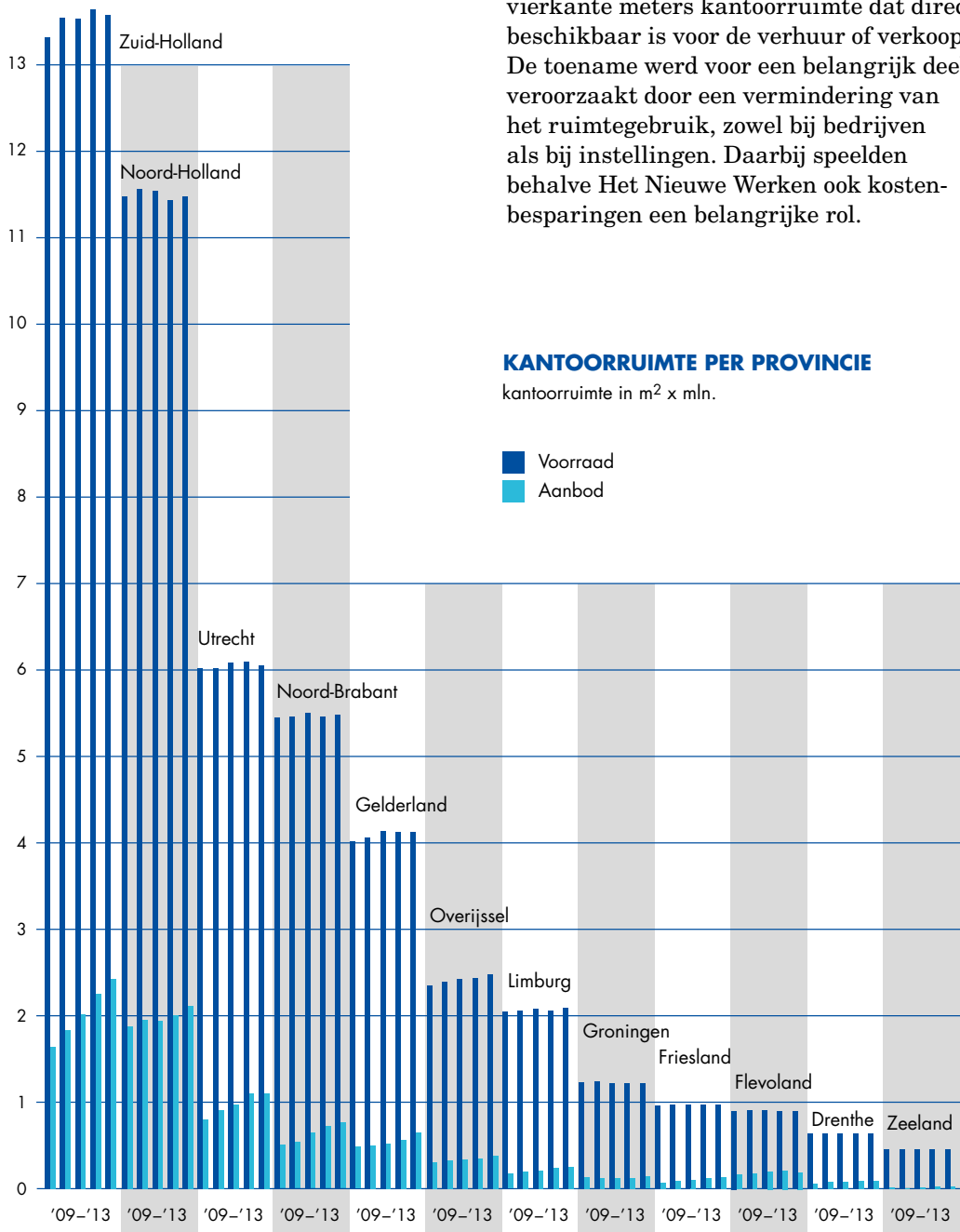
WINKELRUIMTE

- Looptijd aanbod in dagen
- Verkooptijd in dagen
- Verhuurtijd in dagen



AANBOD VAN KANTOREN NEEMT NOG STEEDS TOE

Ondanks het feit dat in 2013 nauwelijks kantoren in aanbouw werden genomen, werd de markt opnieuw geconfronteerd met een verruiming van het aanbod, dat wil zeggen een toename van het aantal vierkante meters kantoorruimte dat direct beschikbaar is voor de verhuur of verkoop. De toename werd voor een belangrijk deel veroorzaakt door een vermindering van het ruimtegebruik, zowel bij bedrijven als bij instellingen. Daarbij speelden behalve Het Nieuwe Werken ook kostenbesparingen een belangrijke rol.

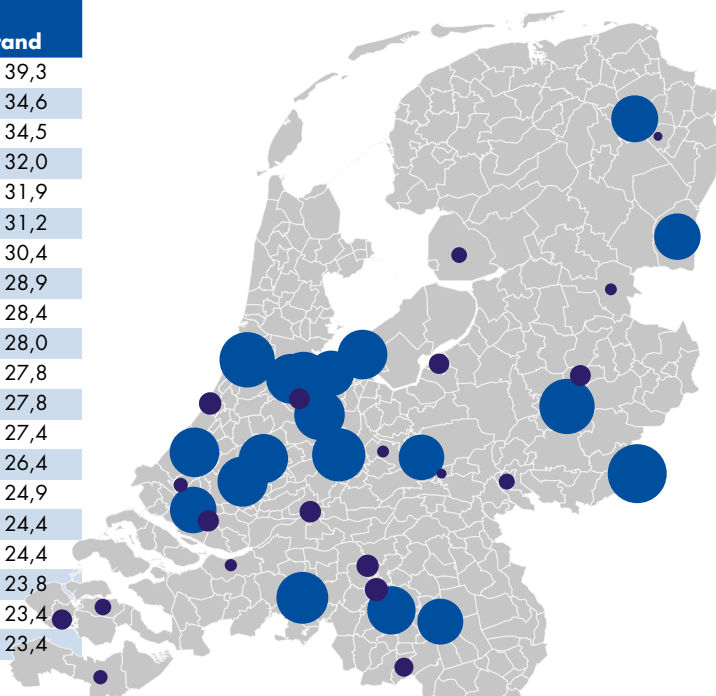


REGIONAAL GROTE VERSCHILLEN LEEGSTAND

Naast gemeenten met een ruim aanbod van leegstaande en nog te verhuren kantoren zijn er gemeenten die nauwelijks last hebben van leegstand. Het is dus niet overall kommer en kwel. Gemeenten in ons land met een groot kantorenaanbod zijn vooral te vinden in de Randstad. Daar is

in het verleden ook het meest gebouwd. De vermelde percentages geven de verhouding weer tussen het direct beschikbare aanbod en de totale voorraad. Eind 2013 stond in Nederland circa 16,7% van de kantorenvoorraad te huur of te koop.

Gemeenten met veel leegstand	% leegstand
Winterswijk	39,3
Heemstede	34,6
Lochem	34,5
Nieuwegein	32,0
Ouder-Amstel	31,9
Kerkrade	31,2
Gilze en Rijen	30,4
Stichtse Vecht	28,9
Capelle a/d IJssel	28,4
Amstelveen	28,0
Rijswijk	27,8
Almere	27,8
Gouda	27,4
Best	26,4
Hoogezand-Sappemeer	24,9
Emmen	24,4
Spijkenisse	24,4
Helmond	23,8
Weesp	23,4
Veenendaal	23,4



Gemeenten met weinig leegstand	% leegstand
Veendam	0,9
Wageningen	1,1
Hardenberg	1,6
Utrechtse Heuvelrug	1,6
Moerdijk	1,7
Terneuzen	2,3
Maassluis	2,3
Noordoostpolder	2,8
Duiven	2,9
Goes	3,1

Valkenswaard	4,1
Vlissingen	4,6
Harderwijk	4,7
Rijssen-Holtén	4,9
De Ronde Venen	4,9
Oud-Beijerland	5,1
Gorinchem	5,2
Vught	5,6
Katwijk	5,7
Boxtel	6,1

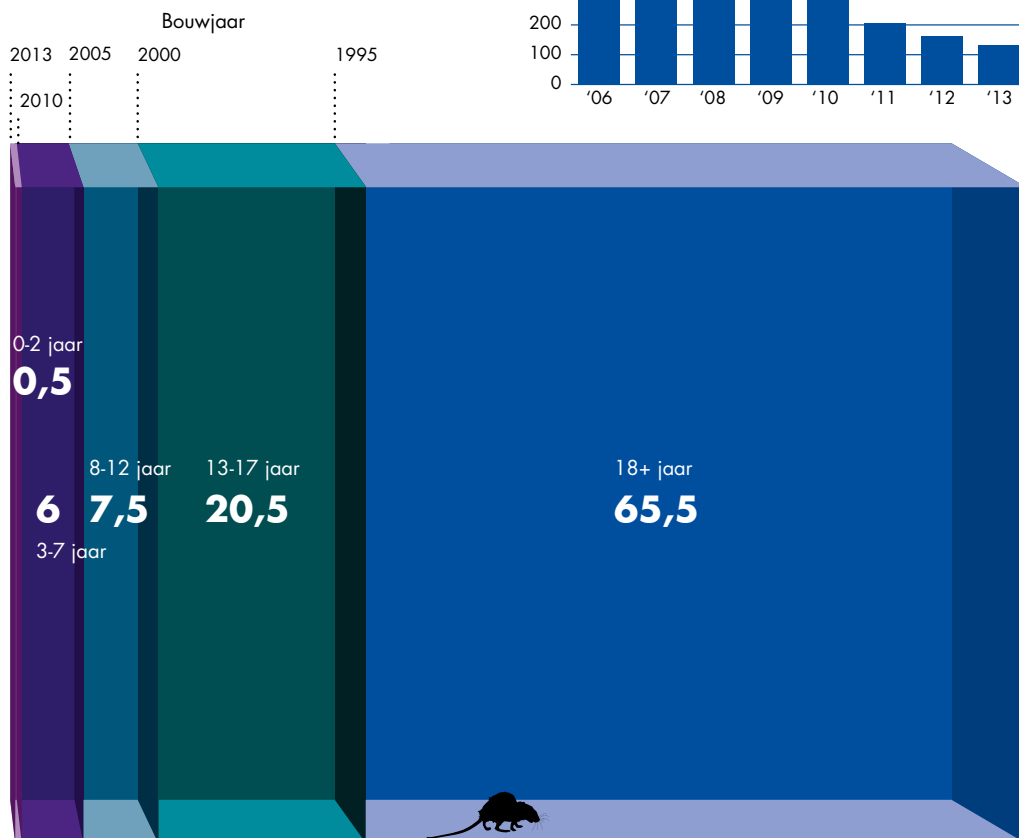
VEROUDERING VAN KANTOREN PROBLEEM

Het leegstandprobleem in Nederland wordt verzaagd door het feit dat veel kantoorgebouwen die te huur of te koop staan, niet meer voldoen aan de gestelde eisen. Vooral het gegeven dat bijna twee derde van het totale aanbod van kantoren ouder is dan 18 jaar, is een complicatie. Voor kantoorgebruikers die op zoek zijn

naar een modern onderkomen wordt het echter steeds moeilijker om een geschikte plek te vinden. Er wordt immers door projectontwikkelaars minder nieuwbouw gerealiseerd. Veel gemeenten hebben een rem op nieuwbouw gezet, terwijl ook financiers en beleggers een afwachtende houding hebben aangenomen.

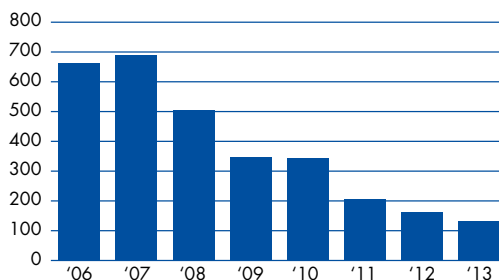
AANTAL OUDE KANTOREN

Aanbod opgesplitst naar leeftijd, in %



NIEUWBOUW KANTOREN

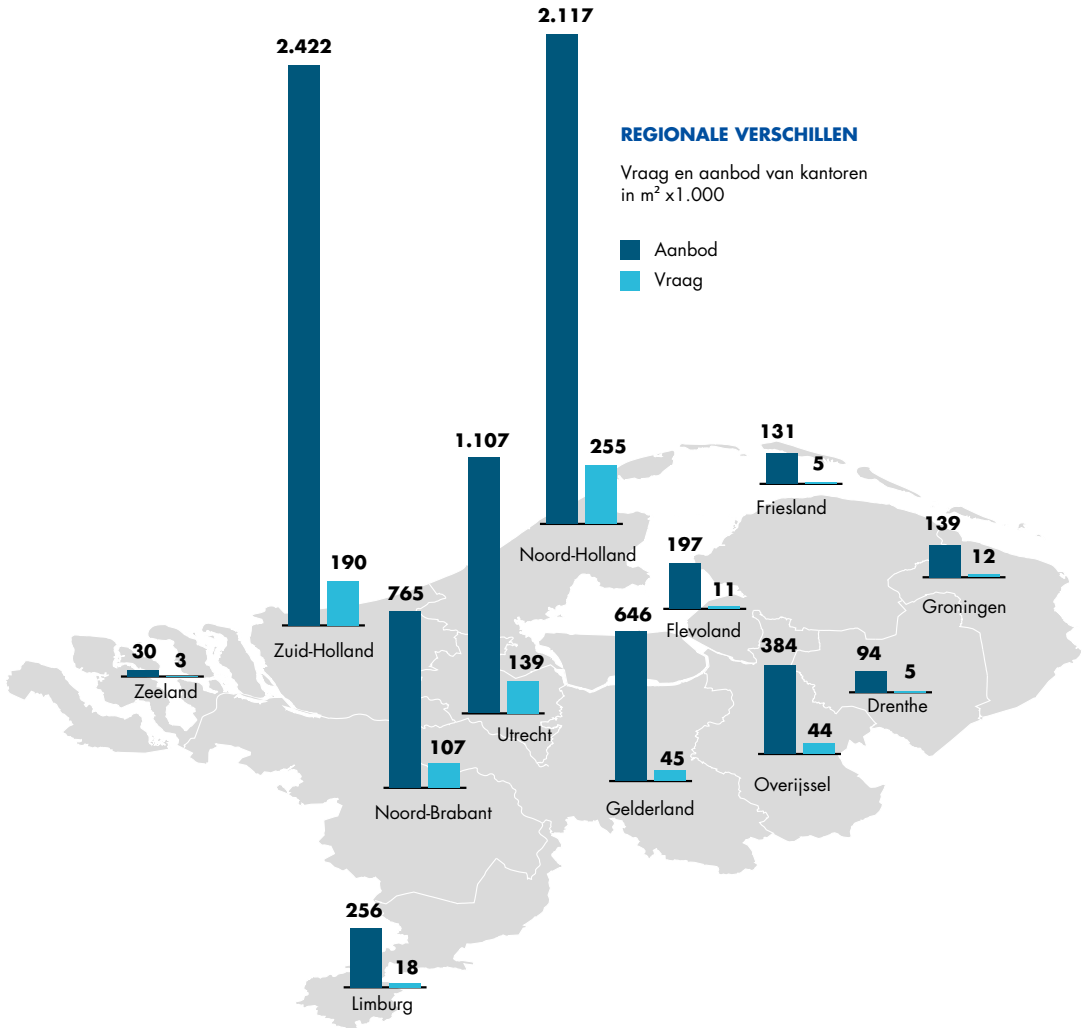
Bouwproductie voor de vrije markt x1.000 m²



BALANS ZOEK

De vraag naar kantoorruimte, ofwel het volume van huur- en kooptransacties op de vrije markt, maakt al enige tijd een glijvlucht omlaag. Ook in 2013 ging de opname van kantormeters opnieuw naar beneden.

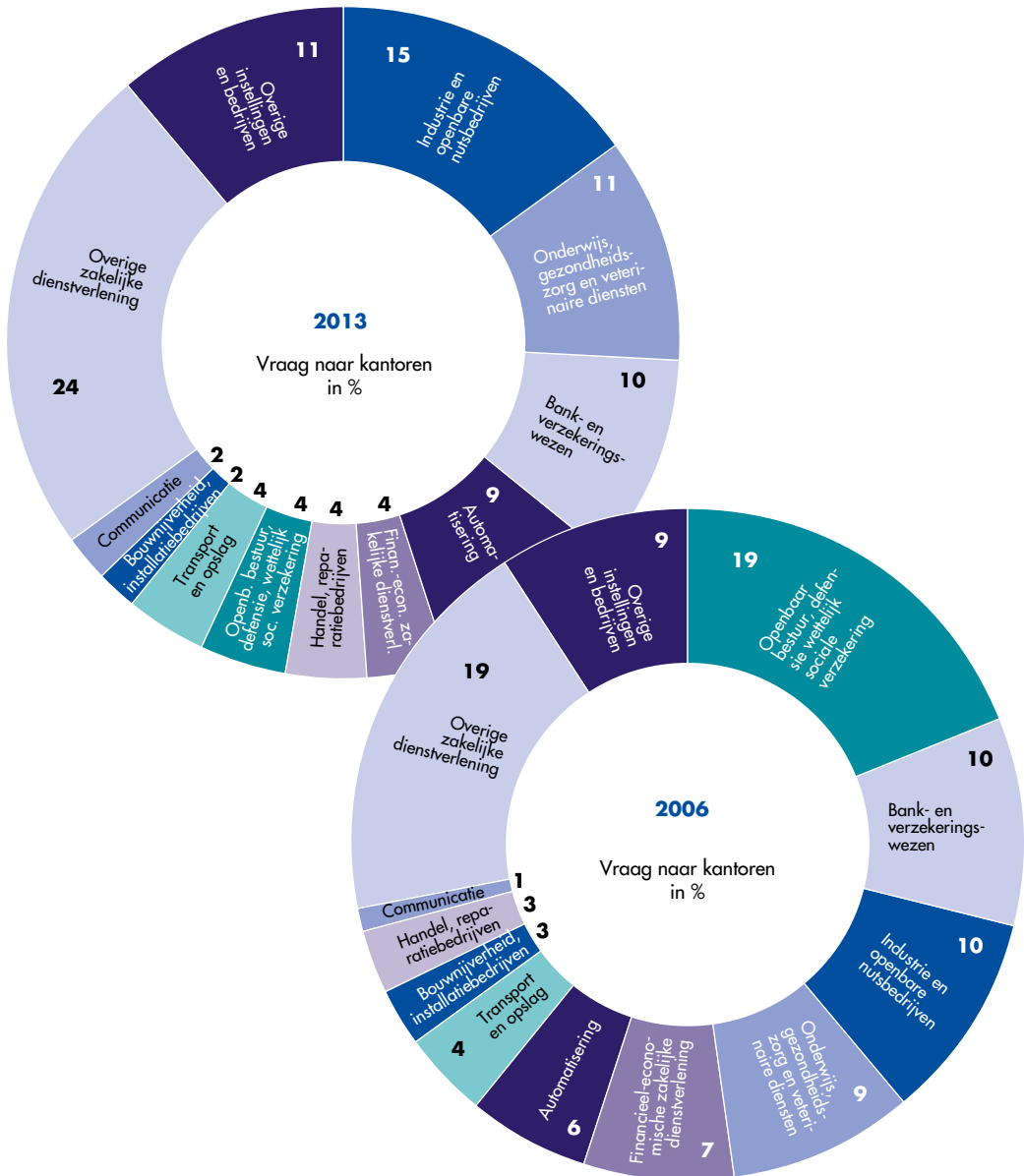
Daardoor raakte de verhouding tussen vraag en aanbod verder uit balans. Hoewel alle delen van ons land hiermee worden geconfronteerd, is de kloof het grootst in Drenthe, Flevoland en Friesland.



VRAAG VERSCHILT PER SECTOR EN PER JAAR

Er zijn verschillende oorzaken van de tegenvallende vraag naar kantoren, zoals de haperende economie en de noodzaak om efficiënt en kostenbesparend te werken. Daarnaast speelt een rol dat de overheid

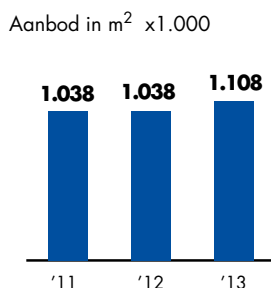
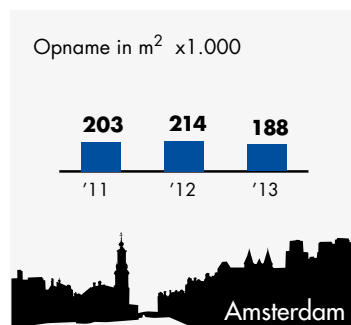
veel minder kantoortruimte huurt dan enkele jaren geleden, toen zij nog goed was voor een aandeel van bijna 20% in de vraag naar kantoren.



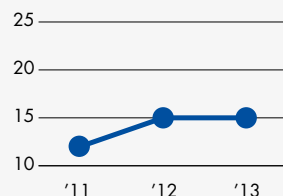
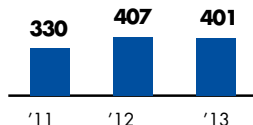
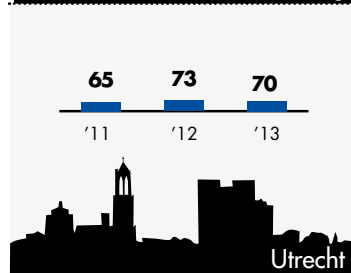
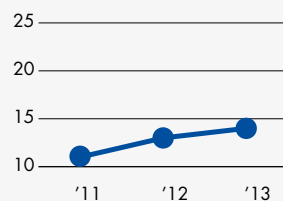
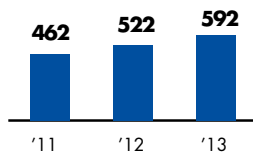
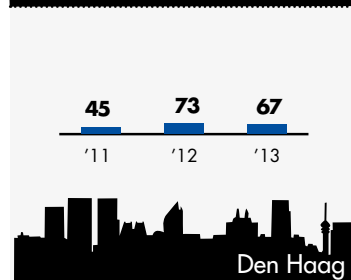
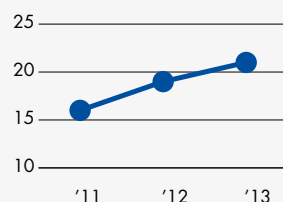
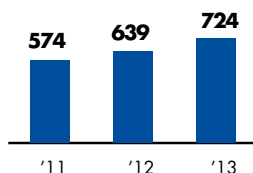
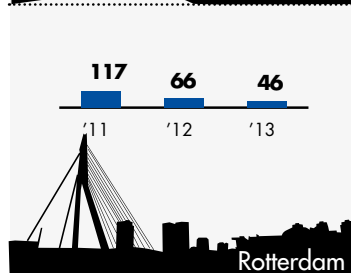
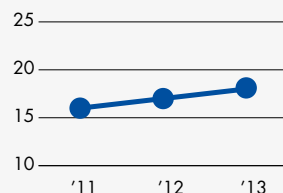
G4 ZELFDE PROBLEMEN KANTORENMARKT

Net als de rest van Nederland hebben ook de vier grote steden te maken met veel leegstand en een aarzeling in de vraagontwikkeling. Vooral Rotterdam heeft in 2013 de vraag naar kantoren flink zien teruglopen. Amsterdam moest eveneens toezien hoe de belangstelling van huurders

en kopers verminderde. Maar de teruggang bleef binnen de perken. Opvallend is dat Utrecht erin slaagde om het transactievolume te handhaven. Bovendien ging daar ook het aanbod omlaag.



Leegstand in %



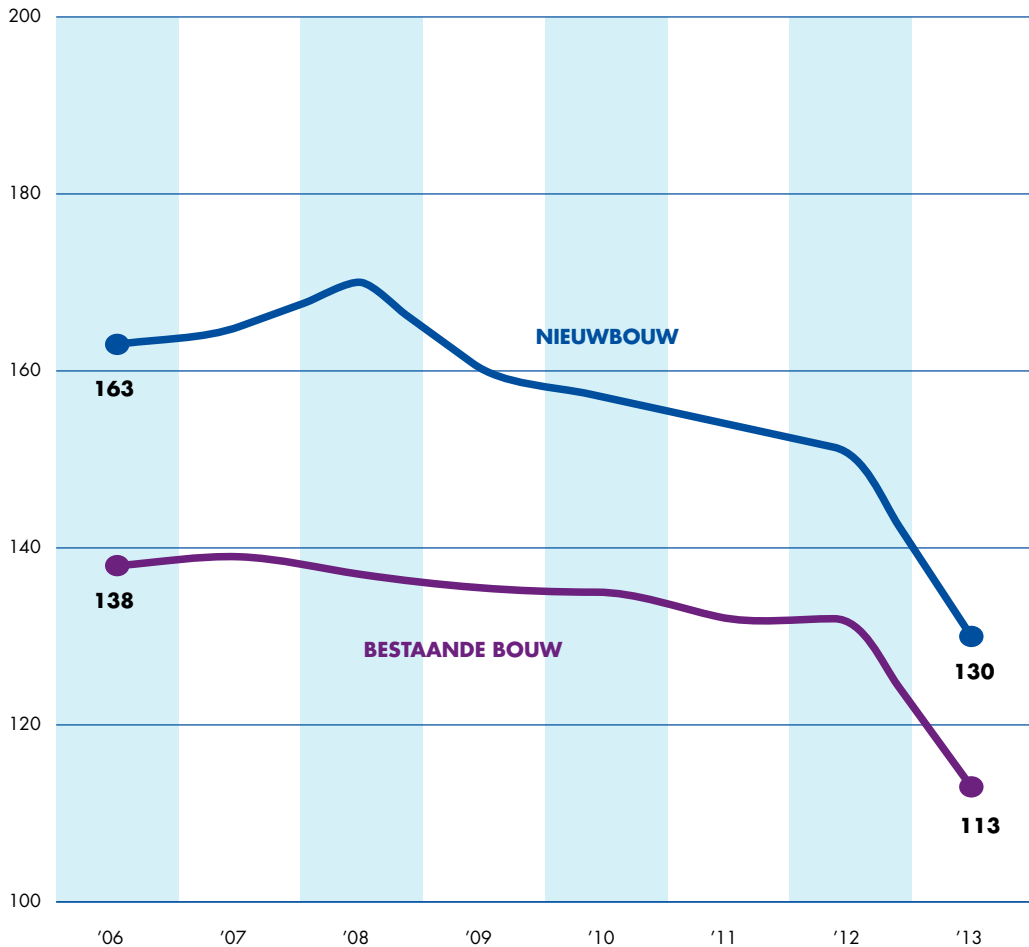
HUURPRIJZEN VERDER ONDER DRUK

De problemen op de kantorenmarkt beginnen nu ook duidelijk zichtbaar te worden in de huurprijzen. De daling, die in 2008 is begonnen, heeft het afgelopen jaar versterkt doorgezet. Niet alleen bestaande kantoren moesten een veer laten, ook in

het nieuwbouwsegment stond de huurprijs onder druk. Overigens geven de cijfers nog geen compleet beeld, aangezien bij de berekening ervan geen rekening is gehouden met 'incentives', zoals huurvrije perioden en andere tegemoetkomingen.

HUURPRIJS LAATSTE JAAR FLINK GEDAALD

Mediane huurprijs van kantoorruimte in € per m² per jaar

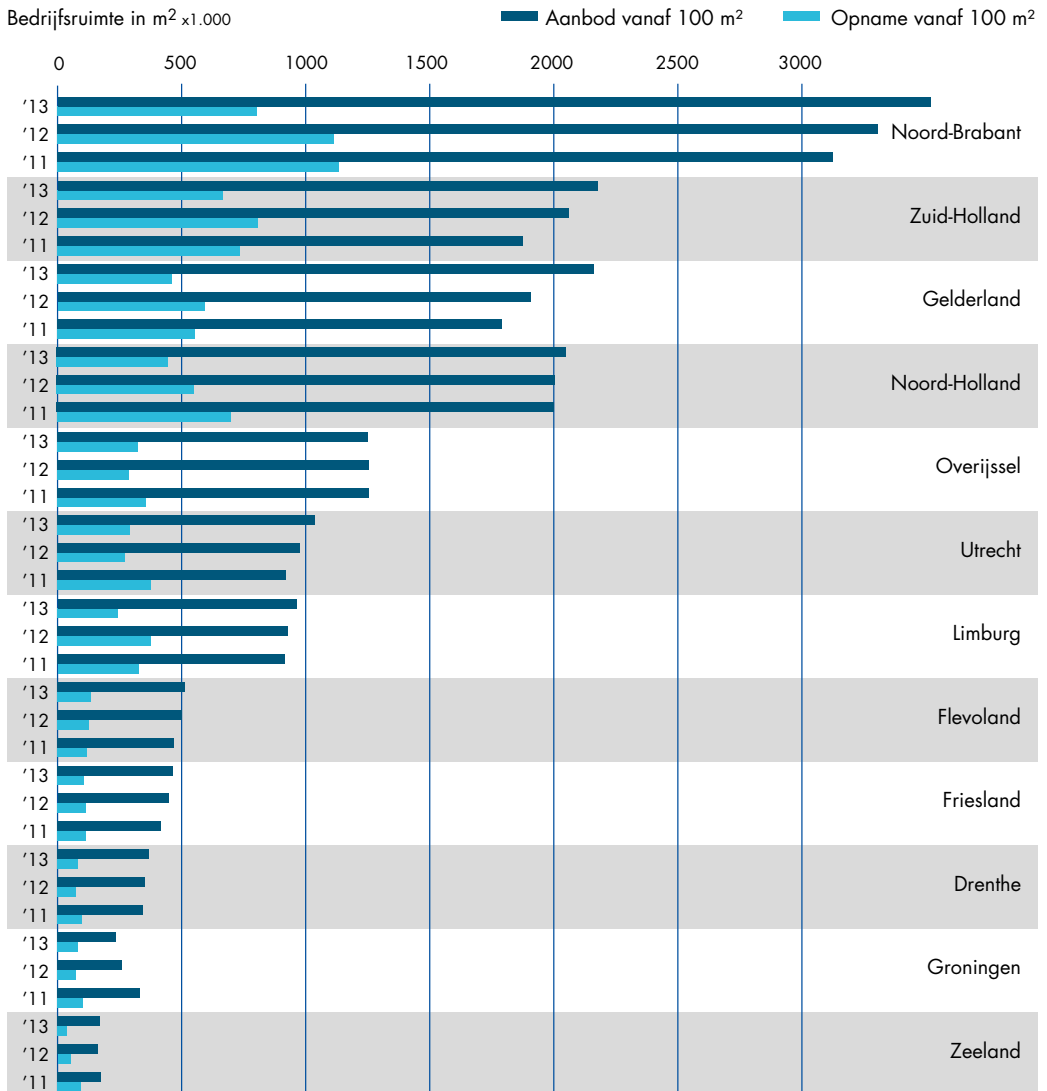


BEDRIJFSRUIMTE KAMPT MET VEEL AANBOD

Hoewel het producentenvertrouwen vorig jaar sterk verbeterde, is het aanbod van bedrijfsruimte voor het vijfde jaar op rij toegenomen. Net als de kantorenmarkt heeft ook de bedrijfsruimtemarkt met een verouderde voorraad te maken.

Bovendien is het lastig om voor een leegstaand bedrijfspand een nieuwe gebruiker te vinden. Want anders dan bij kantoren en winkels, zijn veel bedrijfsgebouwen gebruikersspecifiek, dat wil zeggen op maat gebouwd.

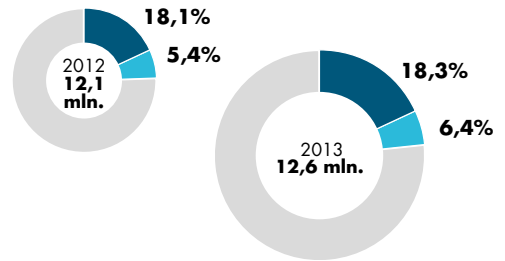
REGIONALE VERSCHILLEN



STRUCTUREEL AANBOD OPNIEUW OMHOOG

Het structurele aandeel van het aanbod aan bedrijfsruimten nam in 2013 verder toe. Met name in Flevoland en Zeeland staat een aanzienlijk deel van het aanbod al langer dan 3 jaar leeg.

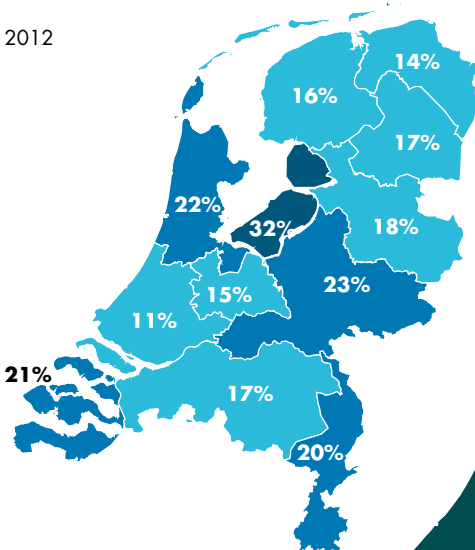
Totale aanbod Nederland bedrijfsruimte groter dan 750 m²



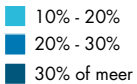
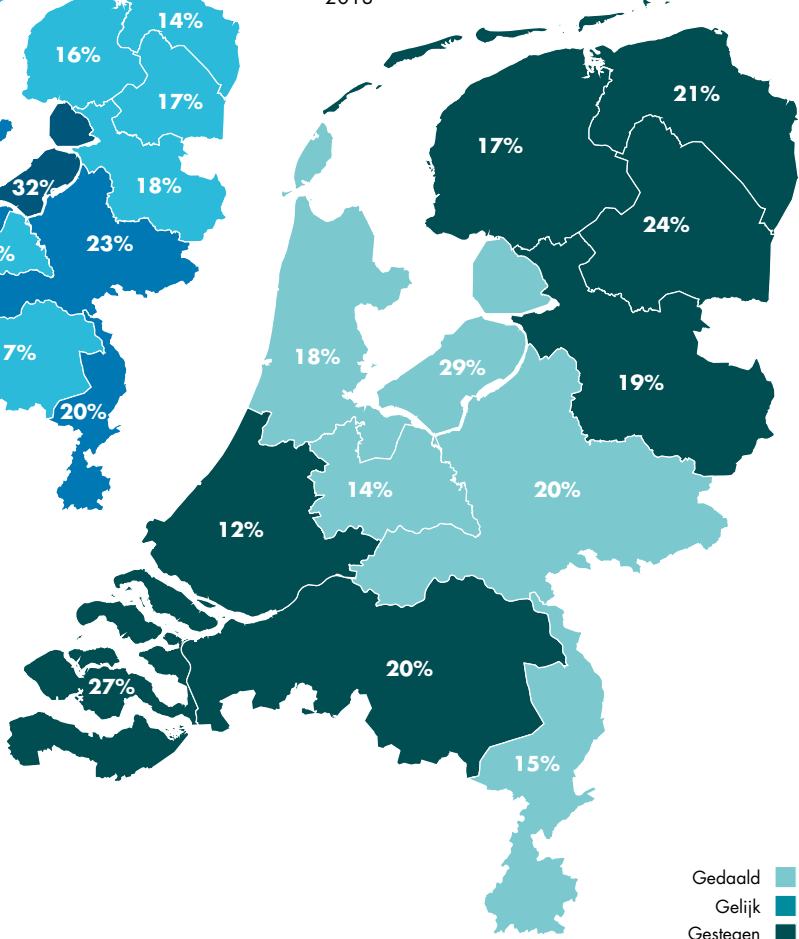
VERSCHILLEN MINDER GROOT

Aandeel structureel aanbod in totale aanbod

2012



2013



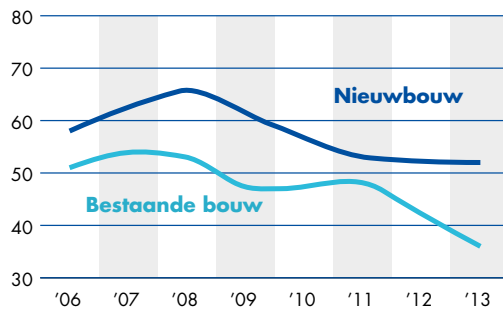
LOGISTIEK: NIET ALLES GOUD WAT ER BLINKT

Het heeft er alle schijn van dat de gebruikersmarkt voor logistiek vastgoed (distributiecentra en grootschalige opslagruimten) iets van haar glans heeft verloren. Aanleiding vormt het oplopende aanbod van leegstaande ruimten, terwijl daarnaast de vraag van huurders en kopers behoorlijk is teruggelopen. Een en ander heeft natuurlijk haar uitwerking op de huurprijzen niet gemist. Vooral bij bestaande gebouwen is de prijs flink

gedaald. Bij dit alles moet wel worden aangetekend dat het huidige aanbod sterk is verouderd en dat er weinig nieuwbouw voorhanden is.

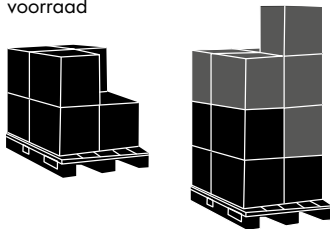
PRIJZEN BLIJVEN DALEN

Gemiddelde huurprijs in € per m² per jaar



NIET ALLEEN STIJGING DOOR NIEUWBOUW

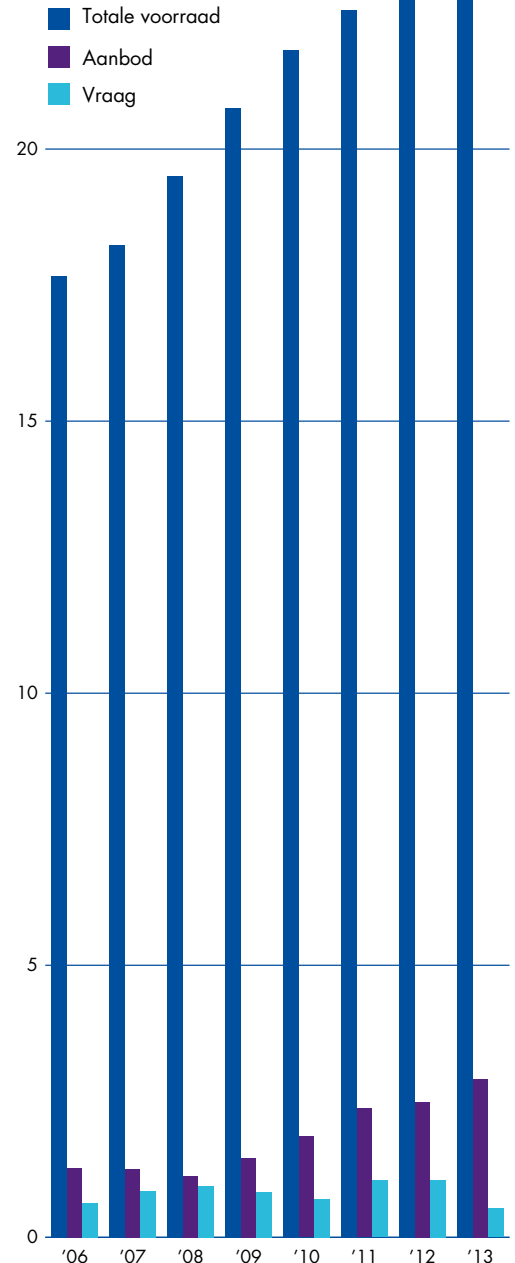
Aanbod als % van de voorraad



2006
7,2%

2013
12,5%

Logistiek vastgoed in mln. m²

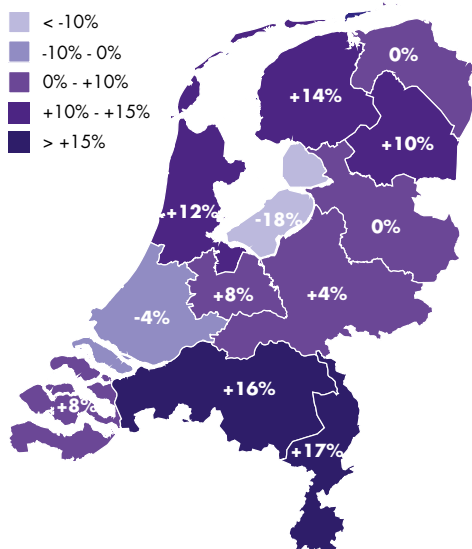


MEER LEEGSTAANDE WINKELS

Door de economische crisis, het lage consumentenvertrouwen en toenemende verkopen via internet is de winkelleegstand in 2013 verder opgelopen. In vrijwel alle provincies nam in 2013 het totale aantal aangeboden winkelmeters toe. Alleen Flevoland en Zuid-Holland hadden ten opzichte van 2012 met een duidelijke daling van het aanbod te maken. Het aanbod steeg verhoudingsgewijs het

sterkst in de provincies Limburg, Noord-Brabant en Friesland. In de provincie Groningen bleef het aanbod nagenoeg gelijk aan dat van 2012. Daarnaast ging in de grotere stadscentra het aantal leegstaande winkelpanden vorig jaar iets omhoog, zowel in de hoofdwinkelstraten (A-locaties) als in de winkelgebieden daarbuiten (aanloopstraten).

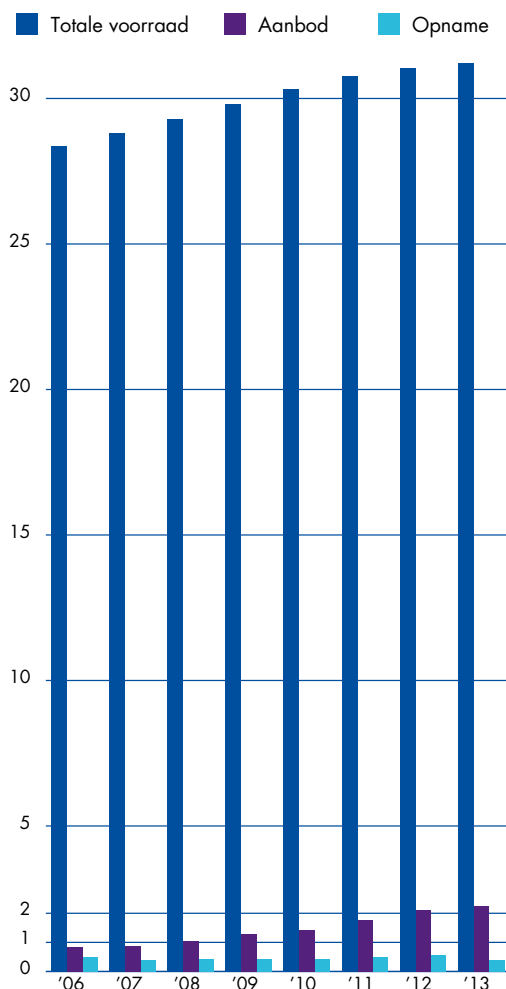
VERANDERING AANBOD 2012-2013



Winkelmarkt-aanbod in m ²	2012	2013
Noord-Brabant	291.500	338.000
Zuid-Holland	337.000	324.500
Noord-Holland	268.000	301.000
Gelderland	280.500	290.500
Overijssel	241.500	240.500
Limburg	144.500	169.500
Friesland	129.500	148.500
Drenthe	105.500	116.000
Utrecht	99.500	107.500
Groningen	105.000	104.500
Zeeland	50.000	53.500
Flevoland	65.000	53.000

TOENEMEND AANBOD WINKELMARKT

Winkelvastgoed in m² x mln.



AMSTERDAM STERKSTE WINKELMARKT

Van de gemeenten in ons land met meer dan 100.000 inwoners heeft Amsterdam verhoudingsgewijs de laagste winkel-leegstand. Dat maakt de hoofdstad tot de sterkste winkelstad van Nederland.

Enschede daarentegen heeft het hoogste percentage winkelmeters dat te huur of te koop staat, onder meer door een ruim aanbod van grootschalige en perifere detailhandelsvestigingen (PDV/GDV).

AMSTERDAM STERKSTE, ENSCHEDA HEKKENSLUITER

Aanbod winkelruimte als percentage van de voorraad

1	Amsterdam	3,2%
2	Venlo	3,9%
3	Den Bosch	4,0%
4	Eindhoven	4,3%
5	Utrecht	4,6%
6	Maastricht	5,3%
7	Apeldoorn	5,3%
8	Den Haag	5,4%
9	Dordrecht	5,4%
10	Amersfoort	5,5%
11	Rotterdam	5,6%
12	Zwolle	5,6%
13	Ede	6,0%
14	Almere	7,2%
15	Groningen	7,6%
16	Arnhem	8,0%
17	Leiden	8,1%
18	Zaanstad	8,3%
19	Breda	8,5%
20	Haarlem	8,8%
21	Nijmegen	8,8%
22	Emmen	9,7%
23	Tilburg	10,0%
24	Leeuwarden	11,0%
25	Enschede	17,2%

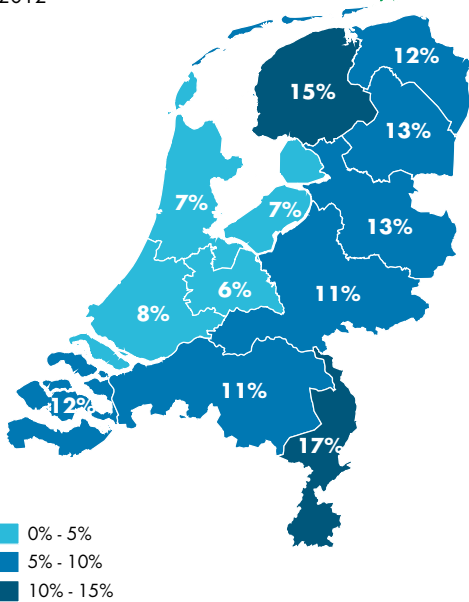
OOK MEER STRUCTURELE LEEGSTAND WINKELS

Het structurele aanbod van winkelruimte, het aantal vierkante meters dat al langer dan 3 jaar wordt aangeboden, is met name buiten de Randstad groot. Provincies met

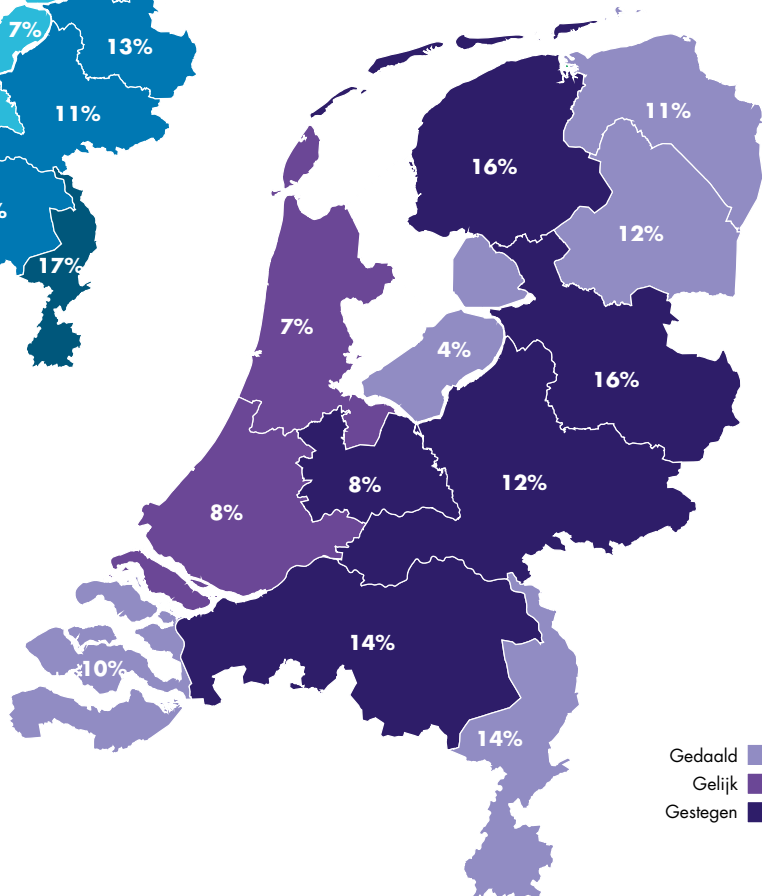
veel structurele leegstand zijn Friesland en Overijssel. In 2013 is het structurele aanbod verder toegenomen.

STRUCTUREEL AANBOD WINKELRUIMTE

2012



2013



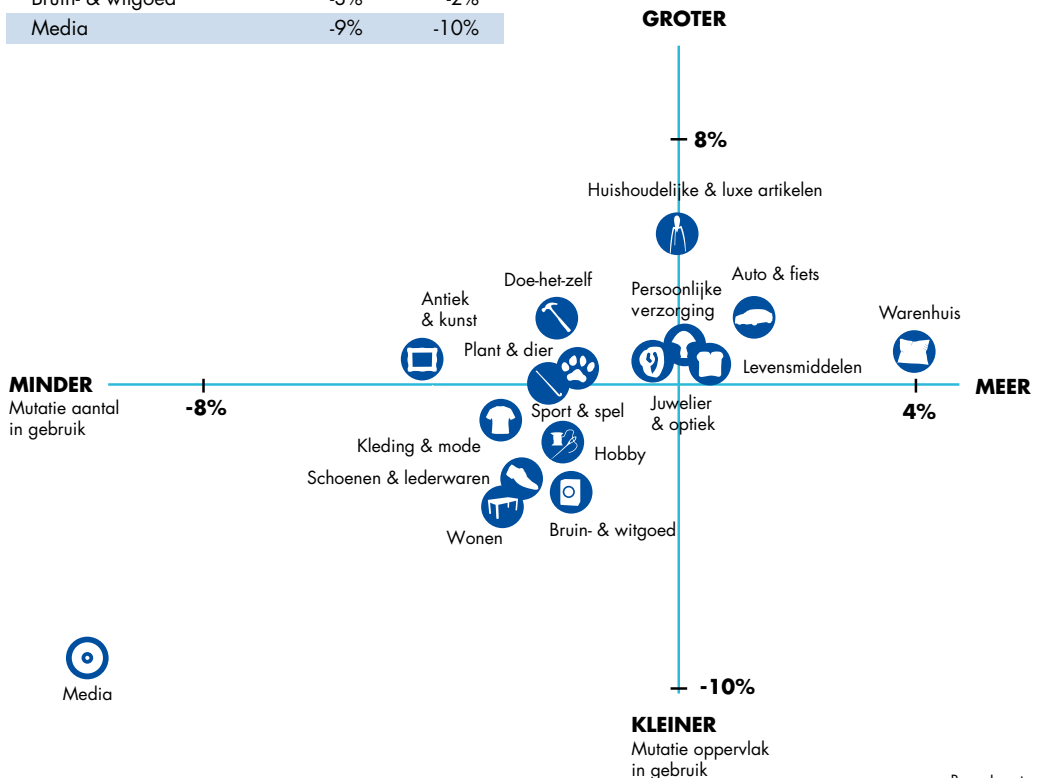
Gedaald ■
 Gelijk ■
 Gestegen ■

BRANCHEONTWIKKELING 2013

Bepaalde branches worden extra hard geraakt door de veranderende marktomstandigheden. Mediawinkels (cd's, boeken) bijvoorbeeld hebben het duidelijk zwaar

gehad in 2013, want zowel het aantal winkels als het totale door deze branche in gebruik zijnde vloeroppervlak is sterk gedaald. Overigens gebeurde dit bijvoorbeeld ook in de branches wonen en mode.

Branche	Mutatie oppervlak	Mutatie aantal
Huishoudelijke & luxe artikelen	+5%	0%
Auto & fiets	+2%	+1%
Doe-het-zelf	+2%	-2%
Warenhuis	+1%	+4%
Levensmiddelen	+1%	0%
Persoonlijke verzorging	+1%	0%
Juwelier & optiek	+1%	0%
Sport & spel	0%	-2%
Plant & dier	0%	-2%
Antiek & kunst	0%	-4%
Kleding & mode	-1%	-3%
Hobby	-2%	-2%
Schoenen & lederwaren	-3%	-3%
Wonen	-3%	-3%
Bruin- & witgoed	-3%	-2%
Media	-9%	-10%



Bron: Locatus
Bewerking: NVM

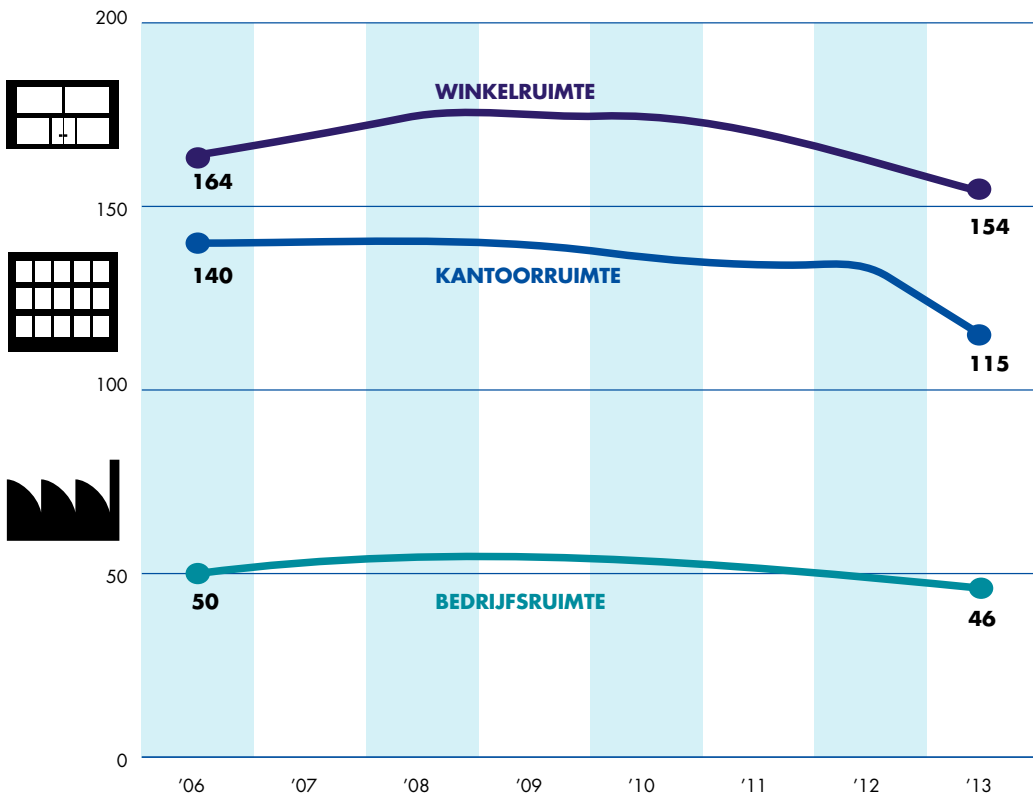
HUURPRIJZEN NAAR LAAGSTE NIVEAU

Door het ruime aanbod en de afgenomen vraag zijn de huurprijzen van commercieel vastgoed in 2013 verder gedaald. Als gevolg daarvan liggen de prijzen op het laagste niveau van de laatste 8 jaar. Het zijn met

name de huurprijzen van kantoren die vorig jaar een scherpe daling te zien gaven. Maar ook op de markt voor winkels en bedrijfsruimten daalden de prijzen sterker dan in voorgaande jaren.

HUURPRIJS BLIJFT DALEN

Huurprijs in € per m² per jaar



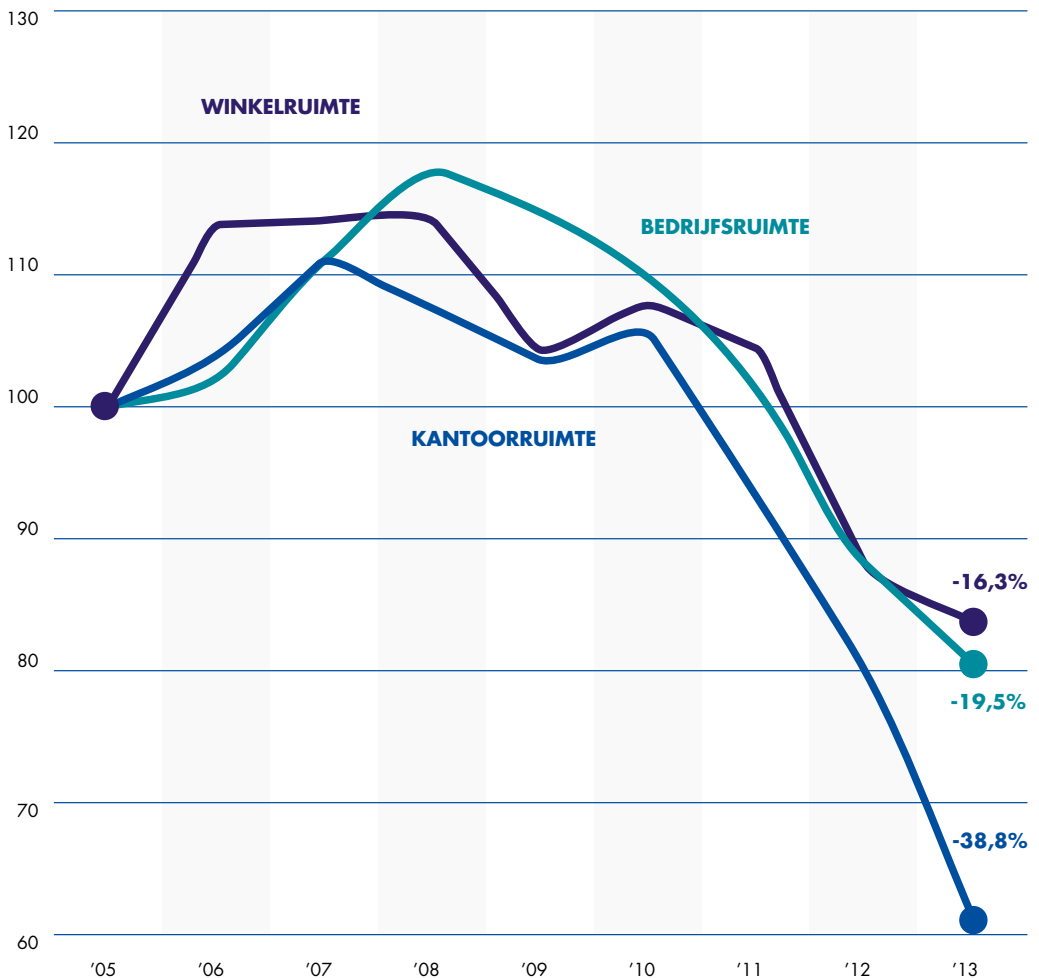
PRIJS COMMERCIEEL VASTGOED STERK GEDAALD

Uitzonderingen daargelaten staan de verkoopprijzen van commercieel vastgoed sterk onder druk. Dit komt onder meer doordat banken de financiering hebben beperkt. Ook in 2013 gingen de prijzen flink omlaag. Vooral kantoren zijn in 2013 veel goedkoper geworden. Overigens

blijkt dat de koopprijzen voor commercieel onroerend goed harder zijn gedaald dan de huurprijzen. Veel beleggers houden de huurprijzen kunstmatig hoog. Dat doen zij door het verstrekken van 'incentives', zoals huurvrije perioden en inrichtingsbijdragen.

KELDERING VERKOOPPRIJS

Vershil mediane verkoopprijs met vorig jaar in %, 2005 = 100



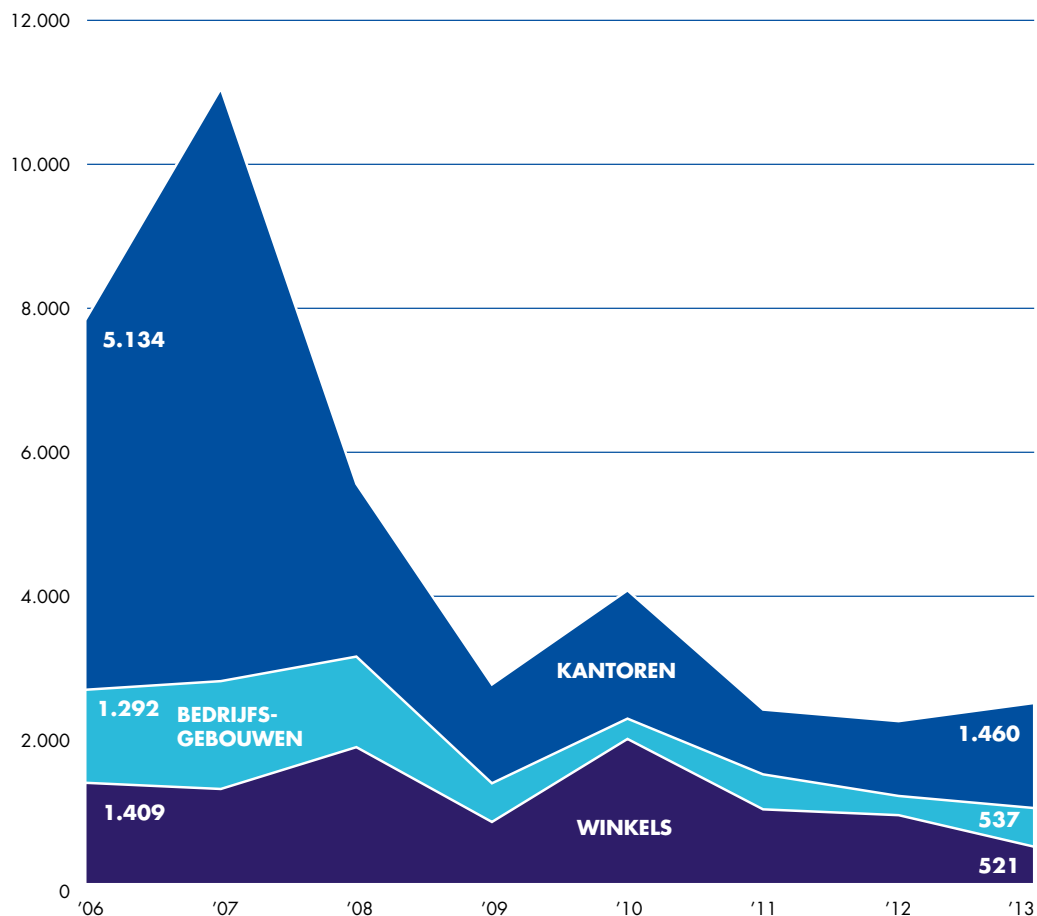
BELEGGERS TERUGHOUDEND ONDANKS LAGE PRIJS

Hoewel de prijzen van commercieel vastgoed de afgelopen jaren zijn gedaald, vinden veel Nederlandse beleggers het nog te riskant om de markt te betreden. In 2013 bleven dan ook veel fondsen langs de zijlijn staan. Kennelijk zagen zij nog te veel risico's. Toch waren er ook positieve ontwikkelingen. Zo bleef de vraag van met name buitenlandse beleggers naar kantoren goed op peil en werd in dit segment

zelfs meer belegd dan in 2012. Dat gebeurde vooral in Amsterdam. Ook steeg vorig jaar de vraag naar bedrijfsgebouwen. Dat laatste was te danken aan de verhoogde afzet van distributiecentra. Dat het volume van de winkelbeleggingen wat tegenviel, komt onder meer doordat er ook minder nieuwe winkelcentra in aanbouw zijn genomen.

VOORZICHTIG IETS MEER VERTROUWEN

Beleggingen in commercieel vastgoed in € x 1 mln.



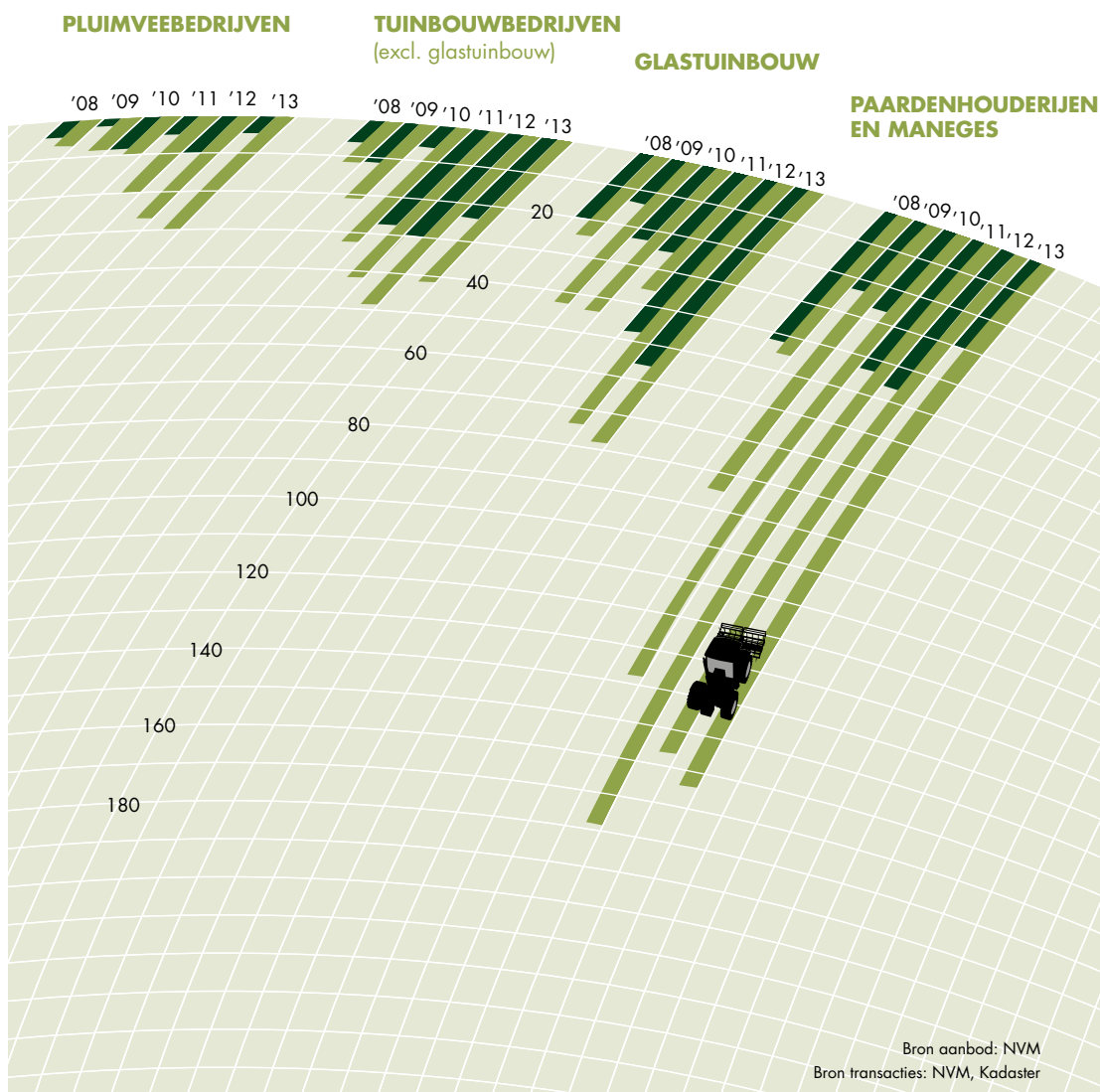
AGRARISCH & LANDELIJK



AGRARISCHE VASTGOEDMARKT STROEF

De agrarische vastgoedmarkt verliep uiterst moeizaam in 2013: het aanbod nam toe of bleef nagenoeg stabiel, terwijl het aantal transacties daalde. De transacties die plaatsvonden lagen in het algemeen op een lager prijsniveau. Met name in de pluimvee- en paardensector waren weinig transacties te bespeuren. De tuinbouwsector – meer in het bijzonder de glastuinbouw

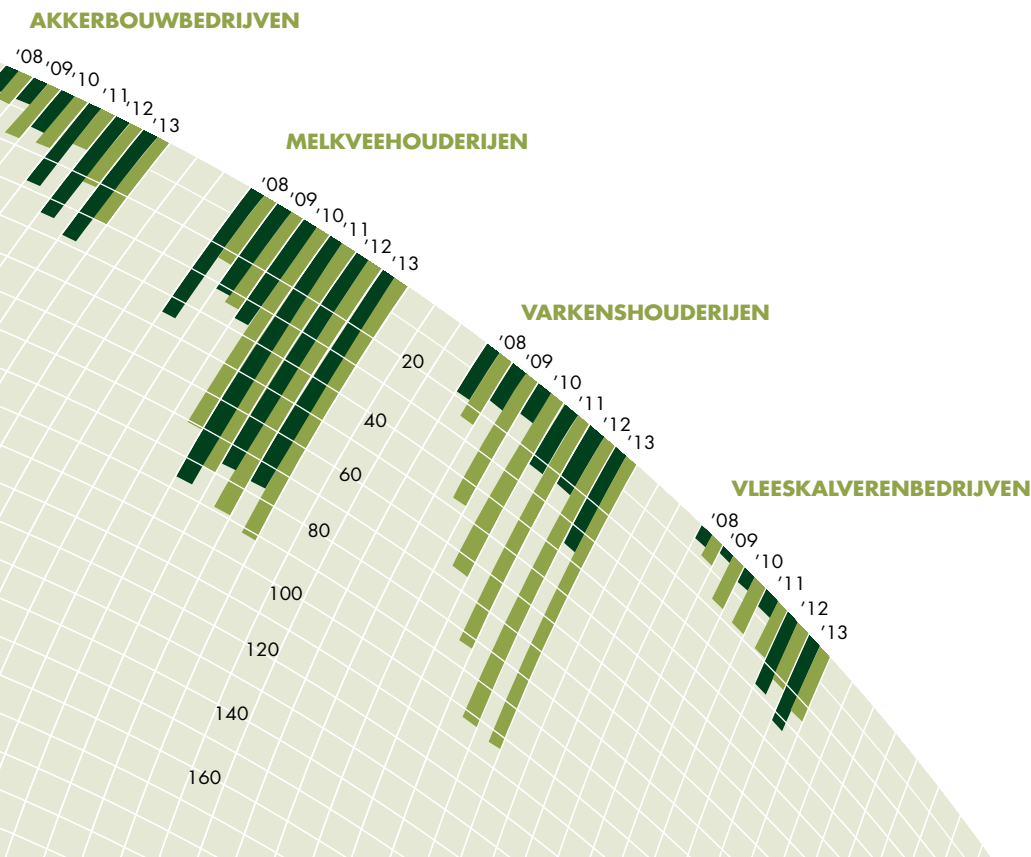
– kende wel een toename in het aantal transacties, zij het dat een groot aantal hiervan uit gedwongen verkopen bestond. Belangrijke redenen voor de stroeve markt zijn het ontbreken van kopers, de moeizame financiering, de trage verstrekking van benodigde vergunningen bij koop en de belemmerende factor van (ongeschikte) bebouwing op het agrarische perceel.



SOMMIGE SECTOREN PRESTEERDEN GOED

Dat het afgelopen jaar een aantal sectoren het goed deed, had voor een groot deel te maken met het feit dat ook de opbrengsten in deze sectoren goed waren. Daarnaast

waren de verwachtingen positief en waren er genoeg kopers voor het vastgoed. Het zijn overigens vooral de courante objecten die goed verkopen.

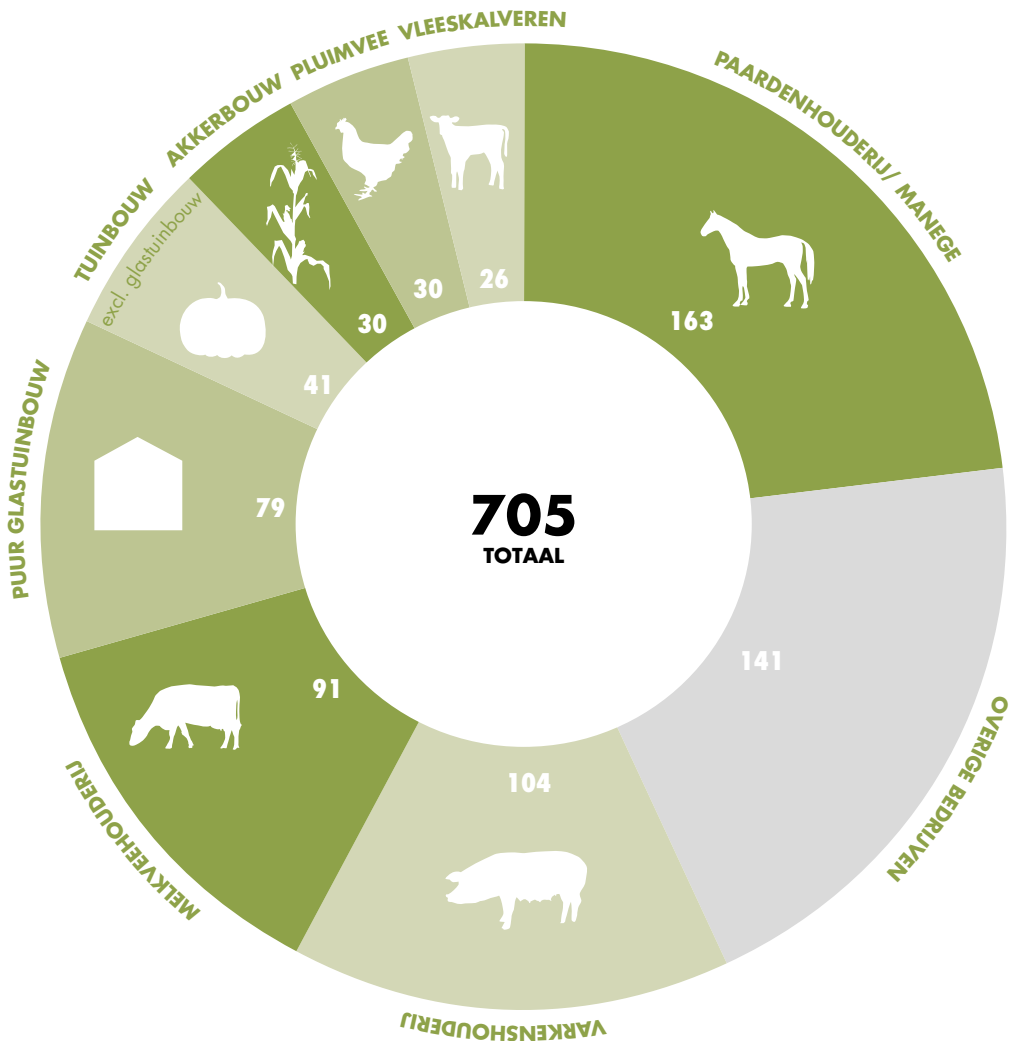


AANBOD AGRARISCH VASTGOED PER SECTOR

Eind 2013 waren in Nederland ruim 700 agrarische bedrijven te koop. Bijna een kwart van de aangeboden bedrijven had betrekking op paardenhouderijen en maneges. Tegenover dit ruime aanbod stond echter een beperkt aanbod van

akkerbouwbedrijven, vleeskalveren- en pluimveebedrijven (leghennen, vleeskuikens, kalkoenen). Binnen de sector 'overige bedrijven' vallen onder meer zorgboerderijen, hondenkennels, campings en kaasboerderijen.

AANBOD PER SECTOR

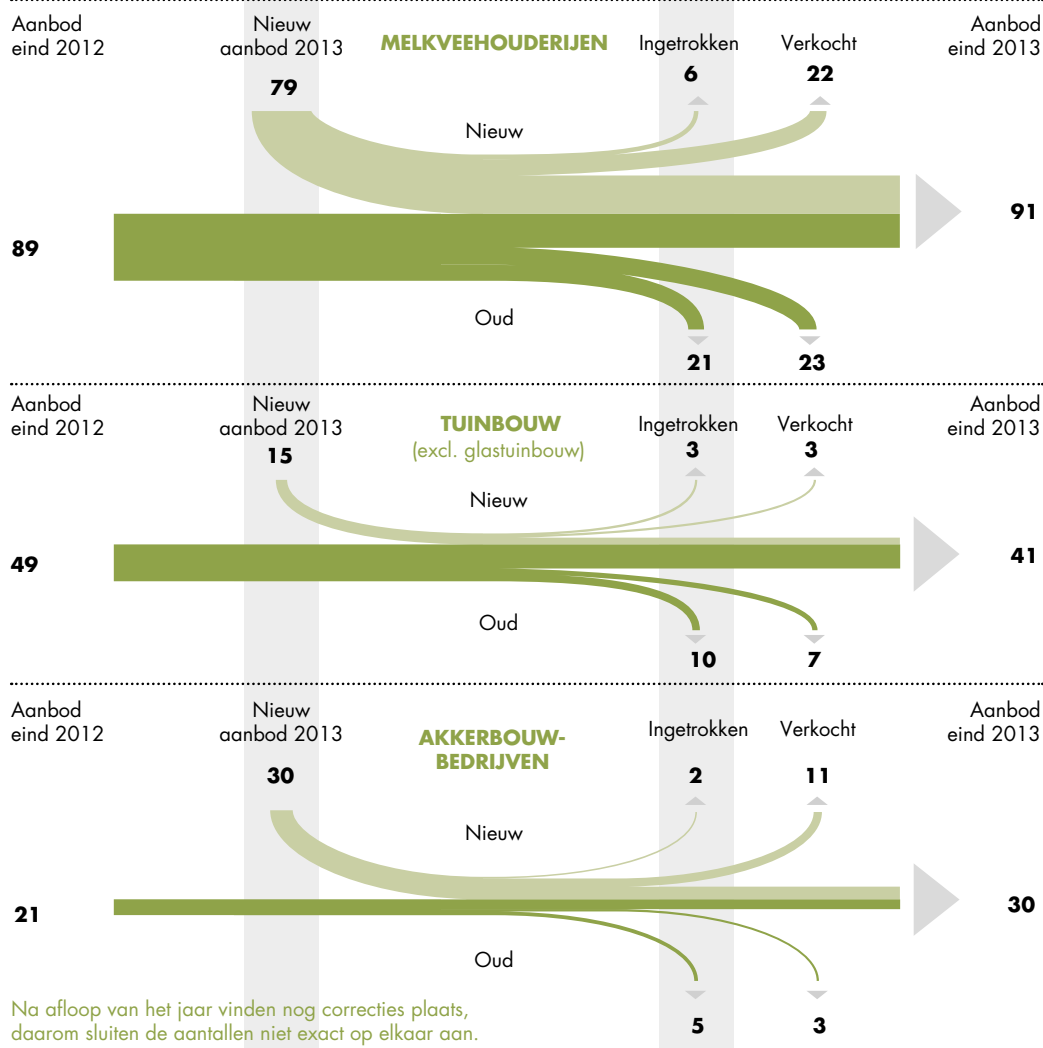


DYNAMIEK VASTGOEDMARKT PER SECTOR VERSCHILLEND

De dynamiek in de agrarische vastgoedmarkt verschilt sterk per sector. Zo is in de melkveehouderijsector het aanbod eind 2012 nagenoeg gelijk aan het aanbod eind 2013. Weliswaar was vorig jaar het aantal aanmeldingen in deze sector groot, ook het aantal verkopen was met een aantal van 45

vrij fors. Opvallend is dat het aantal melkveehouderijen dat binnen een jaar verkocht is, ongeveer gelijk is aan het aantal dat meer dan een jaar te koop heeft gestaan. Dat duidt op een dynamische markt. Daarentegen is de tuinbouwsector een voorbeeld van een minder dynamische markt.

VIJVERMODEL LAAT DYNAMIEK VASTGOED ZIEN



MELKQUOTUM DUURDER, EINDE NADERT

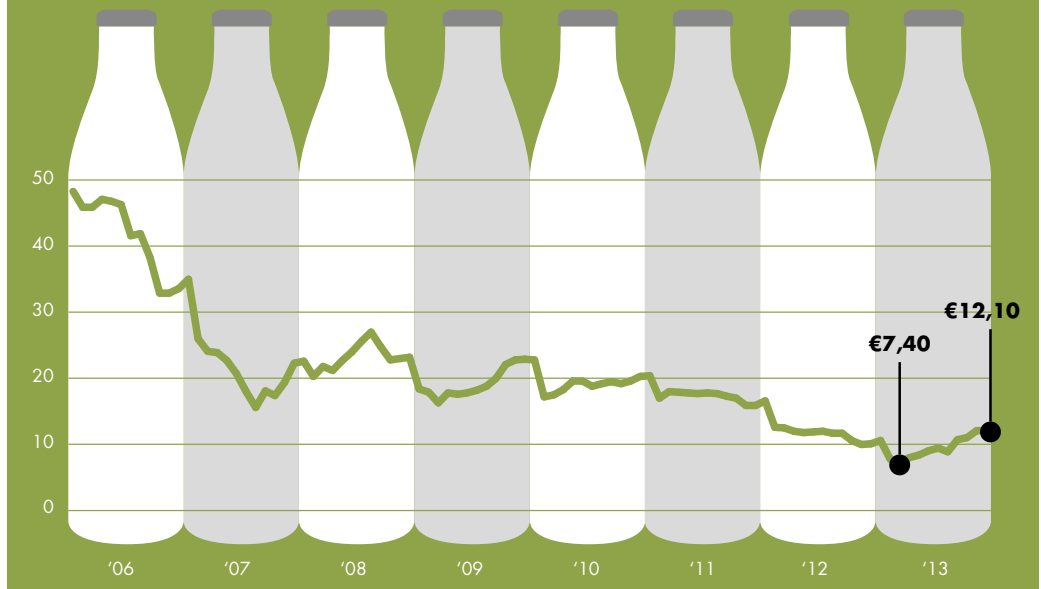
De prijs van melkquota – een melkquotum is het recht om een bepaalde hoeveelheid melk te produceren – bereikte in maart 2013 een dieptepunt (€ 7,40 per kg vet). Dit kwam vooral door een achterblijvende

vraag, die mogelijk verband hield met het naderende einde van het melkquotum per 1 april 2015. Vanaf maart was er echter weer sprake van een prijsstijging door meer vraag en een krappere aanbod.



MELKQUOTUMPRIJS KLIMT WEER

Prijs per kilogram melkvet



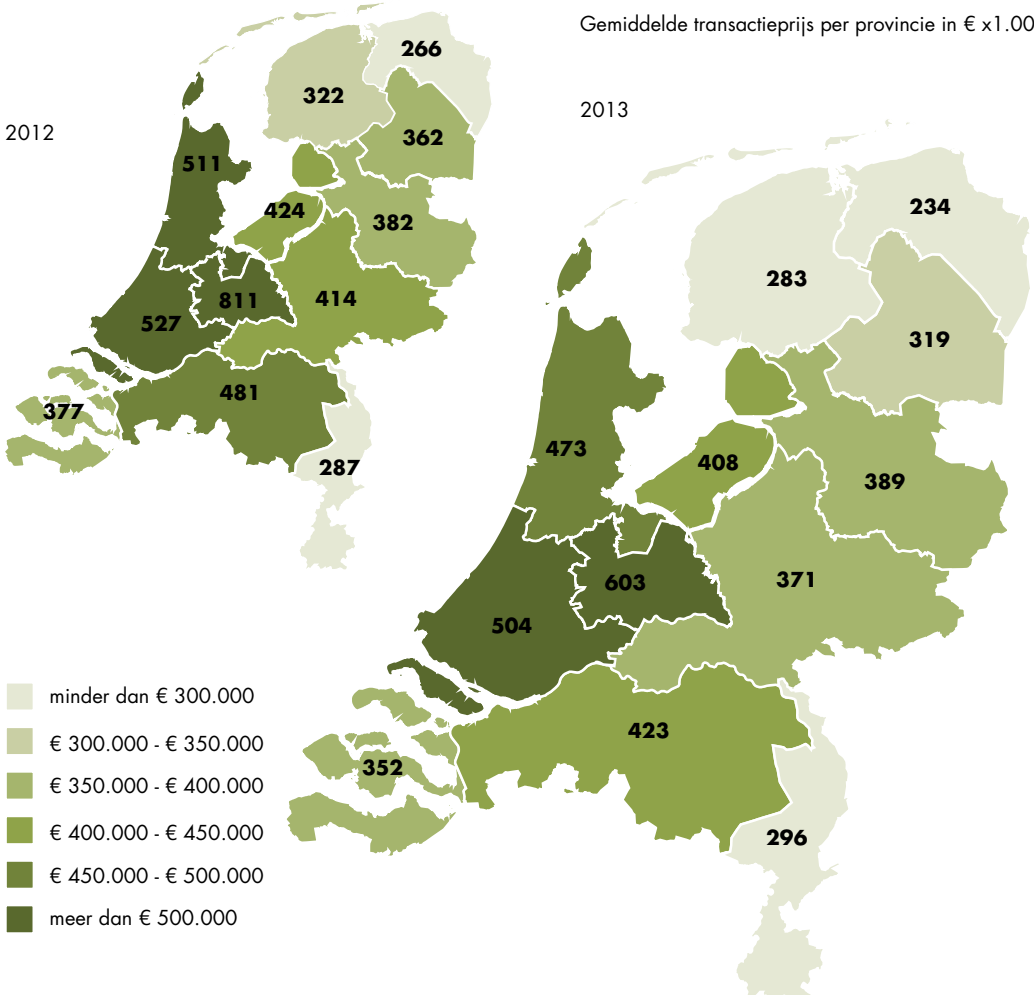
LICHT HERSTEL BIJ WOONBOERDERIJEN

Niet alleen de woningmarkt lijkt zich te herstellen, ook op de markt van woonboerderijen was vorig jaar een verbetering zichtbaar, ware het niet dat de markt werd geconfronteerd met veel aanbod en maar weinig kopers. Karakteristieke woonboerderijen met een gunstige ligging deden het nog redelijk goed. Het totale aantal transacties steeg van iets meer dan 460 in het

eerste halfjaar naar bijna 630 in de tweede helft van 2013. Ook de verkooptijd neemt sinds medio 2012 af. De prijzen blijven echter dalen. Werd een gemiddelde woonboerderij voor het uitbreken van de kredietcrisis voor meer dan een half miljoen euro verkocht, in 2013 lag de gerealiseerde prijs op nog geen € 380.000. In de Randstad zijn woonboerderijen doorgaans het duurst.

PRIJZEN IETS LAGER T.O.V. JAAR EERDER

Gemiddelde transactieprijs per provincie in € x1.000



REGIONALE VERSCHILLEN IN PRIJS GRASLAND

Over het algemeen verliep het in 2013 goed op de grondmarkt in Nederland. Verkoop-prijzen van grasland waren stabiel tot licht stijgend. Een belangrijke oorzaak van de toenemende vraag naar grasland is de duidelijkheid die er nu is over de quotering en

regelgeving vanaf 2015. Met name vanuit de middelgrote en grote melkveebedrijven was er vraag naar grasland. Wel zijn de regionale verschillen groot. In het oosten liggen de prijzen voor grasland het laagst, in de IJsselmeerpolders het hoogst.

PRIJSKLASSE VAN GRASLANDGEBIEDEN

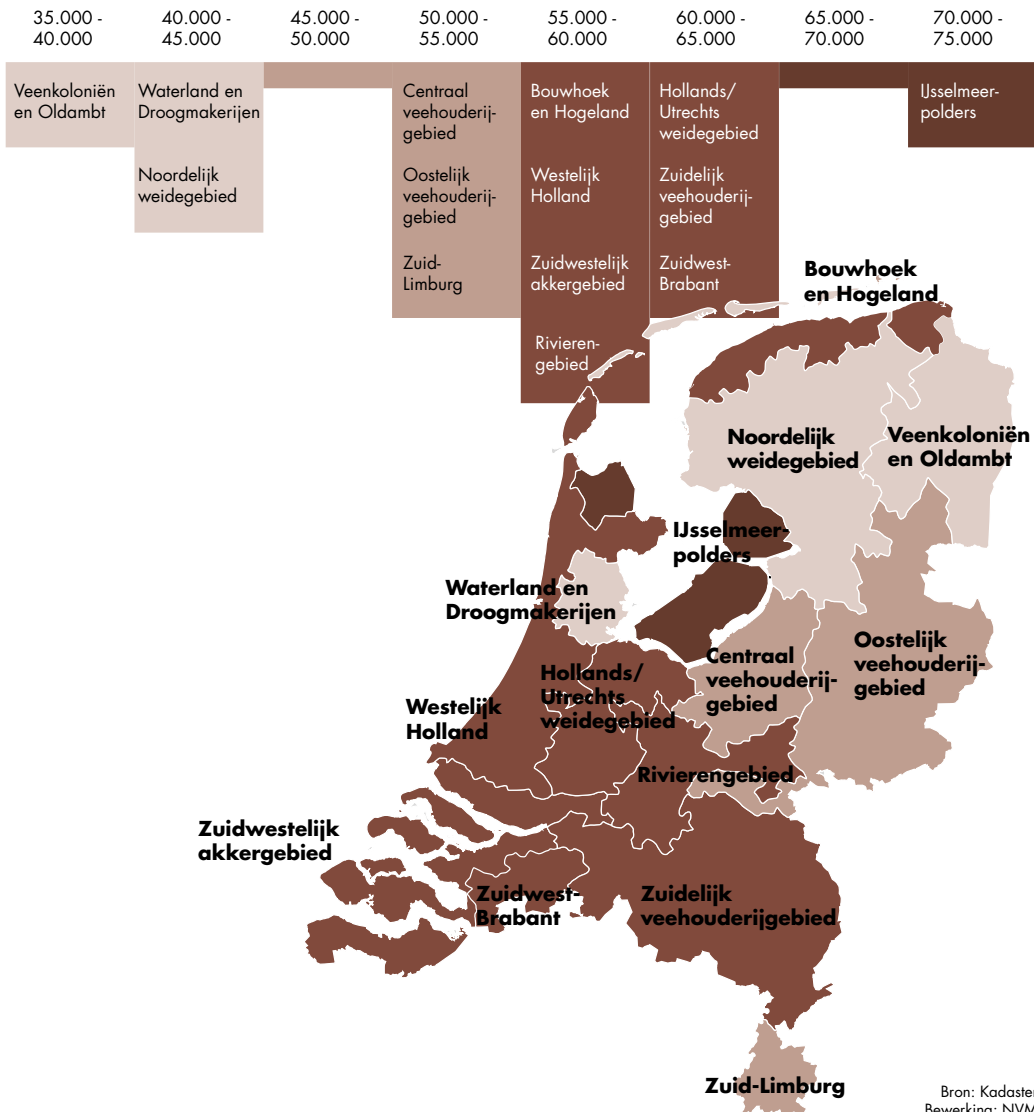


PRIJSNIVEAUS BOUWLAND IETS HOGER

De vraag naar bouwland bestaat voornamelijk uit grotere kavels. Kleinere, minder courante percelen zijn moeilijker verkoopbaar, waardoor deze voor relatief lage prijzen van de hand gaan. Het afgelopen jaar kwam veel vraag naar bouwland vanuit de akkerbouw en de melkveehouderij. Er is

duidelijk sprake van schaalvergroting bij de grondgebonden landbouw. Dit leidt ertoe dat de prijzen stabiel blijven of zelfs stijgen. Ook bij bouwland worden de hoogste prijzen per hectare in de IJsselmeerpolders gerealiseerd.

PRIJSKLASSE VAN AKKERBOUWGRONDGEBIEDEN



VOORUITBLIK

De vastgoedmarkt gaat in 2014 een uitdagend jaar tegemoet, waarbij een combinatie van factoren ervoor zorgt dat de mate van herstel per deelmarkt zal verschillen. Naar verwachting zal de economie voor het eerst sinds 2011 een lichte groei te zien geven, en wel met 0,5%. De inflatie daalt verder tot 1,5% en de koopkracht zal gemiddeld 1% toenemen. Tegelijkertijd groeit de werkloosheid. Onzeker is nog in welke mate het toegenomen vertrouwen van producenten en consumenten in 2014 doorzet. Wel is zeker dat de banken een cruciale rol spelen: hoe terughoudender de financiering, hoe beperkter het herstel uiteindelijk zal blijken te zijn.

De NVM verwacht dat de woningmarkt in 2014 een bescheiden herstel zal laten zien. Het aantal transacties zal op jaarbasis met ongeveer 5% groeien en de prijzen zullen stabiliseren. De in 2013 ingezette daling van het aanbod zet door. Het opkrabbelen van de woningmarkt in de tweede helft van 2013 krijgt daarmee een vervolg. De mate van herstel verschilt echter per regio.

De woningmarkt profiteert van een goede betaalbaarheid als gevolg van de lage rente en de gedaalde huizenprijzen. Daar staat wel tegenover dat een aantal maatregelen de financierbaarheid van woningen verder terugdringt. Door aangepaste Nibud-normen kan per 1 januari 2014 minder geleend worden en de grens voor een hypotheek met Nationale Hypotheek Garantie gaat per 1 juli 2014 terug naar € 265.000. Voor bepaalde groepen, zoals zelfstandigen zonder personeel, is maatwerk nodig in de hypotheekfinanciering.

In het commercieel vastgoed zal van een herstel nauwelijks tot geen sprake zijn. De verwachte economische groei is voornog onvoldoende om de toename in de kantorenleegstand en afnemende vraag naar kantoorruimte te stoppen. De huurprijzen blijven dan ook sterk onder druk staan met een groeiende tweedeling tussen eersteklas locaties en overige kantoren. Het aanbod van winkelvastgoed neemt in 2014 verder toe, met name in de binnenstedelijke aanloopstraten, plaatsen buiten de Randstad en in kleine steden. Consumenten blijven voorzichtig met het doen van aankopen in winkels, terwijl het aandeel van internet in de particuliere consumptie verder toeneemt. De huurprijzen zullen in 2014 dalen, vooral in de kleine en middelgrote steden. De huurprijzen van winkels op A1-locaties blijven naar verwachting stabiel. De vooruitzichten voor de bedrijfsruimte-markt zijn vergeleken met die voor de kantorenmarkt en winkelmarkt wat beter door de stijging van het producenten-

vertrouwen. De koopprijzen blijven echter wel onder druk staan als gevolg van de beperkte financierbaarheid van vastgoed. De beleggingsmarkt zal in 2014 een geanimeerde aanblik bieden, waarbij alternatieve vormen van financiering een grotere rol kunnen gaan spelen.

Op de agrarische markt gaan langetermijntrends als het teruglopen van het aantal bedrijven en schaalvergroting onverminderd door. In het bijzonder melkveehouderijen zullen dit jaar groeien, zowel qua kavelgrootte als wat betreft het aantal stallen. De prijzen voor agrarische grond blijven in 2014 stabiel of zullen licht stijgen. Verder zal de markt voor woonboerderijen licht aantrekken. Ondertussen dreigt wel leegstand en verrommeling in het agrarisch gebied. Meer aandacht voor herbestemming van vrijkomende agrarische bebouwing is dan ook noodzakelijk.

PROFIEL NVM

De NVM is de grootste Nederlandse vereniging voor makelaars en vastgoeddeskundigen en is actief in alle marktsegmenten. De vereniging geeft doelgerichte ondersteuning aan de aangesloten leden en zorgt voor krachtige belangenbehartiging richting overheid en politiek. Bij de NVM zijn ongeveer 3900 makelaars aangesloten.

De NVM is georganiseerd rond drie gespecialiseerde vakgroepen: Wonen, Business en Agrarisch & Landelijk Vastgoed. Deze vakgroepen weten wat er speelt in hun marktsegment, signaleren ontwikkelingen en trends, en bieden professionele ondersteuning bij marktspecifieke vragen. Daarnaast heeft de NVM afdelingen die zich toelagen op bijvoorbeeld juridische dienstverlening, communicatie & marketing en belangenbehartiging.

COLOFON

Samenstelling

Rudolf Bak
Stéphanie Brans
Frank Harleman
Matthijs Hofman
Bart Knijff
Guido Raven

Bron

Tenzij anders aangegeven, zijn alle cijfers gebaseerd op gegevens van de NVM. Cijfers over de woningmarkt voor 2013 zijn voorlopig.

Vormgeving

Proof Reputation, Amsterdam

Infographics

Els Engel en Saro Van Cleynenbreugel,
Amsterdam

Adres

NVM
Fakkelseste 1
3431 HZ Nieuwegein
research@nvm.nl
www.nvm.nl
Telefoon: (030) 608 51 85

De Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g. en vastgoeddeskundigen NVM (hierna 'de NVM') behoudt zich uitdrukkelijk alle rechten op dit document voor.

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de NVM. Gebruik of openbaarmaking van deze informatie door derden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de NVM is niet toegestaan. Het is uitdrukkelijk niet toegestaan een wijziging aan te brengen in de uiterlijke verschijningsvorm van dit document.

Ondanks de zorg en aandacht die de NVM aan de samenstelling van dit document en de daarin opgenomen gegevens heeft besteed, geeft de NVM geen garanties op de volledigheid, juistheid of voortdurende actualiteit van de gegevens.

De NVM zal bij naar haar oordeel gebleken misbruik een beroep op haar rechten kunnen doen bij de daartoe wettelijk bevoegde Nederlandse rechter.

