

Belangen makelaar en woningbezitter niet altijd parallel



Column
Wim Boonstra

Een jaar of tien geleden wilde ik mijn huis verkopen. Daartoe nam ik een gerenommeerd makelaarskantoor in de arm. Deze was al decennia actief in de regionale markt en aangesloten bij de juiste verenigingen.

Ik had een bepaalde verkoopprijs in gedachten, maar toen ik die prijs de makelaar voorhield lachte hij mij recht in mijn gezicht uit. Vervolgens legde hij mij uit dat de markt moeilijk was,

dat mijn huis behoorlijk incourant was en dat ik tientallen procenten met mijn vraagprijs omlaag zou moeten.

Ik heb de man zijn koffie op laten drinken en hem vervolgens weggestuurd. Daarna heb ik een andere makelaar in de arm genomen, een lokale 'runner up'. Deze heeft mijn woning zonder problemen binnen twee maanden weten te verkopen tegen een prijs die circa dertig procent lag boven de vraagprijs waar de eerste makelaar de markt mee op wilde gaan.

Waarom zat de eerste makelaar er zo naast? Niet omdat deze de markt niet goed kende, daar was het kantoor, zoals gezegd, al decennia actief. Ik vermoed dat de man in kwestie de woning nog even snel, maar wel voor de jaarwisseling, verkocht wilde hebben, desnoods voor een dumpprijs. Dat zou dan nog kunnen meetellen voor zijn bonus van het lopende jaar, en het was al eind november. Haast was vanuit zijn optiek dus geboden. De geleerde les: het

belang van de makelaar loopt niet altijd parallel aan dat van de huizenbezitter.

Dit voorval schoot mij onlangs te binnen toen de NVM, de Nederlandse Vereniging van Makelaars, de ontwikkelingen op de woningmarkt naar buiten bracht. Het zonder meer goede nieuws dat de gemiddelde huizenprijzen in het tweede kwartaal zijn gestegen en de activiteit wat lijkt aan te trekken, werd in de boodschap nogal gebagatelliseerd. Huizenverkopers die weigeren om al teveel met hun prijs te zakken kregen daarentegen een veeg uit de pan van de NVM-voorzitter.

Nu denk ik niet dat de NVM de markt uit eigenbelang omlaag wil praten. Maar je krijgt toch een

Er zit meer vermogen in de overwaarde van de koopwoning dan aanwezig is in onze pensioenfondsen

beetje de indruk dat de NVM bang is dat de mensen gaan verwachten dat de huizenprijzen binnen niet al te lange tijd misschien weer gaan stijgen. En dus nu niet zoveel haast hebben met de verkoop van hun huis.

Dat zou betekenen dat de activiteit op de markt voor koopwoningen voorlopig laag blijft en dat is inderdaad slecht nieuws voor makelaars. Sterker nog, lage omzetten op de woningmarkt zijn ook slecht nieuws voor notarissen, voor verhuizers, woninginrichters, noem maar op. Wat meer activiteit op de woningmarkt zou de economie een broodnodig zetje de goede kant op kunnen geven. En, zeker op korte termijn, is het nog te vroeg om een duidelijk prijsherstel te verwachten.

Toch zijn er ook genoeg redenen waarom de prijzen voor koopwoningen in ons land niet ver omlaag hoeven. Anders dan in veel andere landen kent ons land geen massaal overaanbod van koopwoningen. Er staan geen wij-

ken leeg. Voor zover er leegstand optreedt betreft dat vooral nieuwbouwwoningen die net gereed kwamen op het moment dat de vraag stilviel. De financiering van koopwoningen in ons land is in het algemeen degelijk.

Dat de woningprijzen nu onderneerwaartse druk staan is dan ook vooral een conjunctureel fenomeen. Als de economie met meer dan 5% krimpt en de werkloosheid fors oploopt mag je dat verwachten. Maar als je geen klemmende reden hebt om je huis nu van de hand te doen kun je beter even wachten. Er zit meer vermogen in de overwaarde van de koopwoning dan in onze pensioenfondsen. Daar kun je beter zuinig op zijn.

Slecht nieuws voor makelaars? In ieder geval niet voor hen die de recessie overleven, want die profiteren over een jaar of twee van de opleving op de markt voor koopwoningen.

.....
Wim Boonstra is chief economist bij Rabobank.

