

Inschakeling pensioenfondsen als oplossingsrichting

Crisis in de makelaarswereld door stil vallen woningmarkt

Sterke daling van de verkoop

De stagnerende verkoop van woningen is sterk voelbaar bij bedrijven die in Nederland als makelaar optreden. Zo blijkt dat de gemiddelde verkoop van woningen per maand voor de crisis bij 41% van de makelende bedrijven nog 3-6 woningen bedroeg, 17% verkocht toen 7-10 woningen per maand, 17% van de bedrijven verkocht meer dan 10 woningen en slechts 13% verkocht 1 tot 2 woningen per maand. In 2012 is de omzet per maand sterk gedaald. Waar voor de crisis 13% van de bedrijven 1 tot 2 woningen per maand verkocht, nu anno 2012 is dit percentage enorm gestegen tot 48%. 16% van de makelaars verkoopt zelfs op dit moment geen woning, 26% spreekt van 3-6 woningen per maand, 6% noemt 6 tot 10 woningen per maand en 3% geeft aan meer dan 10 woningen per maand te verkopen.

Makelaarsbedrijven hebben het moeilijk

70% van de bedrijfstak makelaars vindt dat de economische situatie van hun bedrijf slechter (37%), dan wel veel slechter (33%) is geworden, 18% spreekt van neutraal, 10% ervaart een betere situatie, 2% spreekt over een veel betere situatie. De bedrijven in de makelaardij schatten voor 50% in dat het onwaarschijnlijk is dat hun bedrijf in de komende paar jaar hun activiteiten moet beëindigen, 23% kijkt hier neutraal tegen op, 15% acht het waarschijnlijk en 12% weet het niet.

Pensioenfondsen kunnen doorbraak brengen

Als oplossingsrichting om een doorbraak in de bouw- en woningmarkt te forceren noemt 47% het bij elkaar brengen van pensioenfondsen en banken, zodat die substantieel in woninghypotheken gaan beleggen.

Het aanpakken van scheef wonen wordt door 7% genoemd, 2% geeft als suggestie meer woningen uit de markt halen, 5% heeft geen idee voor een oplossingsrichting en 39% geeft aan te denken aan andersoortige oplossingen. Deze resultaten komen voort uit een uitgebreid onderzoek gedaan onder 5.000 makelaarsbedrijven. Ruim 600 bedrijven reageerden, hierop. Dit onderzoek heeft in de afgelopen twee weken plaatsgevonden op verzoek van NRC Handelsblad en is uitgevoerd door onderzoeksbureau OverheidinNederland.nl. De resultaten hiervan zijn in uitgebreide vorm terug te vinden op <http://www.Toponderzoek.com>.

Rijtjeswoning beter in de markt dan andere categorieën woningen

Een rijtjes woning wordt door makelaars op dit moment door 19% van de makelaars goed (18%), dan wel zeer goed (1%) verkocht, 38% spreekt over een slechte verkoop (30%), dan wel zeer slechte verkoop (8%). 10% zegt hierover geen oordeel te hebben. De verkoop van tweekappers doet het moeilijker in de markt. Een tweekapper wordt door makelaars op dit moment door 9% van de makelaars goed verkocht, 53 % spreekt over een slechte verkoop (41%), dan wel zeer slechte verkoop (12%). 11% zegt hierover geen oordeel te hebben. Uit het onderzoek blijkt, dat de markt voor de vrijstaande woning nog meer onder druk staat dan de tweekapper woning. Een vrijstaande woning wordt door makelaars op dit moment door 6% van de makelaars goed (5%), dan wel zeer goed (1%) verkocht, 71 % spreekt over een slechte verkoop (42%), dan wel zeer slechte verkoop (29%). 8% zegt hierover geen oordeel te hebben. Ook de verkoop van appartementen staat onder druk. Een appartement wordt door makelaars op dit moment door 5% van de makelaars goed verkocht, 69% spreekt over een slechte verkoop (36%), dan wel zeer slechte verkoop (33%). 7% zegt hierover geen oordeel te hebben.

Makelaars over hypotheekrente, startersleningen en scheef wonen

Desgevraagd reageren makelaars op een aantal maatregelen, zoals die onlangs zijn opgenomen in het regeerakkoord. Hun opvatting over de hypotheekrente is duidelijk verschillend. Hun opvatting over de starterslening en het scheef wonen is redelijk eensgezind. Zo is 49% van de makelaars het eens (38%) dan wel zeer mee eens (11%) met de stelling dat de hypotheekrente voor iedereen beperkt moet worden, 16% reageert neutraal en 35% is het hiermee oneens (19%), dan wel zeer mee oneens (16%). 86% van de makelaars is het eens (41%) dan wel zeer mee eens (46%) met de stelling dat het aantal startersleningen moet worden uitgebreid, 7% reageert neutraal en 6% is het hiermee oneens (3%), dan wel zeer mee oneens (3%). 80% van de makelaars is het eens (45%) dan wel zeer mee eens (35%) met de stelling dat een huurverhoging voor scheefhuurders moet plaatsvinden, 11% reageert neutraal en 9% is het hiermee oneens (5%), dan wel zeer mee oneens (4%).

Voorstel voor prijsverlaging vaak aan de orde

Om de verkoop te stimuleren en de prijs meer aan te passen aan nieuwe marktverhoudingen zegt 91% regelmatig tegen hun klanten dat ze de verkoopprijs van hun woning moeten verlagen, 5% doet dat niet en 4% maakt dat niet vaak mee. Dat advies wordt door 90% van de klanten soms wel, soms niet opgevolgd, 8% volgt dat advies altijd op.

Nieuwe producten moeten tij keren

39% van de makelende bedrijven biedt andere producten/concepten aan om het tij te keren, 34% doet niets speciaals, 2% verlaagt hun tarieven en 25% heeft andersoortige oplossingen.

Op de vraag wat makelaars van de lokale politiek verwachten komt een lading van ideeën. Daarnaast verwacht ruim eenderde van makelaars weinig tot niets van de lokale politiek. Zie voor een uitgebreid overzicht <http://www.Toponderzoek.com>.

Woningen voor expats biedt nog steeds groeikansen

Desgevraagd blijkt dat 34% van de bedrijven waarin makelaars werkzaam zijn ook woningen aan expats verhuurt, 66% doet dat niet. De markt voor verhuur van woningen voor expats is sinds de woning crisis volgens de makelaars minder geworden (39%), gelijk gebleven 24%, dan wel gegroeid 31%, waarvan 24% spreekt van een beetje gegroeid en 7% van enorm gegroeid. 5% geeft aan dat hun markt in deze categorie volkomen verdwenen is.

Kenmerken van makelend Nederland

Degenen die gereageerd hebben op de onderzoeksvragen zijn in meerderheid mannen (82%), hebben voor 37% een eigen vastgoedportefeuille en hebben in overgrote meerderheid op de VVD gestemd bij de laatste verkiezingen (66%). 65% van de makelaars heeft een leeftijd tussen de 36 en 55 jaar, 11% is jonger en 24% ouder. 75% van de bedrijven is langer dan 10 jaar werkzaam in de branche, 18% 5 tot 10 jaar en 7% korter dan 5 jaar. 59% is werkzaam in het bedrijf als enige makelaar, 41% met twee of meer. In de categorie twee of meer is 80% werkzaam met 2 of 3 makelaars, 14% met 4 of 5 makelaars, 4% met 6 tot 10 makelaars en 2% met meer dan 10 makelaars. 84% van de makelaars die de enquête beantwoordt heeft, is lid van een brancheorganisatie. Daar van is 66% lid van de NVM, 19% van VBO en 13% van VastgoedPRO.

Tot slot

Door de makelaars worden vele tips gegeven voor mensen die hun huis willen verkopen. Deze zijn voor geïnteresseerden vindbaar op <http://www.Toponderzoek.com/en> en bevat tips over de vraagprijs, de presentatie van het huis en vernieuwende concepten.

Horst, 18 december 2012.

OverheidinNederland.nl

Onderzoeksbureau OverheidinNederland.nl

TOP-onderzoek

Wilt u zelf ook onderzoek doen met betrekking tot opvattingen (groepen) van bestuurders, inwoners, klanten, leden of bedrijven?

Weet dat er meer mogelijk is, dan u denkt.

Contact



OverheidinNederland.nl
Het Communicatiehuis
Expeditiestraat 12
5961 PX Horst

www.OverheidinNederland.nl
info@OverheidinNederland.nl

KvK-nummer 54213975
077-3987246