

## Trends

11.12.2014

Circulation: 33000

90cc0d

Page: 41-44

1702




**LUXEVILLA**  
Tot de eeuwwisseling  
hielden de villaprijzen  
ongeveer gelijke tred  
met die van apparte-  
menten en huizen.  
Daarna moesten ze  
de rol lossen.

MARKT VAN VILLA'S EN LUXEVASTGOED RAAKT MAAR NIET UIT HET DAL

# Grote villa's zijn verleden tijd

De villamarkt zit al lange tijd in het slop. Met lange verkooptijden 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.

LAURENZ VERLEDENS

**W**at is luxevastgoed? "Moeilijk te zeggen", antwoordt David Chicard, algemeen directeur van Brussels Sotheby's International Realty. "Het hoge gamma laat zich niet echt vatten door bepaalde criteria. Natuurlijk is een uitzonderlijke ligging een pluspunt, comfort is ook belangrijk, maar er is ook zoiets als het verhaal van een pand. Dat vertaalt zich in de gevoelswaarde. Sommige mensen denken dat we alleen panden van meer dan 1 miljoen euro in portefeuille nemen. Dat klopt niet. We pinnen ons niet vast op een minimumwaarde."

Na een afwezigheid van tien jaar maakte Sotheby's International Realty

dit voorjaar zijn comeback op de Belgische vastgoedmarkt. En volgens 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, die voordien het Brusselse kantoor Property Hunter oprichtte en leidde, 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." ➔



### ➤ **Conjuncturele en structurele daling**

Als verklaring voor de slabakkende markt wijst David Chicard op het cyclische karakter van vastgoed. "We zien nu een neerwaartse beweging. En het is een kopersmarkt: het aanbod overtreft de vraag, waardoor de onderhandelingsmarges gestegen zijn."

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 in 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 (zie grafiek *Villaprijzen hinken achterop*). Tot de eeuwwisseling kon het villavastgoed ongeveer gelijke tred houden, daarna moest het de rol lossen. "In de jaren zestig en zeventig is de vraag naar grote panden en dito gronden sterk toegenomen. Na de oliecrisis is stilaan de kentering gekomen", analyseert Stefaan Coucke, gedelegeerd bestuurder van Dewaele Group, die twintig vastgoedkantoren telt in Vlaanderen en Brussel.

Dewaele lanceerde eind vorig jaar Van der Build, een apart merk voor luxevastgoed. Dat deed de makelaarsgroep niet omdat dat segment floreert, maar omdat luxevastgoed in de moeilijke marktomstandigheden extra aandacht nodig heeft. "De vraag naar luxevastgoed daalt structureel", meent Coucke. "Op twee opflakeringen na: de dotcomhype begin jaren 2000 en de vastgoedbubbel tussen 2006 en 2008. In die periodes zag je dat mensen uit de middenklasse de stap konden en durfden te doen naar het topsegment."



## “Een grote eigendom in een kleine gemeente is een ramp”

*Stefaan Coucke, Van der Build*

Coucke voegt eraan toe dat het niet altijd en overal kommer en kwel is. Knokke-Heist en bij uitbreiding de meeste kustgemeenten vertonen een ietwat aparte dynamiek (zie *Kopers op de kust*) met prijsontwikkelingen die ver boven het provinciale en/of gewestelijke niveau uitstijgen. Idem voor de villagemeenten

in Waals-Brabant zoals Lasne en Waterloo. Het prijsverloop in Sint-Martens-Latem, een micromarkt, weerspiegelt dan weer de zeer grillig wisselende kwaliteit van de verkochte panden. "Maar dat zijn eilanden", zegt Stefaan Coucke. "In de meeste regio's van het land staat het betere vastgoed onder druk. Zeker ➤



➔ op het platteland. Een grote eigendom in een kleine gemeente, dat is een ramp. Want het publiek voor luxevastgoed wil meestal dicht bij stedelijk gebied kopen.”

### Moeilijke prijsvorming

Ook een aparte deelmarkt is de grensstreek met Nederland. Lange tijd had de massale instroom van goeude 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, met vijf kantoren in de grensstreek. “Voor Nederlandse bedrijfsleiders die hun bedrijf verkochten, was het fiscaal voordelig zich in België te vestigen. En dankzij het systeem van de hypotheekrenteaftrek, dat ook in België van toepassing was, beschikten veel Nederlanders ook over goedkoop geld. Dat zorgde voor een oneerlijke concurrentie. De Nederlanders, veelal kaderleden, hadden makkelijk een budget van 1 miljoen euro, terwijl Belgen met een gelijkaardig inkomensprofiel niet verder geraakten dan 600.000 euro.” Intussen zijn beide fiscale voordelen sterk ingeperkt en steken de Nederlanders nog maar zelden de grens over. “Tot zo'n vijf jaar geleden verkochten we 70 procent van onze portefeuille aan Nederlanders. Vandaag is dat nog amper 10 à 15 procent”, weet Roel Druyts.

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 demografisch 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-

### KOPERS OP DE KUST

In de eerste helft van dit jaar kregen de villaprijzen in enkele kustgemeenten een ferme tik. De federale overheidsdienst Economie noteerde voor De Panne een daling van 20 procent, voor Knokke-Heist van 19 procent en voor Oostende van 17 procent. Ook in Blankenberge en De Haan zakten de prijzen. In Nieuwpoort werden er amper drie villa's verkocht, onvoldoende om een prijs-evolutie op te baseren.

De prijsevoluties op lange termijn (tien jaar) zijn dan weer opvallend goed. In zeven van de negen kustgemeenten lag de prijstoe-namen in tien jaar hoger dan het provinciale en het gewestelijke niveau (respectievelijk 25 en 29%). Een positieve uitschieter is Knokke-Heist met een groei van 100 procent. De referentieprijzen (Q75) van villa's zijn in de meeste kustgemeenten ook hoger dan de referentieprijzen voor

heel de provincie. “Maar net als in de rest van het land staan ook aan de kust betere eigendommen onder druk”, zegt Stefaan Coucke. “Maar omdat er meer kandidaat-kopers zijn, wordt die druk getemperd. Het klopt wel dat de villa als tweede verblijf een aflopend verhaal is, maar dat wordt dan weer opgevangen door kopers uit het binnenland die zich definitief aan de kust vestigen.”



### LUXEVILLA IN WEST-VLAANDEREN De vraag naar luxevastgoed daalt structureel.

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. We merken dat degelijke panden die correct geprijsd staan, wel nog verkocht raken. Maar er zijn nog altijd eigenaars die geen voeling hebben met de nieuwe marktrealiteit en daardoor te hoog inzetten.”

Ook de concurrentie van nieuwbouwvilla's speelt de markt van bestaande vil-

la's parten. Mensen met een stevig budget hebben vaak zeer specifieke woon-eisen en die vallen niet altijd te realiseren binnen de muren van bestaande panden. En als er een trend is naar kleiner wonen, dan is de grote perceeloppervlakte bij het oudere villavastgoed ook veeleer een handicap dan een troef. Een extra handicap is dat de energieprestaties van veel villa's uit de jaren zeventig, tachtig en negentig ronduit dramatisch zijn. “Alle kandidaat-kopers hebben nu veel aandacht voor de energieprestaties. Dat is in een paar jaar sterk opgekomen”, zegt Roel Druyts.

Hij relativeert wel de concurrentie van uit de nieuwbouwhoek. “Ik zie veeleer ➔



“Het is een kopersmarkt: het aanbod overtreft de vraag, waardoor de onderhandelingsmarges gestegen zijn”

David Chicard, Sotheby's



➤ een dalende trend in het aantal nieuwbouwwilla's. Deels omdat enkele villa-bouwers van de markt zijn verdwenen. Maar ook omdat het prijsnadeel van nieuwbouw is opgelopen. Bouwen is duurder geworden en de prijs van bouwgrond is niet echt gedaald.”

#### Aangepaste marketing

In het segment van het betere vastgoed komt het er in de huidige markt-omstandigheden vooral op aan om op te

vallen in het relatief ruime aanbod. “Dat vergt een heel andere marketing dan bij de klassieke woningmakelaardij”, zegt Stefaan Coucke. “En dat heeft ook een hoge kostprijs. Bij Van der Build vragen we daarom aan de eigenaars om een stukje mee te investeren en zo het risico te delen. Als het pand na zes maanden niet verkocht is, dan gaan we verder op eigen kosten.”

Bij Sotheby's International Realty wijst David Chicard op investeringen in kwa-

liteit op alle fronten. Zo beschikt het team over een gespecialiseerde fotograaf en het speelt ook zijn internationale naam en faam uit. “Het internationale cliënteel is heel belangrijk voor ons”, stelt David Chicard. “In ongeveer twee derde van de gevallen zijn onze kopers buitenlanders. We adverteren op twaalf verschillende internationale sites – The New York Times, Le Figaro, enzovoort.”

Ook Roel Druyts getuigt dat het duurdere vastgoed een fundamenteel andere aanpak vergt. “De verkoper en vooral de kandidaat-koper hebben veel meer aandacht nodig. Zo hebben we een koper gehad die 53 villa's heeft bezocht, sommigen drie keer. In totaal waren dat bijna honderd bezoeken met één kandidaat-koper. Ons kantoor is dan ook zo georganiseerd dat we meer de kandidaat-koper volgen dan het pand.”

Hoe geraakt de villamarkt uit het dal? Volgens Stefaan Coucke is er voor een structurele oplossing op de villamarkt een aanpassing van de stedenbouwkundige regels nodig. “Het is vaak een onbegonnen zaak om zo'n versleten villa nog te laten voldoen aan de huidige en toekomstige energie- en isolatienormen. Afbraak is dan nog enige haalbare optie. Op voorwaarde dat je het perceel mag en kunt opsplitsen in loten van bijvoorbeeld 1000 à 1500 vierkante meter, oppervlakten die wel nog goed in de markt liggen.”

## VILLAPRIJZEN HINKEN ACHTEROP

Bron: FOD Economie

1995 Q1 = 100

