

De high end vastgoedmarkt anno 2017

Belgen hebben een baksteen in hun maag, zo wil het cliché. Als verzekeraar voor het topsegment inzake vastgoed bracht Hiscox enkele vooraanstaande vastgoedmakelaars rond de tafel om te debatteren over de actuele trends in de vastgoedmarkt.

Hoe doet de high end vastgoedmarkt het vandaag in België?

Roel Druyts: Je kan in België niet echt spreken van één vastgoedmarkt. De verschillen tussen de regio's zijn groot. Voor ons kantoor was het laatste anderhalf jaar zowat de beste periode van de voorbije 15 jaar. We klagen dus zeker niet, maar het top end blijft geen evidente markt. Vastgoed met een prijs boven 1 miljoen euro gaat vandaag een stuk trager van de hand dan 7 tot 8 jaar geleden.

David Chicard: De Brusselse vastgoedmarkt zit anders in elkaar dan de Vlaamse of Waalse. Ons cliënteel bestaat voor iets meer dan de helft uit Belgen en voor zowat een kwart uit Fransen. Het resterende kleine kwart zijn Zwitsers, Duitsers en andere nationaliteiten. Vandaag zijn de meeste van onze klanten voor vastgoed boven 5 miljoen euro Belgen. Vroeger waren dat Fransen, maar om fiscale redenen haken die op dit moment af. Onze gemiddelde verkoopprijs van panden bedraagt vandaag 2,4 miljoen euro. In het segment tussen 1 en 3,5 miljoen euro

is de markt vrij dynamisch. Tussen 3,5 miljoen euro en 5 miljoen zijn er nauwelijks kandidaatkopers: het is als het ware niemandsland. Boven 5 miljoen euro zijn er een aantal gezinnen op zoek, bijvoorbeeld mensen die tot nu toe in Londen woonden maar door de Brexit naar Brussel willen verhuizen.

Roel Druyts: Dat is precies wat ik al aangaf. Er zijn enorme verschillen tussen de regio's in ons land, je kan niet veralgemenen. In het noorden van het land behoort vastgoed boven 1 miljoen euro al tot het high end van de markt, in Brussel is dat helemaal niet het geval.

Michael Deroose: Elk jaar berekenen we de gemiddelde prijs van het vastgoed dat op onze website geafficheerd werd. Daaruit konden we afleiden dat de gemiddelde verkoopprijs vorig jaar in Vlaanderen iets hoger lag dan het jaar voordien. In Brussel zagen we de prijzen evenwel met 15 tot 20% dalen. Misschien hebben de aanslagen op Zaventem en in het metrostation in Maalbeek een impact gehad?

David Chicard: Ongetwijfeld. Er is heel wat onzekerheid door de terreuraanslagen: eerst in Frankrijk, dan in België en recent in Engeland. Ook de Brexit voedt die twijfel. En dat heeft uiteraard een invloed op de vastgoedmarkt.



De deelnemers aan ons rondetafelgesprek van links naar rechts

Timothy Broos, Branch office manager bij Hiscox Belgium
Roel Druyts, gedelegeerd bestuurder van Hillewaere Groep
Bart Christoffels, gedelegeerd bestuurder bij Christoffels vastgoed & verzekeringen
Frédérique Pauporté, managing director bij Barnes International
Michael Deroose, zaakvoerder Luxury Leads
David Chicard, managing director Brussels Sotheby's International Realty



Is er een verschil in type cliënteel tussen de regio's?

Michael Deroose: In Vlaanderen kopen mensen meer vastgoed rond de kerktoren, zeg maar.

Bart Christoffels: Dat hangt af van de prijs, denk ik. Vastgoed met een waarde onder 500.000 euro wordt gekocht door lokale mensen. Boven 500.000 euro zijn kopers vooral geïnteresseerd in de woning op zich, waarbij de locatie minder belangrijk is.

Michael Deroose: In zekere zin klopt dat, maar dan nog zal de afstand die mensen in Vlaanderen overbruggen beperkt blijven. In Brussel is de vastgoedmarkt een veel internationaler gegeven.



Bart Christoffels: Tot enkele jaren geleden vertegenwoordigden Nederlanders om en bij 80% van ons cliënteel. Vandaag is dat nog 5%. Toch merken we dat hun aandeel terug toeneemt. De Nederlandse vastgoedmarkt boomt immers. In Amsterdam kan je enkel vastgoed kopen als je minstens 10% meer biedt dan de vraagprijs. Ook Rotterdam, Maastricht en Eindhoven doen het goed. En kopers die geïnteresseerd zijn in vastgoed in die laatste twee steden, willen zonder problemen wat verder kijken, bijvoorbeeld over de grens met België.

Hoe zit het met het vastgoed aan de Belgische kust, in een gemeente als Knokke bijvoorbeeld?

Frédérique Pauporté: De vastgoedkantoren in Knokke draaien goed, zij zijn zeer tevreden.

Bart Christoffels: Klopt, maar dat is logisch. Het is een kleine markt en zowel Belgen, Nederlanders als Duitsers zijn geïnteresseerd om in Knokke vastgoed te kopen.

Michael Deroose: Knokke is inderdaad een zeer dynamische markt, omdat er nu eenmaal veel potentiële kopers zijn. En aangezien het vooral een markt voor tweede verblijven is, zijn er ook heel wat kandidaat-verkopers. Het criterium locatie is daarbij toch cruciaal, stel ik vast. Als een villa 5 miljoen euro kost en een kandidaat-koper vindt de locatie perfect, dan koopt hij die villa en wordt de prijs iets minder belangrijk.

Is er voldoende aanbod aan vastgoed?

Frédérique Pauporté: Jazeker. Er staan heel wat panden te koop. Dat heeft onder andere te maken met het feit dat Belgen graag vastgoed kopen en verkopen. Ik merk dat vastgoed vaak voor een vrij beperkte periode eigendom blijft van één gezin of familie. Bepaalde omstandigheden die in hun leven veranderen, doet mensen kiezen voor een andere woning. Kinderen krijgen, een scheiding, een verhuis, een nieuwe job ... het zijn allemaal factoren die ertoe bijdragen dat vastgoed sneller verkocht wordt. Veel Belgen kiezen er ook bewust voor om een vrij bescheiden gezinswoning te hebben, maar daarnaast een tweede of zelfs derde eigendom te bezitten, bijvoorbeeld een vakantiehuis.

Welke trends zien jullie op het vlak van investeringsvastgoed?

Bart Christoffels: We denken dat de residentiële markt nog enkele jaren goed zal draaien. Maar inzake investeringen wordt vooral gekeken naar assistentiewoningen. Mensen zijn vandaag tevreden met een rendement van 3% en dat kunnen we hen in dat kader bieden.

Roel Druyts: Ik vraag me af of assistentiewoningen intussen al niet over hun hoogtepunt zijn.

Is er een verschil in aantrekkingskracht tussen nieuwbouw en renovatiepanden?

Roel Druyts: Als de prijs 2 miljoen euro bedraagt, maar het gaat om een nieuwbouw, dan zal je dit verkocht krijgen. De kans daartoe is veel kleiner als de prijs wat lager ligt, maar het pand gerenoveerd dient te worden. Alleen als de vraag naar renovatiepanden stijgt, zal dit veranderen.

Michael Deroose: Mensen met dergelijke budgetten hebben geen tijd of willen geen tijd spenderen aan het opvolgen van verbouwingswerken. Zeker niet zolang er nog veel jongere, kant-en-klare woningen op de markt zijn.

David Chicard: Dat merken we ook. Vastgoed ouder dan 10 tot 15 jaar wordt moeilijker verkocht. Vastgoed dat ouder is dan bijvoorbeeld 20 jaar, wordt ook al vaak afgebroken en maakt zo plaats voor nieuw vastgoed.

Bart Christoffels: Wat we ook vaak zien, in Antwerpen bijvoorbeeld, is dat mensen een gebouw van vier verdiepingen kopen, er high end appartementen van maken en die razendsnel verkopen voor een mooie prijs.



Roel Druyts: Klopt. Daar komt nog bij dat er zich in Antwerpen een markt aan het ontwikkelen is voor tweede verblijven: mensen die een appartement kopen voor in het weekend bijvoorbeeld. Dat is echt iets nieuws. Uiteraard zorgt dit voor meer vraag en voor een dynamischere markt.



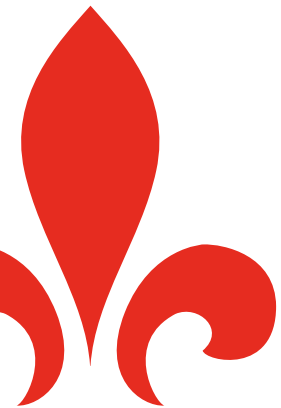
Welke uitdagingen zien jullie voor jullie eigen kantoren in de komende jaren?

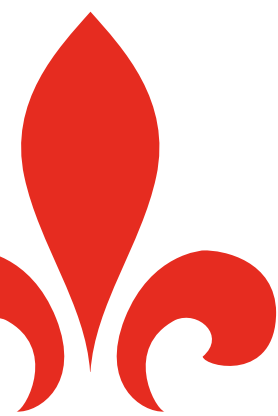
Frédérique Pauporté: We zijn en blijven op zoek gaan naar kwalitatief vastgoed dat relatief snel verkoopt. Het heeft weinig zin om lang met hetzelfde pand in portefeuille te zitten en maar te blijven adverteren. Vanzelfsprekend weegt dit ook op de rendabiliteit.

David Chicard: De markt is wat het is, die gaan we niet veranderen. Wat we wel doen, is kwaliteit leveren op het vlak van presentaties, service, communicatie ...Ik denk dat het ook belangrijk is om verkopers van vastgoed duidelijk te maken dat het tijd vraagt om panden boven een miljoen euro aan de man te brengen. Bovendien moet je prijs van in het begin juist zitten. Want met absurde prijzen hypothekeer je de verkoopkansen en eindig je met een lagere prijs dan wat het pand waard is. Dat is voor niemand goed.

Bart Christoffels: Voor ons komt het erop aan om de opportuniteiten te vinden. De markt verandert immers erg snel. Eerst waren we enkel actief in de grensstreek, dankzij ons Nederlands cliënteel. Toen de Nederlanders afhaakten, mikten we op de volledige provincie Limburg ... Nu merken we dat er opnieuw meer Nederlandse kandidaat-kopers zijn. We moeten dus een aantal knopen doorhakken in functie van waar we opportuniteiten zien en altijd sneller reageren op veranderende opportuniteiten.

Michael Deroose: Wij blijven investeren in moderne communicatie: social media,





adwords, magazines, advertenties ... Drie jaar geleden waren we een van de eerste high end vastgoedplatformen die panden in de kijker zette via Facebook. Nu doet iedereen dat en het heeft succes. De komende jaren zullen wij zwaar inzetten op mobile advertising, want daar ligt volgens ons de toekomst.

Wat vinden jullie high end klanten het belangrijkste?

Frédérique Pauporté: Een nagenoeg perfecte service. High end klanten zijn verwend door het leven en koesteren hoge verwachtingen. Zo wensen dergelijke klanten dat we ze bijvoorbeeld helpen om alle certificaten inzake elektriciteit en energie te verzamelen, omdat ze dat soort service nu eenmaal verwachten.

David Chicard: Drie jaar geleden kwamen we met onze eigen fotograaf langs om dure panden mooi in beeld te brengen, ondertussen heeft ook video zijn weg gevonden naar de high end vastgoedmarkt. Wij bieden onze klanten een 360°service, met onder andere een management departement, beleggingen, verhuur en verkoop, enz.

Bart Christoffels: Klanten willen vooral op je kunnen rekenen. Ze moeten weten dat je je

job goed doet en willen niet met problemen geconfronteerd worden. Ze zijn bereid om daarvoor te betalen.

Roel Druyts: Wij zoeken altijd naar nieuwe manieren om meerwaarde te creëren voor onze klanten. Als je dat niet doet, ben je niet langer relevant op de markt.

Hoe belangrijk is veiligheid en bescherming voor high end klanten?

Roel Druyts: Ik probeer dat onderwerp niet aan bod te laten komen tijdens onze gesprekken, want als je teveel focust op ingenieuze beveiligingssystemen, creëer je een gevoel van onveiligheid en onzekerheid. Zoiets wil je niet teveel bespreken tijdens een verkoopsgesprek over een luxewoning.

Frédérique Pauporté: Wij hebben wel degelijk klanten die vragen stellen over veiligheid en preventiemaatregelen. Zo willen bepaalde klanten geen tuin, precies omwille van het inbraakrisico.

Vragen klanten ook advies over verzekeringen?

Roel Druyts: Dat gebeurt, maar niet zo vaak.



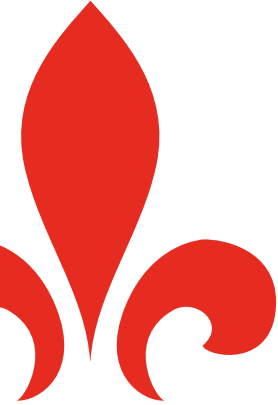
Slechts een zeer beperkt percentage van onze verzekeringsomzet komt voort uit de verkoop van vastgoed. Omgekeerd zijn rechtstreekse leads vanuit de verzekeringsactiviteit ook zeldzaam. Door het feit dat klanten elk jaar opnieuw contact met je hebben, ben je onrechtstreeks wel top-of-mind bij hen als ze vastgoed willen kopen of verkopen. Je bouwt vanuit je verzekeringsactiviteit hoe dan ook een langetermijnrelatie op met je cliënteel.

Bart Christoffels: Verzekeringen draaien om vertrouwen. Nederlanders die bij ons vastgoed kopen, sluiten hun verzekeringen vaak af bij de eerste betrouwbare contactpersoon die ze tegenkomen. Bij Belgen is dat anders, die hebben vaak al contacten uit hun dagdagelijks leven. De link tussen de aankoop van hun vastgoed en het afsluiten van hun verzekeringen is daarbij dan ook minder sterk. Er is volgens mij een belangrijk verschil tussen verzekerings- en vastgoedmakelaars. Wanneer klanten op zoek zijn naar hun droomhuis, en jij hebt dat als vastgoedmakelaar in portefeuille, dan zullen ze dit bij jou kopen, ook al hebben ze met jou helemaal geen klik. Bij verzekeringsmakelaars is dat anders: de persoonlijke band is daar veel belangrijker. Je mag nog het beste verzekeringsproduct aanbieden, als mensen je niet vertrouwen, ga je dat niet verkopen.

Wat verwachten jullie van verzekeraars?

Bart Christoffels: Dat onze klanten die we doorverwijzen een perfecte service krijgen.

Roel Druyts: Dat is inderdaad belangrijk. Als je klanten doorstuurt naar een verzekeraar, dan wil je dat die optimaal geholpen worden.



[Klik hier voor meer info over de services en producten van Hiscox op het vlak van high end vastgoed.](#)