

DE VOORKEUREN VAN KANDIDAAT-KOPERS

De Belg wil niet in een woondoos

Volgen de vastgoedpromotoren in hun keuzes de voorkeuren en behoeften van de Belgen voor nieuwe appartementen? Het vastgoednetwerk Trevi zocht een antwoord op die vraag. De enquête legde enkele opmerkelijke prioriteiten bloot. *Xavier Attout*

Trevi, de leider op de Belgische vastgoedmarkt, liet de firma Profacts van 21 maart tot 9 april een enquête uitvoeren bij 526 Belgen die in de komende jaren een appartement wensen te kopen. De soms verrassende resultaten ontcrachten enkele clichés. “Sommige resultaten zijn inderdaad verwonderlijk. Ze stroken niet met de trends die de promotoren al jaren menen te zien”, verklaart Eric Verlinden, de gedelegeerd bestuurder van Trevi. Zeven van de tien ondervraagde personen willen een appartement kopen om er zelf in te wonen, de rest ziet het als een investering. De belangrijkste reden voor de kandidaat-kopers om de stap naar een eigendom te doen, is dat ze dan geen huur meer hoeven te betalen. Dat ligt in de lijn van het beleid dat de aankoop van een eigendom aanmoedigt en het past bij de diepgewortelde mentaliteit van de Belg.

Liever nieuw

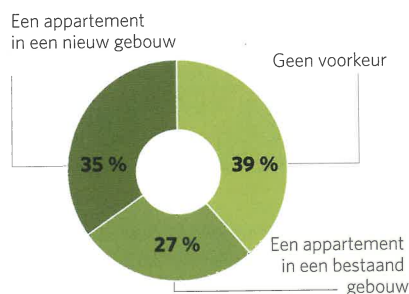
35 procent van de bevroegde personen geeft de voorkeur aan een apparte-

ment in een nieuw gebouw. Argumenten zijn de lage kosten van mede-eigendom, de energie-efficiëntie van het gebouw en de hedendaagse architectuur. 27 procent woont dan weer liever in een appartement in een bestaand gebouw voor “de charme die nieuwbouw niet heeft” en de lagere aankoopkosten. Opmerkelijk is dat 39 procent geen voorkeur heeft.

“Die opdeling in drie segmenten is heel interessant”, vindt Eric Verlinden.

EEN NIEUW OF EEN BESTAAND APPARTEMENT?

BRON: TREVI



“De mensen die voor nieuwbouw kiezen, doen dat om heel rationele en pragmatische redenen. Het emotionele aspect lijkt maar weinig mee te spelen. Ze hebben gelijk, want in principe hoeft zo’n appartement de eerste twintig jaar niet gerenoveerd te worden. Je hoeft in die tijd niet de voorgevel op te knappen of de verwarmingsketel te vervangen.”

“Wat de bestaande appartementen betreft, ben ik het eens met de twee aangehaalde punten”, vervolgt Verlinden. “Zo’n eigendom heeft charme en de aankoopprijs ligt lager. Je betaalt 8 tot 9 procent minder dan voor een nieuwbouwapartement. Dat is mooi meegenomen.”

Maar een kwart van de respondenten wil meer dan 300.000 euro uitgeven voor de aankoop van een appartement. Het budget van de investeerders ligt tussen 125.000 en 200.000 euro, inclusief kosten.

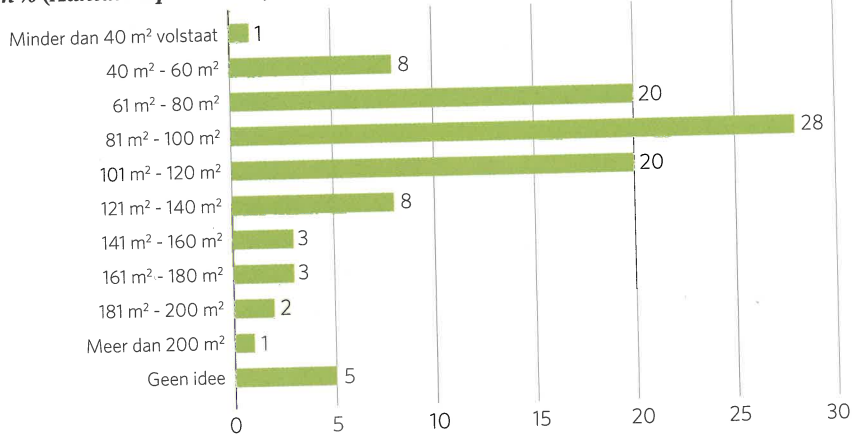
Liever kleiner

57 procent van de ondervraagde personen heeft het liefst een appartement ➤

HOE GROOT MOET EEN APPARTEMENT ZIJN?

BRON: TREVI

In % (Aantal respondenten)

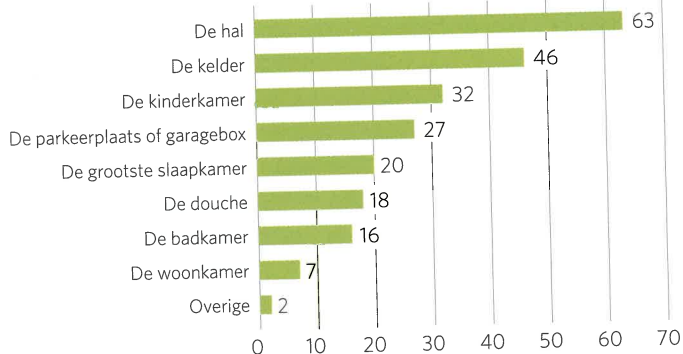


➤ van minder dan 100 vierkante meter. Die trend is nog sterker onder de Brusselaars. 65 procent van hen woont liever in een appartement van minder dan 100 vierkante meter. 39 procent is tevreden met 80 vierkante meter. We moeten die cijfers misschien wel wat relativeren, gezien het grote aandeel van investeerders die een eigendom in de hoofdstad kopen en hoofdzakelijk een klein appartement willen.

Het aantal Brusselaars dat een appartement van meer dan 120 vierkante meter wil, is opmerkelijk laag. Maar 10 procent van de ondervraagde personen gaf aan daarvoor te kiezen. “Die verhouding zal veel promotoren aan het denken zetten”, verwacht Eric Verlinden. “Het betekent dat veel projecten niet aangepast zijn aan de vraag. Er is een grote vraag naar kleine appartementen. Het zou heel goed zijn als de Brusselse overheden daarmee rekening houden bij de herziening van de gewestelijke stedenbouwkundige verordening. De verplichte minimumoppervlakten zijn veel te groot. Zo moet bijvoorbeeld een woonkamer minimaal 28 vierkante meter groot zijn. Voor de grootste slaapkamer is dat 14 vierkante meter. De overheden moeten hun woningbeleid beter aanpassen aan de vraag.”

WELKE RUIMTES MOGEN KLEINER?

BRON: TREVI



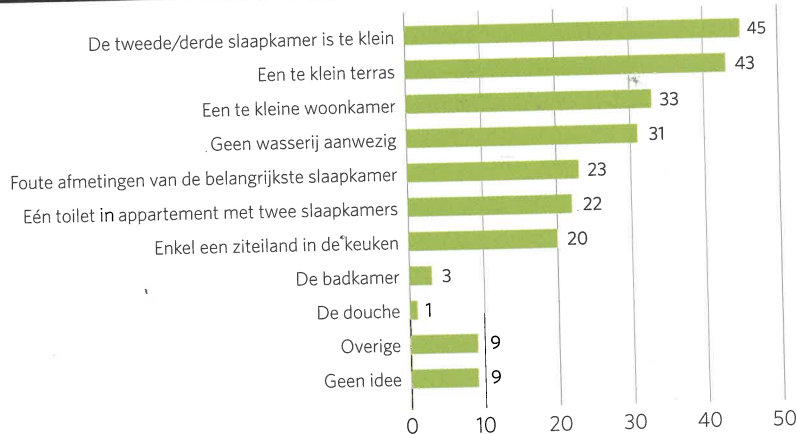
Hal en kelder zijn geen must

Een van de mogelijkheden om de stijgende prijzen te drukken, is te bezuinigen op de oppervlakte van de appartementen. De enquête peilde naar welke ruimtes de respondenten bereid waren te laten vallen in ruil voor een lagere aankoop prijs voor het appartement. Veruit de meesten gaven aan dat ze de hal best konden missen. Op de tweede plaats staat de kelder. Dat is een interessant gegeven voor de promotoren. Het betekent dat ze de oppervlakte van de hal kunnen verkleinen om de prijs te drukken zonder dat het appartement zijn aantrekkingskracht verliest.

“Als we een snelle berekening maken, zien we dat kandidaat-kopers genoeg zouden nemen met een appartement dat 7 tot 8 procent kleiner is”, merkt Eric Verlinden op. “Dat betekent dat je de prijs evenredig kunt laten zakken, zonder afbreuk te doen aan de

DE BELANGRIJKSTE TEKORTKOMINGEN BIJ NIEUWBOUWAPPARTEMENTEN

BRON: TREVI



WAT VINDEN KANDIDAAT-KOPERS BELANGRIJK?

BRON: TREVI

Belangrijk

- een functionele en goed uitgeruste woning
- De aanwezigheid van voorzieningen in de buurt
- Veel licht
- Openbaar vervoer op wandelafstand
- Een verzorgde en onderhouden buurt

➔ kwaliteit van het product. Je zou een appartement van 200.000 euro dus kunnen verkopen voor 185.000 euro. Voor een promotor is dat een zeer waardevol gegeven." We moeten wel opmerken dat de ondervraagde personen absoluut niet bereid zijn genoeg te nemen met een kleinere woonkamer.

De wijk is niet zo heel belangrijk

De antwoorden van de ondervraagde personen rekent resoluut af met de misvatting dat de reputatie van een wijk en haar ligging de belangrijkste criteria zijn bij de aankoop van een appartement. De respondenten bleken vijftien andere criteria veel belangrijker te vinden. Dat is een verrassende vaststelling, want de ligging van een eigendom is altijd een belangrijk verkoopargument geweest.

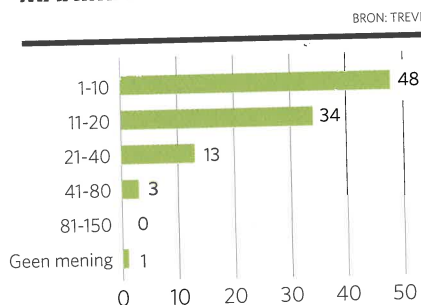
Uit de enquête blijkt dat de mensen vooral een functionele en goed uitgeruste woning willen in een wijk met goede voorzieningen. Ze geven de voorkeur aan een lichte woning op wandelafstand van het openbaar vervoer, in een netjes onderhouden buurt. Nieuwe technologie zoals domotica, de reputatie van een wijk of luxueuzere afwerkingsmaterialen zijn totaal geen prioriteiten.

"Dat is werkelijk verrassend", zegt Eric Verlinden. "De promotoren kunnen eruit opmaken dat een project vooral in een goed onderhouden wijk en in de nabijheid van het openbaar vervoer en alle voorzieningen moet liggen. Of het project al dan niet in een betere wijk ligt, is minder belangrijk. Een ander cruciaal punt is dat een wijk schoon moet zijn. Sint-Gillis heeft daar bijvoorbeeld zijn beleid op afgestemd en plukt daar nu de vruchten van. De vastgoedprijzen in de gemeente blijven stijgen."

Niet zo belangrijk

- Het imago van de buurt
- Exclusieve afwerking
- Technologische snufjes

HOVEEL APPARTEMENTEN MAXIMAAL IN EEN GEBOUW?



125

duizend euro

tot 200.000 euro zijn investeerders bereid te betalen voor een appartement om te verhuren, inclusief kosten.

8

procent

is een bestaand appartement gemiddeld goedkoper dan een nieuwbouwappartement.

"Veel projecten zijn niet aangepast aan de vraag. Er is een grote vraag naar kleine appartementen"

Eric Verlinden, Trevi

Te kleine slaapkamers en terrassen zijn een afknapper

Op de vraag wat ze van de appartementen vinden die nu te koop staan, antwoorden de ondervraagde personen in de eerste plaats dat ze de tweede en de derde slaapkamer veel te klein vinden. Ook de terrassen mogen wel wat groter zijn. En als ze de architecten één advies mochten geven, dan zouden we hun aanraden de geluidsisolatie tussen de appartementen te verbeteren. "Dat is interessant, want voor de promotoren en architecten is het geen enkel probleem die zaken te verbeteren", zegt Eric Verlinden. We voegen daaraan toe dat de ondervraagde personen voor de afwerking vooral op de geluidsisolatie, het lijstwerk en het sanitair letten. Ze vinden die elementen veel belangrijker dan alle andere.

Maximaal tien appartementen

Meer dan 70 procent van de ondervraagde personen wil geen woontorens zien verrijzen. Het aantal appartementen in het gebouw blijkt een zeer belangrijk criterium. De helft van de respondenten vindt tien appartementen per gebouw het maximum. Voor gebouwen met meer dan twintig appartementen loopt amper 16 procent warm. Daarmee komt het economische model van flink wat promotoren op de helling te staan. "Het betekent vooral dat ze beter meerdere gebouwen met maximaal twintig appartementen kunnen bouwen dan één groot geheel", preciseert Eric Verlinden. Het buitenaanzicht is voor een op de twee ondervraagden een belangrijke factor bij het kiezen van een eigendom. We merken daarbij op dat twee derde van hen tevreden is met de huidige architectuur van appartementsgebouwen. ©