

Vraag en aanbod volop in beweging

Interessante tijden op de huizenmarkt

Er dreigt economische scheefgroei op Curaçao, zo stelde de Centrale Bank eerder dit jaar. Reden om leningen aan banden te leggen. Een forse maatregel die ook de hypotheekmarkt lijkt te beïnvloeden. Of niet? En hoe zit het met de lokale huizenmarkt? We vroegen het aan makelaar Els van Barneveld, taxateur Geert Bijlstra en CVV coördinator Anneke van der Gulik.

DOOR MAREK DEBICKI

Het is alweer een tijdje terug dat de Centrale Bank deze kredietbeperkingen aankondigde. Desondanks is nog steeds onduidelijk in welk stadium deze regeling zich bevindt. Banken hullen zich voorsnog in stilzwijgen. Daardoor is bijvoorbeeld niet helemaal duidelijk in hoeverre deze maatregel ook voor hypotheek geldt.



(foto: Residat/Hugo de Klerk)

“Waarom zou je een rem op hypotheek zetten?” vraagt Geert Bijlstra zich af. “De hypotheekmarkt is juist de motor van de economie.” Een rem op hypotheek zou er toe kunnen leiden dat kopers nauwelijks meer aan een financiering kunnen komen. Dat zorgt voor een ernstige teruggang in de inkomsten van aannemers en banken, tot stagnatie van de huizenmarkt en tot minder vraag naar consumptiegoederen. Geert verwacht dat de Centrale Bank beseft hoe belangrijk de hypotheekmarkt is en dat men dit scenario niet laat gebeuren.

Uitdaging

“Voorsnog merken we in de praktijk niets van deze regel,” zegt Els van Barneveld. “De verkopen lopen gewoon door.” Toch gaat het economisch op Curaçao niet meer zo vanzelf als voorheen. Geert ziet dat vooral als een uitdaging voor makelaars: “Professionaliteit wordt steeds belangrijker, klanten zijn kritischer op dienstverlening en vraagprijs.” Ook is te merken dat er minder financiële speelruimte is. Hypotheken ketsen soms af op slechts een paar duizend gulden.

Meer verhuur

Volgens Anneke van der Gulik is de koopmarkt licht dalend, wat wordt gecompenseerd door een stijging in de vraag naar huurhuizen. Opvallende trend daarbij is dat er steeds meer Nederlanders zijn die in het hogere segment huren. Ook het segment tot 2500 gulden loopt goed door. Daartussenin is een gat gevallen. Vooral omdat er minder expats naar het eiland komen. Els: “Vroeger waren huurwoningen van rond de 3500 gulden bij deze groep erg in trek. Nu staat die markt bijna stil.”

Potentiële kopers

Ook is het rustig bij de Amerikanen, een doelgroep waarvan veel werd verwacht. Door lokale wetgeving mogen bezoekers uit de States per jaar niet meer dan drie maanden op het eiland verblijven. “Kopen wordt voor deze groep dan niet meer interessant”, vertelt Els. “En dat terwijl de Amerikaanse markt juist weer voorzichtig opbloeit. We lopen zo een hele markt mis, want ze kwamen hier altijd graag.” Geert: “De overheid moet dit juist stimuleren, ook in het belang van de handelsbalans.” Beter is het gesteld met de Duitsers die sinds Air Berlin rechtstreeks op het eiland vliegt, Curaçao ontdekt hebben. “Dit kan een nieuwe markt opleveren, zeker als we van

“De hypotheekmarkt is de motor van de economie”, zegt Geert Bijlstra. “Het zorgt voor doorstroming op de huizenmarkt en genereert inkomsten voor aannemers, banken en winkels.”



(foto: Residat/Hugo de Klerk)

Makelaar Els van Barneveld merkt niets van mogelijke onrust op hypotheekmarkt. “De verkopen lopen gewoon door.”

deze nieuwe toeristen een ‘repeat tourist’ kunnen maken. Die kan uiteindelijk een koper zijn,” merkt Els op. Een praktijkvoorbeeld van zo’n ontwikkeling is Sint Maarten, waar toeristen veel hebben gekocht. De laatste tijd vooral veel Amerikanen.

Selectiever

Terug naar de lokale kopers op Curaçao. Er is dus minder geld voor financieringen beschikbaar en de banken kijken selectiever aan wie er leningen worden verstrekt. Bovendien wordt de acceptatieperiode langer. Het is niet uitzonderlijk dat aspirant kopers drie maanden op een akkoord moeten wachten. De vraag is of een verkopende

partij een huis zo lang wil vasthouden. Dus worden verkopers ook terughoudend. Ooit was het standaard dat de koop werd afgesloten onder voorbehoud van financiering. Nu gaan verkopers daar niet langer mee akkoord. Als koper moet je dus goed doorvragen bij de bank. Geert: “Leg de termijn die de verkoper heeft gesteld voor aan je bank. Communiceer over de termijnen van de ontbindende voorwaarden en vraag hoe lang de bank nodig heeft om met een antwoord te komen.” Ook tijdens het proces is het geen verspilde moeite een vinger aan de pols te houden. Want alleen als alle partijen op dezelfde lijn liggen, wisselt een huis van eigenaar. Dankzij de doortastende rol van de makelaar komt hier vaak toch een win-win situatie uit.

DE CVV

De Curaçao Vastgoed Vereniging (CVV) is er voor makelaars, taxateurs, opdrachtgevers én kopers. “Het is fijn om collega’s als klankbord te gebruiken,” zegt Els van Barneveld. Of, zoals Geert Bijlstra het omschrijft: “Je krijgt feedback vanuit de markt.” Regelmatig organiseert de CVV bijeenkomsten met gastsprekers. Recente sprekers behandelden bijvoorbeeld trustvorming binnen de vastgoedbranche of de wet Meldpunt Ongebruikelijke Transacties. Daarnaast is er drie keer per jaar een bijscholingsdag en is er een jaarlijkse taxatiedag, waarbij alle leden dezelfde objecten taxeren en hun bevindingen delen.

Voor kopers en verkopers organiseert de CVV de Open Huizen Dag, waarvan de laatste editie in maart een groot succes was. In september komt er weer een. Anneke: “Je ziet vaak dat de drempel om huizen te bezichtigen vrij hoog is. Op de Open Huizen Dag kun je gewoon binnenwandelen. De verkopers doen er altijd graag aan mee.” Het is een vrijblijvende, maar tegelijk serieuze aangelegenheid die vaak leidt tot (ver)kopen.

Kijk voor meer informatie en het CVV woningaanbod op www.cvvvastgoed.com



(foto: Residat/Ely Biesters)

Anneke van der Gulik is onder meer marketwatcher voor de CVV. “De koopmarkt is licht dalend, wat gecompenseerd wordt door een stijging in de vraag naar huurhuizen.”