



VASTGOEDMARKT

in beeld



2015 IN FEITEN & CIJFERS

Voorwoord

De kwartaalcijfers van de NVM over de woningmarkt zijn inmiddels een begrip. Overigens niet alleen in Nederland. Ook gerenommeerde internationale ratingbureaus, het IMF, de OESO, de EU en tal van buitenlandse beleggers maken dankbaar gebruik van wat die data aan informatie oplevert. Ook over de commerciële markt, die van het agrarische vastgoed en de recreatiemarkt rapporteert de NVM periodiek. Nederlands vastgoed in de volle breedte wordt zo grondig geanalyseerd. Wanneer dan een keer per jaar het complete overzicht van de belangrijkste ontwikkelingen in de diverse deelmarkten in een handig boekje verschijnt, heb ik altijd een trots gevoel. Net als een schrijver die zijn nieuwe boek ziet verschijnen. Het al in 2014 voorspelde herstel van de woningmarkt zette in 2015 versterkt door en stond ook aan de basis van het economische herstel in Nederland. Op de markt van het commerciële vastgoed en die van het agrarische vastgoed was sprake van een sterk wisselend beeld. Maar in zijn algemeenheid een verbeterd rapportcijfer voor de vastgoedmarkt. De economische groei, hoe voorzichtig ook, in combinatie met de lage rente en het toegenomen vertrouwen onder consumenten en ondernemers belooft veel voor 2016. Ook een jaar vol uitdagingen, dat wel. Je merkt dat het enthousiasme aanwezig is om die uitdagingen aan te gaan. Dat is pure winst.

Namens de NVM en het hele team dat hard gewerkt heeft aan deze uitgave, wens ik u veel leesplezier.

Ger Hukker
Voorzitter Nederlandse Vereniging van Makelaars en Taxateurs in onroerende goederen NVM



VASTGOEDMARKT
in beeld
2015 IN FEITEN & CIJFERS



Inhoud

VOORWOORD	2		
INLEIDING	6		
STAND ECONOMIE	8		
WONEN	10		
Koopwoning nog steeds dominant	12	Doorstromers durven weer een huis te kopen	23
Koopwoningmarkt houdt wind in de rug	13	Daling aantal verkochte corporatiewoningen	24
Lage rente belangrijkste oorzaak herstel	14	Grote regionale verschillen in huurprijsniveaus	25
Grote variatie in bezichtigingen	15	Markt voor expats trekt aan	26
Tussenwoning in provinciehoofdstad kost meer	16	Beleggingen in huurwoningen toegenomen	27
Op weg naar een evenwichtige woningmarkt?	17	Markt voor nieuwbouwwoningen trekt hard aan	28
Woningaanbod loopt terug, maar probleemaanbod is hardnekkig	18	Nieuwbouw richt zich weer meer op doorstroming	29
Vooral nieuw aanbod verkoopt snel	19	Broos herstel markt recreatiewoningen	30
Dynamiek breidt zich als olievlek uit	20	Aandeel woningverkopten zonder energielabel gedaald	31
Als kopen in Amsterdam niet lukt	21		
Blijft woningmarktherstel op het platteland achter?	22		
		BUSINESS	32
		Voor het eerst daling kantorenleegstand	34
		Herbestemming leegstaande kantoren wint terrein	35
		Kantorenleegstand vooral lokaal probleem	36
		Tegengestelde tendensen op kantorenmarkt	37
		Positieve ontwikkeling kantorenmarkten vier grote steden	38
		Huurprijs van kantooruimte iets omhoog	39

Herstel op bedrijfsruimtemarkt	40
Veel vraag naar kleinschalige bedrijfsruimten	41
Betere verhouding tussen vraag en aanbod	42
Recordopname logistiek vastgoed	43
Structureel aanbod blijft groeien	44
Lichte verbetering huurprijs bedrijfsruimten	45
Meer vraag naar winkels, maar ook meer structurele leegstand	46
Transacties kosten meer tijd	47
Noord-Holland meest dynamische winkelmarkt	48
Buitenlandse kledingzaken drijvende kracht achter winkelopname	49
Winkelaanbod in meeste grote steden afgenomen	50
Structureel aanbod in kleine gemeenten het hoogst	51
Structureel aanbod in kleine gemeenten het hoogst	52
Hoge huurprijzen in hoofdwinkelstraten	53
Grote activiteit op Nederlandse beleggingsmarkt	54
Buitenlandse beleggers zetten de toon	55

AGRARISCH & LANDELIJK

56

Goede resultaten akkerbouwsector, maar minder bedrijven verkocht	58
Stagnatie in de melkveehouderij	59
Varkenssector in zwaar weer	60
Positieve resultaten voor pluimveesector	61
Minder gedwongen verkopen van glastuinbouwbedrijven	62
Paardenhouderijen in hippische concentratiegebieden in trek	63
Bedrijfsbeëindiging belangrijkste verkoopargument	64
Markt van woonboerderijen trekt aan	65
Ruim aanbod van dure woonboerderijen	66
Vraag naar grond blijft op peil	67

VOORUITZICHTEN

68

PROFIEL NVM

70

COLOFON

71

Inleiding

Het jaar 2015 kenmerkte zich door optimisme op de vastgoedmarkt. Opgestuwd door een aantrekkende economie en lage rentes werd er meer verhuurd en verkocht. De koopwoningmarkt kende opnieuw een flinke toename van het aantal transacties en een stijging van de transactieprijzen. Op de markt voor commercieel vastgoed was sprake van herstel: 2015 was duidelijk beter dan 2014, vooral door een gunstige ontwikkeling van de vraag. Voor het agrarische vastgoed was het beeld wisselend.

Na het voorzichtige herstel van de economie in 2014 zette de groei in 2015 versterkt door. De economie groeide met bijna 2%, hetgeen ook ten goede kwam aan het vertrouwen onder producenten en met name consumenten. Huishoudens consumeerden meer en producenten durfden weer te investeren. Desondanks bleef het herstel op de arbeidsmarkt beperkt. De werkloosheid daalde mondjesmaat en het aantal openstaande vacatures lag vergeleken met eerdere jaren nog duidelijk onder het gemiddelde. Grootste aanjager op de vastgoedmarkt was de historisch lage rente. De sterke stimulering van de Europese economie door de ECB was daar mede oorzaak van.

Woningkopers konden in 2015 profiteren van een zeer lage hypotheekrente (rente 5 jaar vast daalde tot 2%). Er werden ruim 20% meer bestaande koopwoningen verkocht dan een jaar eerder. De prijzen stegen landelijk met 5%. Het aantal woningen dat in aanbod staat, daalde in een jaar tijd met bijna 14%. Nagenoeg overal ging het beter dan de jaren ervoor, maar de regionale verschillen bleken groter te zijn geworden. Waar sommige, veelal landelijke regio's nog worstelden met aanbod dat lang te koop stond, waren er ook gebieden waar de woningen als zoete broodjes over de toonbank gingen. De beperkende maatregelen op het gebied van de financiering (de verlaging van de NHG, de aangescherpte Nibud-normen en

het einde aan de verhoogde schenkingsregeling) leken geen effect te hebben op de woningmarkt. De ontwikkelingen op de nieuwbouwmarkt kenden een nog positiever beeld dan die op de bestaande koopwoningmarkt. Er werd een derde meer nieuwbouwwoningen verkocht en ontwikkelaars durfden weer voor de doorstroming te bouwen. Steeds meer huishoudens zijn aangewezen op de vrijesectorhuurmarkt als gevolg van het huurbeleid in de sociale sector. De huurprijzen op deze markt namen het afgelopen jaar dan ook verder toe.

De kantorenmarkt kende in 2015 een licht herstel. Bedrijven en instellingen huurden meer kantoorruimte dan een jaar eerder. Bovendien ging voor het eerst in jaren het aanbod van leegstaande kantoren iets omlaag. Dat het aanbod vorig jaar daalde, was vooral het gevolg van de sloop en herbestemming van leegstaande gebouwen. Daarnaast werden er relatief weinig voor de verhuur bestemde kantoren in aanbouw genomen, wat ertoe leidde dat de beschikbaarheid van hoogwaardige kantoorruimte op goede locaties verder afnam. Een en ander had tot gevolg dat landelijk gezien de gemiddelde huurprijs van bestaande kantoorruimte omhoogging.

Ook op de markt voor bedrijfsruimte was in 2015 sprake van herstel. Het aantal vierkante meters bedrijfsruimte dat wordt aangeboden, nam voor het eerst in vier jaar af. Tegelijkertijd steeg de opname van bedrijfsmatig vastgoed flink, met name in de logistieke sector. Wel nam het structurele aanbod van bedrijfsruimte toe. De huurprijzen voor bedrijfsruimten stegen licht, terwijl de kooprijzen iets daalden.

Ondanks surseance van betaling en faillissement van een aantal grote winkelketens verging het de winkelmarkt in 2015 eveneens beter dan in voorgaande jaren. Onder invloed van een verbeterd consumentenvertrouwen en gestegen consumentenbestedingen stabiliseerde het winkelaanbod en vonden er meer huur- en kooptransacties plaats dan in 2014.

Daar stond echter tegenover dat het structurele aanbod verder toenam. Ook lieten huur- en koopprijzen van winkelruimte veelal een daling zien.

De geluiden op de agrarische vastgoedmarkt waren in 2015 wisselend. Positieve geluiden waren er in de glastuinbouw, waar een einde kwam aan de vele gedwongen verkopen van de jaren ervoor. De pluimveesector kende een toenemende vraag naar ruimte als gevolg van hogere dierwelzijnseisen. Daarentegen kende de varkenshouderij een slecht jaar als gevolg van de lage varkensprijs. De melkveehouderij wachtte in 2015 op duidelijkheid over de invoering van fosfaatrechten. Samen met een lage melkprijs zorgde dit voor stagnatie in deze sector. Bovenal bleef de belangstelling voor agrarische grond aanhouden. Dit had stabiele tot licht stijgende grondprijzen tot gevolg. De markt voor landelijk wonen maakte een positieve ontwikkeling door, met een stijging van het aantal transacties en licht oplopende prijzen.

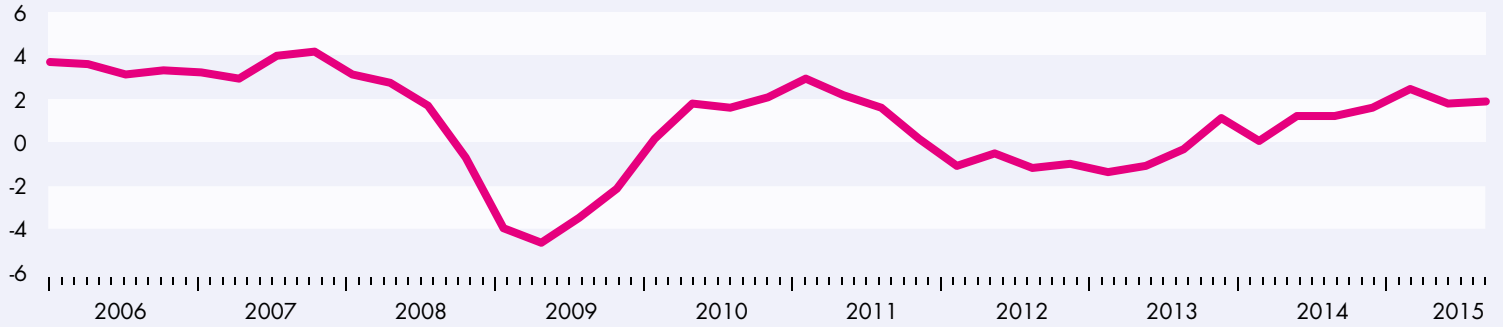
Aangemoedigd door de aanhoudend lage rente en de ruime beschikbaarheid van kapitaal investeerden beleggers bijna 11 miljard euro in de Nederlandse vastgoedmarkt. Daarvan werd 4 miljard euro gestoken in huurwoningen en bijna 7 miljard euro in commercieel vastgoed, waarvan 3 miljard euro in kantoren. . Veel beleggers kwamen van buiten Nederland.

Het jaar 2015 was al met al een jaar waarin de positieve geluiden op de vastgoedmarkt de overhand hadden. De toename van het aantal transacties en de positieve prijsontwikkeling overtroffen vaak de verwachtingen. Zorgpunt blijft het structurele aanbod, dat het kwalitatief vaak moet afleggen tegen het aanbod dat nieuw op de markt komt.

BELANGRIJKSTE ECONOMISCHE ONTWIKKELINGEN

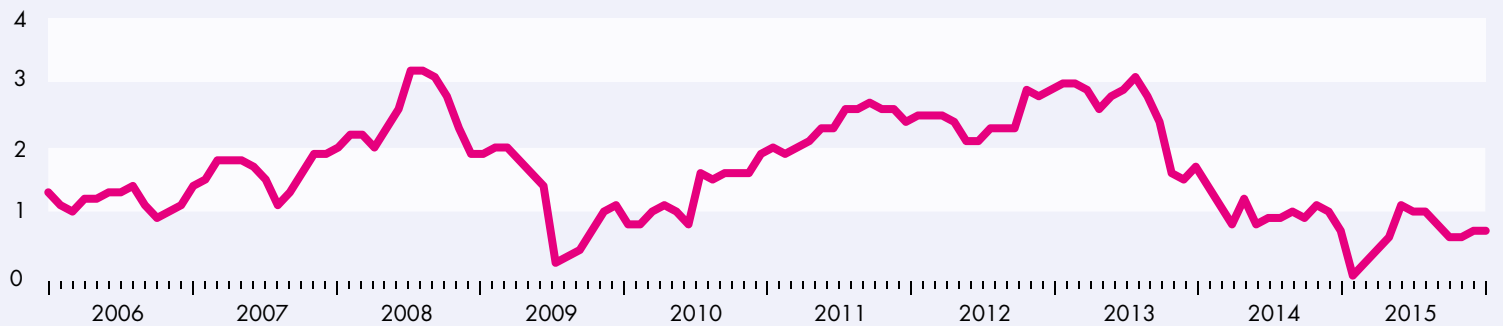
ECONOMISCHE GROEI

t.o.v. jaar eerder, in %



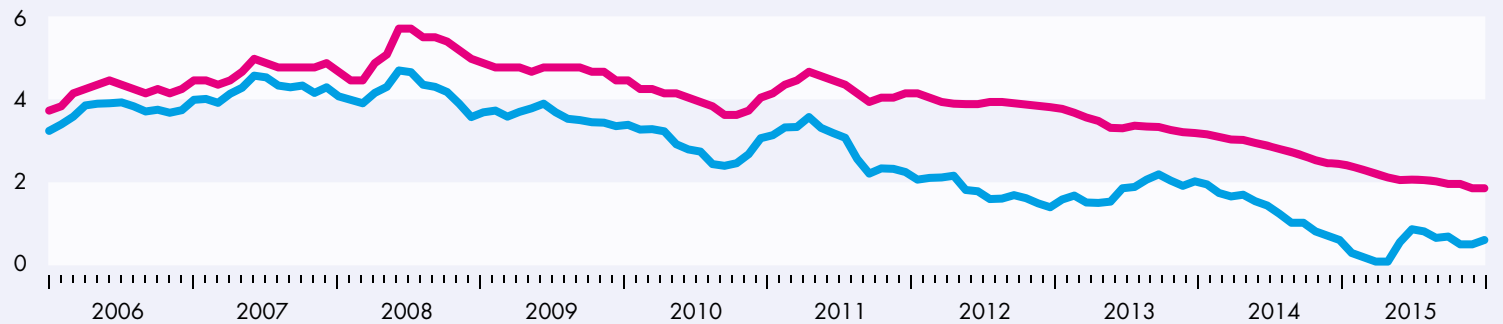
INFLATIE

in %



HYPOTHEEKRENTE TIEN JAAR VAST — KAPITAALMARKTRENTE

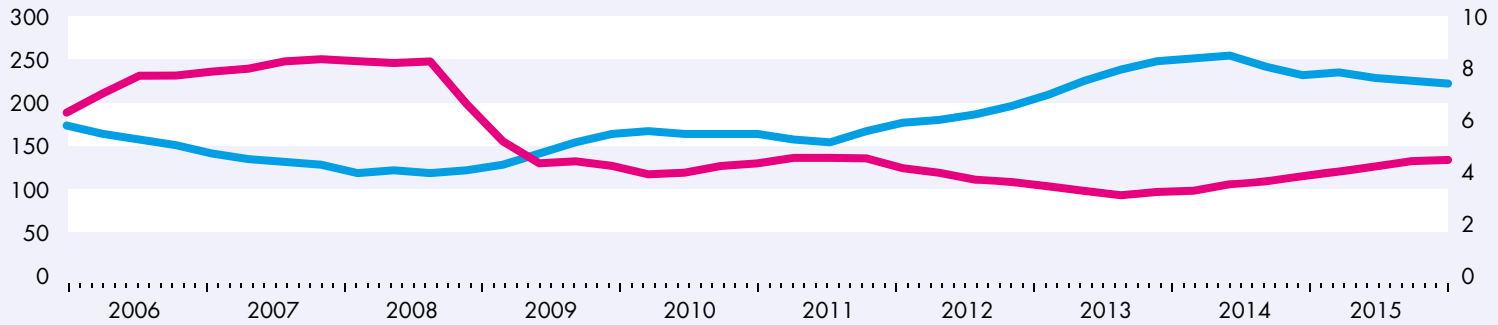
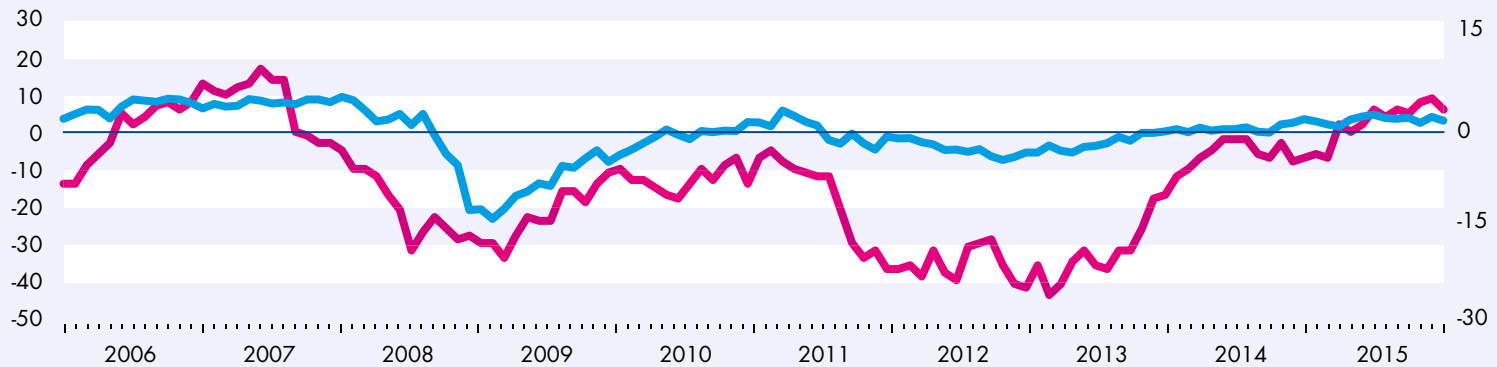
in %



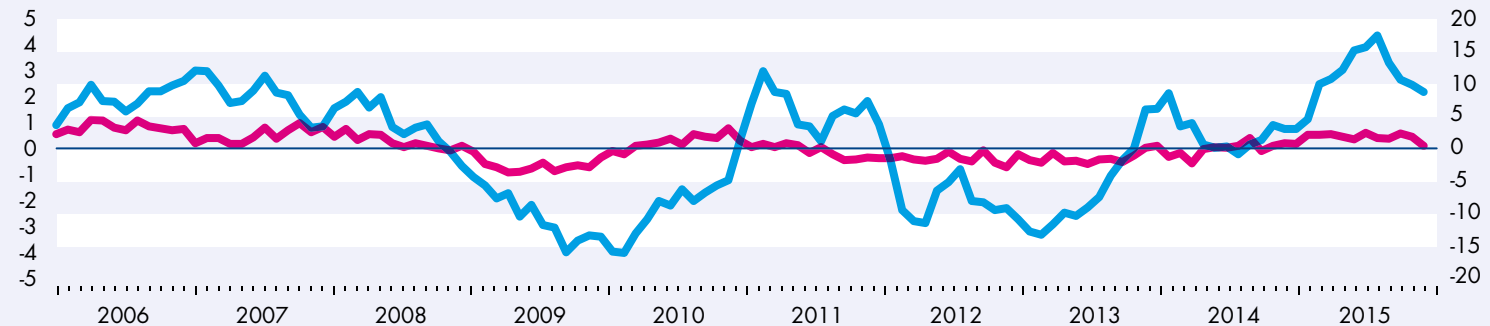
BRONNEN: CBS, DNB, HYPOTHEEKSHOP

OPENSTAANDE VACATURES

x 1.000

**CONSUMENTENVERTROUWEN****HUISHOUDENSCONSUMPTIE**

t.o.v. jaar eerder, in %



BRONNEN: CBS

10

Wonen

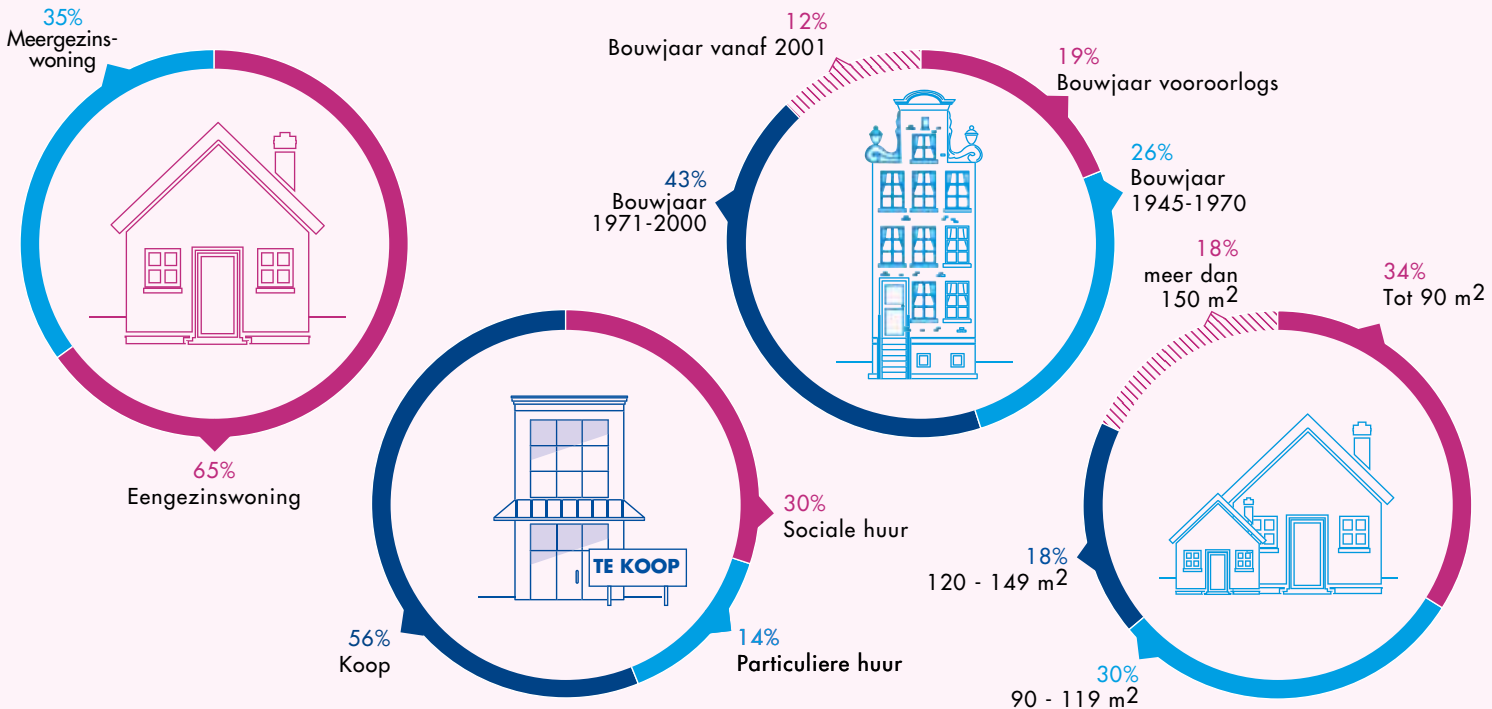
KOOPWONING NOG STEEDS DOMINANT

Op dit moment telt Nederland ruim 7,5 miljoen woningen. Daarvan is ongeveer twee derde een eengezinswoning en een derde een appartement. Bijna 1,5 miljoen woningen (1 op de 5) zijn vooroorlogs, terwijl 12% na 2000 is gebouwd. De laatste jaren is er veel aandacht voor de verhouding tussen koop en huur. Het overheidsbeleid is erop gericht een koopwoning voor iedereen toegankelijk te maken. De koopwoningvoorraad is dan ook gestaag toegenomen (56% van alle woningen is nu een koopwoning). De laatste jaren streeft de overheid ernaar om de sociale huursector te verkleinen en de particuliere huursector te vergroten. Daarvan is nu nog weinig terug te zien in de cijfers, maar gelet op eerder genomen maatregelen zal daarin wellicht verandering komen.

AANTAL (ZELFSTANDIGE) WONINGEN

7.535.317

TYPE WONINGEN



BRON: ABF RESEARCH 2014

KOOPWONINGMARKT HOUDT WIND IN DE RUG

AANTAL DOOR NVM-MAKELAARS VERKOCHTE WONINGEN

X 1.000

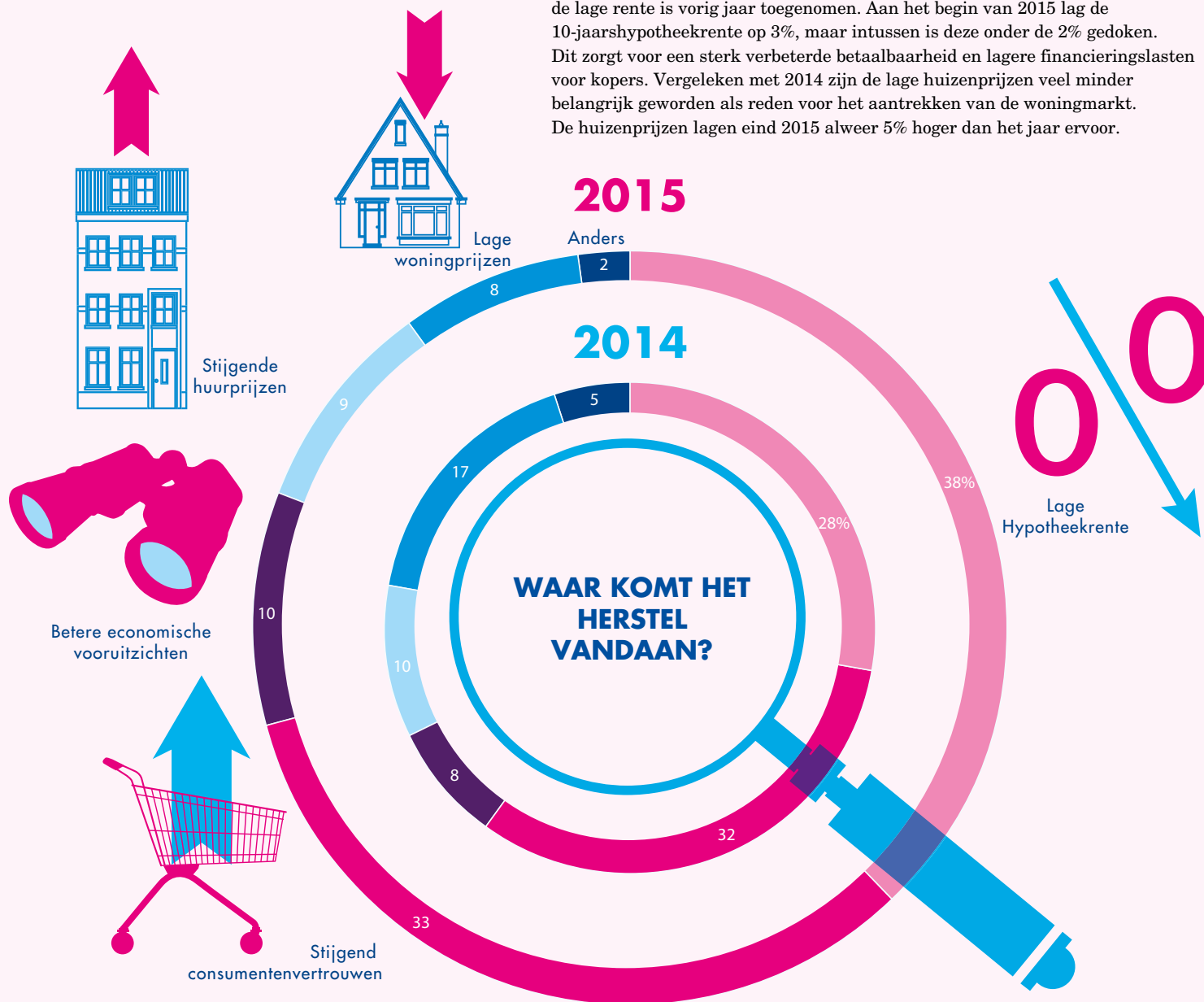


Dankzij de lage rente en het hoge consumentenvertrouwen hield de woningmarkt ook in 2015 de wind in de rug.

Het aantal door NVM-makelaars verkochte woningen lag alweer op het niveau van voor de crisis en de gemiddelde prijs van verkochte woningen was aan het eind van het jaar 10% hoger dan die op het dieptepunt in 2013. Wel lag de verkoopprijs nog bijna 10% onder het niveau van 2008.

LAGE RENTE BELANGRIJKSTE OORZAAK HERSTEL

De belangrijkste redenen voor het aantrekken van de woningmarkt in 2014 en 2015 zijn de lage hypotheekrente en het stijgende consumentenvertrouwen. Dat blijkt uit een enquête onder makelaars van de NVM. Vooral het belang van de lage rente is vorig jaar toegenomen. Aan het begin van 2015 lag de 10-jaarshypotheekrente op 3%, maar intussen is deze onder de 2% gedoken. Dit zorgt voor een sterk verbeterde betaalbaarheid en lagere financieringslasten voor kopers. Vergeleken met 2014 zijn de lage huizenprijzen veel minder belangrijk geworden als reden voor het aantrekken van de woningmarkt. De huizenprijzen lagen eind 2015 alweer 5% hoger dan het jaar ervoor.



GROTE VARIATIE IN BEZICHTIGINGEN

Gemiddeld werd een koopwoning in 2015 zo'n elf keer bezichtigd. Sommige woningen werden echter niet of nauwelijks bezichtigd, terwijl voor populaire woningen in bijvoorbeeld Amsterdam tientallen bezichtigingen op een dag gepland werden. Overigens blijkt dat het aantal bezichtigingen een sterke relatie heeft met het aantal woningverkoppen. Zo kan een schatting worden gemaakt van het aantal woningverkoppen in de daaropvolgende vier tot zes weken.

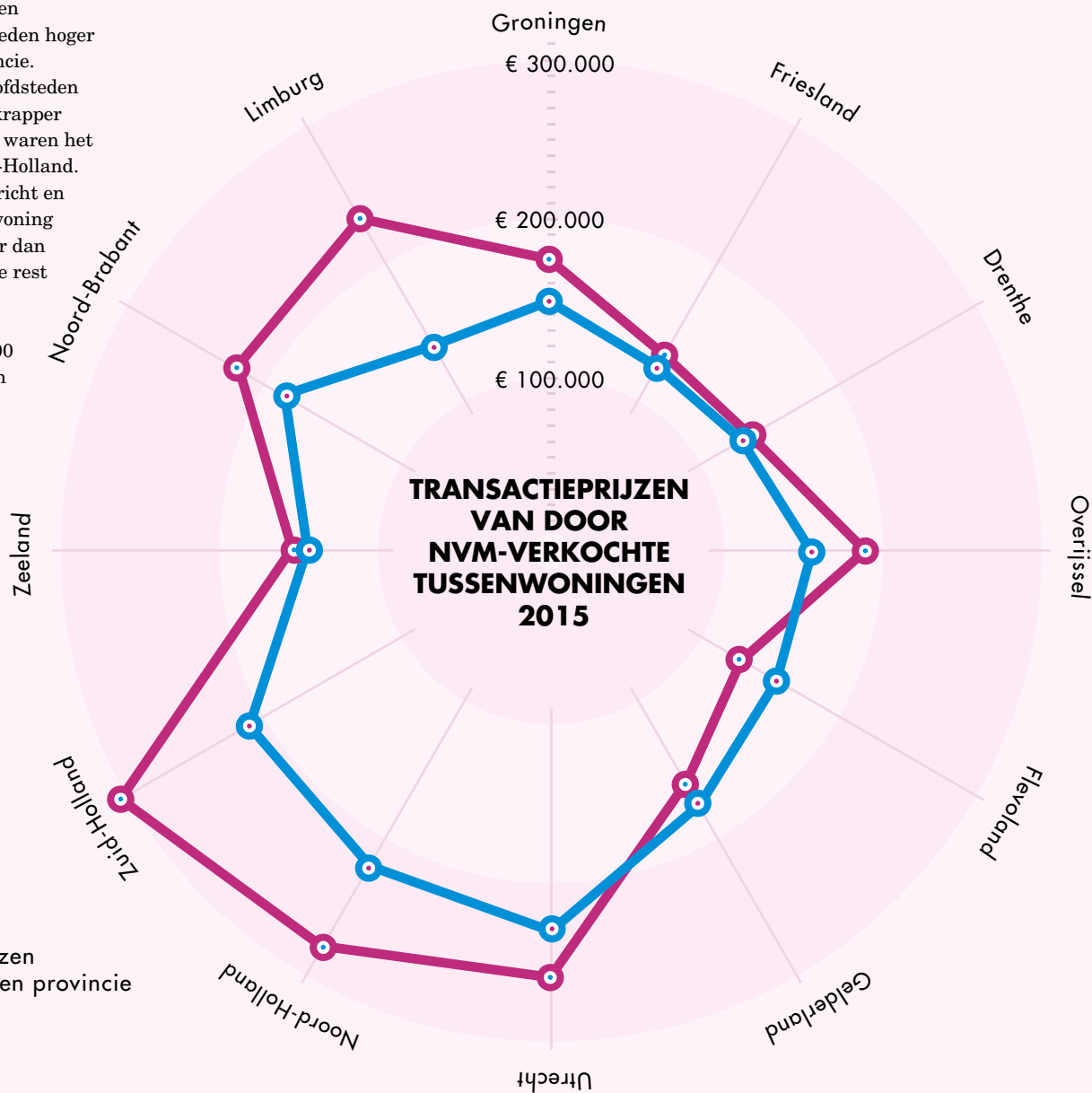



BRON: REALWORKS, NVM


TUSSENWONING IN PROVINCIEHOOFDSTAD KOST MEER

In bijna alle provincies lag in 2015 de gemiddelde koopprijs van een tussenwoning in de hoofdsteden hoger dan in de rest van de provincie. Woningzoekenden in de hoofdsteden hadden te maken met een krappere aanbod. De prijsverschillen waren het grootst in Limburg en Zuid-Holland. Kopers betaalden in Maastricht en Den Haag voor een tussenwoning gemiddeld 93.000 euro meer dan voor een tussenwoning in de rest van de provincie.

In Noord-Holland lag het prijsverschil boven de 60.000 euro. Alleen in Flevoland en Gelderland was het beeld omgekeerd. Daar was een tussenwoning in Lelystad en Arnhem goedkoper dan in de rest van de provincie.

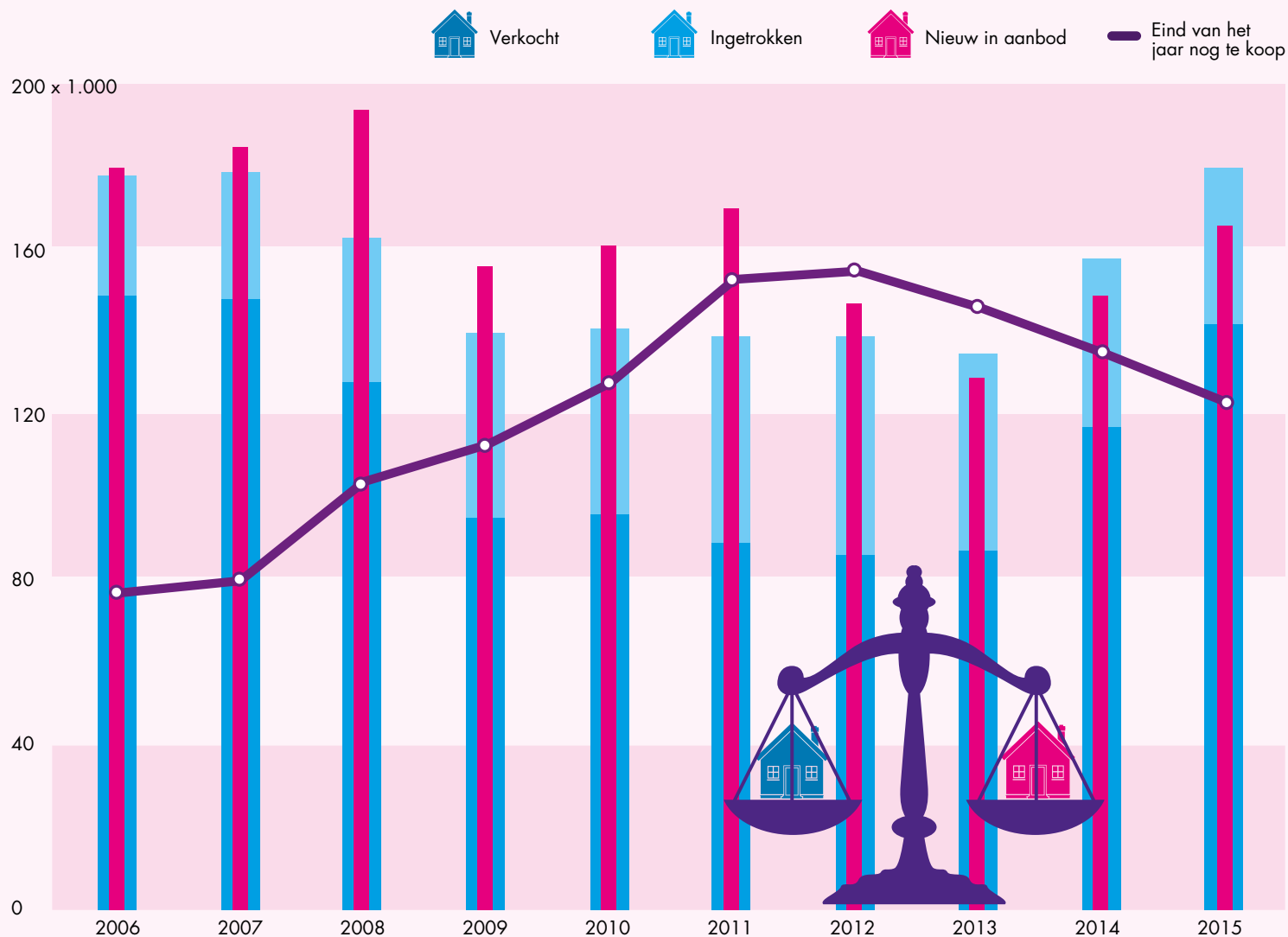


 Transactieprijs Tussenwoningen provincie

 Transactieprijs Tussenwoningen hoofdstad

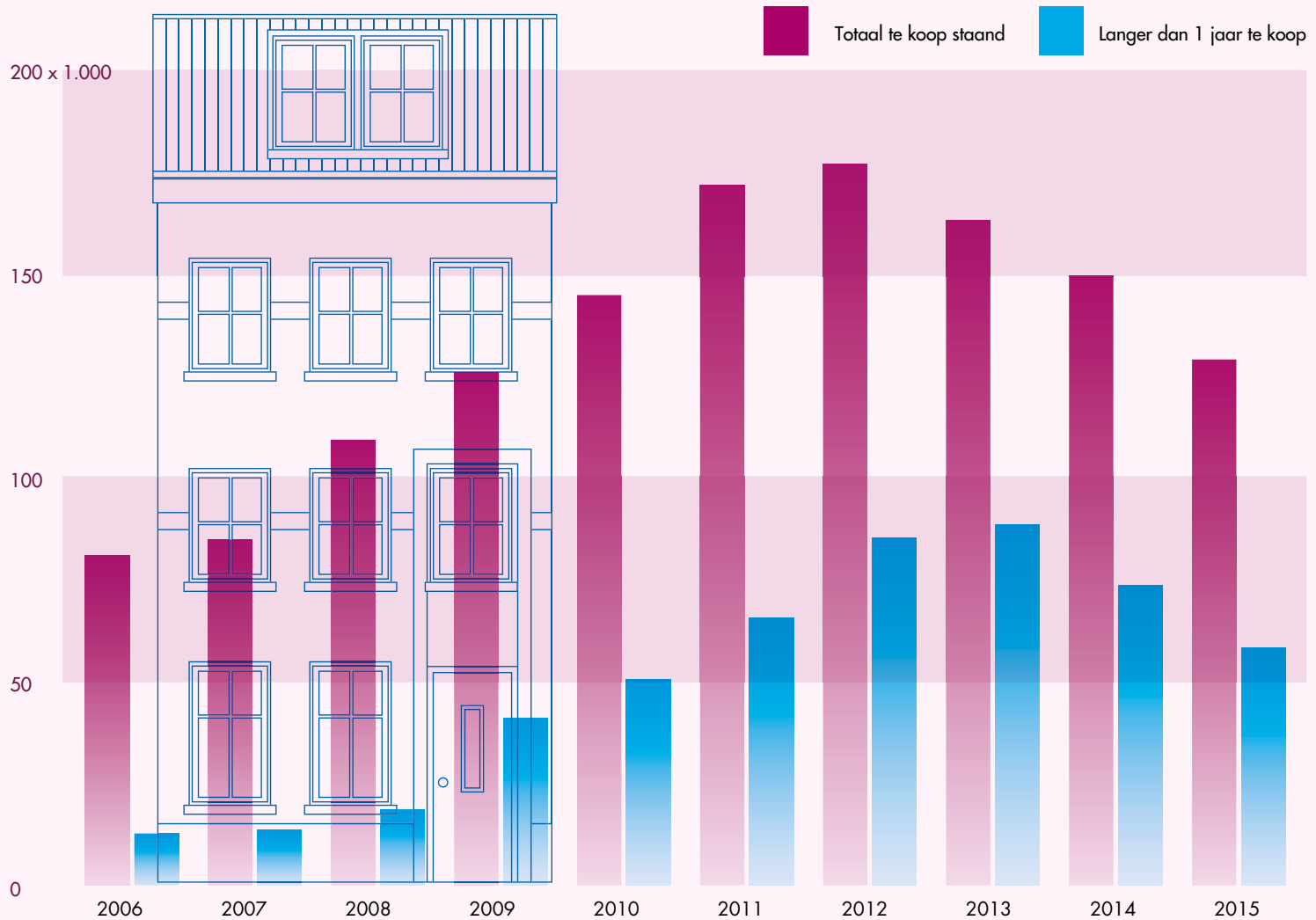
OP WEG NAAR EEN EVENWICHTIGE WONINGMARKT?

In een goed functionerende woningmarkt houden de aanmeldingen (nieuw in aanbod) en de afmeldingen (verkochte en ingetrokken woningen) elkaar redelijk in evenwicht. Het resultaat is dat het aantal woningen dat te koop staat, redelijk stabiel blijft. Door vraaguitval in de periode 2008-2012 verdubbelde het aanbod van 80.000 naar bijna 160.000 woningen. De laatste jaren is het enorme stuwmeer aan te koop staande woningen langzaam weer leeggelopen. In sommige gebieden, zoals bijvoorbeeld Amsterdam, is het aanbod zo hard afgenomen dat daar inmiddels sprake is van een tekort aan woningen. Voor heel Nederland is dat echter nog niet het geval.



WONINGAANBOD LOOPT TERUG, MAAR PROBLEMAANBOD IS HARDNEKKIG

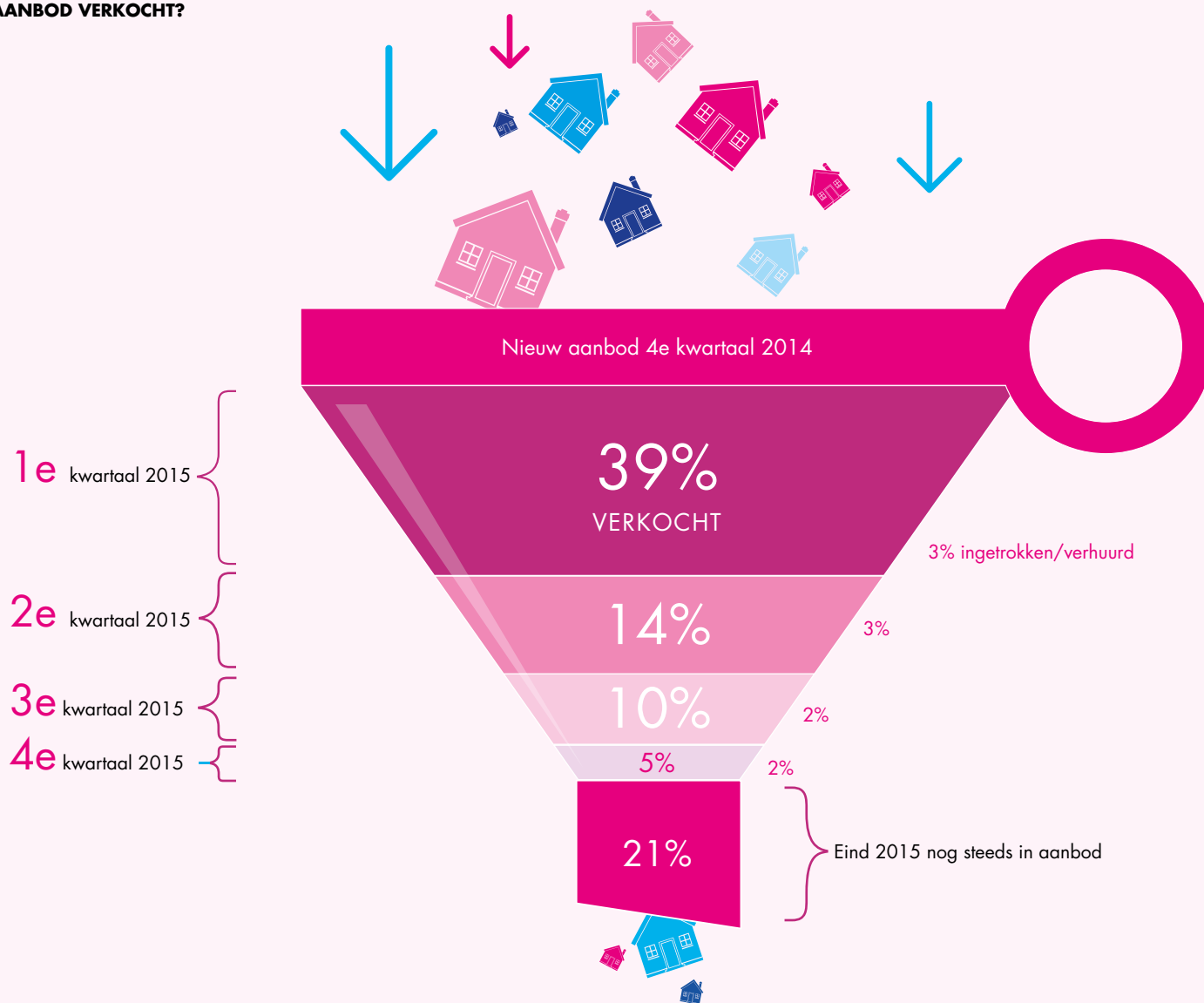
Eind 2015 stonden bij NVM-makelaars bijna 130.000 woningen te koop. Dat was 60% meer dan voor de crisis, maar alweer ruim een kwart minder dan in 2012. Vooral nieuw aangeboden woningen waren vorig jaar erg in trek. Woningen die al lange tijd te koop stonden, trokken minder kijkers. Hoewel ook deze woningen steeds beter worden verkocht, blijft een groot deel van het bestaande aanbod een hardnekkig probleem. In 2015 stond bijna de helft van het aanbod een jaar of langer te koop. Dit aandeel loopt maar langzaam terug.



VOORAL NIEUW AANBOD VERKOOPT SNEL

HOE SNEL WORDT HET NIEUWE AANBOD VERKOCHT?

Van de woningen die eind 2014 te koop zijn gezet, blijkt een jaar later alweer bijna 70% te zijn verkocht. Het herstel van de koopwoningmarkt wordt dan ook voor een belangrijk deel gedragen door huizen die nieuw te koop worden aangeboden. Het is daarom voor verkopers zeer belangrijk om hun woning goed in de markt te zetten met een scherpe prijs en een goede verkooppresentatie.

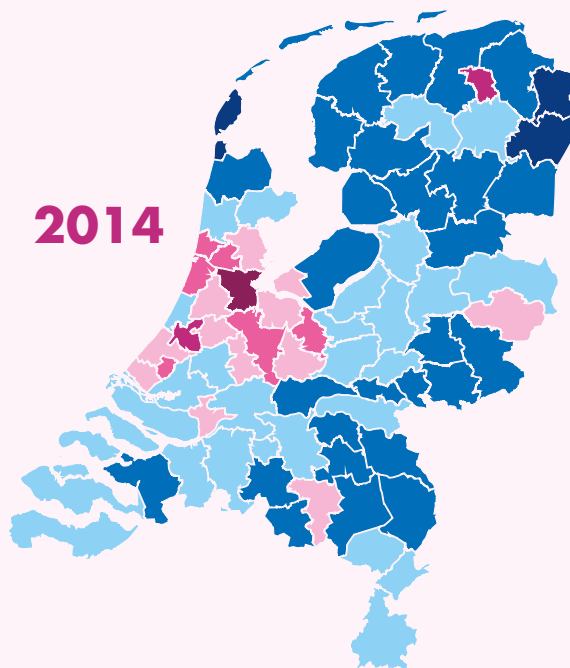


DYNAMIEK BREIDT ZICH ALS OLIEVLEK UIT

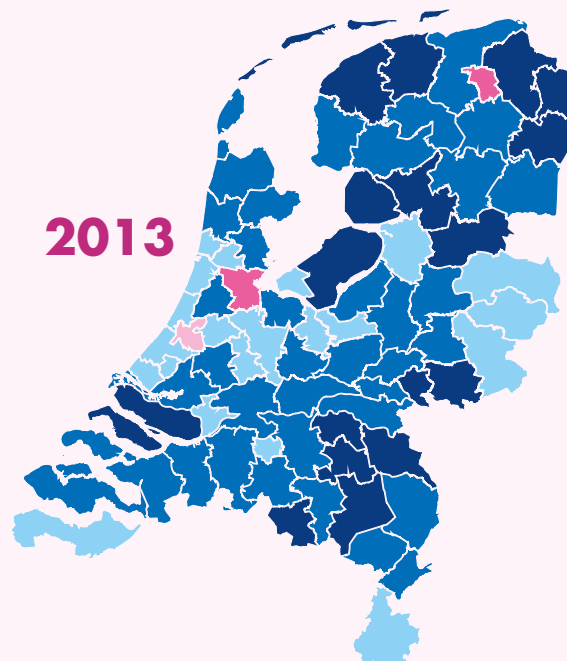
Vanuit populaire stedelijke regio's als Groningen, Amsterdam en Leiden heeft het herstel van de woningmarkt zich de afgelopen jaren als een olievlek uitgebreid. Gebieden in de directe omgeving profiteren hiervan. Intussen is in een groot aantal regio's sprake van een substantieel herstel en is de dynamiek op de woningmarkt weer helemaal terug.

KRAPTE-INDICATOR PER NVM-REGIO

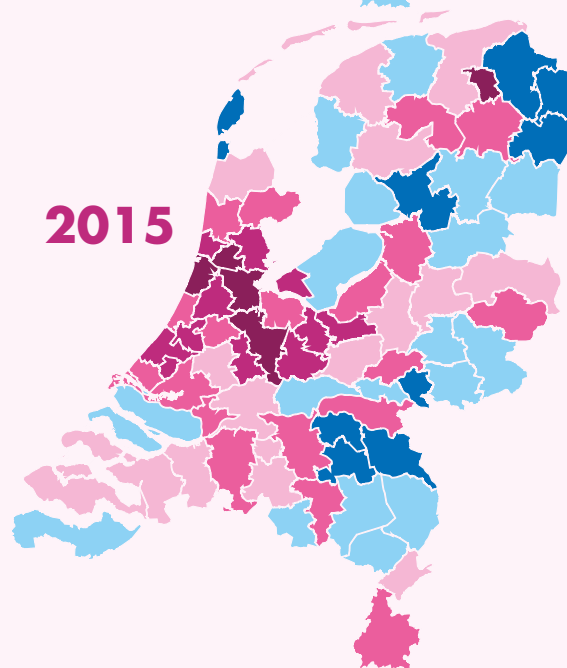
De dynamiek op de woningmarkt wordt weergegeven in de vorm van een krapte-indicator. Deze geeft de verhouding weer tussen het aantal woningen in aanbod en het aantal door NVM-makelaars verkochte woningen. Hoe lager de krapte-indicator, hoe krappere de markt en hoe hoger dus de dynamiek.



2014



2013

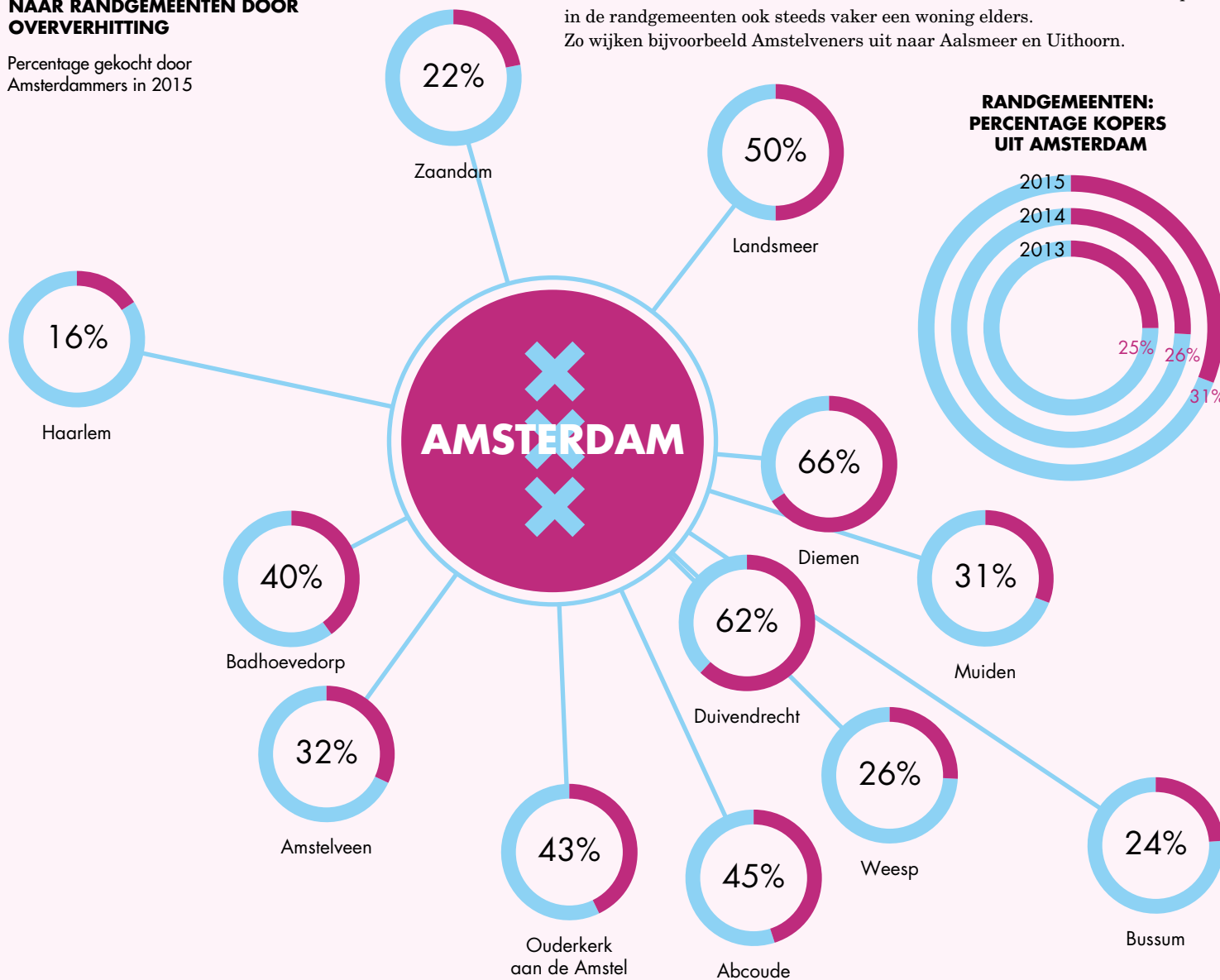


2015

ALS KOPEN IN AMSTERDAM NIET LUKT

TOESTROOM AMSTERDAMMERS NAAR RANDGEMEENTEN DOOR OVERVERHITTING

Percentage gekocht door Amsterdammers in 2015



De oververhitting van de koopwoningmarkt in Amsterdam heeft ertoe geleid dat steeds meer zoekers van een woning uitwijken naar omliggende gemeenten.

In 2015 werd in plaatsen rond Amsterdam bijna 1 op de 3 huizen gekocht door Amsterdammers. In 2013 en 2014 was dit nog 'slechts' 1 op de 4.

Bepaalde marktsegmenten in Amstelveen, Haarlem en Badhoevedorp raken door de toestroom van Amsterdammers ook oververhit. Daardoor zoeken kopers in de randgemeenten ook steeds vaker een woning elders.

Zo kijken bijvoorbeeld Amstelveners uit naar Aalsmeer en Uithoorn.

BLIJFT WONINGMARKTHERSTEL OP HET PLATTELAND ACHTER?

HET IS EEN KWESTIE VAN PERSPECTIEF

In sommige binnenstedelijke gebieden wordt al gesproken van oververhitting of 'droogkoken' van de woningmarkt. In rurale woonmilieus is dit zeker niet het geval. Blijft het platteland achter in het herstel van de woningmarkt? Dat hangt af van het perspectief dat wordt gehanteerd. Gaat het om verkoopcijfers, dan is ook op het platteland sprake van herstel: zowel de verkoopaantallen als de prijzen zijn de afgelopen jaren vergelijkbaar gestegen. Betreft het echter het aanbod van te koop staande woningen, dan blijft de woningmarkt van het platteland wel degelijk achter bij die van binnenstedelijke woongebieden.

In de analyse is gekeken naar gebieden met een zeer hoge en een zeer lage urbanisatiegraad. Dit zegt echter niets over de geografische ligging van deze gebieden. Niet-stedelijke gebieden kunnen bijvoorbeeld wel in de Randstad liggen.

JA VOOR AANBOD

- AANBOD TE KOOP
- LOOPTIJD AANBOD



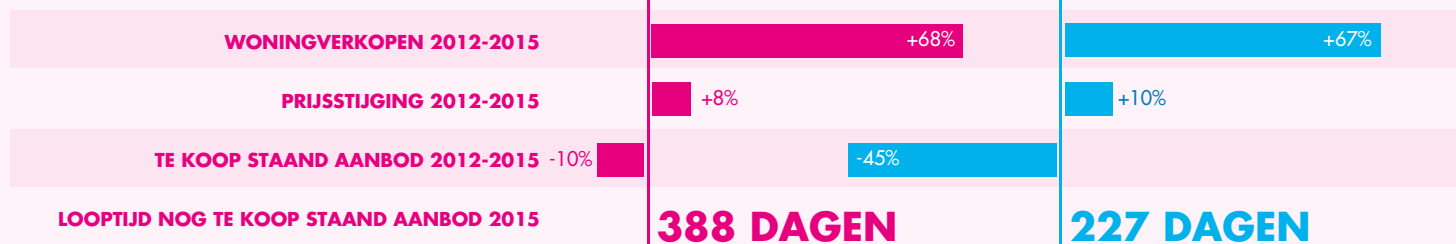
NIET STEDELIJK



ZEER STERK STEDELIJK

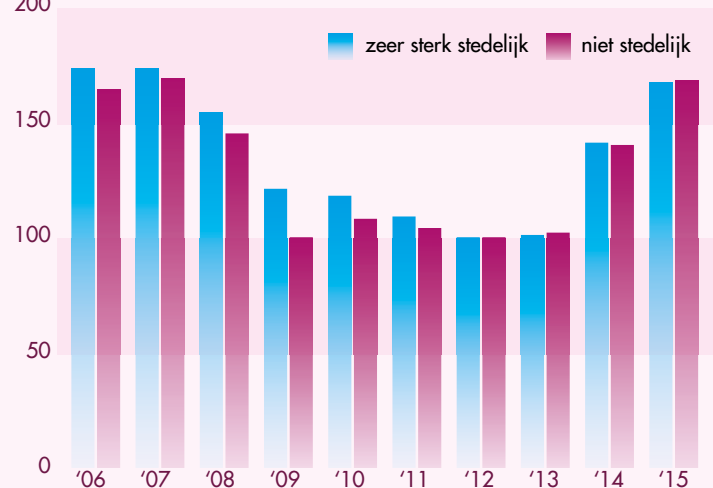
NEE VOOR VERKOPEN

- AANTAL VERKOCHT
- PRIJSONTWIKKELING



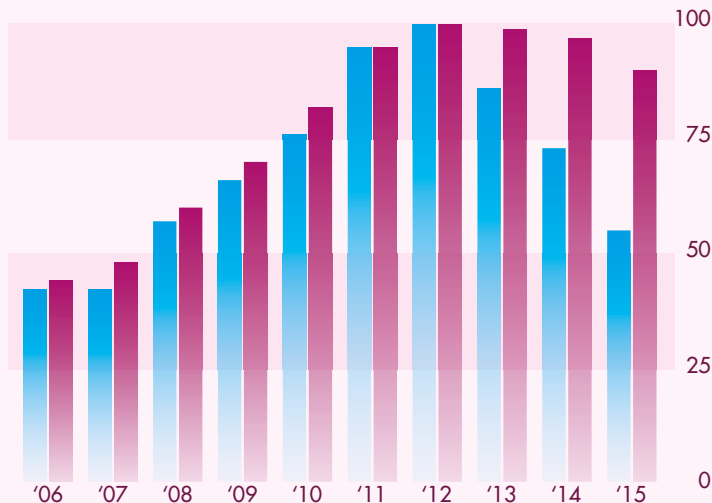
WONINGVERKOPEN

2012 = 100



WONINGAANBOD

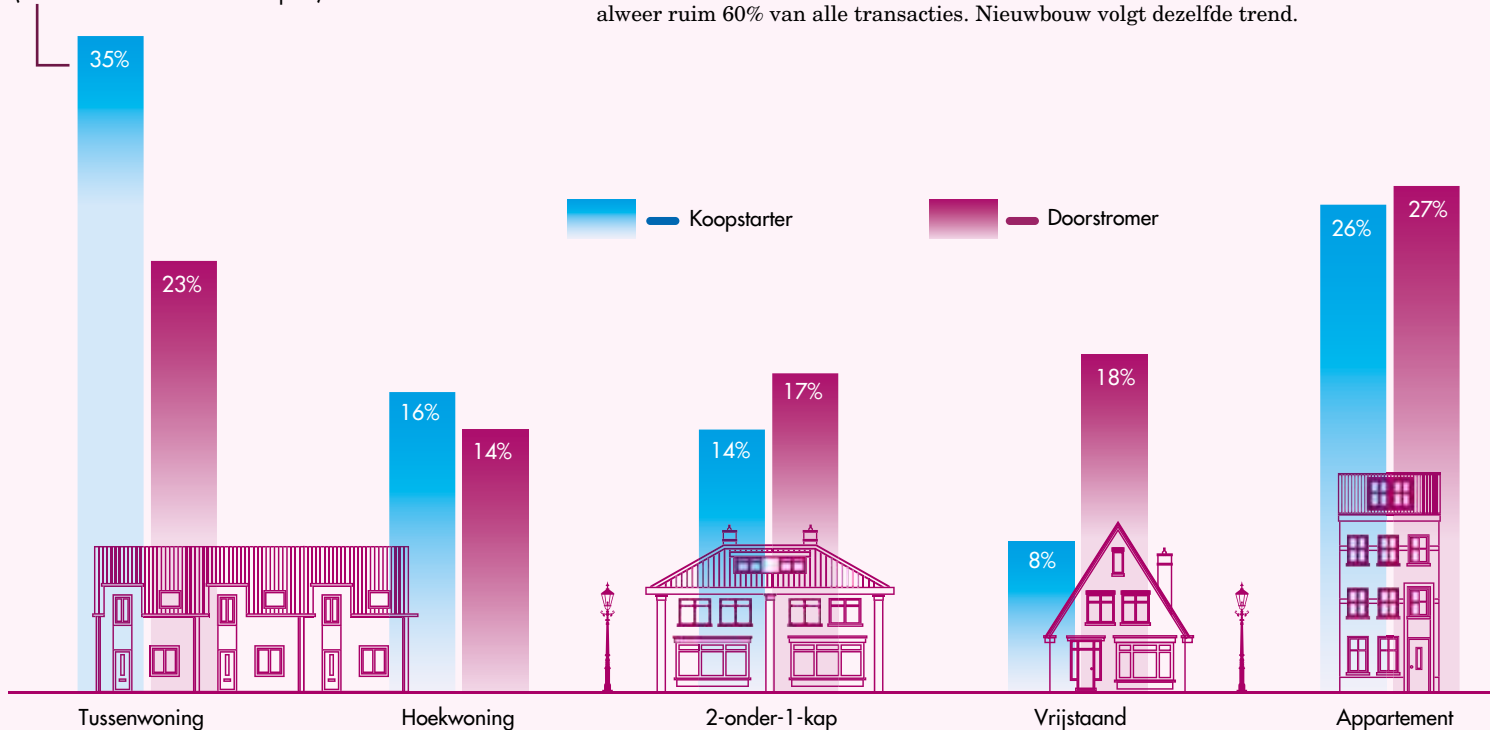
2012 = 100



DOORSTROMERS DURVEN WEER EEN HUIS TE KOPEN

GEKOCHT WONINGTYPE PER TYPE KOPER

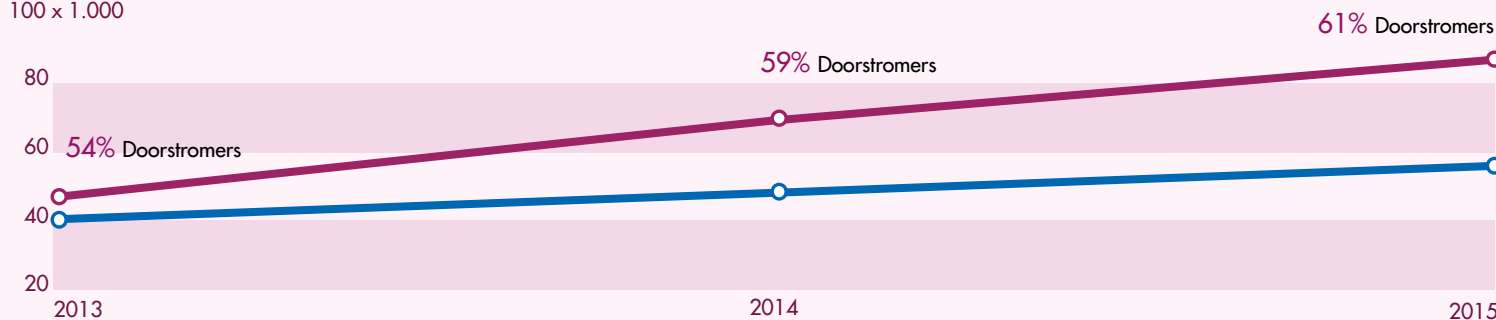
(% van totaal aantal verkopen)



Toen de woningmarkt in 2008 inzakte, werden vooral doorstromers daarvan het slachtoffer. Uit angst om met een woning te blijven zitten, besloten veel huizenbezitters geen ander huis te kopen. Starters op de koopwoningmarkt kenden dit probleem niet. In 2013 werd bijna de helft van de huizen gekocht door een starter. Nu de markt fors is aangetrokken, komen doorstromers weer terug op de woningmarkt. Zowel absoluut als procentueel gezien neemt het aantal verkopen aan doorstromers toe. Dat geeft een impuls aan de verkoop van 2-onder-1-kappers en vrijstaande woningen, die vooral door doorstromers worden gekocht. Het aandeel doorstromers vormt inmiddels alweer ruim 60% van alle transacties. Nieuwbouw volgt dezelfde trend.

GEKOCHTE WONINGEN PER TYPE KOPER

100 x 1.000

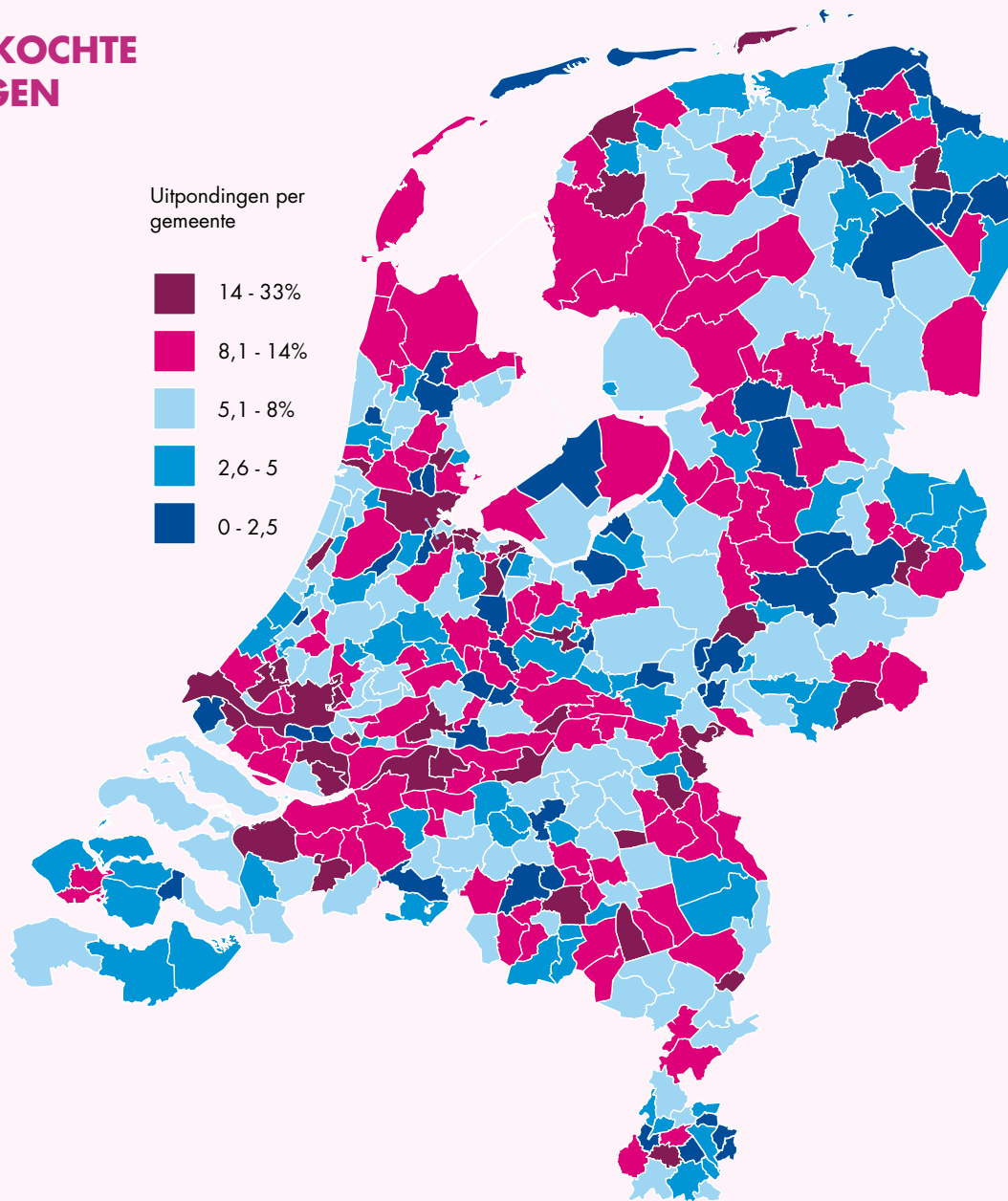
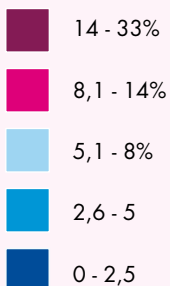


BRON: NVM, EXPERIAN

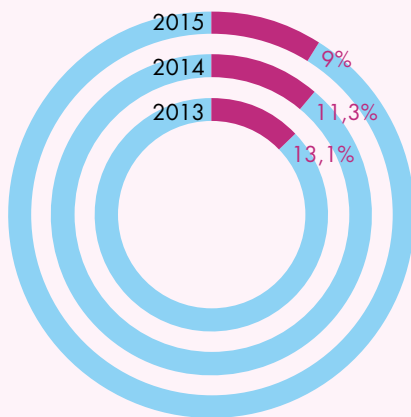
DALING AANTAL VERKOCHTE CORPORATIEWONINGEN

Het aantal door woningcorporaties verkochte huurwoningen (uitponingen) lag vorig jaar op 16.710, iets meer dan in 2013, maar iets minder dan in 2014. Het aandeel uitponingen in alle verkopen daalt overigens al drie jaar op rij. In 2015 was 9% van alle in Nederland verkochte woningen een uitponing; in 2013 was dit nog 13%. Het hoogste percentage uitponingen was vorig jaar te vinden in Brielle en Capelle aan den IJssel, waar onder andere Vestia veel huurwoningen verkocht. Ook grote steden als Amsterdam, Rotterdam, Eindhoven en Groningen kenden hoge uitpondpercentages. In meer dan 100 gemeenten bedraagt het aantal uitponingen overigens minder dan 9 woningen.

Uitponingen per gemeente



PERCENTAGE UITPONDINGEN IN NEDERLAND

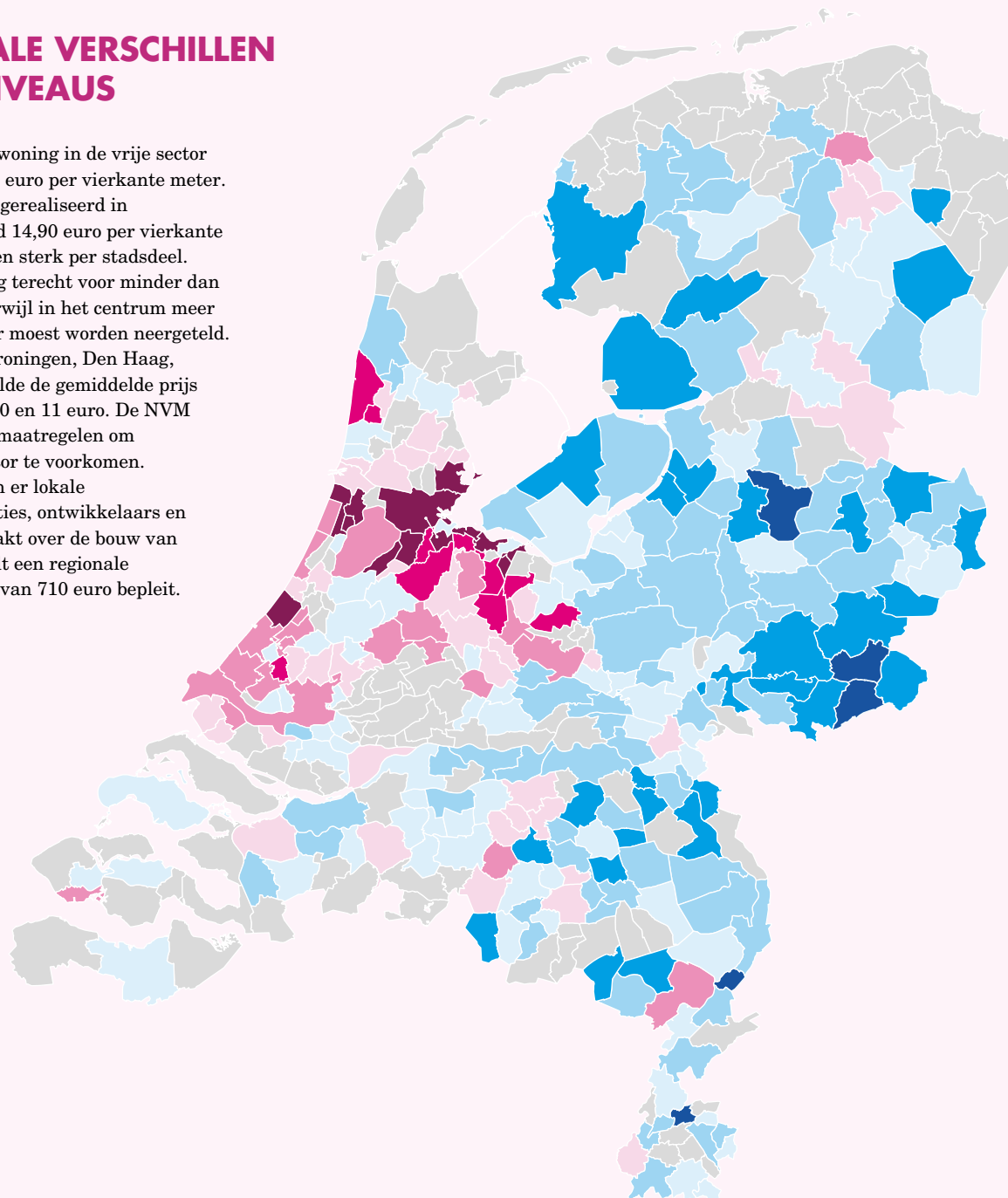


BRON: KADASTER

GROTE REGIONALE VERSCHILLEN IN HUURPRIJSNIVEAUS

De kale huurprijs van een huurwoning in de vrije sector lag vorig jaar op gemiddeld 9,70 euro per vierkante meter. De hoogste huurprijzen werden gerealiseerd in Amsterdam, namelijk gemiddeld 14,90 euro per vierkante meter. Wel verschilden de prijzen sterk per stadsdeel. In Zuidoost kon een huurder nog terecht voor minder dan 10 euro per vierkante meter, terwijl in het centrum meer dan 20 euro per vierkante meter moest worden neergeteld. In gemeenten als Rotterdam, Groningen, Den Haag, Den Bosch en Utrecht schommelde de gemiddelde prijs per vierkante meter tussen de 10 en 11 euro. De NVM pleit voor snelle en ingrijpende maatregelen om woningnood in de vrije huursector te voorkomen. Zo is meer aanbod nodig, zouden er lokale prestatieafspraken met corporaties, ontwikkelaars en beleggers moeten worden gemaakt over de bouw van huur- én koopwoningen en wordt een regionale differentiatie van de huurgrens van 710 euro bepleit.

VIERKANTE METER HUURPRIJZEN 2015



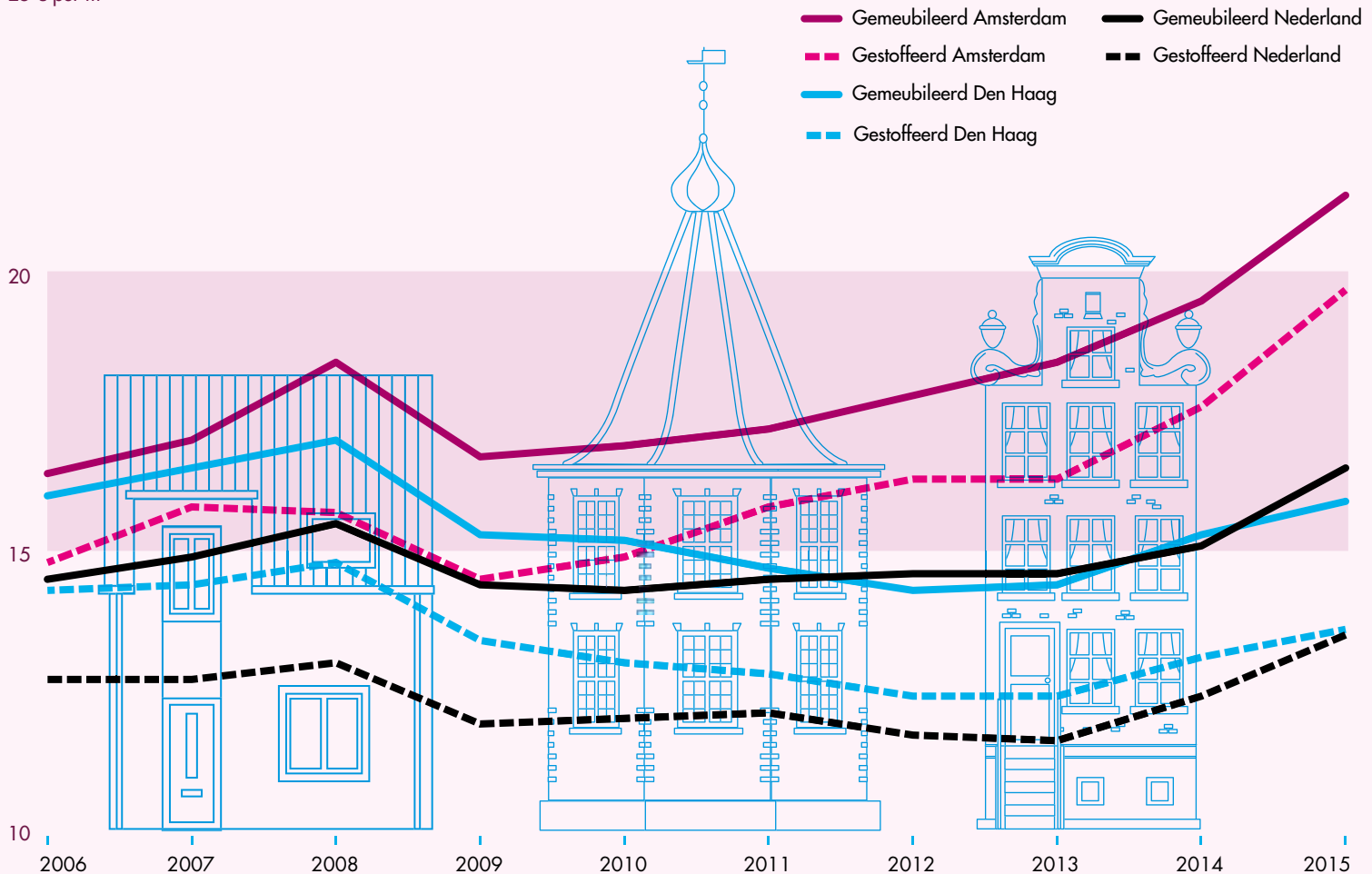
BRON: VGM NL, NVM

MARKT VOOR EXPATS TREKT AAN

PRIJSONTWIKKELING GESTOFFEERDE EN GEMEUBILEERDE WONINGEN

De interesse voor gestoffeerde en gemeubileerde woningen komt voornamelijk van expats. Dergelijke woningen bevinden zich in hoofdzaak in Den Haag, Amsterdam, Rotterdam, Wassenaar en Delft. De huurprijs voor gestoffeerde woningen lag in 2015 op 13,50 euro per vierkante meter; gemeubileerde woningen brachten per vierkante meter 16,50 euro op. Landelijk gezien laten de prijzen al twee jaar een stijging zien. In Den Haag, maar vooral in Amsterdam, doet deze prijsstijging zich al langer voor. De prijzen zijn hier gestegen tot 19,70 euro voor een gestoffeerde woning en 21,40 euro voor een gemeubileerde woning. Dat zijn in Nederland veruit de hoogste bedragen per vierkante meter voor een huurwoning.

25 € per m²

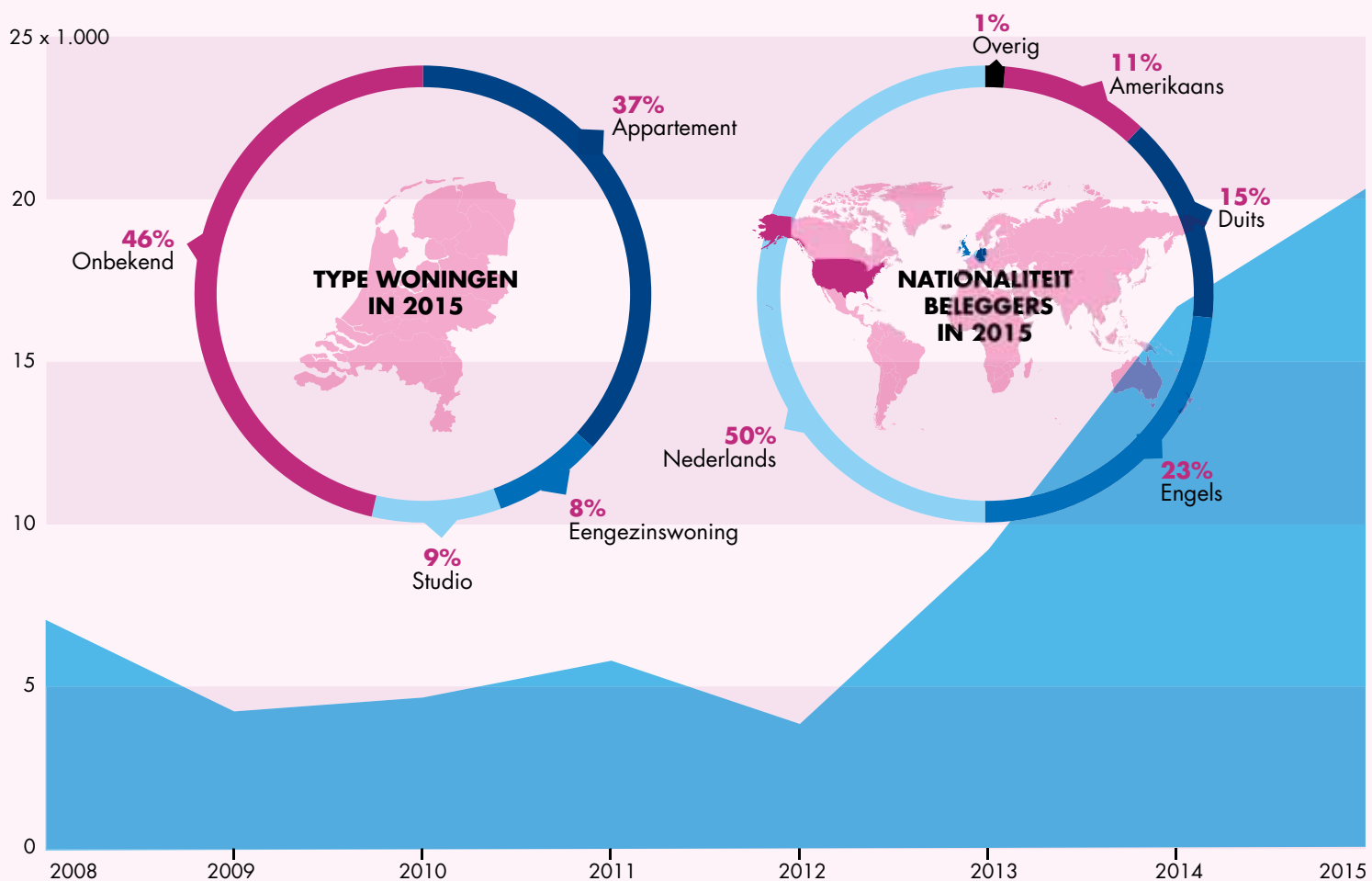


BRON: VGM NL, NVM

BELEGGINGEN IN HUURWONINGEN TOEGENOMEN

Een van de kabinetsdoelen is het verbeteren van de doorstroming in de huurmarkt en het voor bouwers en beleggers aantrekkelijker maken om in de vrije huursector te investeren. De afgelopen jaren is het aantal door beleggers gekochte huurwoningen sterk gegroeid. Noord-Holland – in het bijzonder de stad Amsterdam – is veruit de belangrijkste regio om te investeren. Waren in het verleden zowel bestaande bouw als nieuwbouw populair, in 2015 werd door beleggers vooral in nieuwbouwhuurwoningen geïnvesteerd. Opvallend was ook dat vorig jaar ongeveer de helft van alle verkochte huurwoningen door buitenlandse partijen werd gekocht.

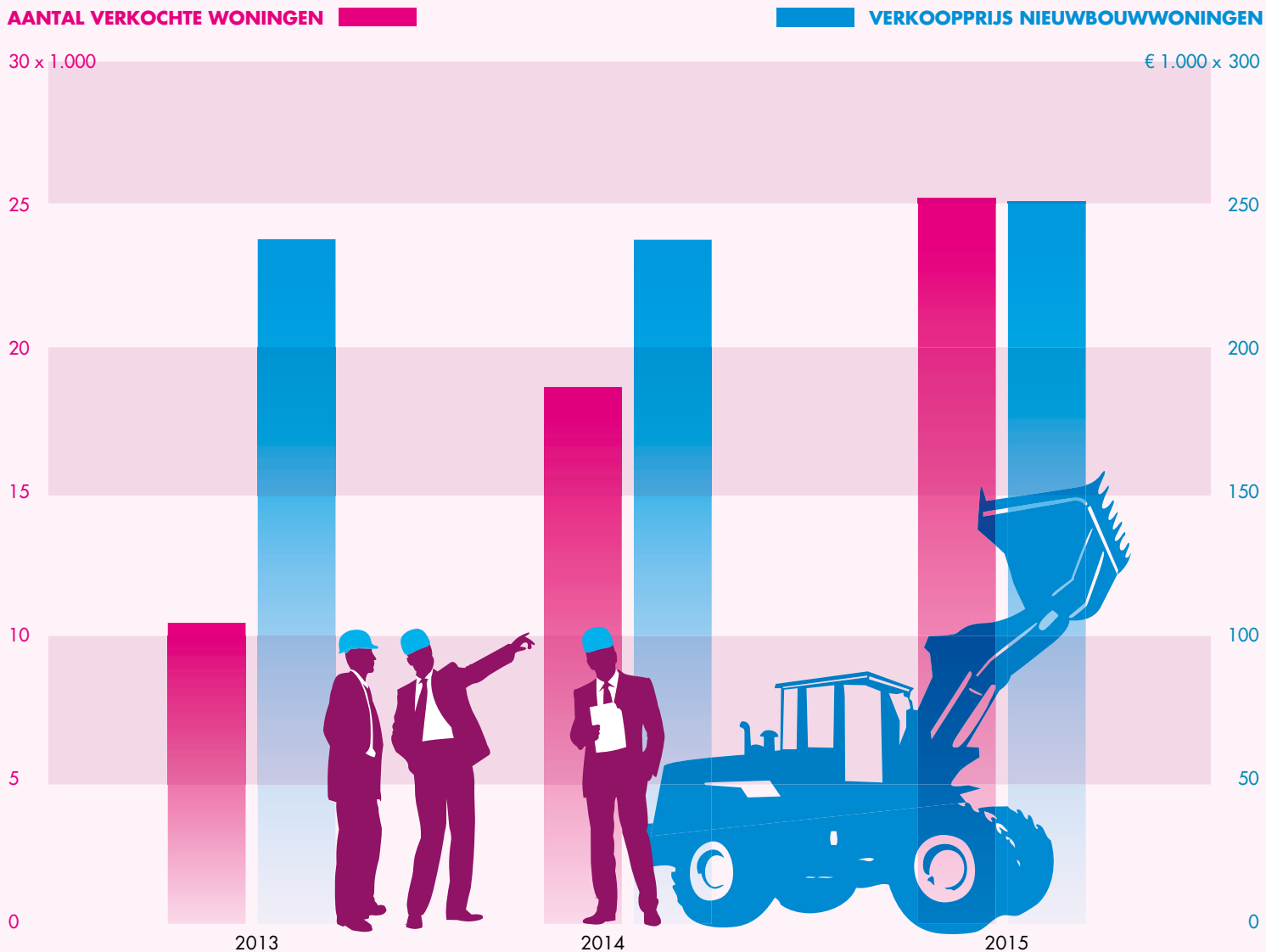
AANTAL DOOR BELEGGERS GEKOCHTE WONINGEN



BRON: BAK

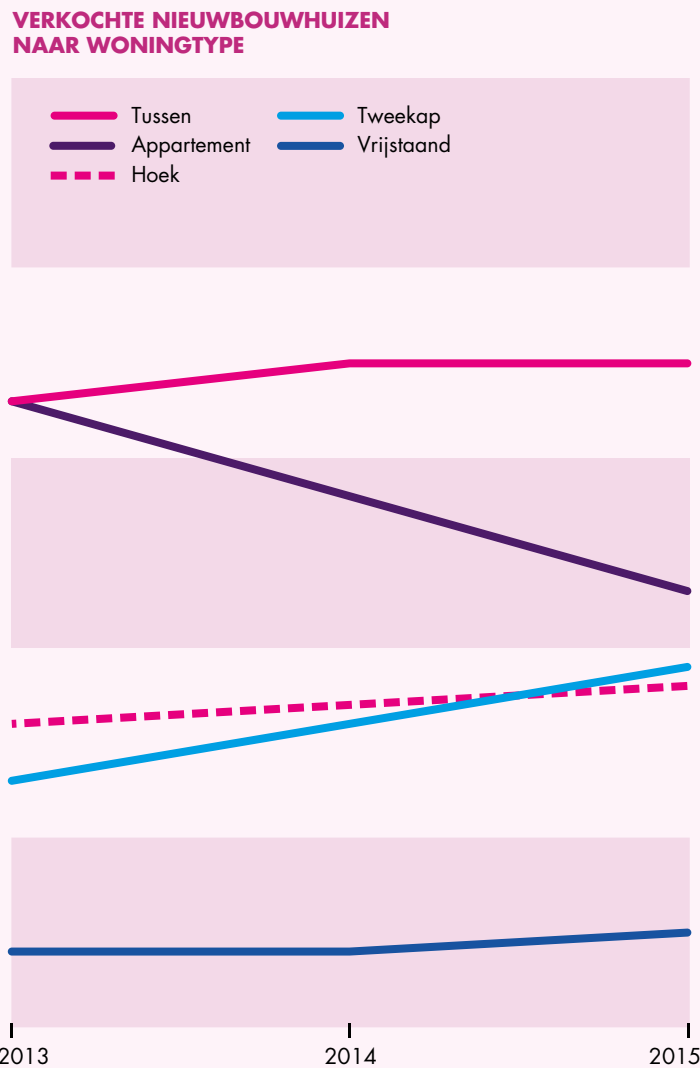
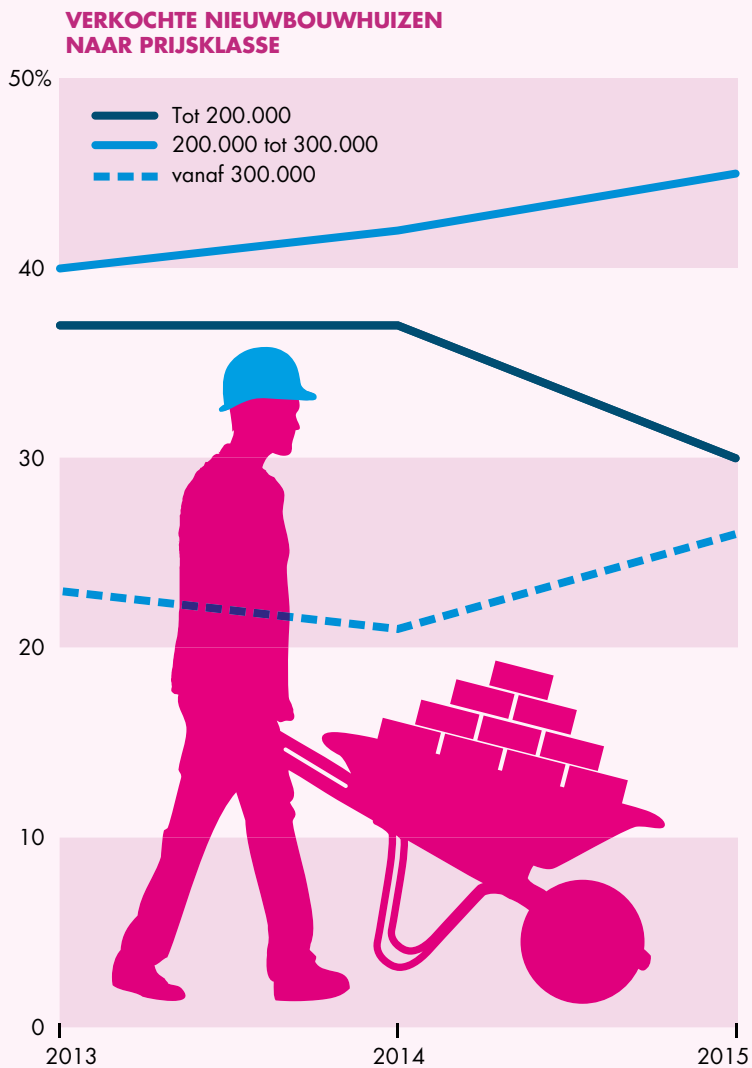
MARKT VOOR NIEUWBOUWWONINGEN TREKT HARD AAN

De nieuwbouwmarkt kende een prima 2015. Vorig jaar werden door NVM-makelaars 36% meer nieuwbouwwoningen verkocht dan het jaar ervoor. Op jaarbasis steeg de prijs van de gemiddelde nieuwbouwwoning met 5%. Dat kwam voor een deel doordat er weer meer duurdere woningen werden verkocht. Maar woningen werden ook duurder door implementatie van energiezuinige maatregelen en installaties. Hierdoor stegen de bouwkosten die aan de kopers werden doorberekend.



NIEUWBOUW RICHT ZICH WEER MEER OP DOORSTROMING

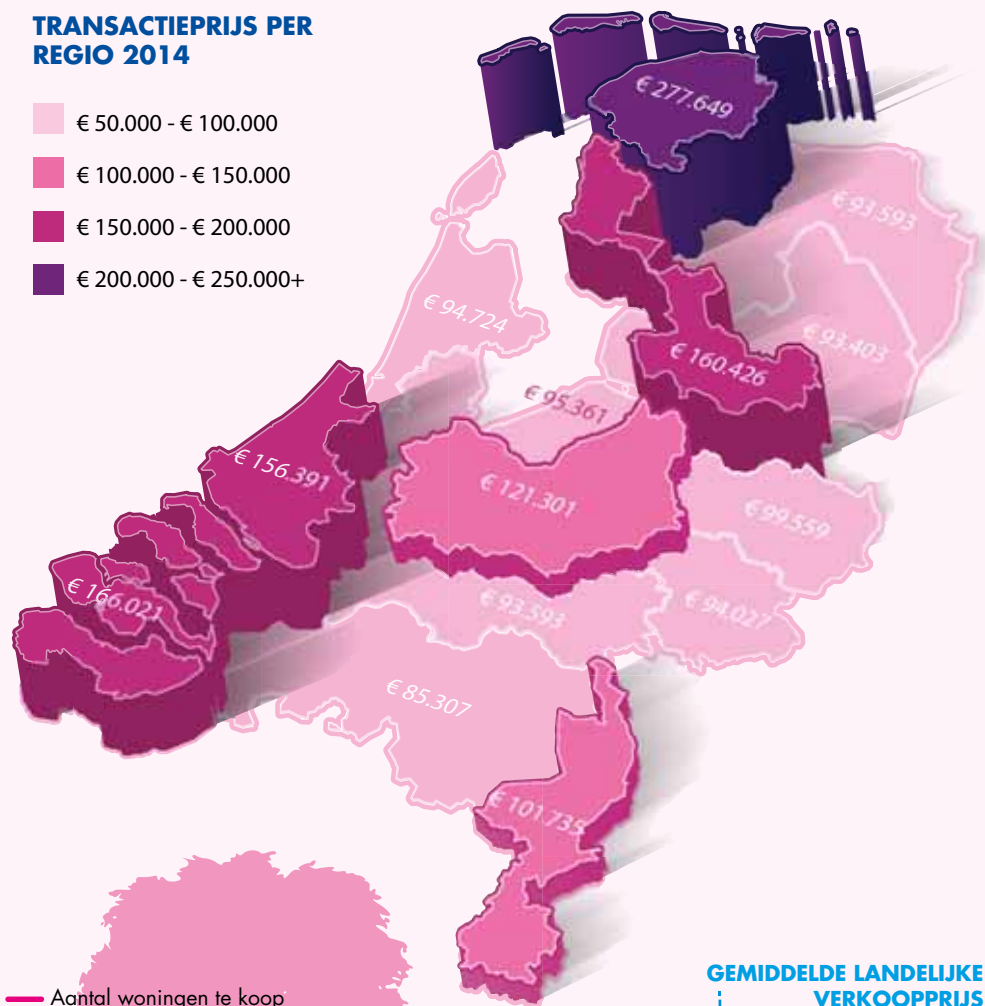
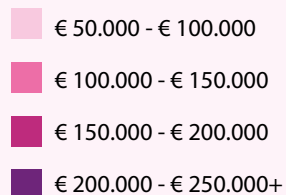
Voor het uitbreken van de crisis was een gemiddelde nieuwbouwwoning ruimer en duurder dan een gemiddelde woning in de bestaande bouw. Maar tijdens de crisis zakte vooral het dure marktsegment en bleef de verkoop van goedkope woningen nog enigszins op peil. Daardoor richtten veel ontwikkelaars en gemeenten zich op kleine, goedkope starterswoningen. In 2015 is weer een omgekeerde trend zichtbaar: de grote en duurdere woningtypen winnen duidelijk terrein ten koste van goedkope nieuwbouwwoningen.



BROOS HERSTEL MARKT RECREATIEWONINGEN

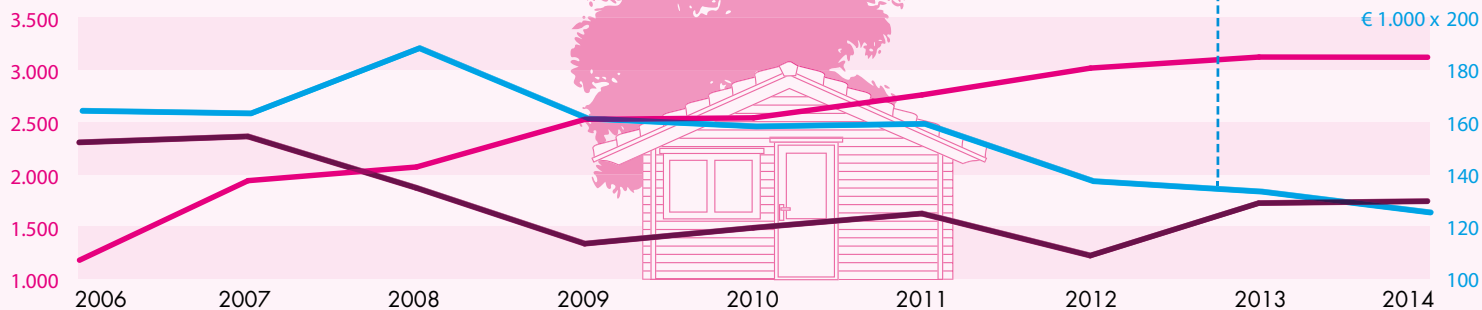
Ondanks een stabilisatie van het aantal transacties is van een duidelijk opgaande lijn nog geen sprake. Vermoedelijk zijn de vraagprijzen te hoog. Een prijsdaling is aannemelijk, gelet op de toename van het aantal te koop staande recreatiewoningen en de verkooptijden. Naast succesvolle regio's en vakantieparken zijn er ook gebieden in Nederland waar een groot deel van de woningen te koop staat en waar de prijzen sterk zijn gedaald. In het algemeen kent de markt voor recreatiewoningen een sterke tweedeling: vooral luxe recreatiewoningen (in de kustgebieden) doen het goed, terwijl verouderde woningen (in de periferie) het zeer lastig hebben.

TRANSACTIEPRIJS PER REGIO 2014



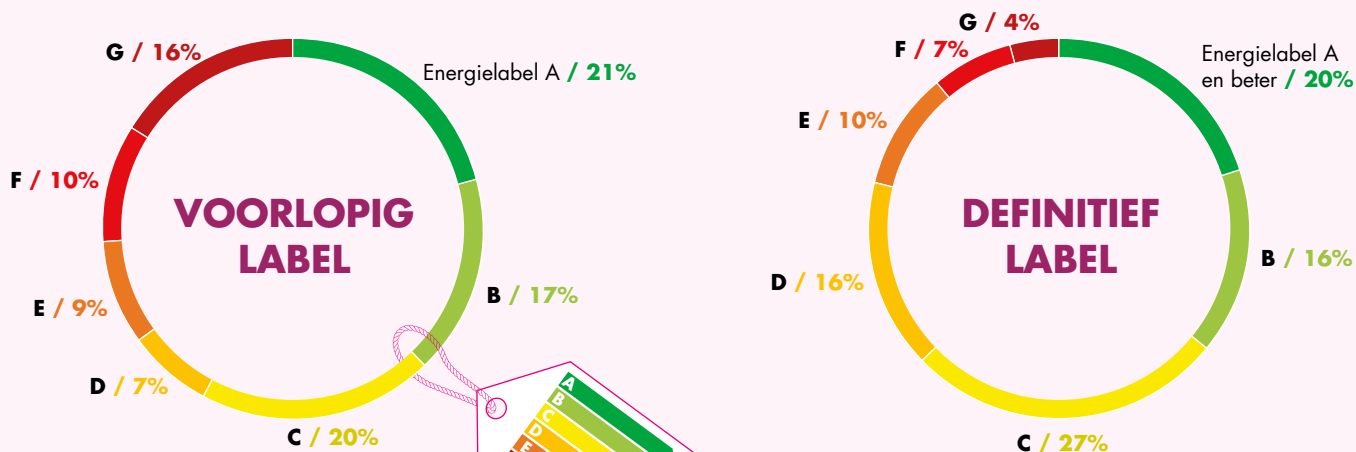
TRANSACTIES

— Aantal transacties (Kadaster) — Aantal woningen te koop

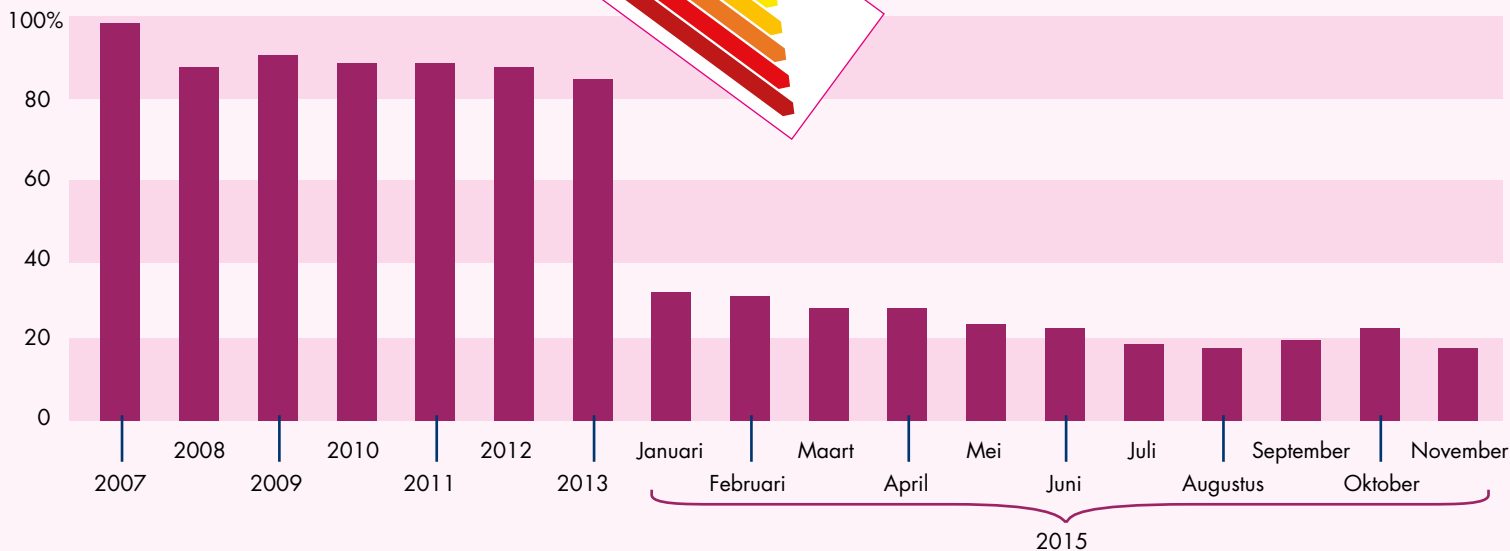


AANDEEL WONINGVERKOPEN ZONDER ENERGIELABEL GEDAALD

Om een woning te kunnen verkopen of verhuren heeft men een energielabel nodig. Sinds 1 juli 2015 handhaaft en controleert de overheid het label. Dit is goed terug te zien in het aandeel woningverkoppen zonder energielabel, dat na de invoering is gezakt van zo'n 85% tot onder de 20%. Vorig jaar waren er naar schatting meer dan 165.000 transacties van woningen met een energielabel. In de database van Funda stonden zo'n 151.000 woningen met een voorlopig energielabel en 43.000 woningen met een definitief label. Woningen met een definitief label worden positiever ingeschaald dan woningen die nog een voorlopig label hebben. Dit heeft te maken met de conservatieve inschatting van de voorlopige labels door de rijksoverheid. Overigens geven makelaars aan dat kopers en verkopers goed op de hoogte zijn van de verplichting van het label, maar dat de toegevoegde waarde nog nauwelijks wordt gevoeld.

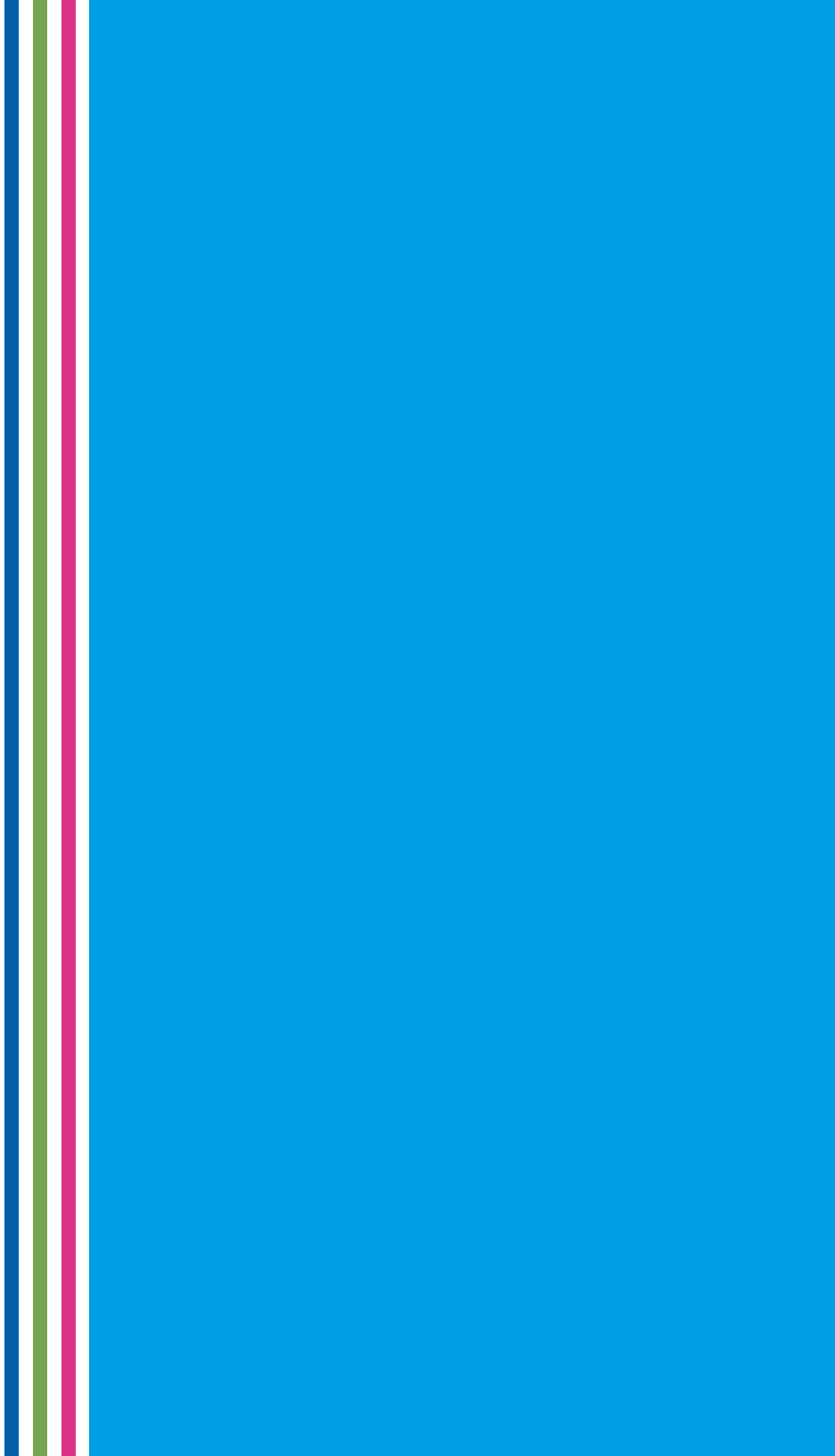


AANDEEL WONINGTRANSACTIES ZONDER ENERGIELABEL



BRON: RVO, FUNDA

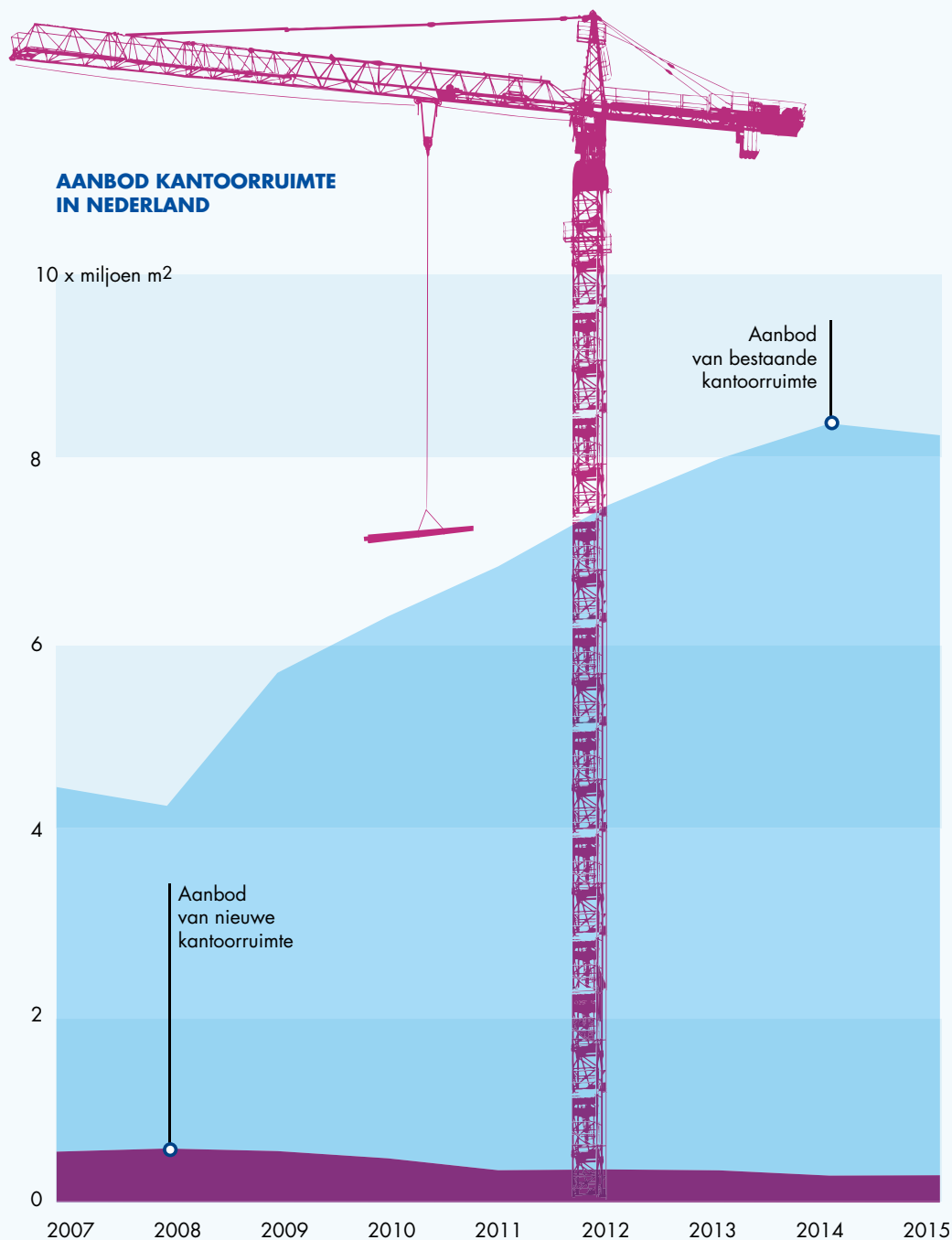
32



Business

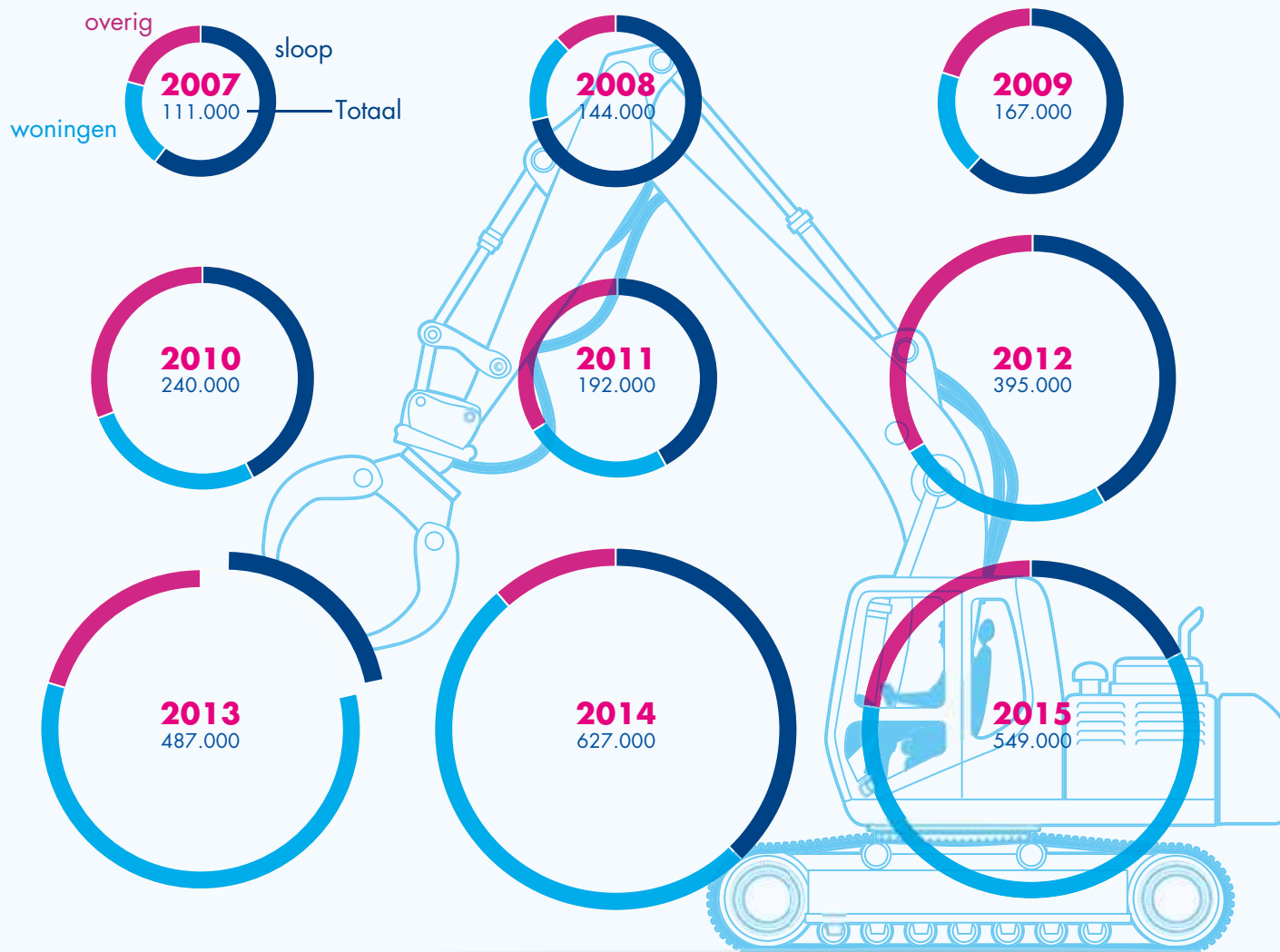
VOOR HET EERST DALING KANTOREN- LEEGSTAND

Een belangrijke meevaller voor de Nederlandse kantorenmarkt in 2015 was het feit dat het aanbod voor het eerst in jaren een duidelijke daling te zien gaf. Vooral het aanbod van bestaande, veelal wat verouderde kantoren ging omlaag. Dat kwam deels doordat een groot aantal leegstaande gebouwen aan de voorraad werd onttrokken. Overigens bleef het aanbod van nieuwbouwkantoorruimte vrijwel onveranderd. Toch was het beschikbare metrage beperkt. Op termijn dreigt zelfs een tekort, mochten er onvoldoende kantoren worden bijgebouwd.



HERBESTEMMING LEEGSTAANDE KANTOREN WINT TERREIN

Het onttrekken van kantoren aan de voorraad via sloop of herbestedding heeft de afgelopen jaren een hoge vlucht genomen. Ook in 2015 werden heel wat vierkante meters onttrokken, waarbij het opviel dat vooral het omzetten van leegstaande kantoren naar woningen aan populariteit won, wat werd aangewakkerd door de aantrekkende woningmarkt. Daarbij hielp het dat beleggers bereid waren om fors af te boeken op hun bezit, terwijl gemeenten soepeler waren met het aanpassen van bestemmingsplannen. In totaal kreeg bijna 330.000 vierkante meter kantoorruimte een woonbestemming.



BRON: BAK

KANTORENLEEGSTAND VOORAL LOKAAL PROBLEEM

Ultimo 2015 stond in Nederland ongeveer 8,5 miljoen vierkante meter kantoorruimte te huur of te koop, ofwel 17,3% van de totale kantorenvoorraad in ons land.

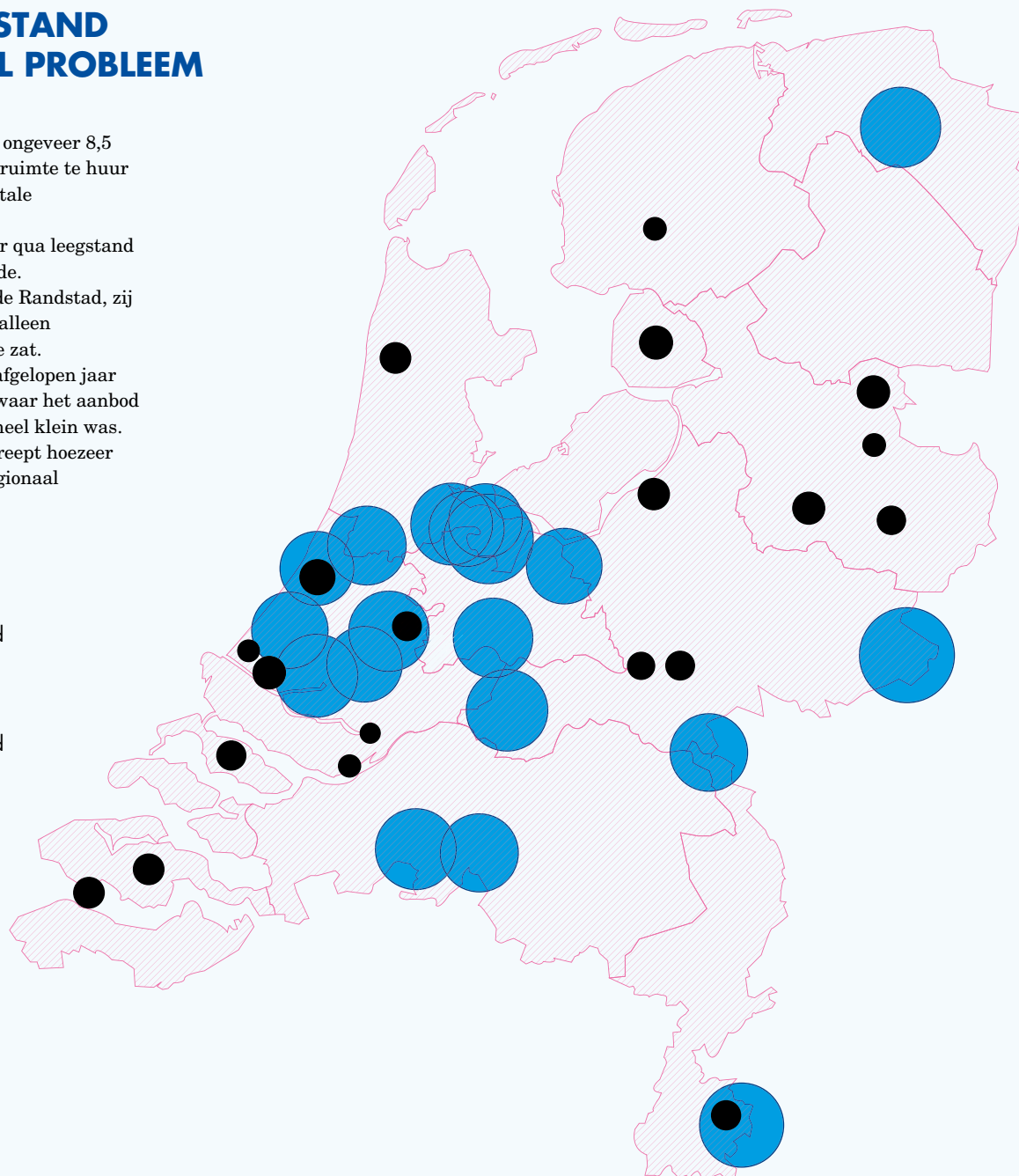
Heel wat gemeenten zaten echter qua leegstand ver boven dit landelijk gemiddelde.

Dat was met name het geval in de Randstad, zij het dat van de vier grote steden alleen Rotterdam boven het gemiddelde zat.

Opvallend genoeg waren er het afgelopen jaar ook veel gemeenten in ons land waar het aanbod als percentage van de voorraad heel klein was. Daarmee werd nog eens onderstreept hoezeer leegstand veelal een lokaal of regionaal probleem is.

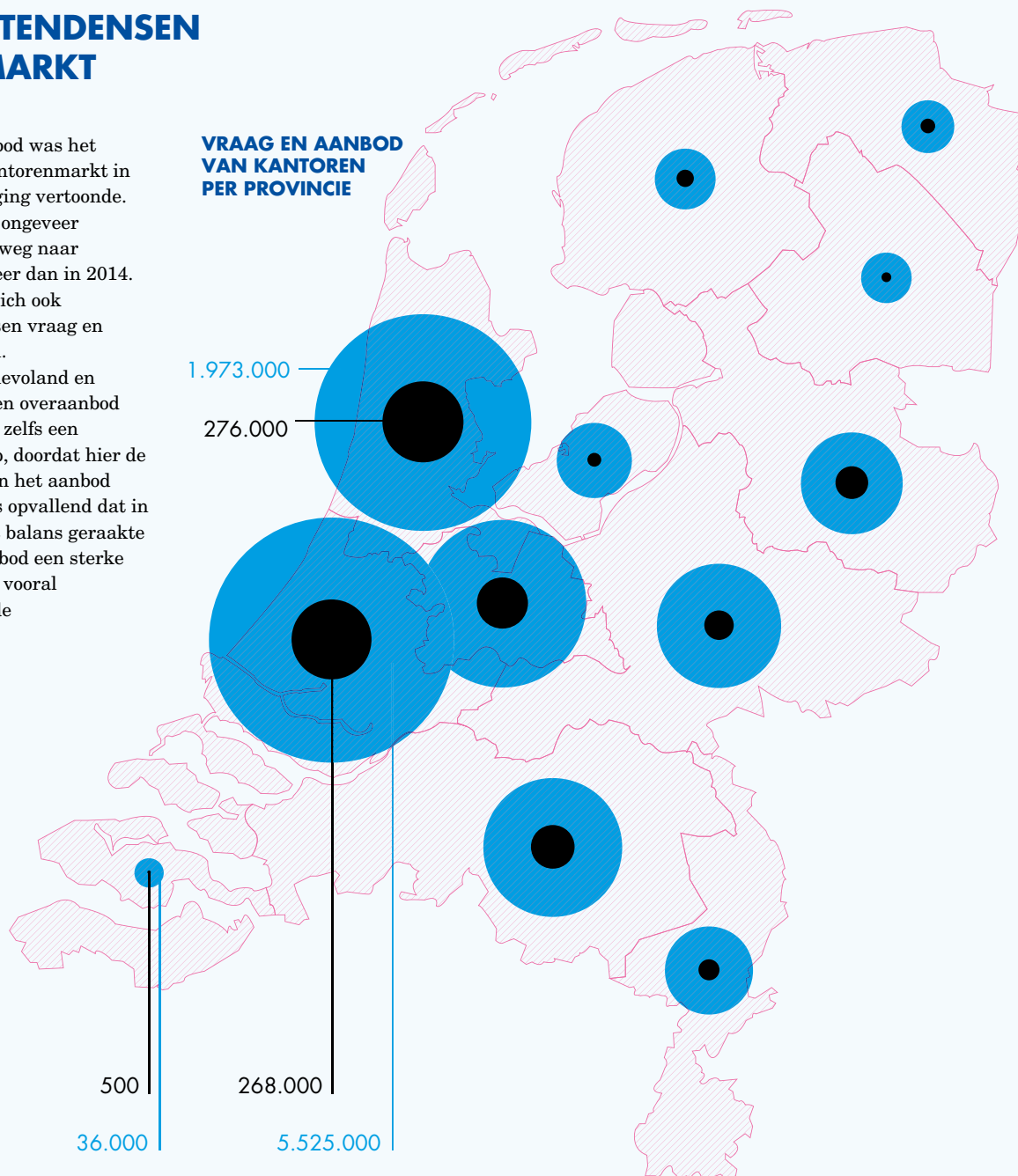
 Gemeenten in Nederland met veel leegstand

 Gemeenten in Nederland met weinig leegstand



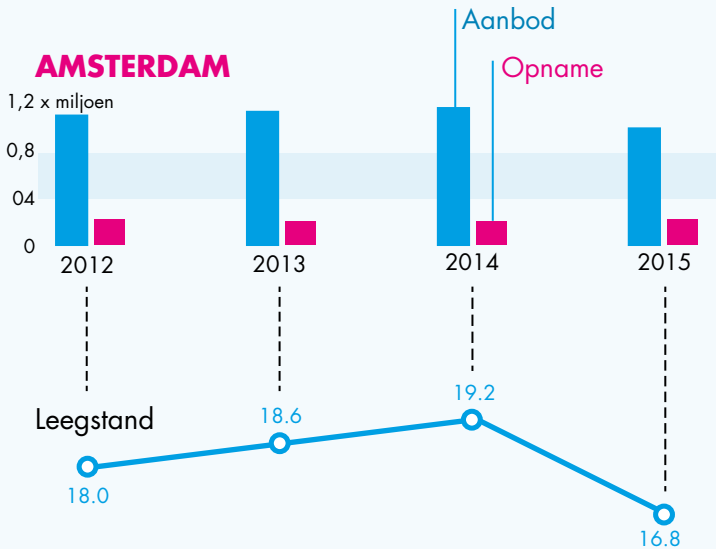
TEGENGESTELDE TENDENSEN OP KANTORENMARKT

Behalve een daling van het aanbod was het verder een meevaller voor de kantorenmarkt in Nederland dat de vraag een stijging vertoonde. In totaal vond op de vrije markt ongeveer 880.000 m² kantoorruimte haar weg naar bedrijven en instellingen, 5% meer dan in 2014. Hoe positief de kantorenmarkt zich ook ontwikkelde, de verhouding tussen vraag en aanbod was niet overal optimaal. Vooral de provincies Drenthe, Flevoland en Zeeland kampen in 2015 met een overaanbod van kantoren. In Flevoland trad zelfs een verslechtering van de situatie op, doordat hier de vraag naar kantoren tegenviel en het aanbod verder opliep. Het was overigens opvallend dat in de provincie Zuid-Holland de uit balans geraakte verhouding tussen vraag en aanbod een sterke verbetering vertoonde, wat daar vooral toegeschreven kon worden aan de verhoogde vraag.

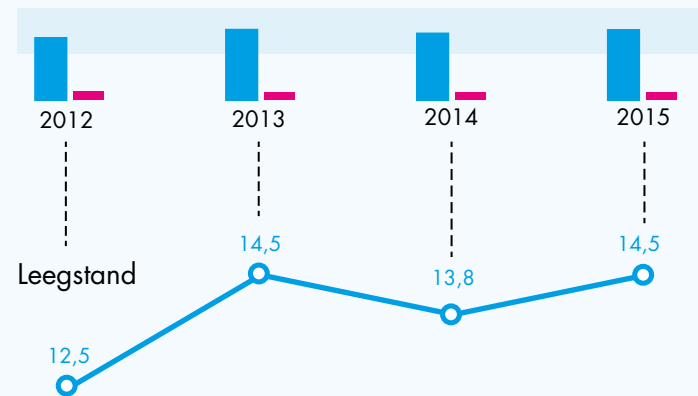


POSITIEVE ONTWIKKELING KANTORENMARKTEN VIER GROTE STEDEN

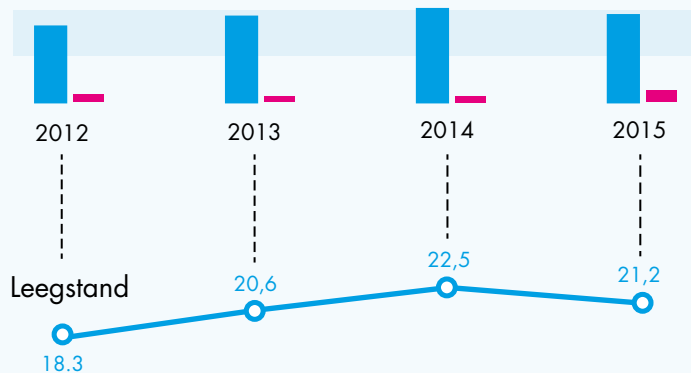
De kantorenmarkten in de vier grote steden gaven in het algemeen een positieve ontwikkeling te zien, waarbij de vraag omhoogging en het aanbod een daling liet zien. Overigens kwam in Utrecht de vraag naar kantoren vorig jaar niet goed van de grond, wat daar in een lager transactievolume uitmondde. In Den Haag werd weliswaar meer kantoorruimte verhuurd en verkocht, maar daar stond tegenover dat het aanbod niet kon worden teruggebracht. Het meest positief was de situatie in Amsterdam. Tegenover een toename van de vraag stond een belangrijke daling van het aanbod.



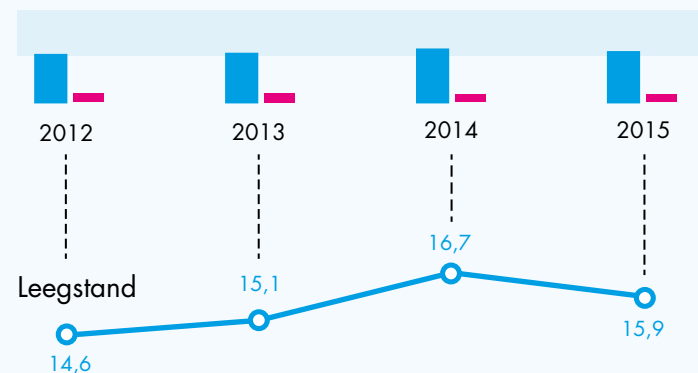
DEN HAAG



ROTTERDAM



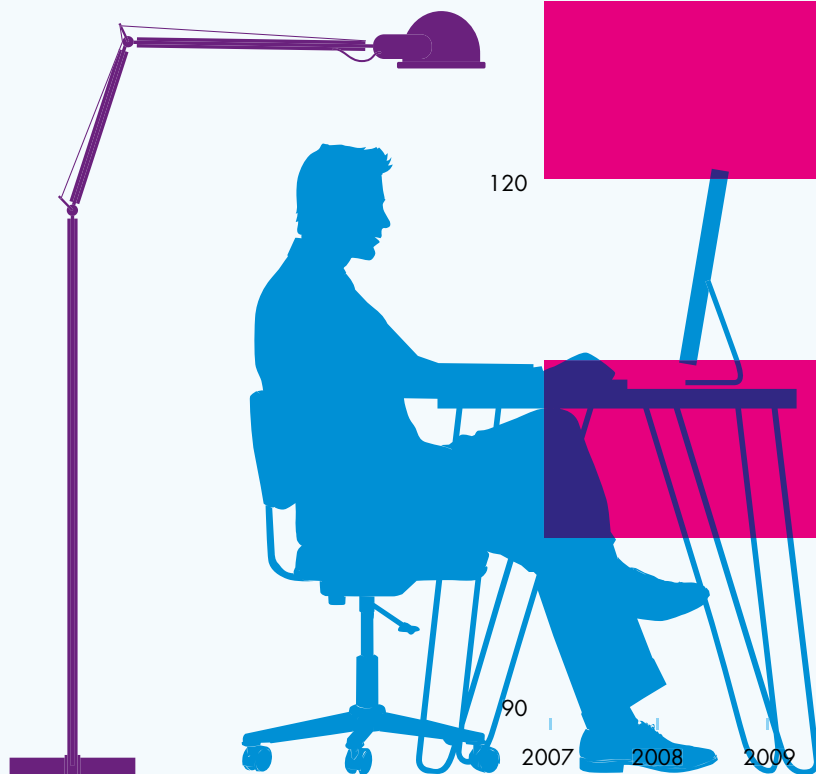
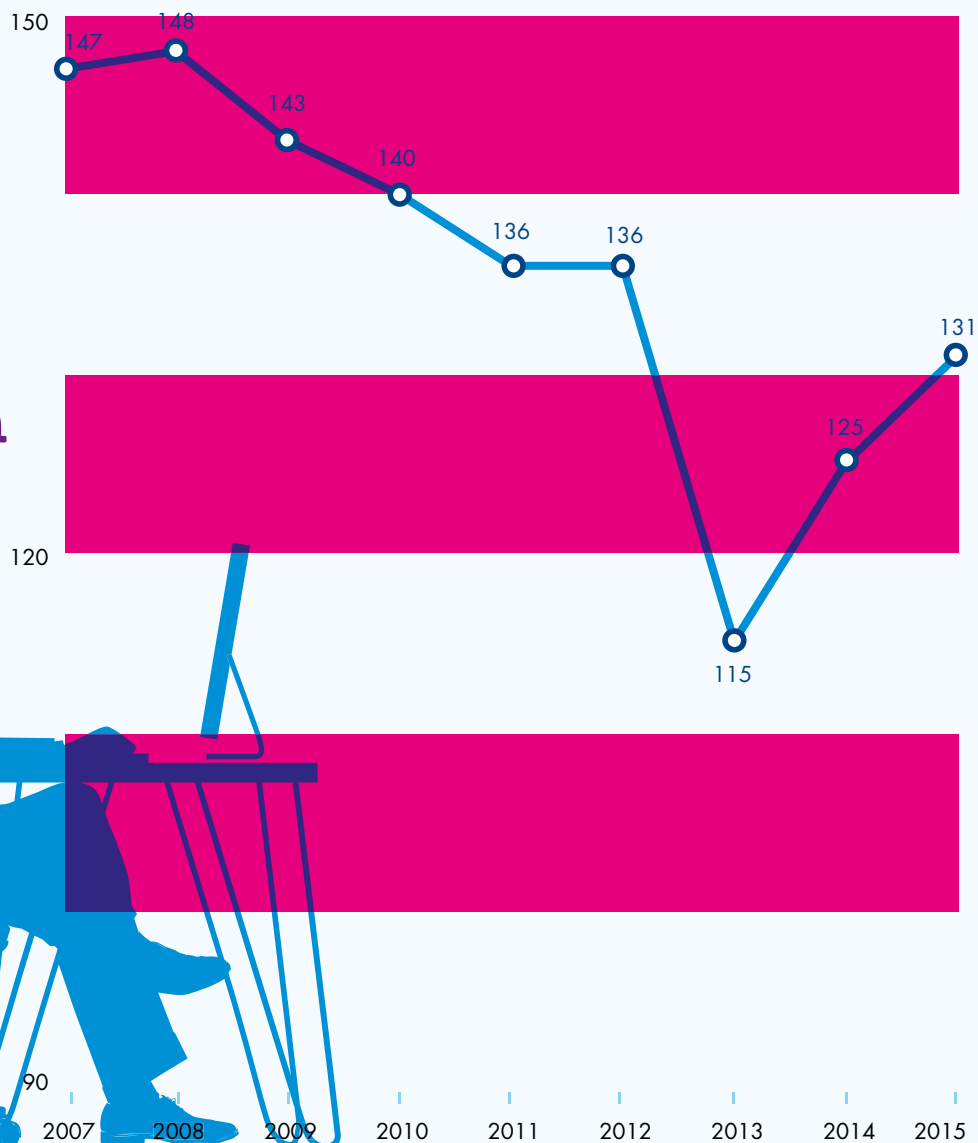
UTRECHT



HUURPRIJS VAN KANTOORRUIMTE IETS OMHOOG

Onder invloed van de licht verbeterde marktomstandigheden ging de gemiddelde huurprijs van bestaande kantoorruimte vorig jaar opnieuw omhoog. Ofschoon de stijging niet groot was, vormde zij wel een indicatie van de toegenomen vraag naar kwalitatief betere kantoren. De grote steden – met name die in de Randstad – profiteerden hiervan het meest. Elders stonden de huurprijzen nog onder druk. Overigens waren ook in 2015 eigenaren van gebouwen bereid om huurders tegemoet te komen in de vorm van huurvrije periodes en andere incentives.

GEMIDDELTE HUURPRIJS VAN BESTAANDE KANTOORRUIMTE

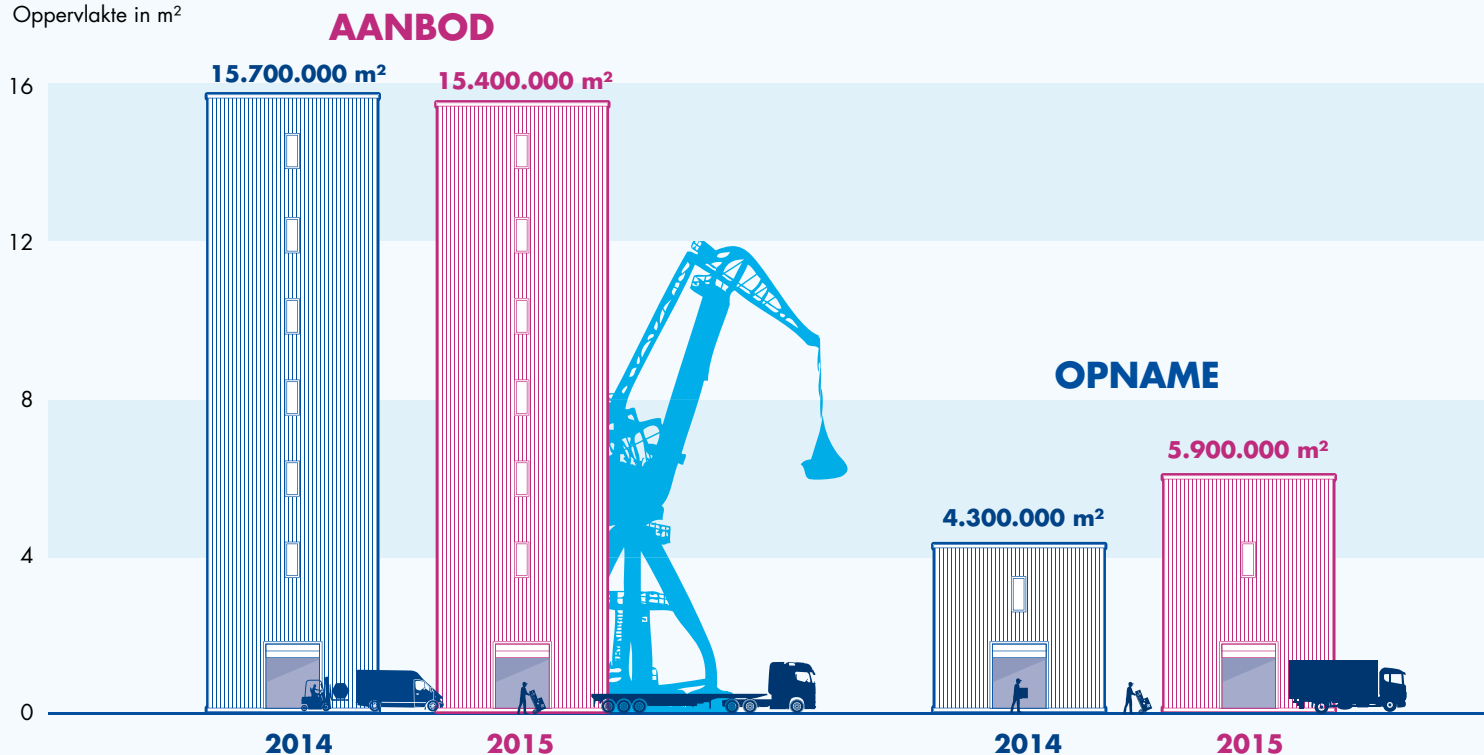


HERSTEL OP BEDRIJFSRUIMTEMARKT

AANBOD EN OPNAME BEDRIJFSRUIMTE

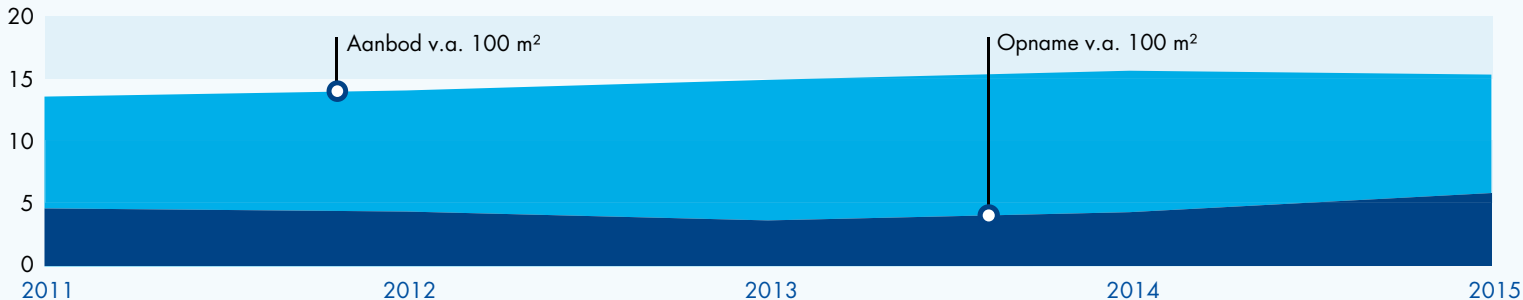
Oppervlakte in m²

De Nederlandse bedrijfsruimtemarkt heeft in 2015 een voorzichtig herstel te zien gegeven. Voor het eerst in vier jaar daalde het aantal leegstaande bedrijfsgebouwen. Eind 2015 stond in totaal ongeveer 15,4 miljoen vierkante meter te huur of te koop. Ook de vraag ontwikkelde zich positief; de opname van opslag- en productieruimten steeg vorig jaar met maar liefst 35%.



ONTWIKKELING AANBOD EN OPNAME BEDRIJFSRUIMTE

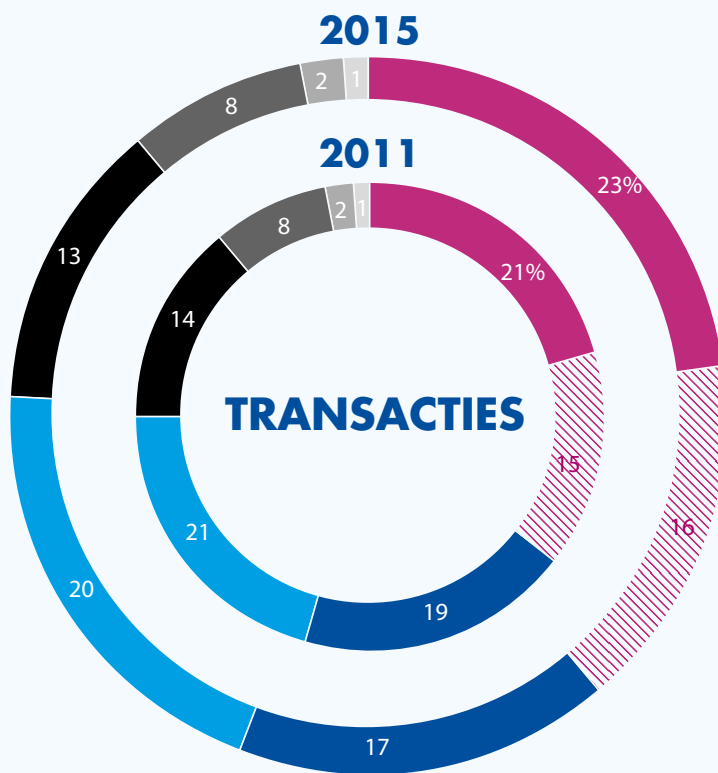
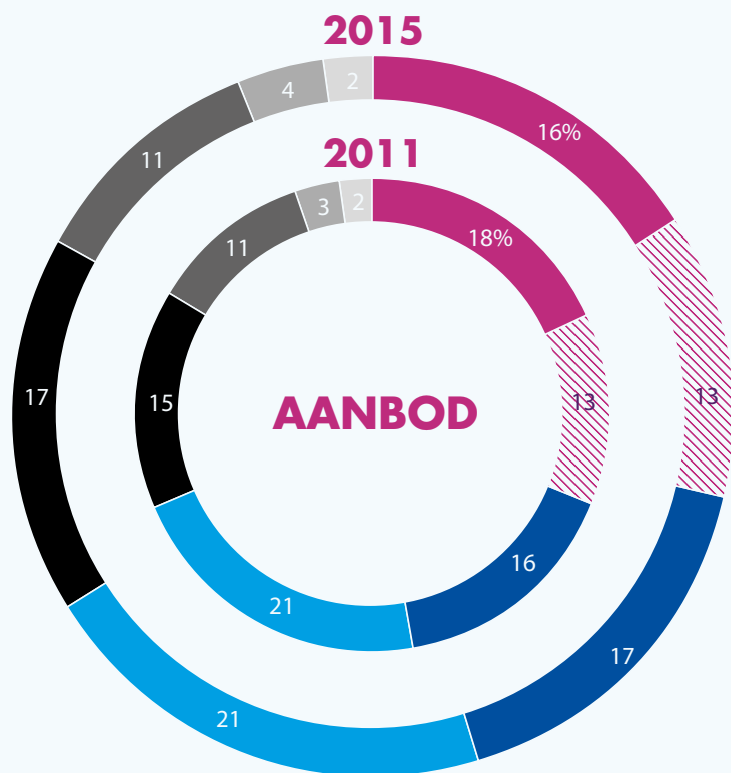
Oppervlakte in miljoen m²



VEEL VRAAG NAAR KLEINSCHALIGE BEDRIJFSRUIMTEN

AANBOD EN TRANSACTIES BEDRIJFSRUIMTE NAAR GROOTTEKLASSE IN PERCENTAGES

Ruim de helft van de huur- en kooptransacties die in 2015 hebben plaatsgevonden, betreft een bedrijfsruimte kleiner dan 500 vierkante meter. Slechts 1% van de transacties op de bedrijfspuimtemarkt had betrekking op een gebouw groter dan 10.000 vierkante meter. Ook aan de aanbodkant domineerden de kleine bedrijfsruimten als het gaat om aantallen. Overigens is het beeld de afgelopen jaren nauwelijks veranderd.

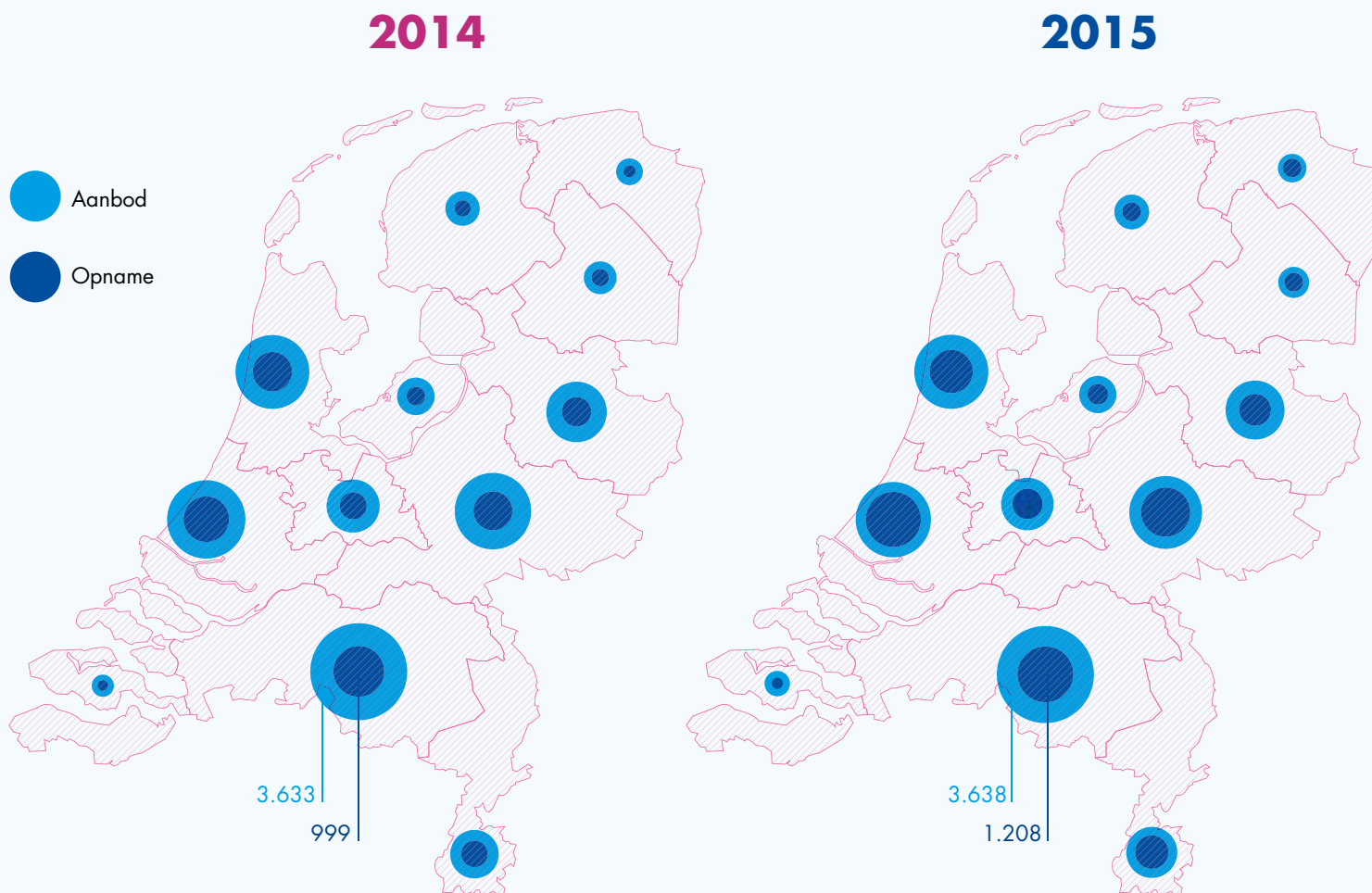


BETERE VERHOUDING TUSSEN VRAAG EN AANBOD

AANBOD EN OPNAME BEDRIJFSRUIMTE PER PROVINCIE

Oppervlakte in m² x 1.000

De verhouding tussen opname en aanbod van bedrijfsruimten is, afgezien van in de provincie Zeeland, vorig jaar overal verbeterd. In het bijzonder de provincies Groningen, Gelderland en Zuid-Holland sprongen eruit, mede dankzij een flinke toename van de vraag naar bedrijfsruimten.



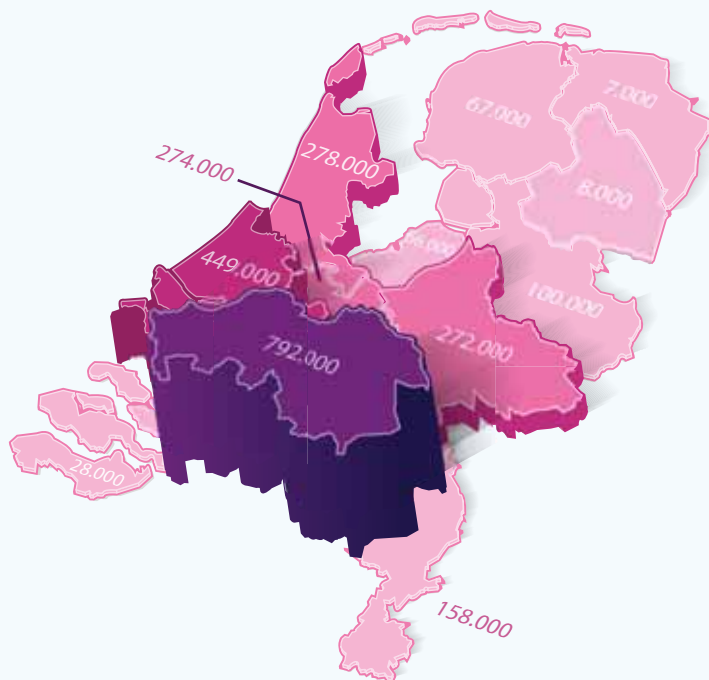
RECORDOPNAME LOGISTIEK VASTGOED

OPNAME EN AANBOD VAN LOGISTIEK VASTGOED NAAR PROVINCIE

Het jaar 2015 was een goed jaar voor de logistieke vastgoedsector. Op de vrije markt werd ruim 20% meer logistieke ruimte opgenomen dan het jaar ervoor. De vraag richtte zich voor een belangrijk deel op de provincies Noord-Brabant en Zuid-Holland. De toename van de opname kwam vooral voor rekening van zogenoemde build-to-suit distributiecentra. Behalve door een toename van de vraag werd de markt ook gekenmerkt door een daling van de leegstand. Aan het eind van het jaar stond ongeveer 2,5 miljoen vierkante meter te huur of te koop, 15% minder dan eind 2014.

Oppervlakte in m²

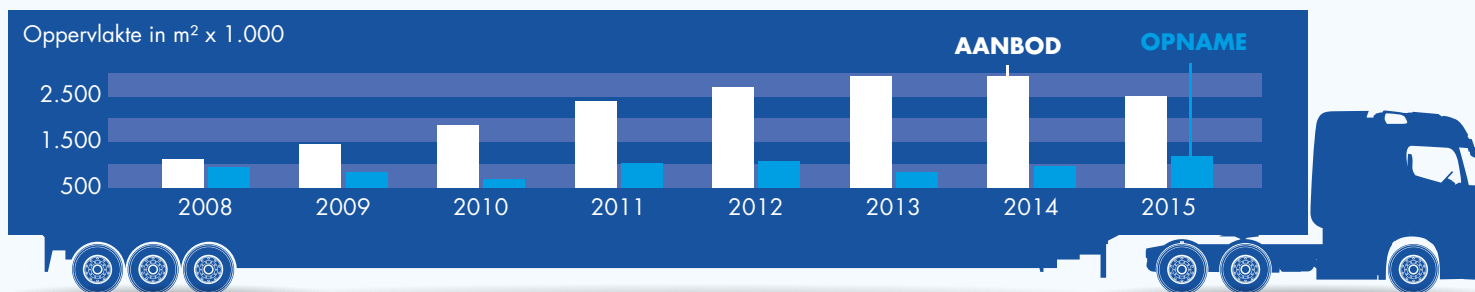
AANBOD



OPNAME



AANBOD EN OPNAME LOGISTIEK VASTGOED

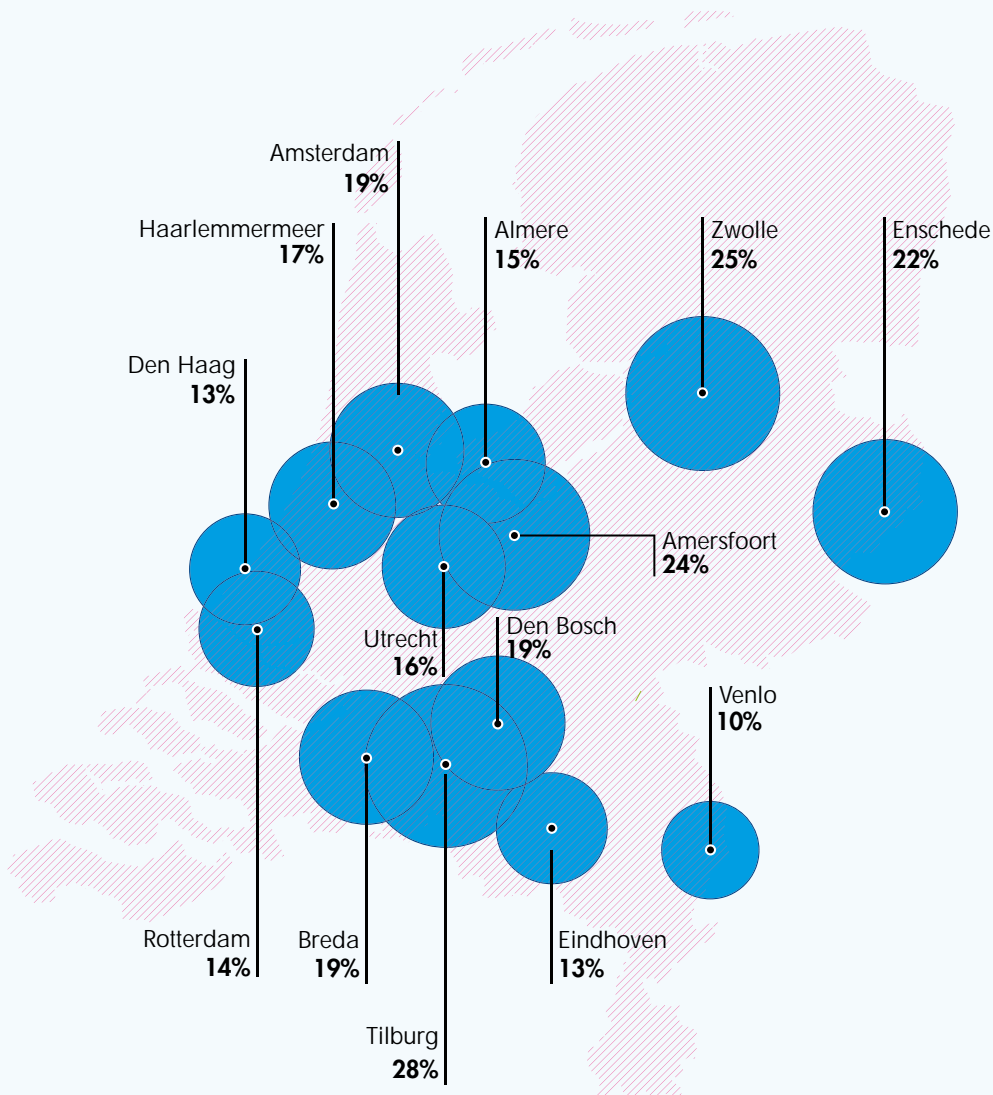


STRUCTUREEL AANBOD BLIJFT GROEIEN

BEDRIJFSRUIMTE LANGER DAN 3 JAAR IN AANBOD, GROTE GEMEENTEN

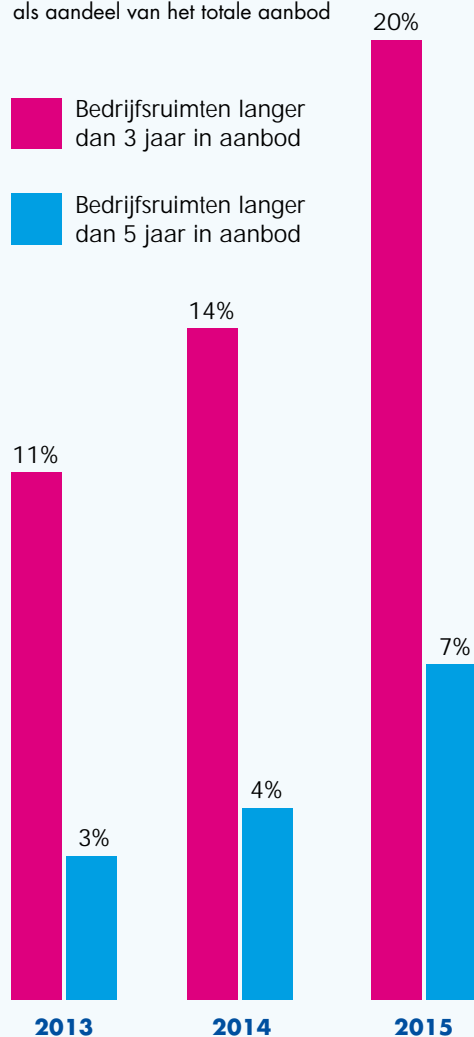
Structureel aanbod (aantal objecten) in procenten

Hoewel vorig jaar het totale aanbod van bedrijfsruimten afnam, steeg voor de tweede keer op rij de structurele leegstand, dat wil zeggen het aantal bedrijfspanden dat drie jaar of langer te huur of te koop wordt aangeboden. Eind 2015 stond 20% van de aangeboden bedrijfsruimten in Nederland structureel leeg. Een veel kleiner deel van het aanbod stond vijf jaar of langer leeg, namelijk zo'n 7%. De structurele leegstand van bedrijfsruimten was vorig jaar het hoogst in Tilburg en het laagst in Venlo.



STRUCTUREEL AANBOD

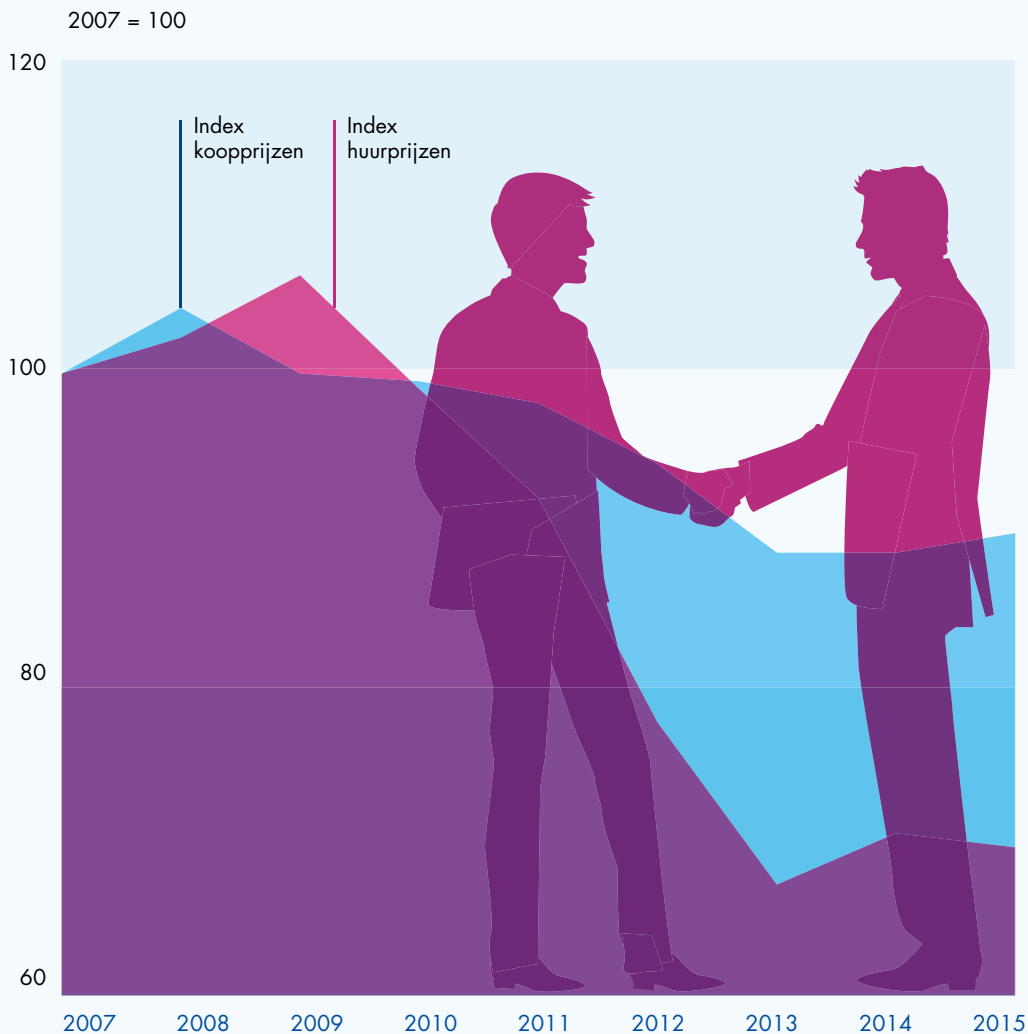
als aandeel van het totale aanbod



LICHTE VERBETERING HUURPRIJS BEDRIJFSRUIMTEN

In 2015 is de gemiddelde huurprijs van bedrijfsruimten licht gestegen, en wel van 46 euro per vierkante meter naar 47 euro per vierkante meter. Toch lag vorig jaar de gemiddelde huurprijs nog duidelijk onder het niveau van de jaren 2010-2012. Anders verging het vorig jaar de gemiddelde koopprijs van bedrijfsruimten. Die ging namelijk verder omlaag. In het algemeen is de gemiddelde koopprijs sinds 2007 sterker gedaald dan de gemiddelde huurprijs.

ONTWIKKELING KOOP- EN HUURPRIJZEN BEDRIJFSRUIMTE



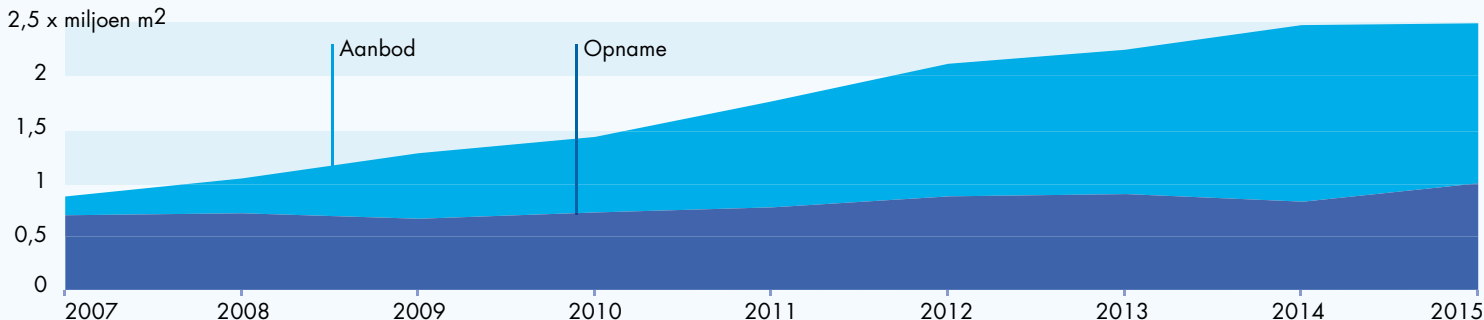
MEDIANE TRANSACTIEPRIJZEN BEDRIJFSRUIMTE, IN €

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Koop (m ² v.o.n.)	704	654	552	478	500	495
Huur (m ² / jaar)	52	51	49	46	46	47

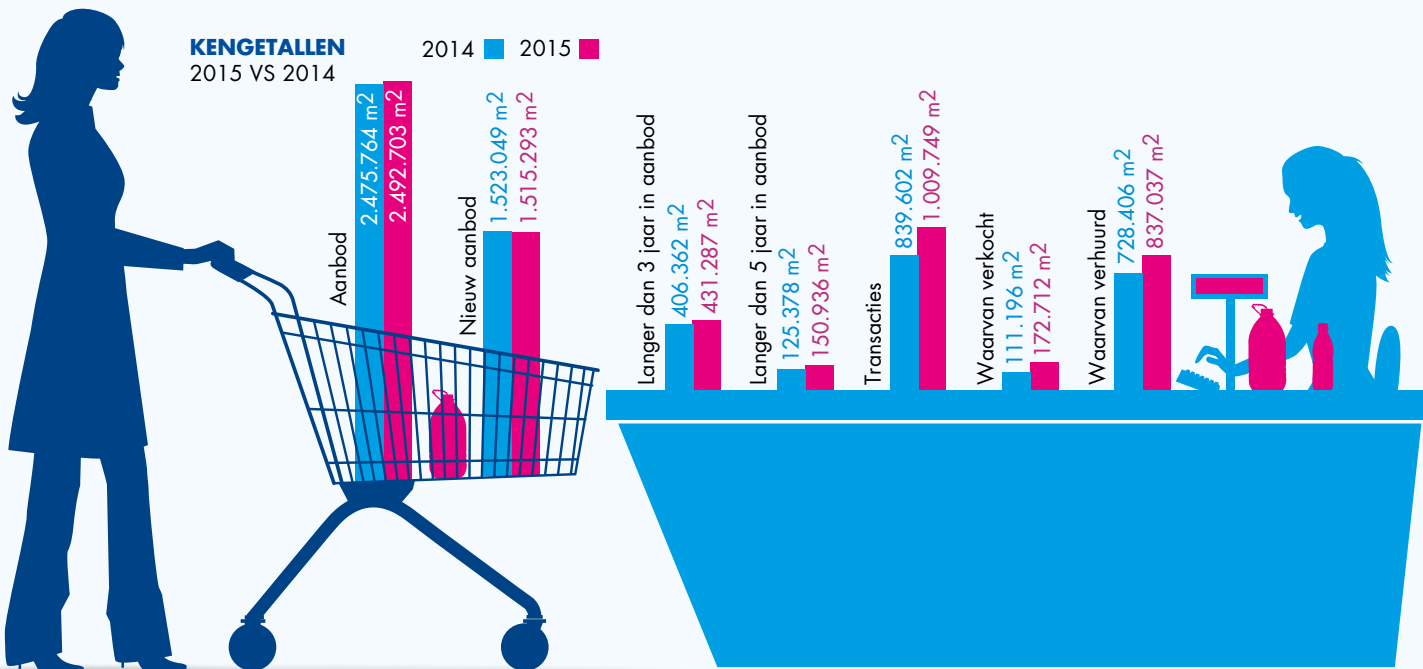
MEER VRAAG NAAR WINKELS, MAAR OOK MEER STRUCTURELE LEEGSTAND

Hoewel een aantal grote detailhandelsketens vorig jaar failliet ging, was 2015 geen slecht jaar voor de Nederlandse winkelmarkt. Het aanbod van leegstaande winkels stabiliseerde, terwijl daarnaast meer winkelruimte werd verhuurd en verkocht. Het structurele aanbod nam desondanks wel toe. Het aantal vierkante meters winkelruimte dat langer dan drie jaar wordt aangeboden, steeg vorig jaar met 6%. Het metrage dat langer dan vijf jaar wordt aangeboden, ging zelfs met 20% omhoog.

AANBOD EN OPNAME



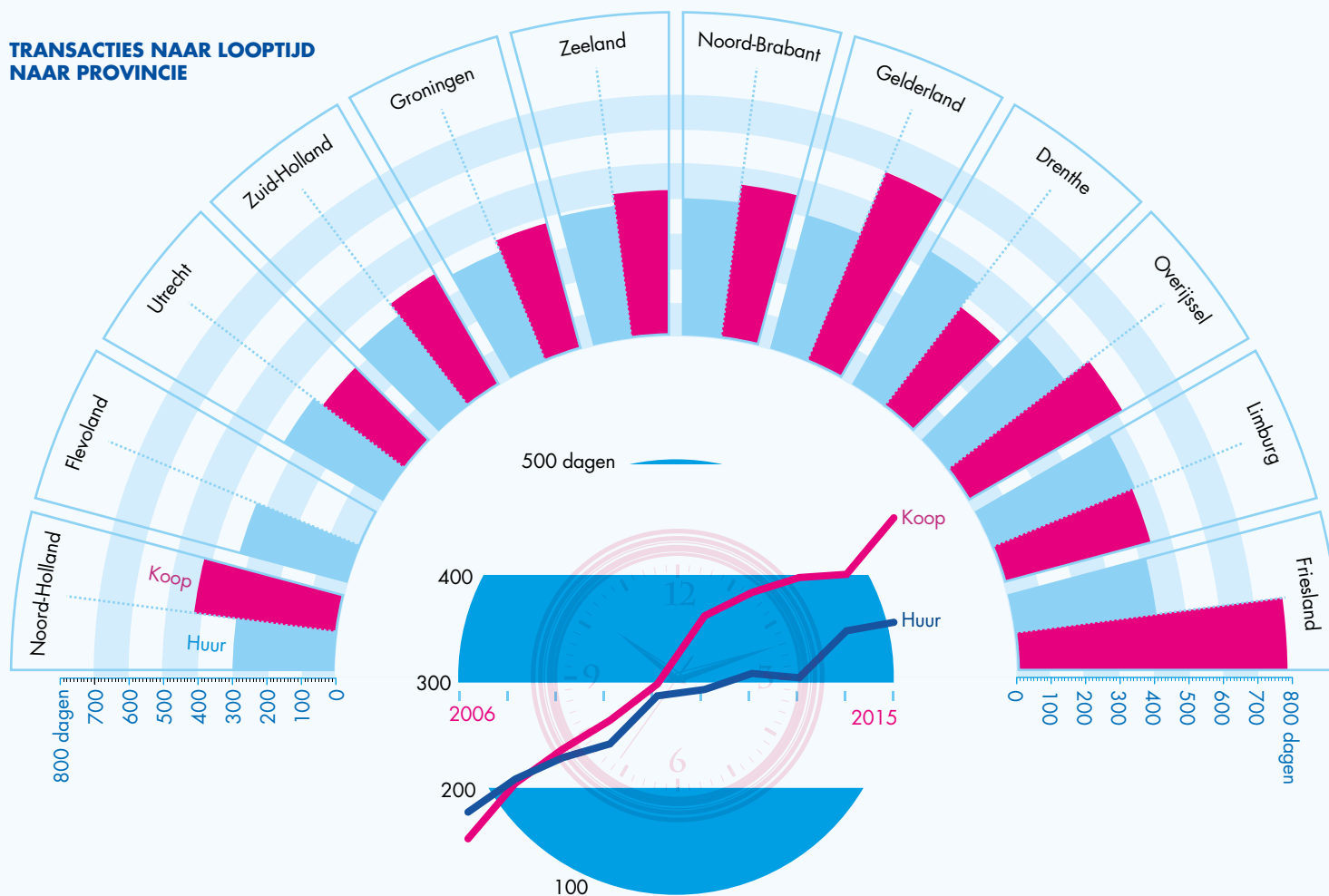
KENGETALLEN 2015 VS 2014



TRANSACTIES KOSTEN MEER TIJD

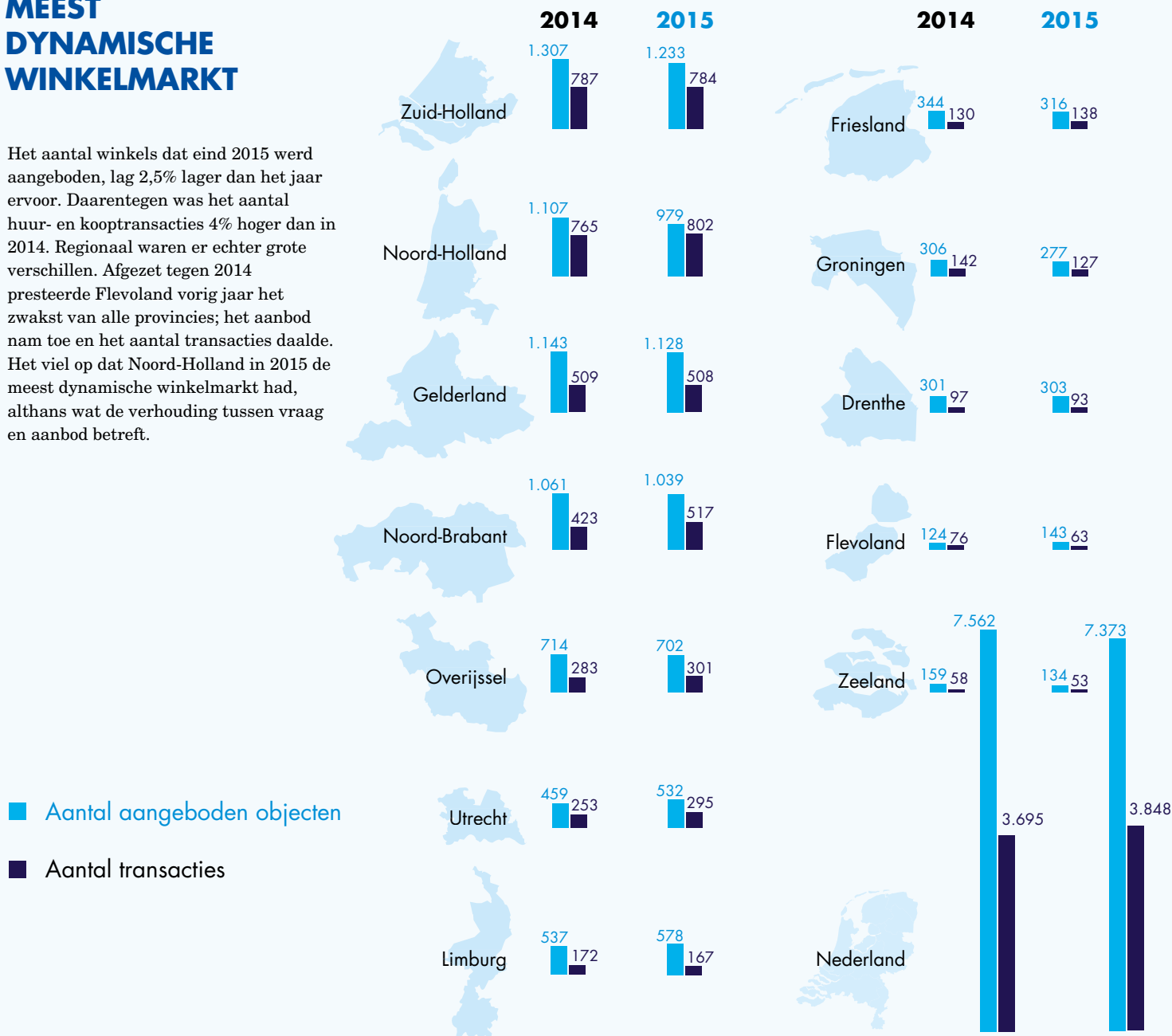
Ondanks het feit dat er meer vraag was naar winkelruimte, duurde het in 2015 langer om een huurtransactie tot stand te brengen. Gemiddeld kostte het bijna een jaar om voor een winkel een nieuwe huurder te vinden, ofwel 1,5 maand langer dan in 2014. Bij kooptransacties duurde het zelfs nog iets langer om een winkelpand gevuld te krijgen. Ook in geografische zin waren er verschillen. Zo was in de Randstad de looptijd verhoudingsgewijs het kortst. In Friesland, Limburg en Overijssel daarentegen kostte het de meeste tijd om een leegstaande winkel te verhuren of te verkopen.

TRANSACTIES NAAR LOOPTIJD NAAR PROVINCIE



NOORD-HOLLAND MEEST DYNAMISCHE WINKELMARKT

Het aantal winkels dat eind 2015 werd aangeboden, lag 2,5% lager dan het jaar ervoor. Daarentegen was het aantal huur- en kooptransacties 4% hoger dan in 2014. Regionaal waren er echter grote verschillen. Afgezet tegen 2014 presteerde Flevoland vorig jaar het zwakst van alle provincies; het aanbod nam toe en het aantal transacties daalde. Het viel op dat Noord-Holland in 2015 de meest dynamische winkelmarkt had, althans wat de verhouding tussen vraag en aanbod betreft.



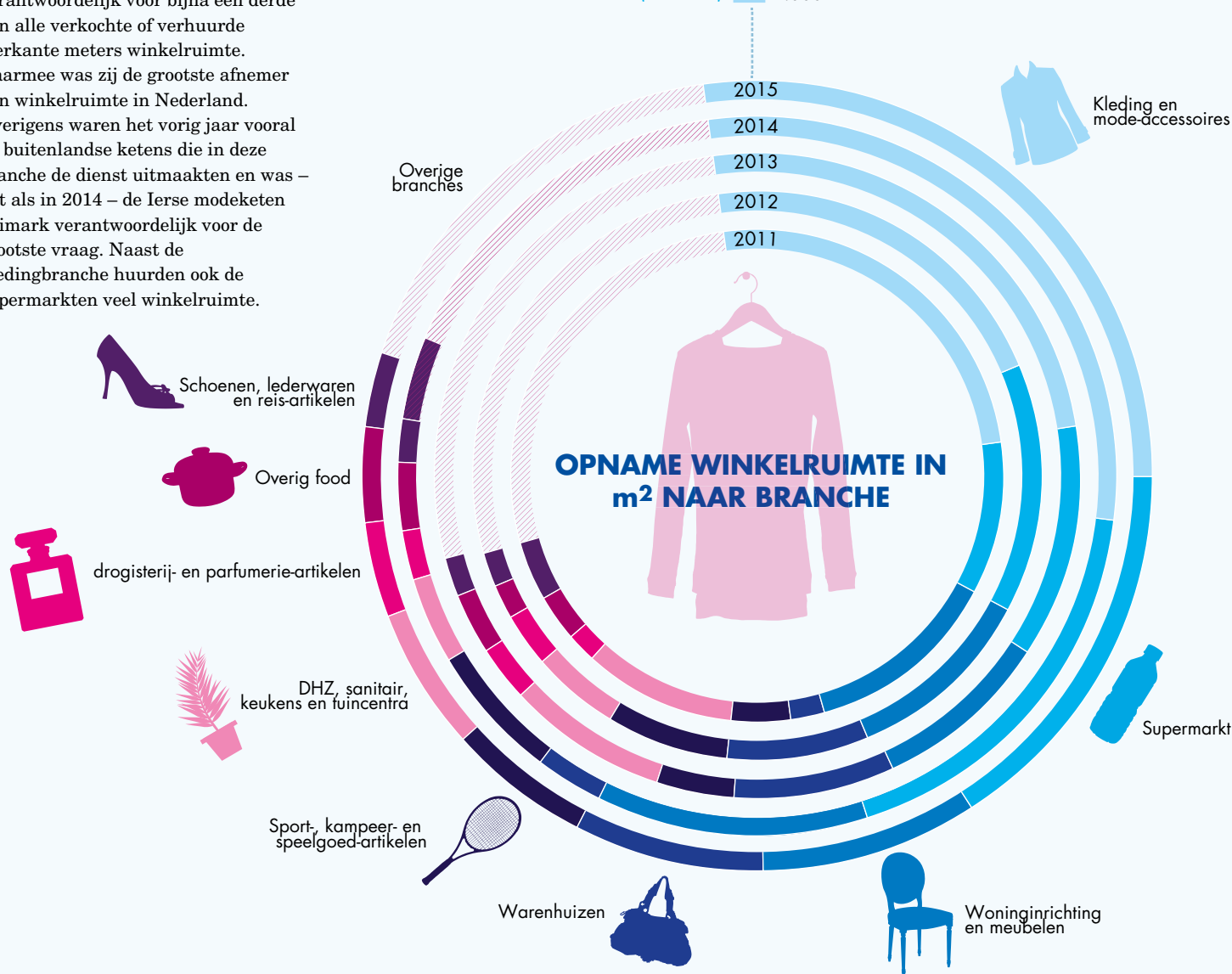
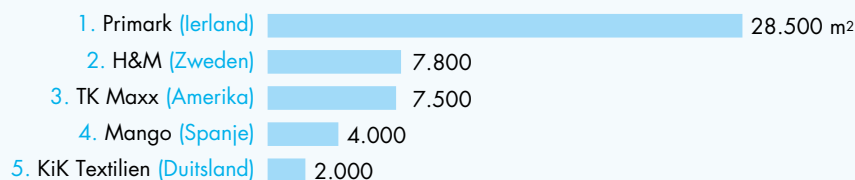
■ Aantal aangeboden objecten

■ Aantal transacties

BUITENLANDSE KLEDINGZAKEN DRIJVENDE KRACHT ACHTER WINKELOPNAME

De kledingbranche was in 2015 verantwoordelijk voor bijna een derde van alle verkochte of verhuurde vierkante meters winkelruimte. Daarmee was zij de grootste afnemer van winkelruimte in Nederland. Overigens waren het vorig jaar vooral de buitenlandse ketens die in deze branche de dienst uitmaakten en was – net als in 2014 – de Ierse modeketen Primark verantwoordelijk voor de grootste vraag. Naast de kledingbranche huurden ook de supermarkten veel winkelruimte.

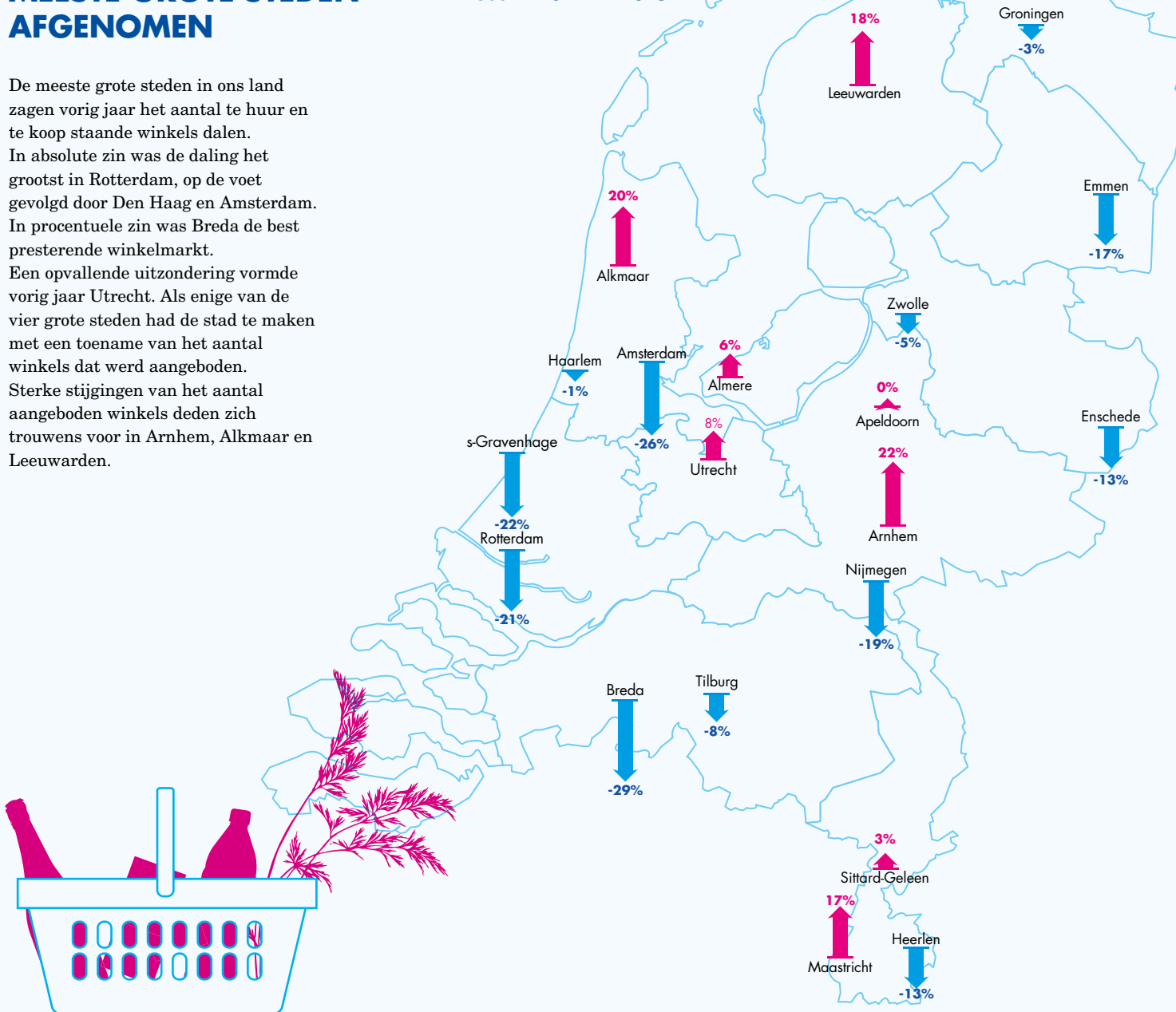
TOP 5 MODEKETENS NAAR OPNAME 2015



WINKELAANBOD IN MEESTE GROTE STEDEN AFGENOMEN

De meeste grote steden in ons land zagen vorig jaar het aantal te huur en te koop staande winkels dalen. In absolute zin was de daling het grootst in Rotterdam, op de voet gevolgd door Den Haag en Amsterdam. In procentuele zin was Breda de best presterende winkelmarkt. Een opvallende uitzondering vormde vorig jaar Utrecht. Als enige van de vier grote steden had de stad te maken met een toename van het aantal winkels dat werd aangeboden. Sterke stijgingen van het aantal aangeboden winkels deden zich trouwens voor in Arnhem, Alkmaar en Leeuwarden.

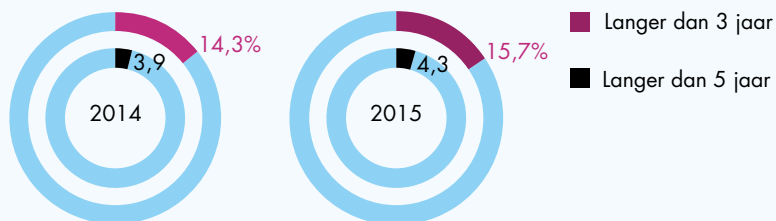
VERSCHIL IN % AANBOD OBJECTEN TUSSEN 2014 EN 2015



STRUCTUREEL AANBOD IN KLEINE GEMEENTEN HET HOOGST

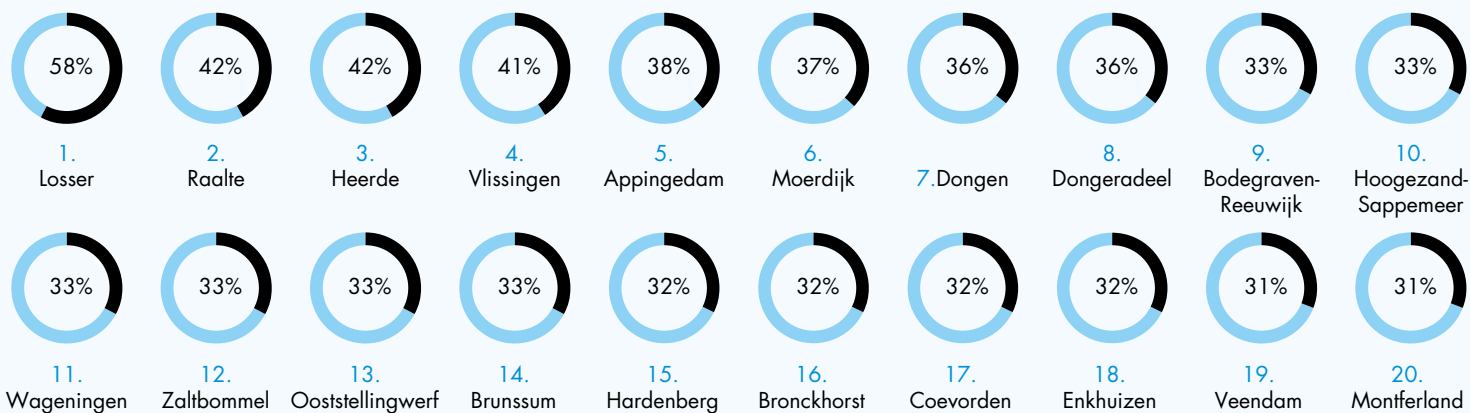
In 2015 is het structurele aanbod van winkelruimten verder toegenomen. Vooral de kleinere gemeenten met een niet-regionale winkelfunctie hadden het afgelopen jaar last van een hoog structureel aanbod, waarbij het bovendien opviel dat ze vrijwel allemaal buiten de Randstad lagen. Maar de leegstandsproblematiek beperkte zich niet uitsluitend tot de kleine gemeenten. Ook grote gemeenten als Leeuwarden, Enschede en Emmen hadden te maken met een groot aantal langdurig leegstaande winkels.

NEDERLAND ALS PERCENTAGE VAN HET WINKELAANBOD IN AANTAL



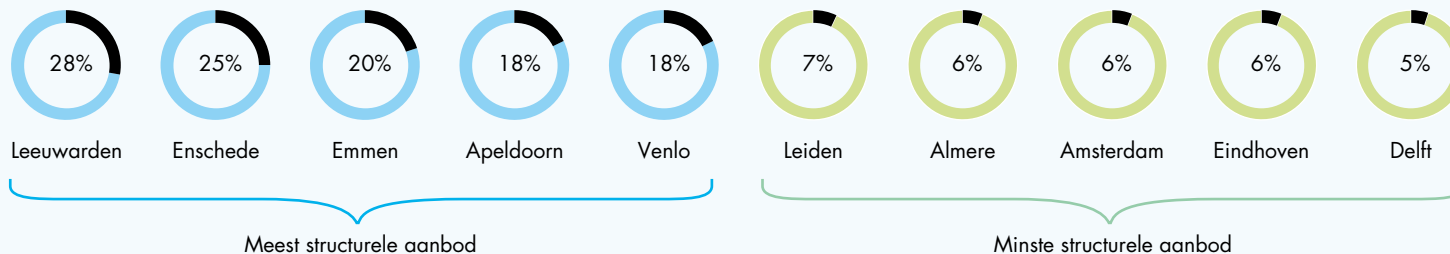
KLEINE EN MIDDELGROTE GEMEENTEN

■ Structurele aanbod als percentage van totale aanbod



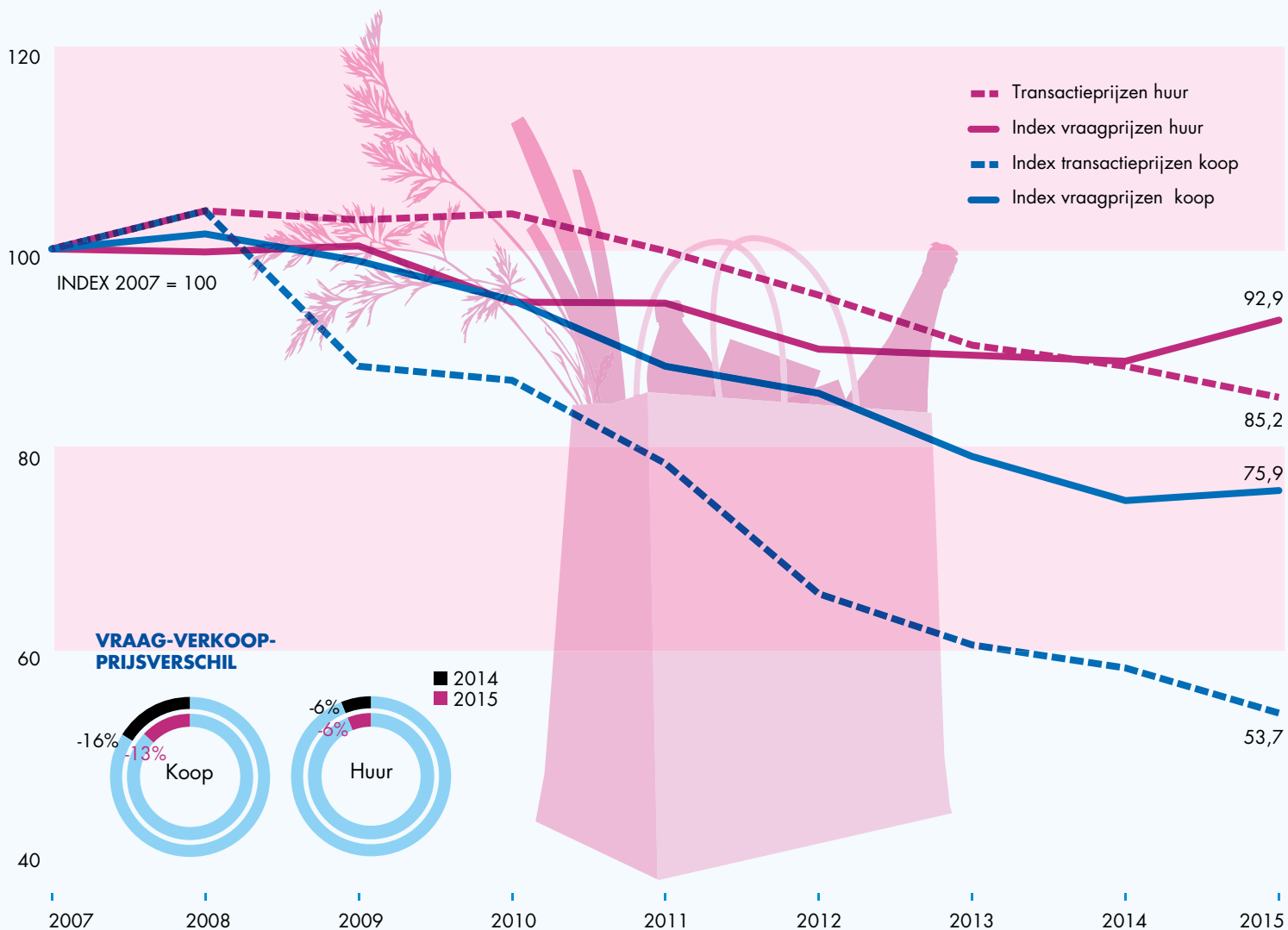
GROTE GEMEENTEN MET MEER DAN 100.000 INWONERS

■ Structurele aanbod als percentage van totale aanbod



VRAAGPRIJS OMHOOG, TRANSACTIONPRIJS OMLAAG

Een veelgehoorde klacht het afgelopen jaar was dat de winkelhuren te hoog zouden zijn, waardoor winkeliers moeite hadden het hoofd boven water te houden. De afgelopen jaren daalden de vraagprijzen maar marginaal. Sterker nog: de gemiddelde vraagprijs voor zowel koop- als huurobjecten ging in 2015 zelfs iets omhoog. Daar stond echter tegenover dat de transactieprizen vorig jaar wel een daling lieten zien.



HOGE HUURPRIJZEN IN HOOFDWINKELSTRATEN

Waar op veel locaties de gerealiseerde winkelhuren in 2015 licht daalden, werden in de hoofdwinkelstraten van de grote steden nog altijd hoge huren betaald. Amsterdam kende vorig jaar de hoogste huurprijzen van Nederland. Daarbij was de Kalverstraat met winkelhuren tot 3000 euro per vierkante meter per jaar de duurste winkelstraat van Nederland.

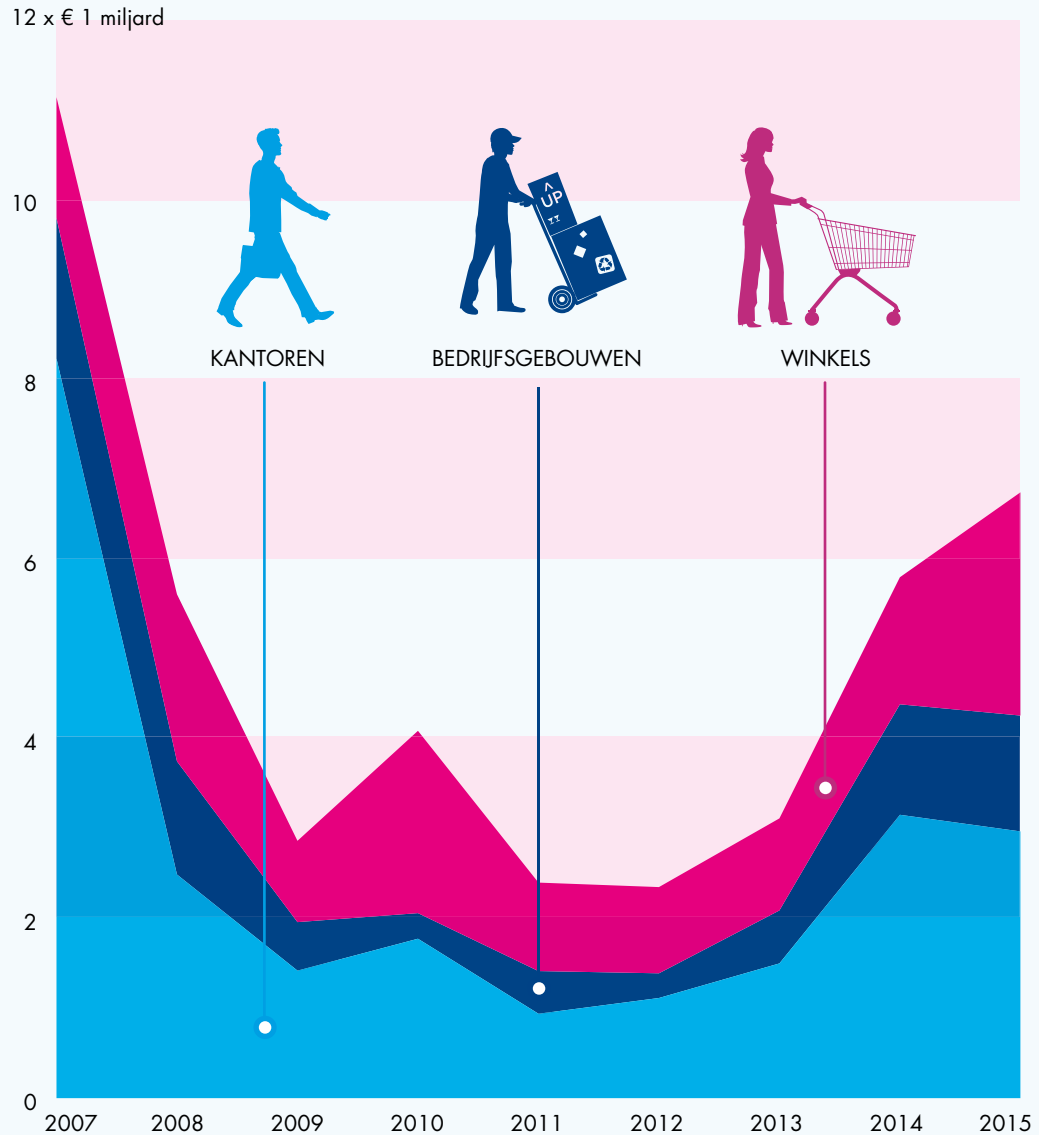
HUURPRIJS PER M² PER JAAR



GROTE ACTIVITEIT OP NEDERLANDSE BELEGGINGSMARKT

De beleggingsmarkt had in 2015 de wind stevig in de rug. Mede geholpen door de aanhoudend lage rente en de ruime beschikbaarheid van kapitaal investeerden beleggers bijna 7 miljard euro in commercieel vastgoed (kantoren, bedrijfsgebouwen en winkels). Hoewel de aandacht vooral uitging naar kantoren, was het opvallend dat in het bijzonder de interesse van beleggers in winkels en winkelcentra verder toenam. Ook logistiek vastgoed mocht zich in een grote belangstelling verheugen, met een investeringsvolume van circa 1 miljard euro. Of 2016 ook een goed beleggingsjaar wordt, moet worden afgewacht. Weliswaar is de vraag groot, maar de kans bestaat dat beleggers tegen een gebrek aan geschikte producten oplopen.

BELEGGINGEN IN COMMERCIEEL VASTGOED

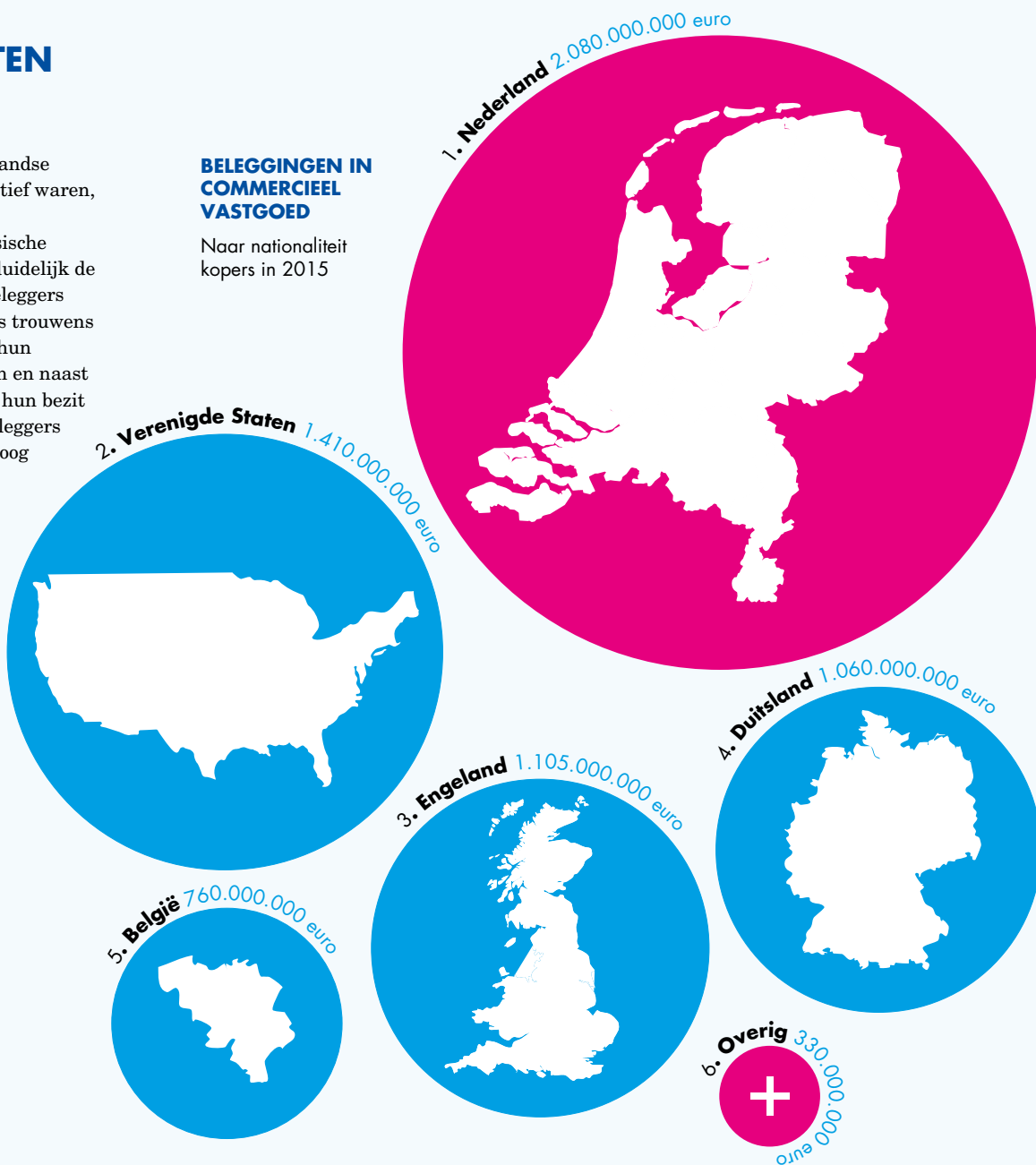


BUITENLANDSE BELEGGERS ZETTEN DE TOON

Vooral het feit dat veel buitenlandse beleggers het afgelopen jaar actief waren, droeg bij aan een hoog investeringsvolume. Angelsaksische investeerders voerden hierbij duidelijk de boventoon. Maar ook Duitse beleggers lieten van zich spreken. Net als trouwens de Nederlandse beleggers, die hun investeringen verder opvoerden en naast winkels ook veel kantoren aan hun bezit toevoegden. Angelsaksische beleggers daarentegen lieten vooral hun oog vallen op kantoren en distributiecentra.

BELEGGINGEN IN COMMERCEEL VASTGOED

Naar nationaliteit
kopers in 2015



56



Agrarisch
& landelijk

GOEDE RESULTATEN AKKERBOUWSECTOR, MAAR MINDER BEDRIJVEN VERKOCHT

De algemene stemming in de akkerbouwsector was in 2015 door de bank genomen niet slecht. Door goede productprijzen waren de bedrijfsresultaten vorig jaar positief. Daarnaast zette de schaalvergroting door en bleef de vraag naar grond binnen de akkerbouwsector op peil. Naar bedrijfsgebouwen was in de akkerbouwsector echter minder vraag. Dit had ook zijn weerslag op het aantal verkochte akkerbouwbedrijven (opstallen inclusief grond). Vorig jaar waren dit er slechts elf.

AANTAL AKKERBOUWBEDRIJVEN IN AANBOD EN VERKOCHT

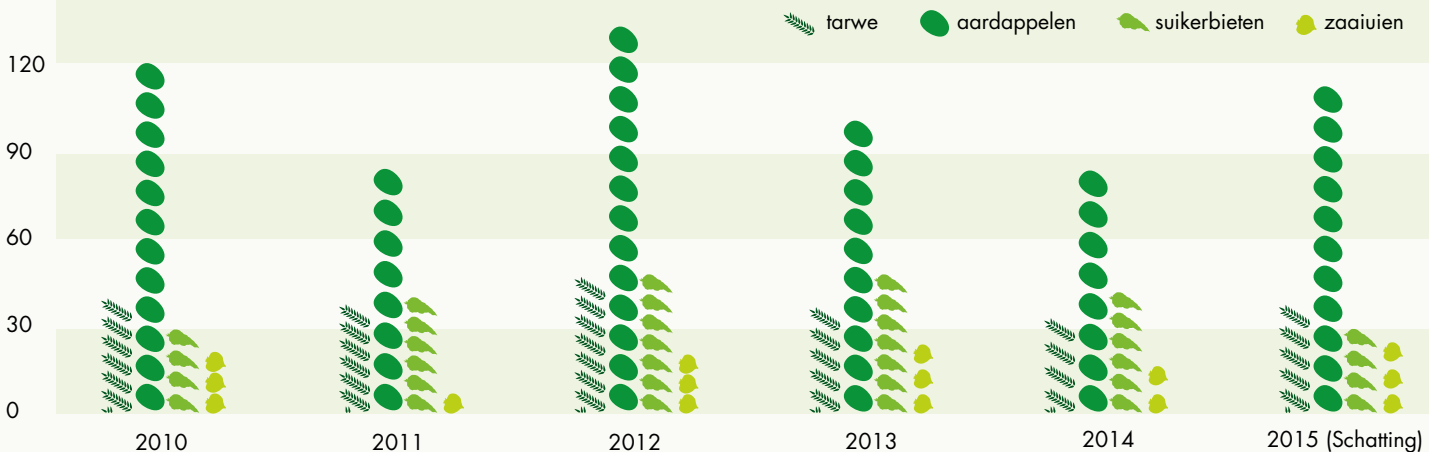


BRON: NVM

PRODUCTOPBRENGSTEN IN AKKERBOUWSECTOR

Gemiddelde opbrengst per bedrijf

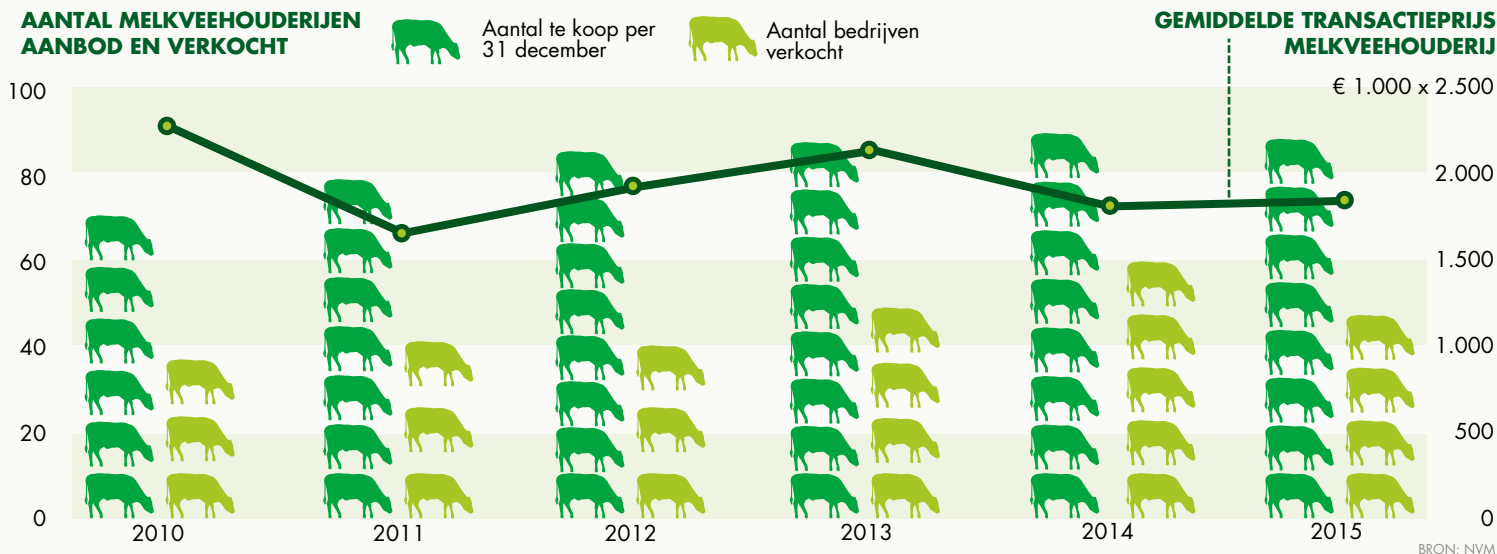
150 x 1.000 €



BRON: LEI

STAGNATIE IN DE MELKVEEHOUDERIJ

Melkveehouderijen kampten in 2015 met lage melkprices en onzekerheid over de introductie van het stelsel van fosfaatrechten. Hierdoor stagneerden de verkooptransacties van melkveebedrijven. Niettemin zette de schaalvergroting door. Vooral in de noordelijke provincies werd onverminderd grond bijgekocht. De prijzen van melkveehouderijen bleven in het algemeen stabiel, doordat de courante bedrijven die wél verkocht werden voor redelijke prijzen van de hand gingen.



PRIJS DIE DE BOER VOOR ZIJN MELK ONTVANGT

Productprijs melk, gemiddeld vet

50 € per 100 kilogram

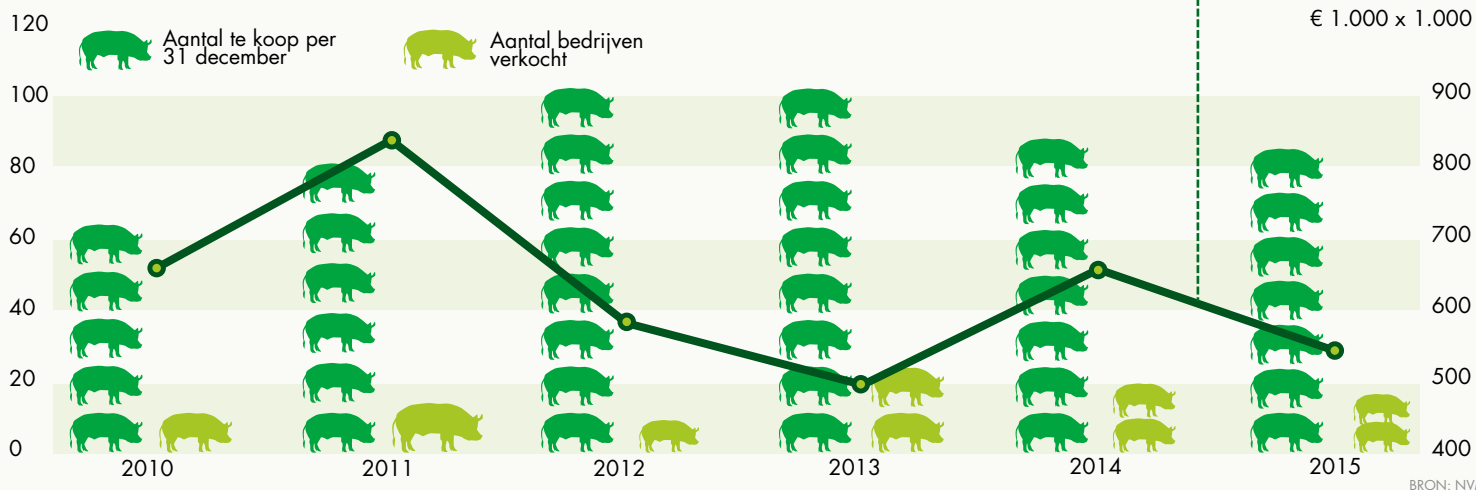


BRON: LEI

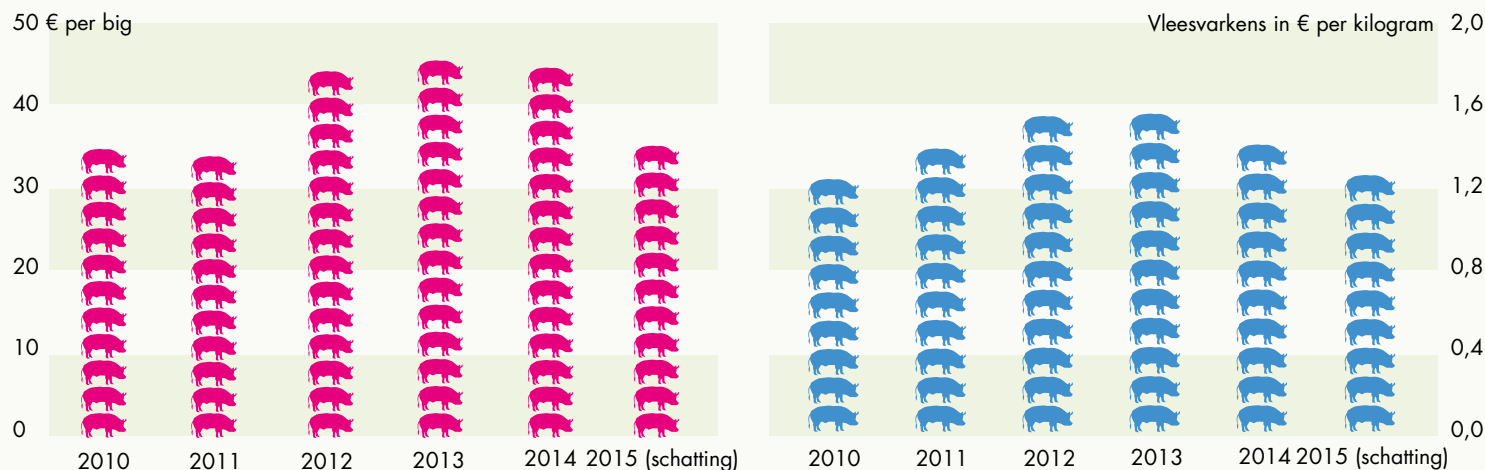
VARKENSSECTOR IN ZWAAR WEER

De varkenshouderijsector beleefde in 2015 een moeilijk jaar. In het bijzonder de lage varkensprijs was hier debet aan. Daarnaast bleef – door scherpe eisen aan milieu en dierenwelzijn – de kostprijs relatief hoog. Het aantal verkochte bedrijven was dan ook beperkt. Voor zover transacties plaatsvonden, ging het veelal om gedwongen verkopen. Hierdoor liep vorig jaar de gemiddelde transactieprijs terug, wat een negatieve invloed had op de marktwaarde van die varkensbedrijven die nog wel het hoofd boven water konden houden. Het aanbod van varkensbedrijven was eind 2015 nagenoeg gelijk aan dat van 2014.

AANTAL VARKENSHOUDERIJEN IN AANBOD EN VERKOCHT



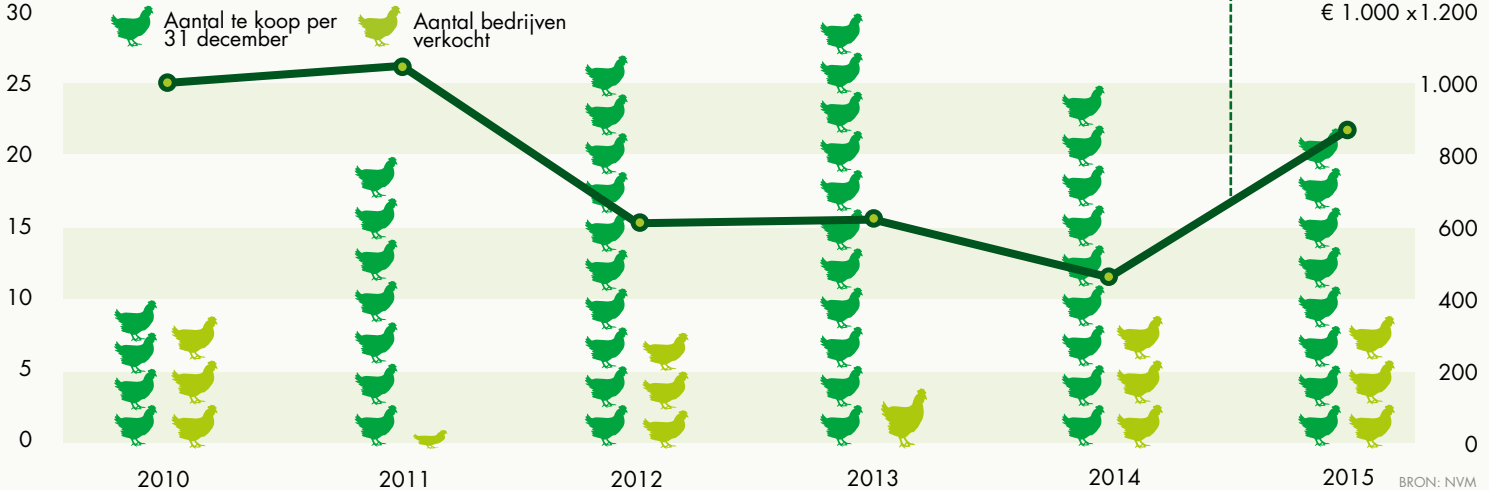
PRODUCTPRIJZEN IN VARKENSSECTOR



POSITIEVE RESULTATEN VOOR PLUIMVEESECTOR

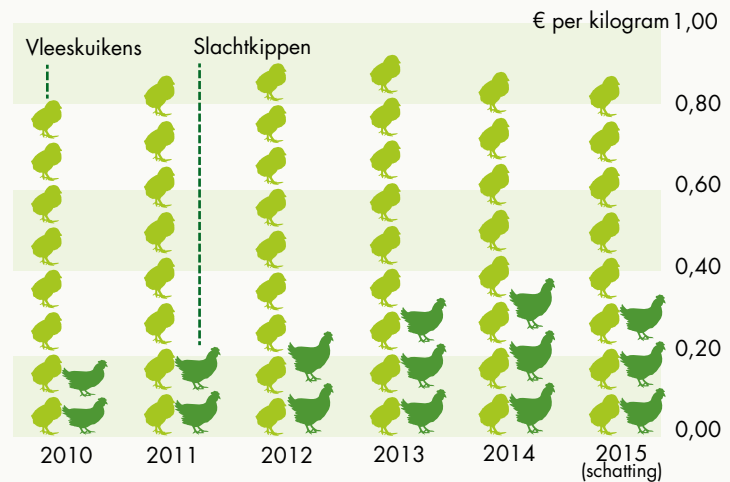
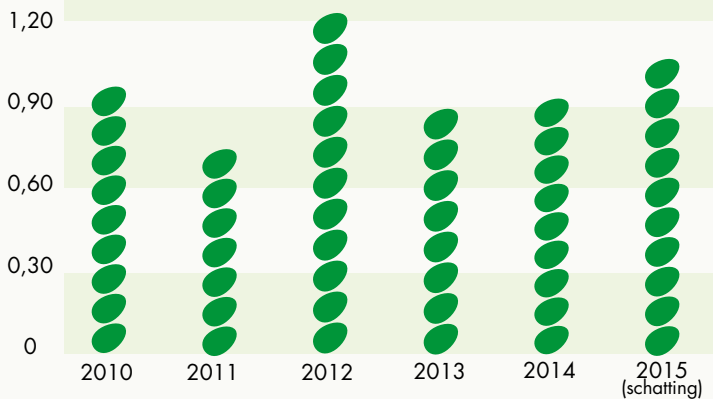
De pluimveesector boekte in 2015 positieve resultaten. Vooral de vleeskuikenbedrijven deden het goed. Ook nam in de pluimveehouderij de vraag naar vastgoed toe, wat verband hield met de hogere eisen aan het dierenwelzijn. Vleeskuikens dienen meer ruimte te krijgen en dit zorgt ervoor dat vleeskuikenhouders op zoek gaan naar meer bedrijfsruimte, zowel naar bestaande als nieuwe gebouwen. De vastgoedmarkt blijft echter relatief statisch met een beperkt aanbod en een klein aantal transacties. De extra vraag naar bedrijfsruimte wordt dus vooral door uitbreiding opgevangen.

AANTAL PLUIMVEEBEDRIJVEN IN AANBOD EN VERKOCHT



PRODUCTPRIJZEN IN PLUIMVEESECTOR

1,50 € per kilogram scharreleieren consumptie (wit en bruin)

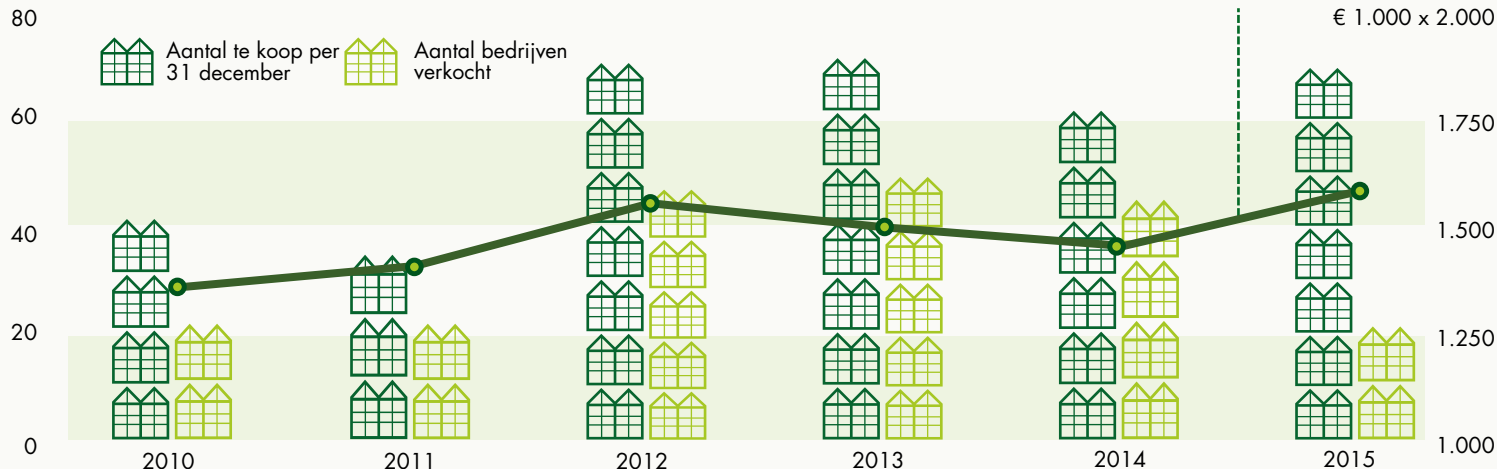


BRON: LEI

MINDER GEDWONGEN VERKOPEN VAN GLASTUINBOUW- BEDRIJVEN

2015 was voor de glastuinbouwsector duidelijk een jaar van herstel. De productprijzen waren over het geheel genomen goed, met name die van glasgroenten als komkommers, paprika's en tomaten. Bovendien kon de sector profiteren van lage aardgasprijzen. Dat in 2015 het aantal verkopen van glastuinbouwbedrijven toch lager lag dan het jaar ervoor, had te maken met de aanzienlijke daling van het aantal gedwongen verkopen. Van een landelijke stijging van de transactiepreizen was geen sprake. Wel manifesteerde zich een duidelijke tweedeling, waarbij aan de ene kant grootschalige bedrijven in concentratiegebieden snel en tegen goede prijzen werden verkocht, terwijl aan de andere kant de kleinere, incurante bedrijven in het aanbod bleven staan.

AANTAL GLASTUINBOUWBEDRIJVEN IN AANBOD EN VERKOCHT

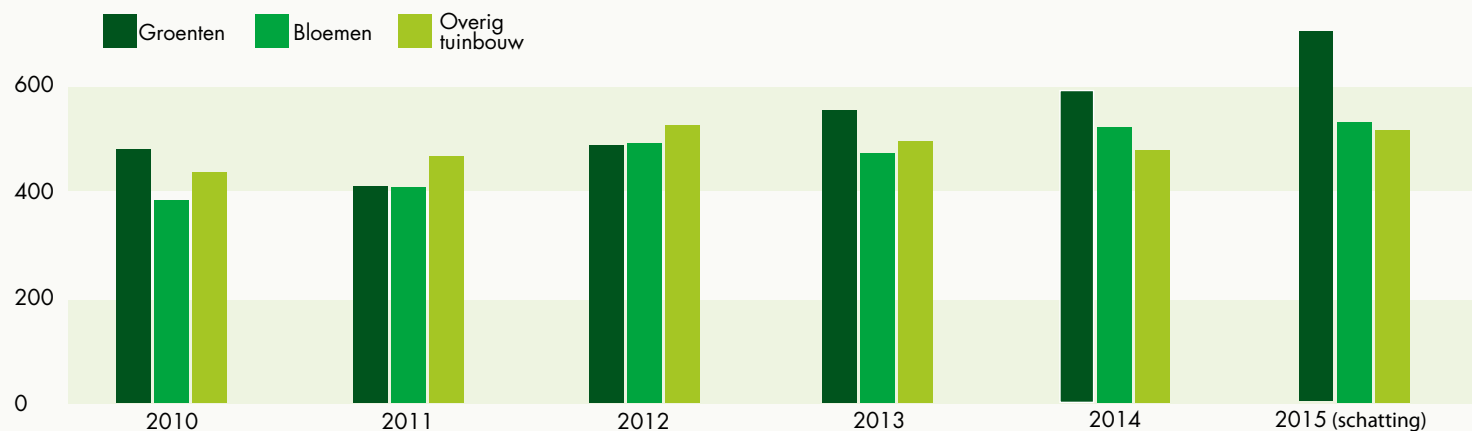


BRON: NVM

PRODUCTOPBRENGSTEN IN GLASTUINBOUWSECTOR

Gemiddelde opbrengst per bedrijf

800 x 1.000 €

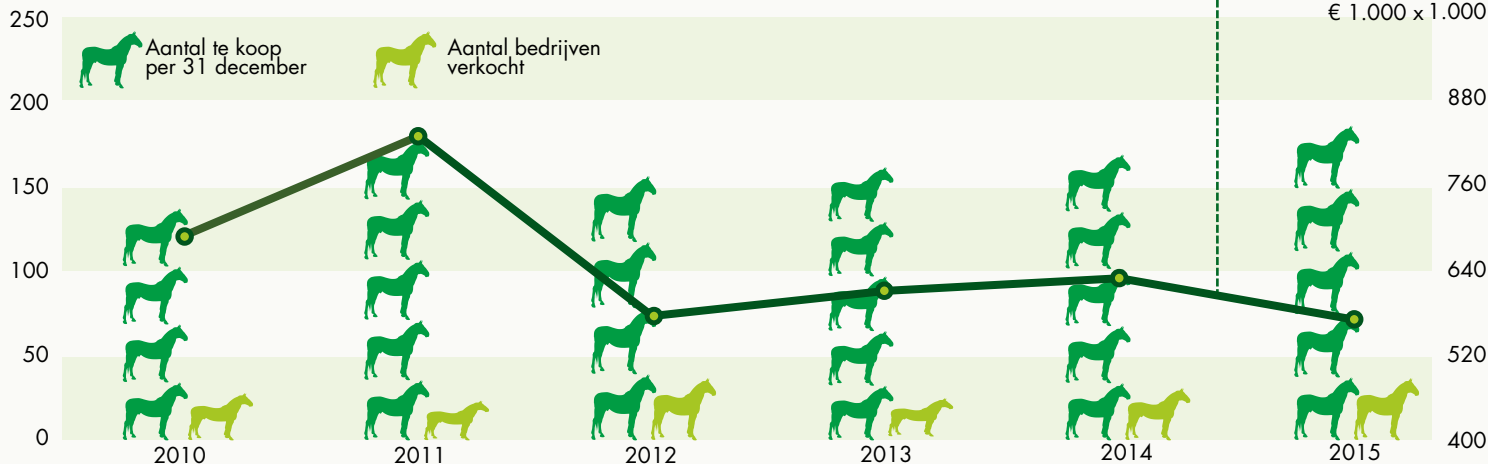


BRON: LEI

PAARDENHOUDERIJEN IN HIPPISCHE CONCENTRATIEGEBIEDEN IN TREK

Het sentiment in de markt van paardenhouderijen was vorig jaar positief, vooral doordat het aantal verkopen toenam. Dat het goed gaat met de paardenhouderijen, is te danken aan de goede reputatie van de Nederlandse ruitersport. Vooral internationaal is er veel belangstelling. Steeds vaker investeren kopers uit het buitenland in complete bedrijven of nieuwbouwlocaties. De vraag richt zich met name op de gebieden waar de hippische centra zijn geconcentreerd (Noord-Brabant, Noord-Limburg en gebieden rond de Veluwe). De courantheid van maneges en pensionstallingen wordt in belangrijke mate bepaald door de ligging. Een manegebedrijf en pensionstalling zijn voor kopers aantrekkelijk bij aanwezigheid van een goed verzorgingsgebied rondom het bedrijf en een bosrijke omgeving voor goede uitrijmogelijkheden.

AANTAL PAARDENHOUDERIJEN EN MANEGES IN AANBOD EN VERKOCHT

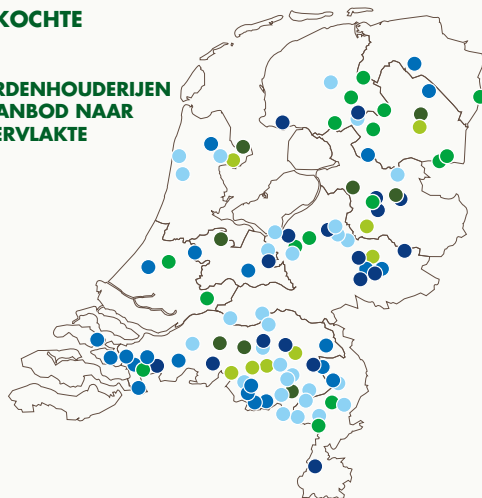


TE KOOP STAANDE EN VERKOCHTE PAARDENHOUDERIJEN

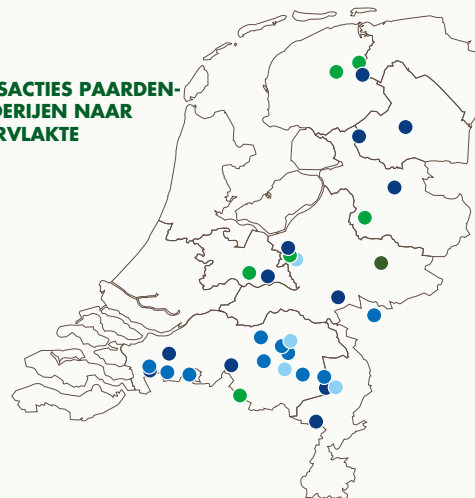
Oppervlakte (in hectare)

- Minder dan 1 hectare
- 1 tot 2 hectare
- 2 tot 3 hectare
- 3 tot 4 hectare
- 4 tot 6 hectare
- vanaf 6 hectare

PAARDENHOUDERIJEN IN AANBOD NAAR OPPERVLAKTE



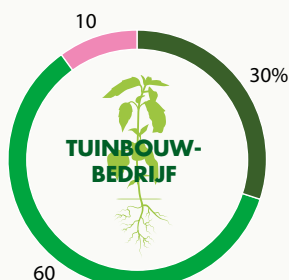
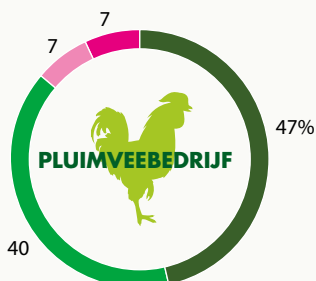
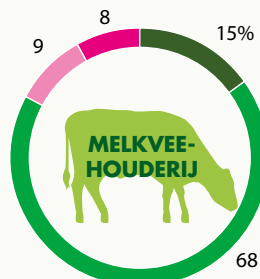
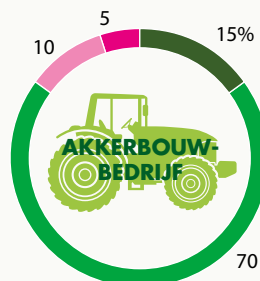
TRANSACTIES PAARDENHOUDERIJEN NAAR OPPERVLAKTE



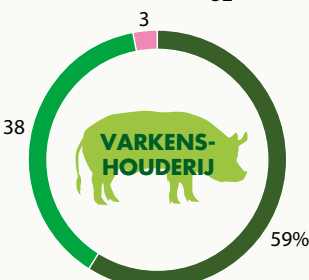
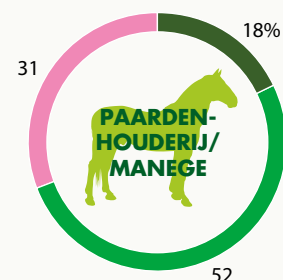
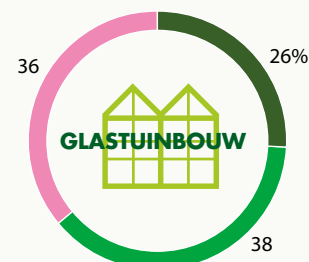
BEDRIJFSBEËINDIGING BELANGRIJKSTE VERKOOPARGUMENT

Bedrijfsbeëindiging is in de agrarische sector een belangrijke reden om een bedrijf te verkopen. Dat geldt in het bijzonder voor akkerbouwbedrijven, melkveehouderijen en tuinbouwbedrijven. Bij glastuinbouwbedrijven en paardenhouderijen / maneges is echter niet zozeer bedrijfsbeëindiging als wel bedrijfsverplaatsing een belangrijk verkoopargument.

REDEN VAN IN VERKOOP ZETTEN NAAR AGRARISCHE SECTOR IN 2015



- Afstoten bedrijfssonderdeel
- Bedrijfsbeëindiging
- Bedrijfsverplaatsing binnen Nederland
- Bedrijfsverplaatsing naar buitenland



REDEN VAN IN VERKOOP ZETTEN BEDRIJF OF LOSSE GROND

- Afstoten bedrijfssonderdeel / grond
- Bedrijfsbeëindiging
- Bedrijfsverplaatsing binnen Nederland
- Bedrijfsverplaatsing naar buitenland

LOSSE GROND



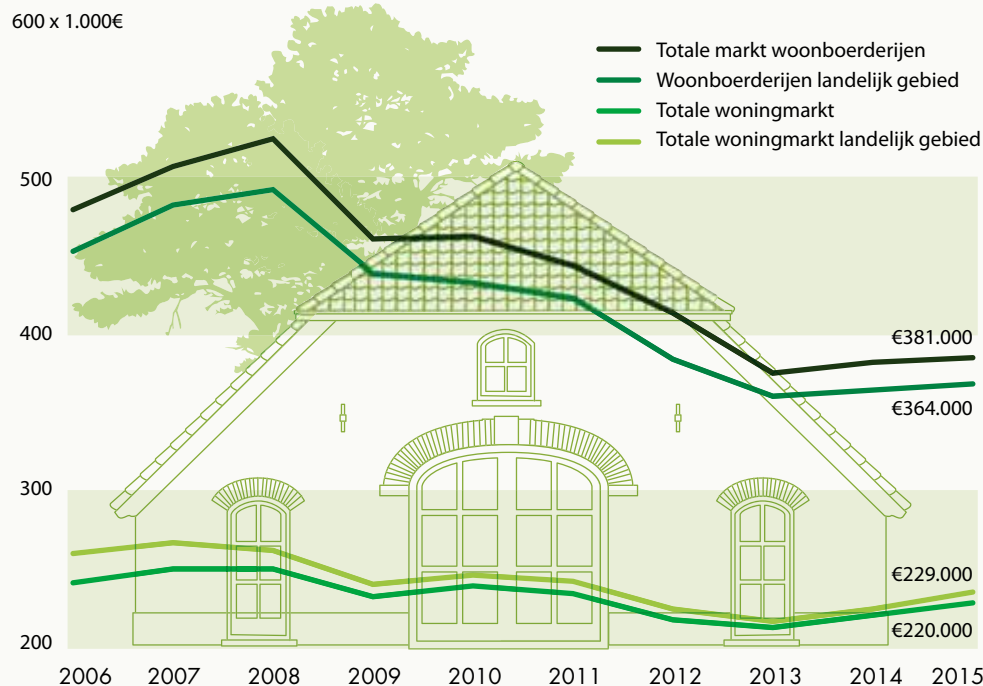
AGRARISCHE BEDRIJVEN



MARKT VAN WOONBOERDERIJEN TREKT AAN

In navolging van de totale woningmarkt trekt ook de markt van woonboerderijen aan. Het aantal transacties steeg in 2015 met maar liefst 22% en de verkooptijd nam tegelijkertijd af tot onder de acht maanden. Waar we echter in de totale woningmarkt na het dieptepunt van de crisis in 2013 al een duidelijke stijging van de gemiddelde transactieprijs constateren, blijft deze bij woonboerderijen voornamelijk beperkt. Ook het verschil tussen het huidige prijsniveau en dat van 2008 is bij woonboerderijen duidelijk groter dan in de woningmarkt in zijn geheel (respectievelijk -27% en -9%). In vergelijking met de totale markt van woonboerderijen (landelijk en stedelijk gebied) worden woonboerderijen die specifiek in het landelijk gebied liggen, gemiddeld voor een lagere prijs verkocht. Dit heeft te maken met het feit dat deze woningen vaak in de perifere en relatief goedkopere regio's van Nederland liggen. Dit beeld loopt niet parallel met dat van de totale woningmarkt, waarbij juist een hogere prijs wordt betaald voor een woning in het landelijk gebied. Dit komt doordat juist de dure woningtypen vertegenwoordigd zijn in het landelijk gebied.

TRANSACTIEPRIJZEN VAN WOONBOERDERIJEN VERSUS TOTALE WONINGMARKT MET UITSPLITSING NAAR STEDELIJKHEID



DE MARKT VAN WOONBOERDERIJEN

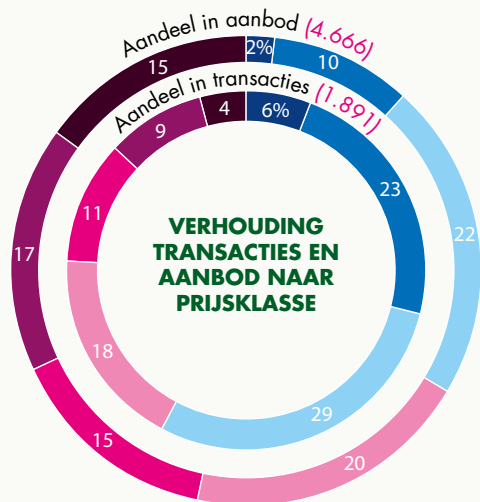
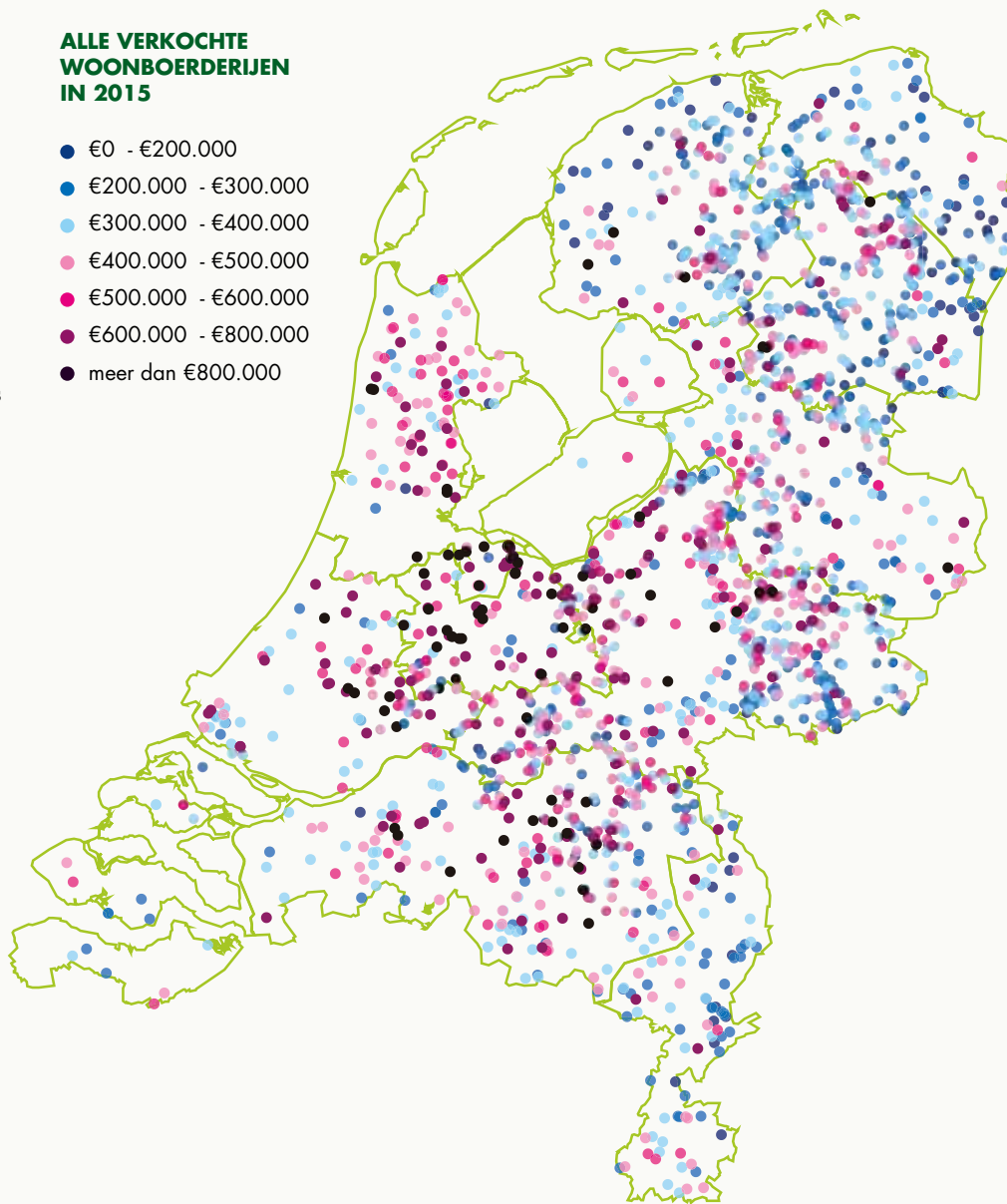
	Aantal transacties	Transactieprijs	Looptijd (in dagen)	Vraag-verkoop-prijsverschil
2010	1.189	€ 460.000	210	-7,3%
2011	1.259	€ 441.000	210	-8,2%
2012	1.082	€ 410.000	248	-9,2%
2013	1.134	€ 371.000	235	-9,2%
2014	1.556	€ 378.000	245	-7,9%
2015	1.894	€ 381.000	235	-6,8%

RUIM AANBOD VAN DURE WOONBOERDERIJEN

Maakt men een specificatie van de markt van woonboerderijen naar prijsklasse, dan levert dat een wisselend beeld op. In zijn algemeenheid geldt dat hoe duurder de woonboerderijen, hoe ruimer de markt. In het goedkopere segment (woningen onder de 300.000 euro) is er sprake van een relatief krappe markt en kan een potentiële koper binnen dit prijssegment kiezen uit 12 woonboerderijen. Dit waren er in 2014 nog 17. In het duurste segment (prijzen boven de 800.000 euro) heeft een koper keuze uit 115 woonboerderijen. In 2014 kon men uit 127 boerderijen kiezen. Indien aanbod en transacties naast elkaar worden weergegeven, dan valt de mismatch goed op. Ter illustratie: terwijl bijna 60% van de transacties onder de 400.000 euro ligt, valt in het aanbod slechts een derde binnen die grens.

ALLE VERKOCHE WOONBOERDERIJEN IN 2015

- €0 - €200.000
- €200.000 - €300.000
- €300.000 - €400.000
- €400.000 - €500.000
- €500.000 - €600.000
- €600.000 - €800.000
- meer dan €800.000



VRAAG NAAR GROND BLIJFT OP PEIL

De belangstelling voor landbouwgrond hield in 2015 aan, mede dankzij de lage rente. Er was vorig jaar niet alleen vraag vanuit de akkerbouw- en melkvee­sector, maar ook vanuit beleggers. Desondanks kwamen transacties moeizaam tot stand. Agrariërs gaven er de voorkeur aan hun grond vast te houden en te verpachten, aangezien dat ten opzichte van een spaarrekening een beter rendement opleverde. De prijzen van grond waren in 2015 stabiel tot licht stijgend. Landelijk lag het prijsniveau voor grasland op 55.000 euro per hectare en voor akkerbouwland op 58.000 euro per hectare. De prijzen verschilden echter sterk per regio. In het noorden van het land waren de grondprijzen per hectare het laagst, in Flevoland het hoogst.

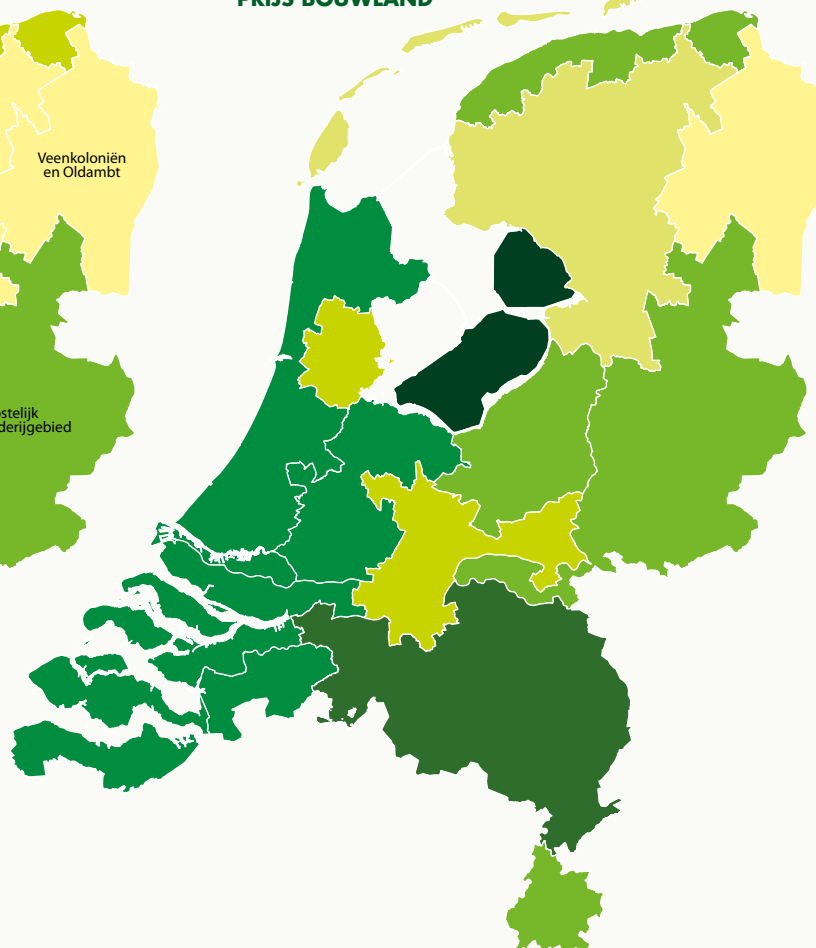
GEMIDDELDE PRIJS GRASLAND

In euro per hectare x 1.000

- Tot € 50.000
- 50.000 - 55.000
- 55.000 - 60.000
- 60.000 - 65.000
- 65.000 - 70.000
- 70.000 - 75.000
- vanaf € 75.000



GEMIDDELDE PRIJS BOUWLAND



Vooruitzichten

De vooruitzichten voor de Nederlandse economie zijn positief, met een door het Centraal Planbureau verwachte economische groei van bijna 2% in 2016. Desondanks waren de eerste maanden van 2016 minder gunstig dan gedacht. De groeicijfers van voor de Nederlandse export belangrijke landen vielen lager uit dan gedacht en op veel beurzen was sprake van een onrustige stemming. Tel daarbij op de politieke instabiliteit in het Midden-Oosten, de verstoorde verhoudingen tussen Rusland en het westen, de Europese problemen met betrekking tot de instroom van vluchtelingen en een mogelijke brexit en één ding is duidelijk: niets is zeker in 2016.

Op de Nederlandse vastgoedmarkt spelen andere factoren echter een zeker net zo belangrijke rol. Door de ruime beschikbaarheid van kapitaal en de extreem lage rentes zullen zowel beleggers als consumenten hun weg naar de vastgoedmarkt blijven vinden. Op de bestaande koopwoningmarkt zal als gevolg van de lage rente en het hoge consumentenvertrouwen het aantal transacties opnieuw stijgen, en wel met maximaal 10%. De prijzen zetten hun weg naar boven voort, met een prijsstijging van 3% tot 4% tot gevolg.

De regionale verschillen zullen groot blijven. Sommige gebieden, zoals Amsterdam en Utrecht, hebben aanhoudend te maken met oververhitting, omdat de vraag het aanbod duidelijk overstijgt. Er lijken weinig oplossingen voorradig om deze overvraag op korte termijn het hoofd te bieden. Er is onvoldoende nieuwbouw, er zijn te weinig geschikte locaties, en vanuit de bestaande koopwoningmarkt zetten nog te weinig huishoudens hun woning in de verkoop. Huishoudens met kinderen trekken noodgedwongen steeds vaker de grote steden uit. Maatregelen die de financiering op de koopwoningmarkt beperken (verlaging LTV, strengere Nibud-normering) of de afbouw van de maximale NHG-koopsom hebben onvoldoende blusvermogen. Andere

gebieden, met name landelijke regio's buiten de Randstad, profiteren weliswaar ook van de lage rente, maar kennen nog een ruime woningmarkt waar het aanbod groter is dan de vraag. In deze regio's staan nog veel woningen lang te koop tegen een prijs die soms nog duidelijk boven het niveau van de markt ligt. Dat aantal zal maar langzaam afnemen.

Het tekort aan woonruimte in de vrije huursector zal in 2016 toenemen. Het is de vraag of er voldoende draagvlak en perspectief is voor beleggers om te investeren. In de sociale sector zal de vraag naar woonruimte door de toestroom van statushouders ook verder toenemen. Door de toenemende vraag naar woonruimte zal het huisvestingsvraagstuk in de toekomst veel aandacht krijgen.

De leegstand op de kantorenmarkt zal in 2016 licht afnemen. Er wordt meer onttrokken aan de voorraad en door het gebrek aan nieuwbouw wordt meer van het bestaande aanbod opgenomen. Net als in 2015 zal er op de markt voor bedrijfsruimten in 2016 groei te zien zijn in de opname, vooral veroorzaakt door de groei van de logistieke sector. Het aanbod zal verder afnemen. Minder positief zijn de geluiden voor de winkelmarkt. Het faillissement van V&D zorgt voor een vacuüm in de Nederlandse winkelstraten. De onzekerheid over de toekomst van grote winkelketens en het bij hen in gebruik zijnde vloeroppervlak, het broze consumentenvertrouwen en de aanhoudende groei van de verkoop via het internet hangen als een donkere wolk boven de winkelmarkt. Van een structureel herstel van de winkelmarkt zal dan ook zeker geen sprake zijn. Met name de kleine en middelgrote steden zullen het moeilijk blijven houden.

Voor agrarische grond zal ook in 2016 belangstelling blijven bestaan. Niet alleen vanuit de akkerbouw, maar ook vanuit de melkveehouderij, wanneer de prijzen van melk

enigszins herstellen en er duidelijkheid is over het stelsel van fosfaatrechten. Duidelijkheid geeft rust en dat zal ervoor zorgen dat agrarische ondernemers hun toekomst verder kunnen invullen. In de intensieve veehouderij zetten de ontwikkelingen van 2015 door: positief in de pluimveehouderij en negatief binnen de varkenshouderij. In de glastuinbouw zijn de verwachtingen positief, mits de goede prijzen voor glasgroenten in 2016 behouden blijven. Belangrijk thema blijft de leefbaarheid in het buitengebied: leegstand en verval moeten worden tegengegaan door herbestemming en eenduidige regelgeving. De markt van woonboerderijen zal verder aantrekken, maar blijft wel achter bij de totale woningmarkt.

2016 belooft een jaar van uitdagingen te worden. De uitdaging om goede oplossingen te vinden voor de huisvesting van meer dan 17 miljoen inwoners nu en in de toekomst. De uitdaging om oplossingen te vinden voor leegstaand commercieel vastgoed zonder daarbij de eisen en wensen van ondernemend Nederland uit het oog te verliezen. En de uitdaging om het buitengebied leefbaar te houden.

Profiel NVM

De NVM is de grootste Nederlandse vereniging voor makelaars en taxateurs en is actief in alle marktsegmenten. De vereniging geeft doelgerichte ondersteuning aan de aangesloten leden en zorgt voor krachtige belangenbehartiging richting overheid en politiek. Bij de NVM zijn ongeveer 4.100 makelaars aangesloten.

De NVM is georganiseerd rond drie gespecialiseerde vakgroepen: Wonen, Business en Agrarisch & Landelijk Vastgoed. Deze vakgroepen weten wat er speelt in hun marktsegment, signaleren ontwikkelingen en trends, en bieden professionele ondersteuning bij marktspecifieke vragen. Daarnaast heeft de NVM afdelingen die zich toelagen op bijvoorbeeld juridische dienstverlening, communicatie & marketing en belangenbehartiging.

Colofon

Samenstelling

Klaartje Asselbergs
Rudolf Bak
Stéphanie Brans
Frank Harleman
Matthijs Hofman
Bart Knijff
Guido Raven

Bron

Tenzij anders aangegeven, zijn alle cijfers gebaseerd op gegevens van de NVM.
Cijfers over de woningmarkt voor 2015 zijn voorlopig.

Vormgeving

Martijn Hahn - VLAM, Amsterdam

Infographics

Kay Coenen - Infographicmedia, Amsterdam

Adres

NVM
Fakkelstede 1
3431 HZ Nieuwegein
research@nvm.nl
www.nvm.nl
Telefoon: (030) 608 51 85

De Nederlandse Vereniging van Makelaars en taxateurs in onroerende goederen NVM (hierna 'de NVM') behoudt zich uitdrukkelijk alle rechten op dit document voor. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de NVM. Gebruik of openbaarmaking van deze informatie door derden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de NVM is niet toegestaan. Het is uitdrukkelijk niet toegestaan een wijziging aan te brengen in de uiterlijke verschijningsvorm van dit document.

Ondanks de zorg en aandacht die de NVM aan de samenstelling van dit document en de daarin opgenomen gegevens heeft besteed, geeft de NVM geen garanties op de volledigheid, juistheid of voortdurende actualiteit van de gegevens. De NVM zal bij naar haar oordeel gebleken misbruik een beroep op haar rechten kunnen doen bij de daartoe wettelijk bevoegde Nederlandse rechter.

Nederlandse Vereniging van Makelaars
en Taxateurs in onroerende goederen NVM