

Villamarkt in Brasschaat, Schilde en Sint-Martens-Latem kent logische correctie

HET PFAFF-SYNDROOM

De villamarkt heeft het moeilijk. Er is veel aanbod en de prijzen staan onder druk. Maar de vastgoedmakelaars in typische villagemeenten als Brasschaat, Schilde en Sint-Martens-Latem klagen niet. "We moeten harder werken, maar er wordt nog altijd verkocht."

Door Laurenz Verledens

Al maanden staat ze te koop, de villa van de Pfaffs. Eerst opvallend discreet, maar sinds makelaar Rodenburgh Immobiliën de villa in portefeuille heeft, mogen heel Vlaanderen en Nederland het weten. Voorlopig tevergeefs. Misschien een troost voor Jean-Marie & co: ze zijn lang niet de enige familie met een riante villa in de aanbieding. Of is dat juist het probleem? Te veel aanbod, en dus concurrentie, op een markt die niet meteen floreert.

De demografie speelt de villamarkten al enkele jaren parten. Babyboomers ruilen hun villa voor een appartement of, zoals de Pfaffs, voor een kleiner optrekje. Dat zorgt voor een uitstroom die groter is dan de instroom. Te meer omdat een deel van potentiële villakopers verkiest om zelf te bouwen. En in het noorden van Antwerpen is de toevloed van vermogende Nederlanders ook stilgevallen. "De interesse is er nog wel", zegt vastgoedmakelaar Bart Moonen van kantoor Cum Laude (vestigingen in Brasschaat en Schilde). "Ik heb een lange lijst van Nederlanders die hier willen kopen. Het probleem is dat ze hun villa in Nederland niet verkocht krijgen."

Een en ander weerspiegelt zich ook in de prijsstatistieken. Terwijl de prijzen van woningen, appartementen en bouwgronden de jongste jaren een stevige opstoot kenden, stegen de villaprijzen slechts met enkele magere procentjes. En voor de eerste jaarhelft van 2009 noteerde de fede-

rale overheidsdienst Economie zowaar een prijsdaling van 5,3 procent.

In de studie 'Focus on the Belgian Real Estate' vinden de onderzoekers van ING België zelfs een correctie van 12 procent voor de villaprijzen. Die scherpe daling staat tegenover beperkte correcties in het appartementen- en het woningsegment. Het wijst op een verschil in prijselasticiteit van het aanbod voor de verschillende segmenten, stelt Julien Manceaux, econoom bij ING en auteur van de studie: "Als de vraag terugvalt, kunnen eigenaars op twee manieren reageren: de prijs laten zakken of vasthouden aan hun prijs. Als veel eigenaars hun prijs niet willen aanpassen, dan daalt het aantal transacties. Dat scenario heeft zich voorgedaan bij de appartementen en de woningen. Op de villamarkt is er wel een stevige prijscorrectie, maar zien we ook dat het aantal transacties veel minder sterk is gedaald."

Prijscorrecties op B-locaties

Crisis op de villamarkt? Bart Moonen beweert er weinig van te merken. "De eerste acht maanden waren bijna een kopie van 2008 en dat was een goed jaar. September en oktober waren wel onverwacht zwak. Maar sinds kort zit er weer schot in de zaak. Naar mijn aanvoelen is dat dus geen malaise. Akkoord, we moeten harder werken om een transactie rond te krijgen, maar er wordt zeker nog verkocht."

Zijn collega Olivier Morobé, zaakvoerder van Properties Vastgoed in Sint-Martens-Latem, klaagt ook niet, maar stelt

DE VILLA VAN DE PFAFFS IN BRASSCHAAT
Voorlopig geen koper te vinden.

