

▶ slechts af en toe een villa op de markt.”

De forse officiële prijsdalingen zouden zich dus veeleer voordoen in de lagere regio's van de villamarkt. En de grotere prijselasticiteit van het aanbod op de villamarkt zou dan niet gelden voor het topsegment. Daar valt iets voor te zeggen. De meeste eigenaars van luxevilla's zijn niet gehaast om hun villa te verkopen. Liever wachten dan bradeerprijzen vragen. “We hebben geen specifieke gegevens over dure villa's, maar ik acht het inderdaad mogelijk dat de prijselasticiteit in dat segment kleiner is”, reageert Julien Manceaux.

Het lijkt ook een verklaring voor de extreme correcties in Sint-Martens-Latem en Brasschaat: als er minder heel dure villa's verkocht worden, dan trekt dit onvermijdelijk het gemiddelde prijspeil naar beneden. Een villamarkt dus met twee snelheden: lagere prijzen voor doorsnee villa's, maar met een transactie-aantal dat min of meer standhoudt; stagnerende prijzen maar minder verkopen in het segment van de luxevilla's.

Voorzichtige villabouwers

De nieuwbouwmarkt is een belangrijke graadmeter voor de markt van het bestaande vastgoed. Zeker in het hogere prijssegment geldt dat wie kan kopen, ook kan bouwen. “De villabouwers hebben de voorbije jaren goede zaken gedaan”, stelt Bart Moonen. “Dat heeft ook met de tijdsgeest te maken: de mensen willen een woning die tiptop in orde is. En volledig volgens hun wensen en smaak. De nieuwbouwmarkt is zeker niet stilgevalen, maar ik stel wel vast dat de promotoren voorzichtiger zijn geworden. In de topjaren speelden de eigenaars van grond de promotoren ook tegen elkaar uit. In die periode kregen wij nauwelijks mandaten om grond te verkopen. Nu zien we toch dat de eigenaars opnieuw bij de makelaars komen aankloppen.”

David Costermans, zaakvoerder van Costermans Villa Projecten, bevestigt: “We zijn wel iets voorzichtiger dan twee jaar geleden. Toen bouwden wij vijf tot zes villa's op risico. Dat doen we nu even niet.” Maar hij voegt er in één adem aan toe dat hij geïnteresseerd blijft in projectgrond. “Het is gemakkelijker om kopers te vinden, dan om goede bouwgrond te vinden”, zegt hij. “En op toplocaties worden er nog altijd correcte prijzen betaald voor bouwgrond. Het probleem is dat de meeste eigenaars denken dat hun perceel een toplocatie is.” (7)

VILLA IN SCHILDE
Onlangs verkocht voor 1,5 miljoen.



Engel & Völkers groeit in moeilijke markt Het Duitse makelaarsnetwerk Engel & Völkers, gespecialiseerd in luxevastgoed, heeft in drie jaar tijd twaalf vestigingen in ons land geopend.

Volgens Philippe Rosy, gedelegeerd bestuurder van Engel & Völkers France-Belux, heeft het luxevastgoed het moeilijk, maar is een herstel nakend. “Natuurlijk staan de prijzen onder druk”, zegt hij. “En de belangrijkste reden is demografisch: de babyboomgeneratie trekt weg uit de villawijken. Een villa van 400, 500 of meer vierkante meter is te groot voor een koppel. En ze ruilen hun riante villa meestal niet voor een kleinere villa, maar voor een appartement. Ook de mobiliteitsproblematiek weegt op de villamarkt.”

En de crisis?

ROSY. “In ons segment is er in ieder geval geen sprake van kredietproblemen. Van de tien woningen die wij verkopen, wordt er misschien één gefinancierd via een lening en dat is dan wellicht om fiscale redenen. En ja, een deel van onze klanten zal geld verlopen hebben op de beurs, maar die mensen beschik-

ken meestal over voldoende reserves. In die zin speelt de crisis dus minder op onze markt. Maar er is wel minder vertrouwen dan pakweg twee jaar geleden. Dat is wel een gevolg van de crisis.

“Als je echt niet wilt toegeven op je vooropgestelde prijs en je hebt tijd, dan is het wellicht verstandiger om een villa nu nog niet te koop te stellen. Het risico bestaat immers dat ze lang te koop staat. En dan gaan kandidaat-kopers zich vragen stellen. Hoe komt dat? Is er iets mis met de villa? Dat is een ongezonde situatie. “De Belgische markt is echter, anders dan bijvoorbeeld in Londen of Parijs, geen speculatieve markt. Mensen kopen hier een villa om er in te wonen, niet zozeer als belegging.”

Is er een verschil tussen Brussel, Antwerpen en Gent?

ROSY. “Ja. Dat de Nederlanders afhaken, dat voelen ze meer in Antwerpen, en ook

wel in Gent, dan in Brussel. De Fransen blijven overigens wel komen, en die vestigen zich vooral rond Brussel.”

Engel & Völkers is sterk gegroeid in België. Nochtans is het geen hoogconjunctuur in het luxevastgoed.

ROSY. “Niet alleen in België, het is een wereldwijd fenomeen: er zijn nog nooit zoveel vestigingen van Engel & Völkers geopend als in 2009. We gaan ervan uit dat deze crisis zal voorbijgaan. En onze franchisenemers denken er ook zo over. Dat zijn entrepreneurtypes: mensen die bereid zijn om een zeker risico te nemen. Ze willen nu investeren om klaar te staan als de markt herpakt. Om dan marktaandeel in te pikken.”

Het herstel komt er dus?

ROSY. “Daar zijn we van overtuigd. We komen van ver. 2008 was nog goed dankzij een schitterend eerste kwartaal, maar het laatste kwartaal van dat jaar, dat was *nada*. En ook het eerste kwartaal van 2009 was zeer zwak, maar daarna is het toch beter beginnen gaan.”