

De kopers keren slechts mondjesmaat terug naar de kust. En ook in de prijzen zat er in 2010 weinig beweging, stellen de Belgische notarissen vast.

Sinds enige tijd gebruikt de Koninklijke Federatie van het Belgisch Notariaat computerlijnen om informatie over een vastgoedtransactie op te halen zodra er een 'compromis' is ondertekend. Daardoor loopt hun 'barometer' aanzienlijk voor op die van de federale overheidsdiensten. Die laatste baseren zich immers op de notariële akten, die doorgaans pas vier maanden later verleden worden. Het verschil van vier maanden verklaart vermoedelijk waarom recente berichten over stijgende prijzen aan de kust door de voorzitter van de federatie worden tegengesproken.

De federatie bestudeert de kust als een bijzonder fenomeen - er spelen bij de kandidaat-kopers immers motieven die elders in het land niet spelen. Al decennialang zijn mensen geïnteresseerd in een tweede verblijf aan de kust. Daarnaast is er een beweging van mensen die hun oude dag aan de kust willen doorbrengen, al of niet permanent. Om het effect van die typische elementen in het vastgoedgebeuren aan de kust te kunnen nagaan, houdt de federatie specifieke cijfers bij. Met 'kust' worden dan bedoeld: de 11 kustgemeenten, maar met correcties. Wel Zeebrugge bijvoorbeeld, maar niet Brugge (hoewel dat dezelfde gemeente is).

Voorzitter Bart Van Opstal van de Koninklijke Federatie van het Belgisch Notariaat vat de trends voor de kust in één zin samen: 'De kust volgt de nationale tendens, maar met een zekere vertraging, een soort aarzeling.' Dat geldt zowel voor de activiteit als voor de prijzen. 'Het aantal vastgoedtransacties aan de kust ging in 2010 licht vooruit: 1,9 procent. Dat blijft toch net iets onder het nationale gemiddelde. De stijgende lijn zet zich in het eerste kwartaal van 2011 duidelijk door. Dat is het goede nieuws. Maar ook daar gaat het om een stijging die niet meer doet dan de nationale tendens volgen - met wat vertraging.' Door die gereserveerde opstelling van de markt blijft het globale activiteitsniveau vergelijkbaar met dat van voor de financiële crisis. De sector kreeg in 2007 en 2008 rake klappen, maar herstelde zich al einde 2008 en begin 2009. 'Maar we kunnen vandaag niet zeggen dat we het niveau van voor de crisis duidelijk overstijgen.'

Hetzelfde commentaar in verband met de prijsevolutie. Tenminste, als het over appartementen gaat. 'Maar dat is toch het meest relevante vastgoedtype als je je concentreert op wie echt iets aan de kust zoekt omwille van de kust.' De cijfers van de federatie laten zien dat de prijzen voor kustappartementen licht stegen gedurende de eerste helft van 2010. In de loop van de zomer kwam er dan een dipje en tegen het einde van het jaar ging het weer omhoog. 'Bekijken we de gemiddelde prijs van de appartementen in 2010, dan moeten we eigenlijk vaststellen dat die nagenoeg stabiel is gebleven. Er zijn geen grote verschuivingen. Aan het begin van het jaar betaalde je gemiddeld 236.000 euro voor een appartement aan de kust. Tegen het einde aan was dat 239.000 euro.'

De stelling verbaast, want recent lasen we elders nog berichten over stijgende prijzen aan de kust en over een terugkerend enthousiasme bij projectontwikkelaars. Maar Van Opstal weet dat zijn cijfers qua actualiteit niet te kloppen zijn: 'Een deel van het optimisme zou kunnen steunen op de evoluties in de eerste jaarthelft - die in de officiële cijfers van de FOD Economie pas zichtbaar werden in de tweede jaarthelft. Misschien is sommige mensen die correctie ontgaan.'

Daarnaast hoeven bouwondernemers natuurlijk niet te wachten op stijgende prijzen om vertrouwen te putten uit het feit dat de markt stilaan weer in zijn plooi valt. 'Onze nationale barometer toonde al een duidelijk herstel vanaf begin 2009. Aan de kust is het herstel pas later gekomen, maar 2010 was ook hier toch het jaar van de stabilisatie. Wie kandidaat was om aan de kust een tweede verblijf te kopen, liet zich door de crisis een tijdje tegenhouden. Die terughoudendheid is pas in 2010 echt weggeëbd.' Zeker in de nieuwbouw wordt er weer goed verkocht, vooral op de interessante locaties. Van Opstal, die als notaris in Oostende ook persoonlijk voeling houdt met de markt, vindt het niet verwonderlijk dat projectontwikkelaars daarop reageren met nieuwe investeringen: 'Er worden weer nieuwe projecten gekocht en er worden weer bouwplannen ingediend voor toekomstige constructies. We spreken dan zowel over bijkomend patrimonium als over vervangingsprojecten.'

De projectontwikkelaars blijken zich wel een stuk kritischer op te stellen dan vroeger, wat de ligging betreft. 'Voor de crisis was de vraag naar projectgronden zo groot dat ook de minder goede liggingen als zoete broodjes over de toonbank gingen. Dat ligt nu wel anders.' Dat wil zeggen: de oriëntatie moet oké zijn, er moet zeezicht zijn, minstens zijdelings, of het moet gaan om een goed dat echt in het centrum ligt, met een aantrekkelijke omgeving. De nieuwbouw die momenteel op de markt gebracht wordt, is ook al van een merkbaar hogere kwaliteit dan wat voor de crisis werd aangeboden. 'Dat sluit aan bij de verwachtingen van de kandidaat-kopers, die veeleisender zijn dan vroeger. Maar als een pand aan die verwachtingen voldoet, zijn ze wel opnieuw bereid om er de prijs voor te betalen.'

Met andere woorden: het vertrouwen keert weer, zelfs zonder dat er spectaculaire elementen te zien zijn. Alsof er aansluiting gezocht wordt bij een oude, vertrouwde traditie. Wordt het vertrouwen misschien ondersteund door de vaststelling van het publiek dat onze vastgoedmarkt toch heel wat beter door de crisis gesparteld is dan die van de VS, Ierland of Spanje? 'Ongetwijfeld. In een tijd dat de rente niets meer voorstelt en de beurs rare sprongen maakt, is ons vastgoed overeind gebleven en blijven er op termijn zelfs mooie meerwaarden mogelijk, zonder echt risico's te lopen. Dat is natuurlijk goed voor het vertrouwen - dat overigens nooit echt weggeweest is.'

Op dit vlak neemt België toch een wat aparte positie in. De Belgische notarissen legden hun eigen 'barometer' al eens naast die van hun Franse collega's en stelden daarbij vast dat de Franse markt de financiële crisis helemaal nog niet te boven is. In België dus wel. 'Maar daar moeten we dan meteen wel bij zeggen dat de prijzen in België ook nooit zo sensationeel omhooggeschoten zijn als in Frankrijk het geval was. In Parijs en in de zuidelijke departementen hadden ze prijsstijgingen meegemaakt van 20 tot 30 procent per

jaar - verschillende jaren na elkaar.' Ook de Nederlandse markt kende enorme prijsstijgingen. De Belgische prijzen stegen voor de crisis ook wel, maar bleven fundamenteel gezond.

Af en toe gaan er ook wel verontruste stemmen op, over die belangstelling van gepensioneerden voor de aantrekkelijkheid van de kust. Al die mensen die hun pensioentijd aan zee willen doorbrengen, zouden de leeftijdspiramide in de regio verstoren. De massa's liefhebbers van een tweede verblijf aan zee zouden dan weer verantwoordelijk zijn voor spooksteden en doodse taferelen in de week en in de winter. Van Opstal wil zich er niet druk over maken: 'Dat fenomeen bestaat, maar het is natuurlijk niet nieuw. Dat mensen hun oude dag, of toch een deel van hun pensioen aan de kust willen doorbrengen, zien we al decennia. Dat zal in de toekomst ook niet verminderen, integendeel. Het aantal gepensioneerden zal de komende jaren hand over hand toenemen en dus zal de vraag vanuit die groep ongetwijfeld toenemen. Wat vermoedelijk mee verklaart waarom de projectontwikkelaars de toekomst zo positief inschatten. Ik heb intussen toch ook niet het gevoel dat die aanwezigheid van veel gepensioneerden op zich problematisch zou zijn. In de kustgemeenten heb je nu eenmaal die mix van mensen die er actief zijn, mensen die er een tweede verblijf hebben en 'inwijkelingen' die er als gepensioneerde definitief komen wonen.'

Wel duurder geworden in de kustgemeenten, zijn de woonhuizen. Maar dat komt nu net omdat de markt van de woonhuizen veel sterker bepaald wordt door mensen die gewoon actief zijn in de kuststreek en er daarom ook willen wonen. En niet omwille van de toeristische attracties.

De cijfers die de notarissen aan hun federatie doorgeven en waarop de analyse van de federatie betrekking heeft, houden uiteraard geen rekening met de motieven van de koper of met het gebruik dat hij van zijn aankoop maakt. Op basis van die cijfers kan Van Opstal dan ook geen onderscheid maken tussen wat aangekocht wordt als tweede verblijf en wat zal dienen als vast verblijfadres. Dat neemt niet weg dat hij als notaris ook wel ziet dat wie echt op 'de kust' afkomt, in de praktijk opteert voor een appartement. Om de doodeenvoudige reden dat er op de meest begeerde locaties gewoon nauwelijks nog huizen te vinden zijn.

Over de huizenmarkt zijn natuurlijk wel specifieke cijfers beschikbaar en ze kunnen vergeleken worden met die van de appartementen. Dat levert ook weer interessant materiaal op. De gemiddelde prijs van een huis in een kustgemeente is 212.000 euro, te vergelijken met 238.000 euro voor een appartement: 'Een appartement is aan de kust dus gemiddeld duurder dan een huis, al verhullen die gemiddelden grote verschillen. In Oostende is een huis gemiddeld duurder dan een appartement. Dat heeft alles te maken met de veelzijdigheid van het centrum en van de stad in het algemeen.' In Knokke kost een huis gemiddeld 418.000 euro, tegenover 475.000 euro voor een appartement. 'Zelfs al zijn er meer appartementen. Maar in Knokke is het toerisme dan toch weer de sterkste drijfveer - en op de plekken waar die doorslaggevend is, vertaalt de grondprijs zich al snel weer in appartementen.'

Anders dan in het verhaal over de appartementen, speelt er in het huizenverhaal wél een prijsstijging mee. Begin 2010 stond een huis aan de kust te koop voor een gemiddelde prijs van 193.000 euro. Die prijs ging, net als in de rest van het land, flink omhoog en bereikte met 230.000 euro een piek in het derde kwartaal. In het vierde kwartaal moest een flink deel van die winst weer ingeleverd worden: in het vierde kwartaal kwam het gemiddelde uit op 212.000 euro. 'Een correctie', aldus Van Opstal. 'De markt was al aan het opwarmen.'

Vanwaar dat verschil met de kalmte op de appartementenmarkt? 'Het verschil is de rente. De appartementenmarkt, in zoverre die gedomineerd wordt door mensen die een tweede verblijf zoeken, is weinig gevoelig voor de rente. Tweede verblijven worden doorgaans aangekocht zonder financiering. Maar op de woningmarkt ligt dat heel anders. En in de loop van 2010 hebben we gezien hoe mensen gingen anticiperen op een stijging van de rente. Ze redeneerden: laten we nog snel iets kopen voor het afgelopen is met die lage rente.'

DOOR LUC BALTUSSEN

Copyright © 2011 Roularta Media Group. Alle rechten voorbehouden