

# ‘Opsterland creëert eigen krimp’

GEPLAATST OP 18 FEBRUARI 2020

**De woningmarkt zit op slot. Niet alleen in het Westen, ook in de Sa!-regio. Makelaar Sierd Moll uit Gorredijk ervaart het dagelijks. Hij is ook uitgesproken over de oorzaken. “De politiek durft niet te kiezen, heeft geen visie en heeft daardoor zelf de krapte op de woningmarkt gecreëerd.”**

Zomaar een paar signalen van een stagnerende woningmarkt. Het aantal geïnteresseerden in een koopwoning bij makelaar Moll is vele malen groter dan het aanbod aan woningen. En voor het nieuwbouwplan van acht woningen in Lippenhuizen meldde zich maar liefst zeventig geïnteresseerden. “Ze komen overal vandaan. Uit de regio, maar bijvoorbeeld ook uit Amersfoort, Tilburg en Oisterwijk. Dat zegt wel iets.” Moll onderscheidt drie groepen potentiële kopers. Naast de gewone ‘thuismarkt’ van mensen in de directe regio werkt een deel van de belangstellenden in Drachten of Heerenveen. “En daar kost een twee-onder-een-kapper al snel tienduizenden euro’s meer dan in de buitendorpen.” Een derde groep zijn gepensioneerden die elders in het land hun huis verkopen en op het rustigere en goedkopere platteland een nieuwe woonplek zoeken.

Deze potentiële kopers lopen in de regio echter op tegen een krap aanbod. Makelaardij Sierd Moll heeft circa dertig woningen in portefeuille. “Dat zijn er ook weleens tachtig geweest. Ik ken zeker tien huiseigenaren die graag willen verhuizen maar hun woning niet te koop durven te zetten. Uit angst dat de woning verkocht is voordat ze zelf iets nieuws hebben. Zo houdt het elkaar allemaal in de greep.”

## Woonvisie

De stilstand op de woningmarkt is volgens de makelaar mede te danken aan een falend woonbeleid van de gemeente. “We wachten al heel lang op een actuele woonvisie, zeker in Gorredijk. Met een visie kun je sturen. Opsterland reageert vooral achteraf en dan ben je altijd te laat.” Volgens Moll zijn er voldoende jongeren die in hun eigen dorp willen blijven wonen, maar bij gebrek aan aanbod trekken ze weg. “Opsterland zegt dan dat er in de dorpen geen belangstelling is, dus wordt er niet gebouwd. Dat is de zaak omdraaien. Zo creëer je zelf krimp in je eigen dorpen. Het probleem speelt in veel gemeenten, hoor ik van collega’s. Laat gemeenten niet alleen naar demografische ontwikkelingen kijken, maar ook naar de markt.”

## Doorstroming

De ontwikkeling van Gorredijk is cruciaal voor de regio, stelt Moll. Potentiële bouwlocaties zijn er genoeg. “Als je nu kiest en met tempo gericht gaat bouwen, heeft dat ook effecten op de dorpen in de regio. Dan creëer je de voor de woningmarkt zo noodzakelijke doorstroming.” Maar aantallen alleen is niet voldoende, het aanbod moet ook passen bij de vraag. Ook daar knelt het nu, ziet Moll. Starters hebben het bijvoorbeeld moeilijk. Een nieuwbouwwoning is al snel tienduizenden euro’s duurder dan een paar jaar geleden. “Maar de woonlasten zijn lager, door lagere rentes en lagere energiekosten. Starters hebben ook

last van het beleid van woningcorporaties om minder huurwoningen te verkopen; dat waren voor hen vaak geschikte woningen.” Ook voor de snel groeiende groep senioren past het aanbod niet altijd bij de vraag. “Veel appartementen zijn minimaal 100m<sup>2</sup>, maar veel senioren zijn ook tevreden met 80m<sup>2</sup>. Dat scheelt al enorm in de prijs. Bovendien is er een gebrek aan levensloopbestendige woningen. Daar hadden we veel meer op moeten inzetten.”

Opsterland nodigde de afgelopen jaren dorpen uit om zelf met plannen te komen die stoelen op voldoende concrete belangstelling van kopers. Ook daarin is Moll kritisch: “Teruggeven aan het dorp klinkt mooi, maar waar zadel je een dorp dan wel niet mee op? Om plannen te maken, is veel kennis nodig. En die is niet altijd voorhanden. Het is aan de gemeente om de regie te nemen of budget beschikbaar te stellen zodat de dorpen deskundigheid en hulp kunnen inhuren.”

### **Snellere verkoop**

De Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) publiceert ieder kwartaal cijfers over het aantal transacties op de woningmarkt. De landelijke cijfers worden ook verdeeld naar de regio. In Opsterland kende de woningmarkt in 2019 een goed vierde kwartaal met in totaal 105 transacties. Dat waren er 23 meer dan in het derde kwartaal en 8 meer dan in het vierde kwartaal van 2018. Groei zat vooral in het aantal verkochte tussenwoningen en het aantal twee-onder-een-kapwoningen. Het aantal verkochte tussenwoningen en vrijstaande woningen daalde. De transactieprijs kent een stijgende lijn. Ten opzichte van een jaar eerder in dezelfde periode lag de verkoopprijs van de woningen in het laatste kwartaal 8,8 procent hoger. Wat uit de cijfers opvalt is dat de verkooptijd snel daalt. Stond een verkochte woning eind 2018 gemiddeld 40 dagen te koop, in het derde kwartaal van 2019 was dat al gedaald naar 36 dagen en in het laatste kwartaal naar 31 dagen.

### **Boven de vraagprijs**

De woningmarkt lijkt in handen van de verkoper. Er zijn volop geluiden dat kopers tegen elkaar opbieden en dat veel huizen boven de vraagprijs worden verkocht. Volgens Sierd Moll valt dat in de praktijk wel mee. “Ik schat dat 80 procent van de woningen onder de vraagprijs wordt verkocht. Soms is de belangstelling groter dan gedacht en kan de prijs oplopen. Maar het gaat dan meestal om enkele duizenden euro’s en zeker niet om tienduizenden euro’s.”