

VASTGOEDMARKT AAN DE KUST PROFITEERT VAN HERWONNEN OPTIMISME

DE KUST IS VEILIG



Aan de kust is het altijd een beetje vakantie. Zeker als de zon schijnt en de vastgoedprijzen stijgen. Het vastgoedrapport oogt al veelbelovend. Nu de weergoden nog gunstig stemmen.

LAURENZ VERLEDENS





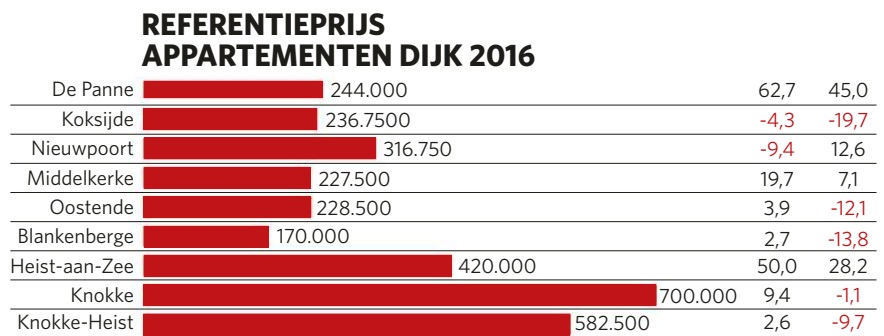
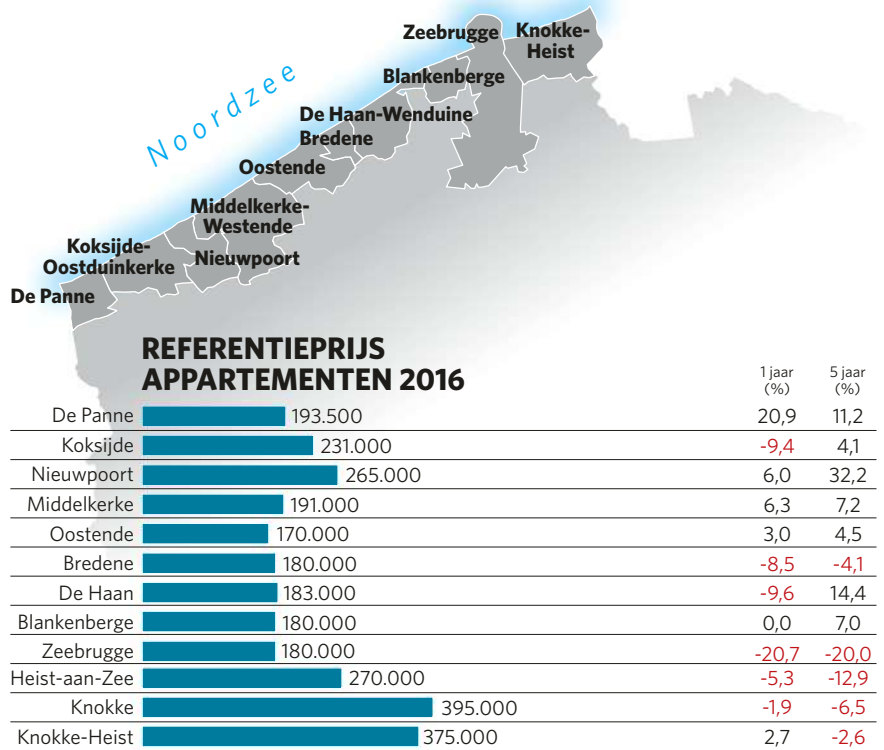
“De zeven magere jaren, begonnen in 2008, liggen achter ons. We zijn duidelijk opnieuw vertrokken voor zeven vette jaren.” Peter Taffeiren, de CEO van de projectontwikkelaar POC Partners, is erg opgetogen over de vastgoedmarkt aan de kust. De West-Vlaamse promotor is een gevestigde naam aan de kust, waar hij projecten heeft in Knokke-Heist, De Haan, Oostende, Nieuwpoort en Sint-Idesbald. “2016 was ons tweede beste jaar sinds 1990. Maar dit jaar gaat het nog harder”, zegt Taffeiren.

De cijfers van de notarissen bevestigen die positieve teneur. Het aantal transacties nam in 2016 met 19 procent toe (tegenover 8,2% voor de totale Belgische vastgoedmarkt). Vooral in Middelkerke, Nieuwpoort en De Panne noteerden de notariskantoren grote stijgingen van het aantal vastgoedtransacties, met toenames van meer dan 30 procent. De medianprijs van appartementen (nieuwbouw en herverkoop) in het kustgebied klom in 2016 0,9 procent hoger tot 217.000 euro. Met een medianprijs van 170.000 euro is Oostende de goedkoopste appartementenmarkt aan de kust (zie tabel *Medianprijs appartementen 2016*). De duurste flats staan traditiegetrouw in Knokke-Heist (375.000 euro). Voor appartementen op de zeedijk tonen de prijsstatistieken een opstoot van 7,3 procent. De medianprijs op de zeedijk bedraagt nu 268.200 euro.

Het studie bureau de Crombrugge & Partners berekende voor Trends ook de actuele vraagprijzen voor nieuwbouwappartementen aan de kust. Voor het hele kustgebied bedraagt de gemiddelde prijs per vierkante meter 3700 euro (zie tabel *Nieuwbouwprijzen*). Dat is een stijging van 0,7 procent op jaarbasis.

Veilig aan zee

“Er spelen verschillende fenomenen aan de kust”, analyseert Bart Van Opstal, notaris in Oostende en woordvoerder van notaris.be. “Uiteraard is de aanhoudend lage rente een stimulans, maar dat geldt evengoed voor vastgoed in het binnenland. Specifiek voor de kust zien we een toenemend aantal



‘DE VERGRIJZING IS EEN ZEGEN’

Je kan er niet naast kijken: langs zowat de hele kuststrook verrijzen in een hoog tempo projecten met assistentieappartementen. “Een succesproduct”, zegt Peter Taffeiren. “De meeste zijn verkocht. Maar wij blijven ervan af. Het zijn in grote mate beleggingsappartementen. De echte test wordt dus de verhuuring.

Een collega die in dat segment actief is, vertelde me dat hij voor elke verkoper drie mensen in dienst heeft die zich toeleggen op de verhuur.” Dat het grote aanbod van assistentiewoningen de kust nog meer zal doen vergrijzen, vindt Taffeiren niet erg. “De grote uitdaging voor kustgemeen-

ten is de kalme winterperiode overbruggen. De toestroom van ouderen helpt daarbij. In de week-ends komen de kinderen en kleinkinderen op bezoek. Ze combineren dat met een dagje aan zee. Ik zie de vergrijzing dus veel eerder als een zegen dan als een bedreiging voor de kust.”

kopers die hun vastgoedaankoop inpassen in een soort financiële planning op lange termijn. Het appartement doet in eerste instantie dienst als tweede verblijf, maar bij de keuze speelt wel al de intentie om tegen de pensioenleeftijd definitief naar de kust te verhuizen.”

Joris Vrielynck, directeur projectontwikkeling bij Compagnie Het Zoute, bevestigt dat. “Het verlangen om na hun pensionering naar de kust te verhuizen, leeft bij veel mensen”, zegt hij. “Aan de kust heerst altijd een vakantie-sfeertje. Maar ze denken ook al aan de volgende generatie. Ze rekenen op een waardestijging. Knokke is een extreem voorbeeld. De prijzen zijn er de voorbije decennia fenomenaal de hoogte ingegaan.” Philippe De Meestere, de CEO van de Compagnie, komt nog even terug op het renteargument. “Door de extreem lage rente vragen veel mensen zich af wat ze met hun geld moeten doen. Waar is het veilig en kunnen ze er ook nog van genieten? Vastgoed aan de kust is dan vaak het antwoord.”

Het internationale terrorisme en het gewijzigde of onzekere politieke klimaat in populaire vakantiebestemmingen als Turkije en Egypte, spelen volgens notaris Bart Van Opstal ook in de kaart van de Belgische kust. “Het toerisme en het tweede verblijf in eigen land profiteren van die onzekerheid”, zegt hij. Dat kregen we ook meermaals te horen tijdens onze tocht langs vastgoedmakelaars en projectontwikkelaars aan de kust. “Eigen land is plots weer schoon land”, zo omschrijft Peter Taffeiren de trend. “Aan onze kust voelen de mensen zich veilig. De boutade ‘als het mooi weer is, is het nergens beter dan aan de Belgische kust’, horen we weer vaker.”

Hoger, lager

Enkele vastgoedmakelaars maken toch wel kritische kanttekeningen bij de nieuwe opstoot van euforie. In De Panne vindt Stefaan Berquin van Agence Leroy dat “een belangrijk deel van de appartementen nog altijd te hoog geprijsd staat”. “Ja, het gaat iets beter”, erkent Frank Rouseré van ERA laPlage in Westende. “Maar we komen dan ook uit een erg zwakke periode. Daardoor zijn de reacties op het lichte

herstel misschien wat overdreven. Als het op een winterdag eens 15 graden is, vindt iedereen het weer schitterend. In de zomermaanden is diezelfde 15 graden bitterkoud.”

De vastgoedmakelaar twijfelt ook aan de riedel dat vastgoedprijzen aan de kust op termijn altijd stijgen. Uit een eigen analyse leidt hij af dat verouderd vastgoed ook aan de kust in waarde daalt. “De kopers vandaag cijferen ook meer dan in de hoogtijdagen. Er wordt zeer kostenbewust gekocht.”

Ook Bart Van Opstal merkt op dat achter de algemene prijsstijging grote verschillen schuilgaan. “Oude appartementen uit de jaren vijftig, zestig en

zeventig staan vaak voor grote investeringen: een nieuwe lift en verwarmingsinstallatie, betonrot dat aangepakt moet worden... Dergelijke te verwachten kosten vertalen zich uiteraard in lagere verkoopprijzen. Maar op de nieuwbouwmarkt zitten de prijzen nog in de lift. De tendens om te kopen voor definitieve bewoning zit daar ook voor iets tussen. Projectontwikkelaars spelen in op die trend door ruimer te bouwen, in grotere terrassen te voorzien en meer comfort te bieden.”

Peter Taffeiren wijst eveneens op het verschillende prijsverloop van nieuwbouw en herverkoop, maar relativeert tegelijkertijd de recente inzinking van



PARKEERPLEK WORDT SCHIJNBAAR GOEDKOPER

In de meeste kustgemeenten blijven de (vraag)prijzen voor garageboxen en parkeerplaatsen stabiel. In De Panne, Oostende, Koksijde-Oostduinkerke en Middelkerke-Westende noteert het studie bureau de Crombrugge & Partners zelfs uitgespro-

ken prijsdalingen. De uitzonderingen zijn bij de garageboxen in De Panne, waar de gemiddelde prijs in een jaar 6,5 procent hoger klom (tot 52.500 euro), en voor de parkeerplaatsen in Bredene, met een prijsstijging van 6 procent tot 30.000 euro. De

Crombrugge & Partners merkt echter op dat de prijsdalingen in grote mate toe te schrijven zijn aan een verschuiving in het aanbod. Zo komt er nauwelijks nog nieuw aanbod bij de (dure) locaties dicht bij de zeedijk.

PARKEERPLAATS

Bron: de Crombrugge & Partners

In euro	Gemiddelde huur/maand	Gemiddelde prijs
De Panne	75-115	17.500 - 35.000
Koksijde-Oostduinkerke	75-120	17.500 - 42.500
Nieuwpoort	75-115	21.500 - 37.500
Middelkerke-Westende	55-90	15.000 - 40.000
Oostende	65-110	15.000 - 40.000
Bredene	n.b.	12.500 - 30.000
De Haan-Wenduine	n.b.	20.000 - 35.000
Blankenberge	70-90	15.000 - 32.500
Knokke-Heist	90-125	25.000 - 60.000

GARAGEBOX

Bron: de Crombrugge & Partners

In euro	Gemiddelde huur/maand	Gemiddelde prijs
De Panne	100-125	27.500 - 52.500
Koksijde-Oostduinkerke	90-140	27.500 - 55.000
Nieuwpoort	95-140	30.000 - 60.000
Middelkerke-Westende	85-115	20.000 - 55.000
Oostende	70-130	25.000 - 70.000
Bredene	80-110	25.000 - 42.500
De Haan-Wenduine	n.b.	30.000 - 57.500
Blankenberge	72,5-130	20.000 - 55.000
Knokke-Heist	120-150	30.000 - 100.000

NIEUWBOUWPRIJZEN

Bron: de Crombrughe & Partners

	De Panne	Koksijde Oostduinkerke	Nieuw- poort	Middelkerke Westende	Oostende	Bredene	De Haan Wenduine	Blanken- berge	Knokke- Heist
Gemiddelde vraagprijs (€/m ²)	3150	4200	4000	3050	2975	2375	3050	3050	6300
Evolutie gemiddelde vraagprijs (in %)	0,8	1,2	-0,6	0,8	-0,8	0,0	-1,6	0,0	1,6
Gemiddelde prijs appartement van 80 m ²	252.000	336.000	320.000	244.000	238.000	190.000	244.000	244.000	504.000
Aantal projecten	10	22	11	12	27	9	8	7	15
Aantal wooneenheden	134	202	100	107	340	116	84	69	140
Gemiddeld aantal m ² per wooneenheid	90	90	100	80	95	100	90	85	110

➤ de vastgoedmarkt aan de kust. “Vanaf 2008 zat de markt in een kramp”, blikt hij terug. “Vooral tussen 2010 en 2012 was de sfeer negatief. Een gevolg van de vastgoedcrisis in de VS natuurlijk, maar het is ook aangewakkerd door onheilsprefeten hier. Op een bepaald moment speelt dan het fenomeen van de self-fulfilling prophecy. De mensen werden onzeker, gingen op de rem staan, de vraag daalde, waardoor er druk kwam op de prijzen. De markt komt zo in een negatieve spiraal terecht. Maar het had volgens mij weinig te maken met de onderliggende intrinsieke waarde van het vastgoed aan de kust.”

Hij verwijst naar zijn eigen vakgebied, de projectontwikkeling, waar nog stevig geboden werd voor grondposities aan de kust. “De prijs van onze primaire grondstof – de grond – nam zelfs tijdens het hoogtepunt van de crisis toe. Dan weet je dat, wanneer daar vijf jaar later op gebouwd wordt, ook de prijzen van het vastgoed zullen stijgen.”

Concurrentie ver weg en dichtbij

Hoe duurzaam is het prille herstel aan de kust? Want als de lage rente een belangrijke motor is voor de opleving, dan mag gevreesd worden dat een rentestijging een rem zal zetten op de activiteit. “Bij een forse rentestijging kan je inderdaad een shift verwachten naar andere beleggingsvormen”, reageert Joris Vrielynck. “Dat is altijd zo geweest, en het zou overigens ook andere vastgoedmarkten treffen. Een renteklim naar 4 à 5 procent kan zo’n verschuiving in gang zetten, maar daar

TOELICHTING BIJ DE CIJFERS

- De verkoopprijzen (in euro) van appartementen en woningen steunen op de statistieken van de Koninklijke Federatie van het Belgisch Notariaat. Het zijn mediaanprijzen van zowel de verkopen op de secundaire markt (herverkoop) als op de nieuwbouwmak-
- In de tabellen met huurprijzen hebben de prijzen betrekking op

vastgoed dat nieuw is of van uitstekende kwaliteit en dat (voor de appartementen) zicht op zee biedt. Ze vormen een indicatie voor de tophuurprijzen in elke badplaats en mogen dus niet worden geïnterpreteerd als referentie voor de markt als geheel.
- De prijzen die worden geciteerd in de artikels, zijn verzameld bij vast-

goedmakelaars, notarissen, ontwikkelaars en particulieren. Daarmee is het mogelijk de basistrends voor de residentiële markt van elke badplaats vast te stellen. Voor de nauwkeurige schatting van een goed of voor een precieze huurprijs van een specifiek appartement blijft de raadpleging van professionals fundamenteel.

blijven we voorlopig nog veilig onder.” Joris Vrielynck vermeldt een fiscale hervorming die tweede verblijven of investeringsvastgoed viseert ook als een mogelijke bedreiging voor het gunstige vastgoedklimaat. “Het is een thema dat regelmatig opduikt, maar dan ook weer snel in de koelkast verdwijnt”, zegt hij. “Maar het is bekend dat sommige politieke partijen daar toch graag aan zouden sleutelen.”

De toegenomen populariteit van Spaans vastgoed bij Belgische kopers boezemt de kustpromotors niet meteen angst in. “Dat is meestal toch een ander publiek dan dat waar wij op mikken”, zegt Peter Taffeiren. “Het klimaat is onloochenbaar een troef voor de Spaanse costa’s”, becommentarieert Philippe De Meestere. “De prijzen zijn er nog lager, al zijn ze wel gestegen. Maar dat zijn ook de enige voordelen. De afstand is een serieuze handicap. Er

is nog altijd een groot verschil tussen een paar uur vliegen of een uur in de auto zitten. De taal en een andere regelgeving zijn extra barrières. En de kwaliteit van het Spaanse vastgoed... Ik zeg niet dat er geen kwaliteit geleverd wordt, maar het is wel een aandachtspunt voor kandidaat-kopers.”

En wat met de concurrentie dichterbij? De Compagnie het Zoute is een erg actieve speler in Cadzand, vlak naast Knokke, en in Hareldele aan de Noord-Franse kust. Volgens Joris Vrielynck is ongeveer 80 procent van de kopers in Cadzand Belg. Kopers die anders misschien voor de Belgische kust hadden gekozen? “Dat denk ik niet”, zegt Vrielynck. “De meeste mensen kopen een appartement in de badplaats waar ze als kind op vakantie kwamen. In Cadzand zoeken de mensen rust, de natuur, het echte zeegevoel, de jachthaven... We trekken bijkomend publiek aan.” ©