

Wij, in een veranderende markt



Congres VVG 13 juni 2012

Ger W. Hukker



Het spoorboekje



- De markt
- Invloed politiek
- Onze klant
- Stip op de horizon
- Wat verandert structureel
- Noodzaak innovatie en waardecreatie
- De succesfactoren
- Aan de slag

'de vastlopende woningmarkt'



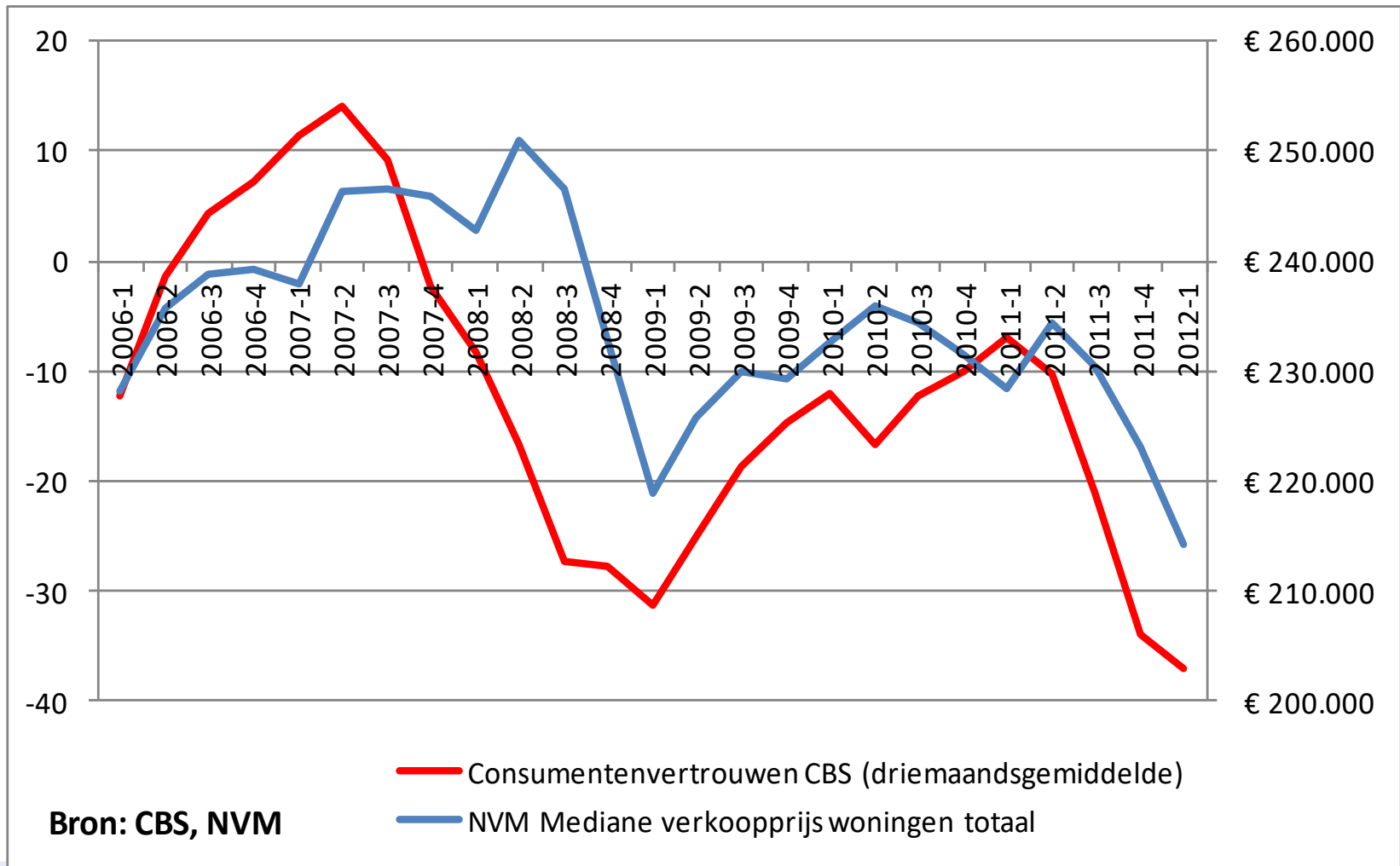
Paar feiten op een rij;

- 7,2 miljoen woningen
 - Transacties koopsector bestaand 100.000 2012 prognose
 - Mutaties in de sociale huur 117.000 2011
 - Nieuwbouw kooptransacties 12.000 2012 prognose
- In 2007 Nog ruim 600.000 mutaties huur – koop

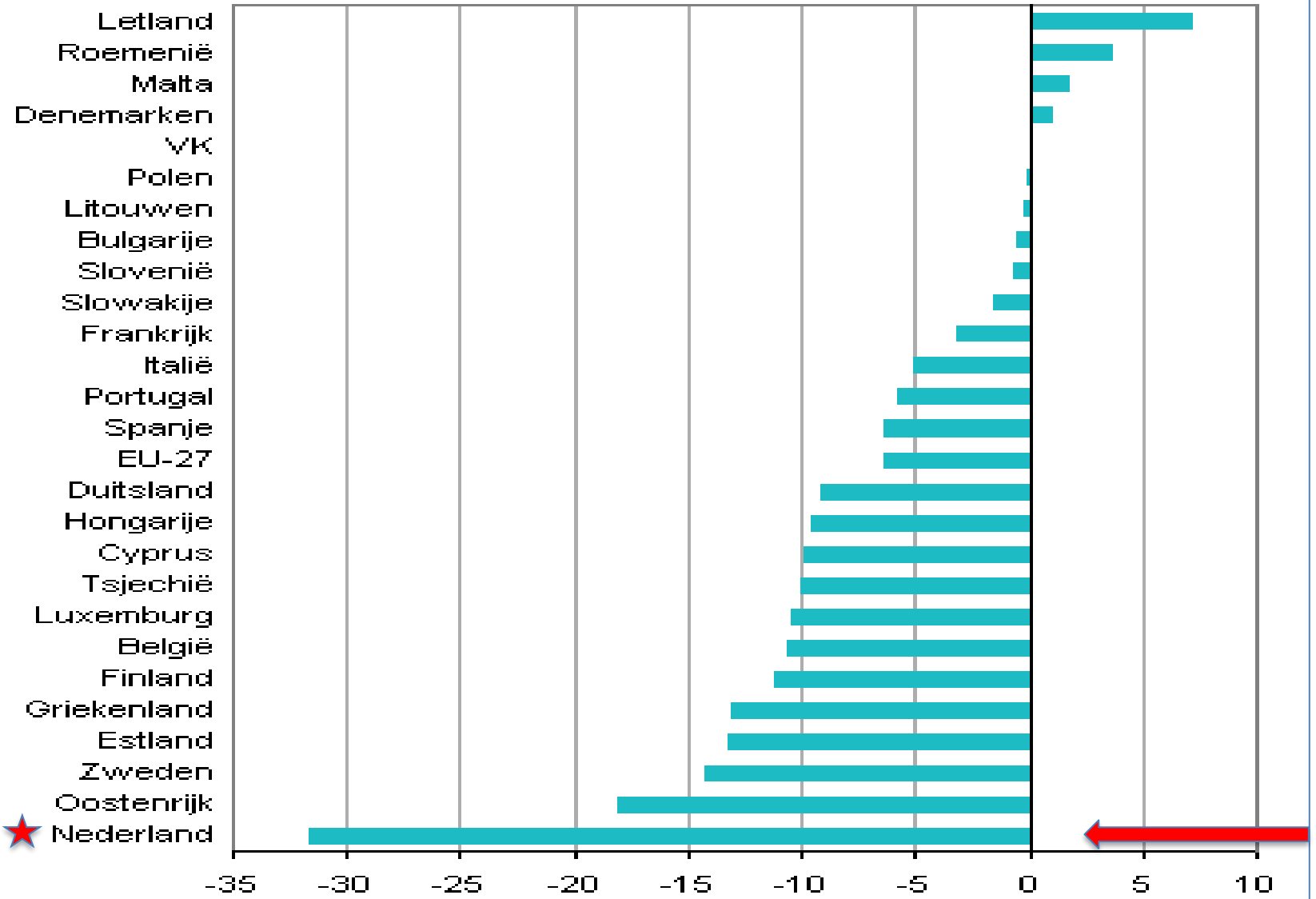
Ook integraal denken loopt vast



Dalend vertrouwen, dalende prijzen



Mutatie saldo percentage pos. en neg. antwoorden
t.o.v. jaar eerder

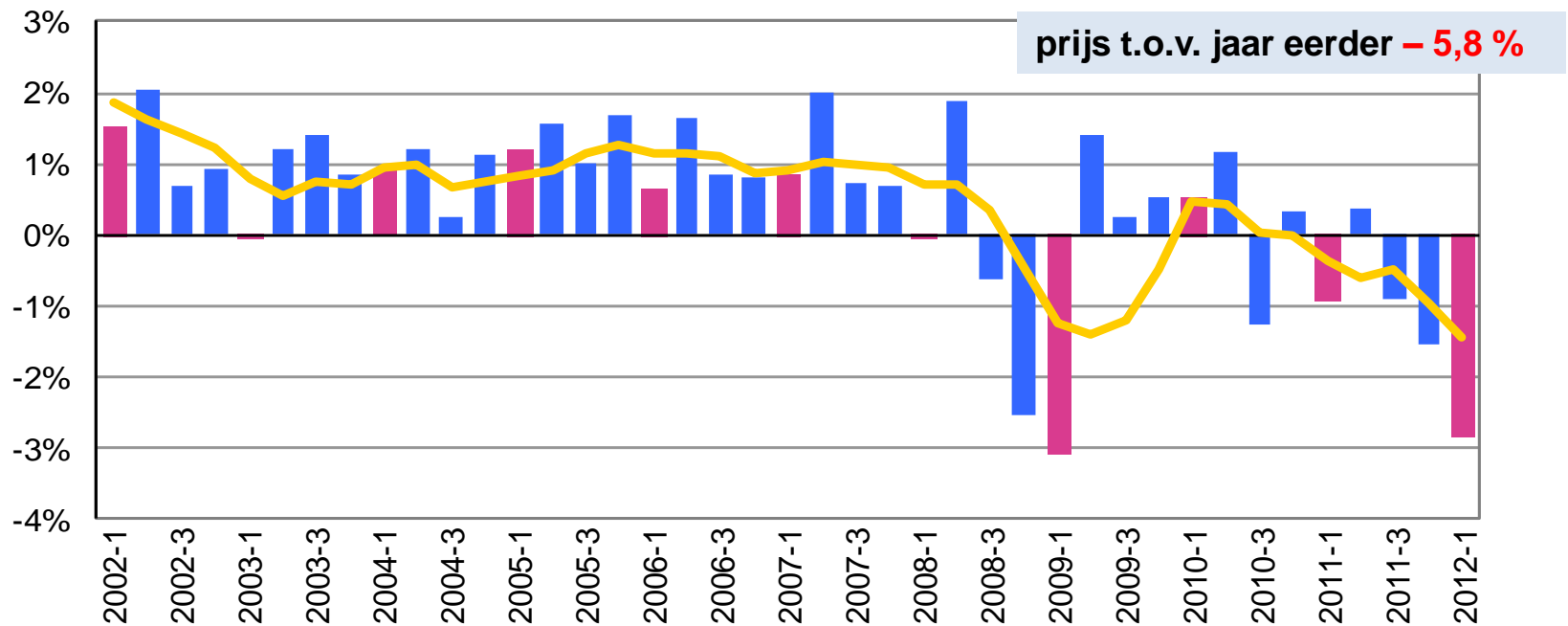


Bron: CBS, DG ECFIN

Toenemende voorraad, dalende prijzen



Transactieprijsontwikkeling kwartaal op kwartaal



Bron: NVM

- Gele lijn is de prijsontwikkeling t.o.v. vorig jaar gedeeld door 4 (kwartalen)
- Prijzdaling versnelt in laatste kwartaal

Dynamiek in de markt

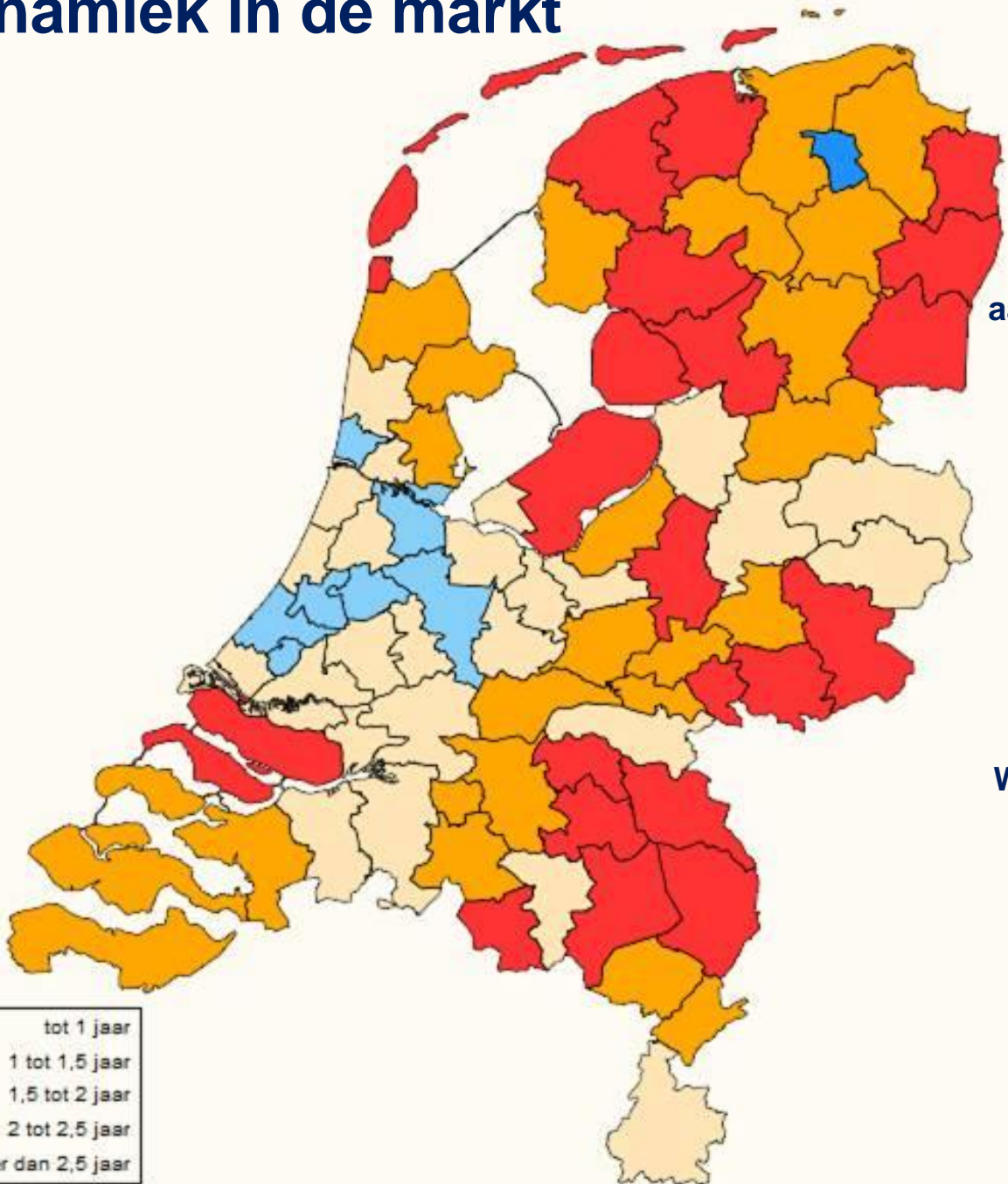
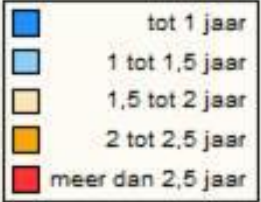


Hoe lang heeft het huidige aanbod nodig om te verkopen?

(uitgaande van geen nieuw aanbod)

Gemiddelde van Nederland ligt op 1 jaar en 11 maanden.

Wordt ook wel de theoretische verkooptijd genoemd.



Dit is onze markt !

De politieke situatie



De politieke situatie



De feiten

- Lente akkoord brengt **weinig** goeds
- Minder lenen
- Sneller aflossen
- Prijzen blijven dalen
- Verkiezingsretoriek
- BTW omhoog



Onze klant



Wat voelt de klant



Hele waslijst en meer

- Raak ik mijn huis kwijt ?
- Krijg ik de financiering ?
- Wat brengt de toekomst
- Wordt ik begrepen en serieus genomen ?
- Gaat het plan wel door ?
- Wanneer wordt er opgeleverd ?
- Wil zien en voelen wat ik koop
- Dalen de prijzen niet als ik koop ?



Wat wil de klant



- Geschikte huurwoning
- Zoekt zekerheid
- Persoonlijke begeleiding
- Incentives
- Vooral maatwerk
- Geen zesje



Stip aan de horizon

Wonen 4.0

VEH • Woonbond • Aedes • NVM VBO VastgoedPro

4 juni 2012



Wonen 4.0 op weg naar een goed functionerende woningmarkt



vereniging
eigen huis



vereniging van
woningcorporaties



VBO  MAKELAAR
vastgoedpro 

'biedt een perspectief'

Wonen 4.0



Doel

- Keuze vrijheid
- Meer doorstroming
- Meer en ander aanbod
- Transparantere markt en producten
- Doelmatiger inzet van geldstromen
- Voorkomen van welvaartsverlies
- Meer marktwerking
- Meer vertrouwen
- Niet primair plat en onsamenhingend bezuinigen

'biedt een perspectief' Wonen 4.0



Doel

- Keuze vrijheid
- Meer doorstroming
- Meer en ander aanbod
- Transparantere markt en producten
- Doelmatiger inzet van geldstromen
- Voorkomen van welvaartsverlies
- Meer marktwerking
- Meer vertrouwen
- Niet primair plat en onsamenvattend bezuinigen

4 Pijlers

- Inkomens en budget neutraal
- Vanaf 2015 geleidelijke afbouw HRA – EWF – Overdrachtsbelasting
- Huren naar marktconform niveau
- Woontoeslag voor de lage inkomens huurkoop

Wat verandert structureel



Wat verandert structureel



- Klant staat anders in de markt
- Maatwerk – keuze vrijheid
- Lager prijsniveau
- De financiering
- Meer toezicht

Wat verandert structureel



- Klant staat anders in de markt
- Maatwerk – keuze vrijheid
- Lager prijsniveau
- De financiering
- Meer toezicht

- Out of the box denken
- Innovatie
- Kosten reductie
- Transparantie
- Waardecreatie
- Toegevoegde waarde laten zien
- Meer samen doen

SUCCES

FACTOREN





SUCCES

FACTOREN

1. Consument centraal, empathie
2. Waardecreatie is ook goed voor de grondopbrengst
- 3. Samenwerken in de keten**
(gemeente-ontwikkelaar-belegger- bouwer-corporatie-nieuwbouwmakelaars-consument)
4. Slim en goedkoper bouwen, maar wel maatwerk
5. Innovatie
6. Creatief met financieringsvormen
7. Perspectief op rendement

Aan de slag



- Lange crisis maakt innovatie noodzakelijk
- Potentiële afwaardering dwingt tot creativiteit
- Dalende verkoopprijzen vragen om waarde creatie
- Kopers maar ook grondbezitters zijn daar gevoelig voor
- Nieuwe initiatieven zullen de markt gaan bepalen
- Verhuisgeneigdheid is aanwezig nu nog de koopbereidheid
- Het blijft de kunst te verleiden

Wij, in een veranderende markt



Congres VVG 13 juni 2012

Ger W. Hukker

