



De heer drs. P.M. Venema
De heer drs. H. Baartman
Postbus 1273
3500 BG UTRECHT

Utrecht, 12 september 2011

Geachte heren Venema en Baartman,

Naar aanleiding van uw verzoek doen wij u onderstaand onze antwoorden / visie toekomen inzake de navolgende vragen:

- huidige marktomstandigheden m.b.t. koopappartementen in de stad Utrecht
- overzicht van concurrerende projecten
- boordeling huidige plan en advies op plattegronden / type / GBO
- prijsindicatie van de appartementen
- overzicht doelgroepen kopers
- wenselijkheid tot bijleveren van parkeerplaats bij een appartement
- parkeren in algemene zin in de binnenstad

Huidige marktomstandigheden m.b.t. nieuwbouwkoopappartementen in de stad Utrecht

Momenteel is er sprake van een algehele crisis van de Nederlandse en internationale economie. Dit wordt onder andere met name duidelijk bij de verkoop van (particulier) onroerend goed. De consument heeft geen of minder vertrouwen in de toekomst en is derhalve niet of minder gemotiveerd om te kopen. Daarnaast is de wijze waarop de banken hypotheeklen verstrekken een reden tot grote zorg. Met name ook de laatste maatregelen die 1 augustus jongstleden zijn ingevoerd zorgen voor een sterke daling in het aantal verstrekte offertes. Daarnaast is een punt van zorg / aandacht de stijgende rente. Momenteel is er sprake van een renteniveau van circa 5% voor een periode van 10 jaar vast (met NHG). Ook is het nu nog mogelijk om een 100% aflossingsvrije hypotheek af te sluiten.

directie: R.J. van Loenen, J. Vrijhof, R. Dunning
makelaars in onroerende goederen

Catharijnesingel 100, 3511 GV Utrecht
fax 030 - 231 83 88, makelaars@louteslager.nl
telefoon 030 - 231 51 86

postbank: 109524
bank: ABN AMRO nr. 41.54.84.340
KvK Utrecht 30014088



www.louteslager.nl

Op onze dienstverlening zijn van toepassing de voorwaarden van de NVM

In de stad Utrecht is er momenteel sprake van een overaanbod aan appartementen zowel in de bestaande bouw (zie bijgevoegd overzicht) als in de nieuwbouw (zie onderstaand overzicht).

Dit betekent dat er (te veel) keuze is voor de koper en dat hierdoor de looptijden van de verkooptijd enorm oplopen. Bij een aantal thans in verkoop zijnde nieuwbouwprojecten heeft dit al tot gevolg gehad dat de prijzen over de hele linie in neerwaartse richting zijn bijgesteld. Ook worden een aantal projecten niet gegund omdat het gewenste percentage verkopen (bij lange na) niet is gehaald.

Nochtans vinden er transacties plaats in dit segment maar daarbij is het onze waarneming dat dit alleen gebeurt als alle factoren qua locatie, prijzen, indeling, buitenruimte en typologie kloppen. Daarnaast is het moment van verkoop in relatie tot de bouwperiode een factor van belang. Er moet wel iets heel bijzonders worden geboden wil een koper hier langer dan 1,5 jaar op wachten.

Overzicht van een aantal (concurrerende) nieuwbouwprojecten

Zuilen 808; circa 42 appartementen van 73 t/m 96 m2 woonoppervlakte, geen eigen parkeerplaats, prijs vanaf € 170.000,- tot € 195.000,- (€ 230.000,- tot € 235.000,- voor de 4 penthouses). Project loopt al geruime tijd, start bouw nog niet gegeven, verkoop verloopt moeizaam, zoals het er nu uitziet gaan deze in de koopgarant aangeboden worden met een kortingspercentage van 20 %.

Loevenhout; circa 40 appartementen van 80 t/m 110 m2 woonoppervlakte, eigen parkeerplaats, prijs vanaf € 200.000,- tot € 250.000,-. Project loopt al geruime tijd, de bouw zal circa 3e kwartaal 2011 gereed zijn, verkoop verloopt moeizaam, zoals het er nu uitziet zullen hier wel de nodige verkoopstimulerende maatregelen genomen worden zoals eventueel koopgarant, directe kortingen gaan geven en starters renteregelingen.

Eigendom; circa 75 appartementen van 38 t/m 100 m2 woonoppervlakte, bijna allemaal een eigen parkeerplaats, prijs vanaf € 119.000,- tot € 220.000,-. Project loopt al geruime tijd, start bouw nog niet gegeven, verkoop verloopt moeizaam, waarschijnlijk deal met belegger waardoor start bouw kan plaatsvinden.

Gezeveste; circa 140 appartementen van 62 t/m 120 m2 woonoppervlakte, parkeerplaats los erbij kopen, prijs vanaf € 159.000,- tot € 243.000,-. Project loopt al geruime tijd, bouw voor 70 % gereed, verkoop verloopt moeizaam.

Vechtlocatie in Zuilen; circa 117 appartementen van 50 t/m 150 m2 woonoppervlakte, bijna allemaal een eigen parkeerplaats, prijs (indicatief) vanaf € 135.000,- tot € 300.000,-. Project gaat naar verwachting eind 2011 in verkoop.

Opaalweg; circa 47 appartementen van 60 t/m 70 m2 woonoppervlakte, een eigen parkeerplaats, prijs vanaf € 159.000,- tot € 180.000,-. Project gaat tussen vermoedelijk eind 2011 in verkoop.

Thorbeckepark; circa 88 appartementen van circa 70 m2 woonoppervlakte, een eigen parkeerplaats, prijs vanaf € 176.000,- tot € 180.000. Project loopt moeizaam, bouw nog niet gestart.

Binnenhof; circa 20 appartementen van 66 t/m 92 m2 woonoppervlakte, een eigen parkeerplaats, prijs vanaf € 189.000,- tot € 250.000,- Verkoop net gestart, bouw ook gestart.

Buenos Aires (kop van Lombok); circa 80 appartementen van 57 t/m 95 m2 woonoppervlakte, een eigen (huur)parkeerplaats, prijs (indicatief) vanaf € 158.000,- tot € 300.000,- Project is een maand in verkoop en resultaten vallen tegen.

Dichterswijk, Parkhaven (fase 3 en 4); circa 20 appartementen van 70 t/m 120 m2 woonoppervlakte, eigen parkeerplaats, prijs (indicatief) vanaf € 195.000,- tot € 300.000,-. Verkoop net gestart, bouw nog niet gestart. Fase 5 volgt.

In het Noorderlicht; circa 220 appartementen van 30 t/m 60 m2 woonoppervlakte, prijs vanaf € 129.000,- tot € 265.000,-. Verkoop loopt al geruime tijd en moeizaam, nu circa 40 % verkocht waarvan 30 % aan beleger!

Vaartsche Compagnie; circa 35 nog beschikbaar, met name de kleinere appartementen van circa 64 m2 woonoppervlakte, parkeerplaats erbij kopen voor € 20.000,-, prijs circa € 195.000,-. Bouw gestart, verkoop loopt al geruime tijd en moeizaam.

Muntkade (binnenstedelijke vernieuwbouw); circa 33 appartementen van 24 tot 70 m2 woonoppervlakte, prijs vanaf € 109.000,- tot € 200.000,-. Verkoop is gestart en succesvol.

De Vredenburg; 72 appartementen in gevarieerde prijsklasse van € 225.000,- tot € 550.000,-. Circa 40% verkocht in een jaar tijd. Bouw is reeds geruime tijd gestart.

Ledig Erf; 43 appartementen op een bijzondere locatie. Prijsklasse van € 166.000,- tot € 750.000,-. Na circa 6 maanden is 50 % verkocht.

Zijdebalen; een grootschalige ontwikkeling van circa 400 appartementen verdeeld over diverse fasen. Thans net in verkoop 1^e fase. Prijsklasse van € 160.000,- tot € 800.000,- .

Boordeling huidige plan en advies op plattegronden / type / gbo.

In het huidige plan wordt de navolgende verdeling van woonoppervlakten aangeboden:

38 tot 70 m2 GBO	24 appartementen
70 tot 90 m2 GBO	85 appartementen
> 90 m2 GBO	10 appartementen.

Naar onze mening moeten er enerzijds meer kleinere appartementen (2 kamers) van 55 – 60 m2 worden aangeboden en minder in het middensegment. Anderzijds ook meer grote appartementen (120 m2 en meer). Deze zullen moeten worden gepositioneerd op de hoeken en de bovenste woonlaag. Voor appartementen op laatstgenoemde situering is een optie om een atrium als buitenruimte aan te bieden aan te bevelen.

Qua locatie, uitstraling, functionaliteit en situering van het gebouw heeft dit project alles in zich - om op de schaal van 1 tot 10 - een 8,5 te worden! Nu is dat naar onze mening nog maar een 6,5 tot 7. Om deze potentie ook tijdens het verkoopproces duidelijk te maken aan eventuele kopers zal het zeker zeer positief meewerken op een aantal zaken voor die tijd gerealiseerd te hebben. Denk hierbij met name aan het al ter plaatse aanwezig laten zijn van de nieuwe singel. Ook het verwijderen van de thans aanwezige fietsenstalling zal de beleving van de plek positief beïnvloeden. En in dit soort tijden werken alle kleine beetjes mee!!

In het plan zijn nog al wat loggia's aangebracht. In de dagelijkse praktijk merken wij dat dit een minder gewenste situatie is. De kopers wensen over het algemeen echt een "uitstekende" buitenruimte. De (kleinere)appartementen aan de spoorzijde moeten een buitenruimte van tenminste 2 x 2 m hebben. Ook zou de glaspartij die een buitenruimte afscheidt te openen moeten zijn. Denk bijvoorbeeld aan de "wintertuinen" die zijn gerealiseerd in het gebouw de Harmonie aan de Groenmarktstraat/Veilinghavenkade. Het "meegroeien" van de buitenruimte ten opzichte van de grootte van de appartementen is meer dan wenselijk. Als daarnaast er een keuze is om de buitenruimte nog wat te vergroten dan zijn wij daar absoluut voor.

De situering van de bergingen in het huidige plan bevordert de verkoop van met name de appartementen op die verdieping niet. Hiervoor zou een gemeenschappelijke binnentuin moeten komen hetgeen een toegevoegde waarde aan dit project geeft. Wellicht kan er tevens gekeken worden naar een extra gemeenschappelijk dakterras op de appartementen aan de NoordWest zijde. Ook door op bepaalde plaatsen de galerij te verbreden en het aanbrengen van sparingen kan een extra – functionele buitenruimte ontstaan. Natuurlijk is dit niet de eerste keuze van een potentiële koper maar als dit een extra buitenruimte - op de goede kant van de zon – oplevert is dit weer een extra koopargument. Wij hebben gemerkt bij de verkoop van de appartementen van het complex "de Vredenburg", dat de consument dit zo ervaart.

Indien er op andere plaatsen in het complex mogelijkheden komen om extra bergingen te realiseren is ons advies dit te doen. Deze bergingen zijn dan als zelfstandig appartementsrecht verkoopbaar. Uiteraard afhankelijk van het aantal is het onze mening dat hier voldoende vraag naar zal zijn.

Daarnaast zou er gekeken kunnen worden om ergens bij de wat hoger gelegen verdiepingen een aantal diagonale verbindingen te maken tussen de galerijen met een grotere gemeenschappelijke ruimte daartussen. Eventueel als eyecatcher iets te doen met een (glazen) lift naar de gemeenschappelijke tuin op het dak van de bibliotheek? Maakt het gebouw (nog) onderscheidender.

De huidige indelingen (op de loggia's na) zien er redelijk goed uit. Bij de indelingsmogelijkheden zou het wenselijk zijn om een zodanige indeling te maken dat er een mogelijkheid ontstaat een "doorzon variant" van de woonkamer te kunnen maken bij samenvoeging van woonkamer met een slaapkamer. Dit kan de verkoopbaarheid positief beïnvloeden.

De door u gepresenteerde maisonnettewoningen met een portiekontsluiting vanaf de galerijen zien wij niet als een positieve toevoeging. Met name het type woning is minder gewild en de levensloopbestendigheid (gebruik rolstoel e.d.) alsmede de ontsluiting zien wij als minder gewenst in de huidige markt.

Prijsindicatie van de appartementen:

Voor de kleinere appartementen met een woonoppervlak van 50 tot 70 m² gbo denken wij aan een bandbreedte van € 2.800,-- tot € 3.400,-- v.o.n. per m² gbo.

Voor de appartementen met een woonoppervlak van 70 tot 90 m² gbo denken wij aan een bandbreedte van € 2.600,-- tot € 2.850,-- v.o.n. per m² gbo.

Voor de appartementen met een woonoppervlak van 90 tot 120 m² gbo denken wij aan een bandbreedte van € 2.600,-- tot € 3.000,-- v.o.n.* per m² gbo.

Voor de appartementen van 120 m² gbo en meer zien wij opbrengsten van € 3.000,-- tot € 3.500,-- v.o.n.* per m² gbo als realiseerbaar.

* voor de betere locaties

Doelgroepen:

Ten opzichte van ons vorige advies is er geen nieuwe doelgroep van dit type appartementen bijgekomen of afgevallen. Derhalve nemen wij dit onderdeel integraal over van ons vorige advies.

Gezien de ligging zijn er naar ons oordeel twee hoofd doelgroepen voor deze locatie namelijk de 55-plussers en de tweeverdieners van 30+ zonder kinderen. Met name de eerstgenoemde groep is een van de meest snel stijgende kopersgroepen binnen de Nederlandse samenleving en heeft een hoog bestedingspatroon met dito wensen. Zij verlaten hun (meestal duurere eengezins)woning en kiezen bewust voor een groter appartement met alle stedelijke voorzieningen in de directe omgeving. Bij veel projecten ontbreken deze grotere appartementen en daardoor zijn ze relatief schaars in het nieuwbouw aanbod. Ook de directe nabijheid van goed en hoogwaardig openbaar vervoer is van belang.

De tweede kopersgroep vindt ook de ligging nabij het Centraal Station en de stedelijke voorzieningen zeer belangrijk. Men heeft vaak een drukke baan met bijbehorend sociaal leven en is daardoor veel van huis. Omdat men geen tijd heeft voor het plegen van onderhoud (aan een grond gebonden woning) is de keuze voor een appartement al snel gemaakt. Vergeleken met de vorengenoemde groep is de behoefte aan een groot appartement minder groot en volstaan meestal 2 slaapkamers. Bij deze groep is het uiterlijk van het gebouw belangrijker dan bij de eerstgenoemde doelgroep.

Wel hebben wij bij de verkoop van het project de Vredenburg gemerkt dat een deel van de kopers/geïnteresseerden de appartementen (tijdelijk) te willen verhuren of het zien als pied-à-terre. Dit zou ook kunnen gelden voor deze locatie.

Zolang alle appartementen maar in de koop-sfeer worden gerealiseerd is het **onze** ervaring dat dit gedifferentieerde bewoners aanbod "elkaar niet bijt".



Wenselijkheid tot bijleveren van parkeerplaats bij een appartement

Op grond van ervaring bij de verkoop van onder andere: de Vredenburg, Buenos Aires, de Muntkade, In het Noorderlicht, Parkhaven en het Ledig Erf kunnen wij u melden dat, als gevolg van de centrumlocatie, er een aantal kopers bewust voor deze locatie kiest vanwege de goede bereikbaarheid met het openbaar vervoer en derhalve geen auto heeft.

Bij een verplichte koop van een parkeerplaats bij een appartement komen wij in toenemende mate tegen (zeker bij de prijsklasse onder de € 250.000,--) dat hierdoor de financiering niet meer haalbaar is en kopers afvallen. Dit zelfde geldt voor de verplichte afname van een huurparkeerplaats.

Het is onze ervaring dat deze kopersgroep op kan lopen tot zo'n 30% van het totale aanbod. Daarnaast is er – zeker bij de grotere appartementen – een behoefte bij een aantal kopers (van 10 tot 20%) om meer dan een parkeerplaats te kunnen kopen.

Kortom de conclusie valt te trekken dat er meer flexibiliteit in deze situatie moet worden geboden dan in het verleden.

De opbrengst van een parkeerplaats in dit gebouw schatten wij in op € 30.000,-- tot € 35.000,-- v.o.n.

Wij hebben de ervaring dat de kopers het zeker als een pre ervaren als hun parkeergedeelte afgescheiden is van de overige parkeerplaatsen. Het geeft een gevoel van veiligheid. Ook een directe toegang van het parkeergedeelte via een lift naar de woonverdiepingen wordt eigenlijk als een must gezien.

Parkeren in algemene zin in de binnenstad.

Wij zijn van mening dat het parkeerbeleid van gemeente Utrecht – voor de binnenstad – meer flexibiliteit moet hebben. De huidige economische omstandigheden en het toenemende milieubewustzijn - in het algemeen - zorgt er voor dat meer mensen bewust geen auto hebben.

De huidige verplichting om bij ieder appartement een parkeerplaats te moeten realiseren is naar onze mening volledig achterhaald.

Daarnaast zal er moeten worden gekeken naar creatievere oplossingen in de zin van o.a. dubbel gebruik van parkeerplaatsen en greenpoints (eventueel in eigendom te brengen bij de Vereniging van Eigenaren).

Ook valt te merken dat een bepaalde groep van kopers heel bewust 2 parkeerplaatsen wenst.

Op grond van onze ruime ervaring bij de verkoop van (nieuwbouw)appartementen in de binnenstad concluderen wij afrondend dat een totale norm van circa 0,7 parkeerplaatsen per huishouden in de binnenstad lijkt ons voldoende.

Vertrouwende u hiermee naar genoegen te hebben geïnformeerd en bereid u een en ander mondeling toe te lichten, verblijven wij,

met vriendelijke groet,

Lauteslager Makelaars BV

R.J. van Loenen

J. Vrijhof