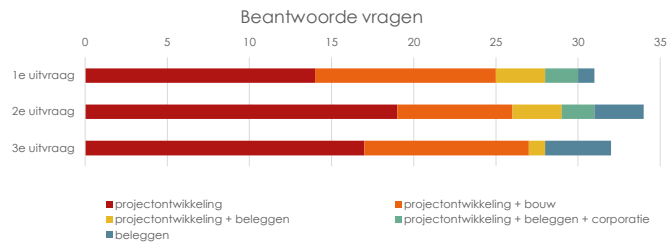


# Resultaten NEPROM-conjunctuurenquête

D.D. 8 JULI 2020



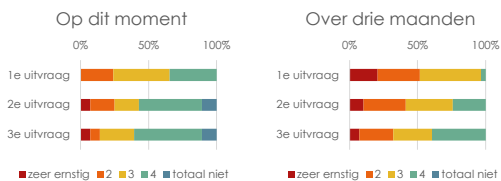
In de week van 20 april is een enquête uitgezet onder de NEPROM-lidbedrijven. Deze is herhaald in de week van 18 mei en 15 juni. De belangrijkste resultaten van deze tweede en derde meting en de veranderingen ten opzichte van de eerste zijn in deze presentatie samengevat aan de hand van een aantal vragen en geïllustreerd met een beperkte selectie aan grafieken. Een overzicht van alle vragen en antwoorden is op te vragen bij [Margriet Schepman](#).

## Wie hebben de enquête ingevuld?

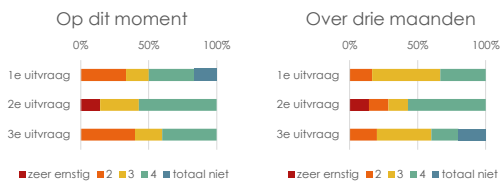
In totaal hebben 32 bedrijven in juni de enquête ingevuld, waarvan 28 (een deel van) de vragen over projectontwikkeling, 10 over de bouw en 5 over beleggen. Deze keer heeft geen enkel bedrijf de vragen over corporatie-activiteiten beantwoord.

# Mate waarin activiteiten geraakt worden door corona

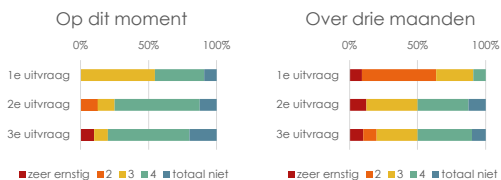
## Projectontwikkeling



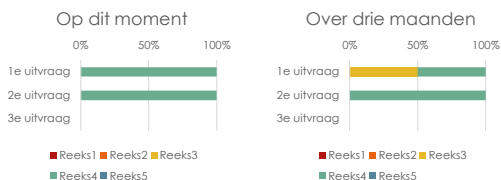
## Beleggen



## Bouw



## Corporatie



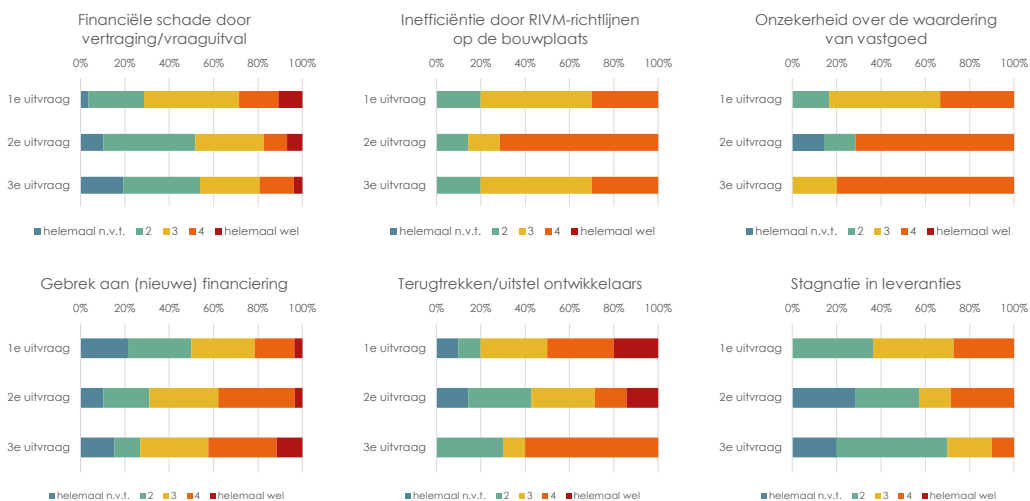
### Welke activiteiten worden het meest geraakt?

In de projectontwikkeling en de bouw zijn veel meer bedrijven die op dit moment (totaal) niet geraakt worden door de gevolgen van corona dan bedrijven die (zeer) ernstig geraakt worden. Dit was al zo bij de eerste meting en sindsdien is deze verhouding steeds verbeterd. In de eerste meting verwachtte slechts 5% van de ontwikkelaars over drie maanden (totaal) niet geraakt te worden en 50% (zeer) ernstig. Nu denkt 40% over drie maanden (totaal) niet geraakt te worden en 30% (zeer) ernstig. Men waarschuwt wel dat de gevolgen van de recessie pas op middellange termijn zichtbaar worden.

De bouwbedrijven zijn in de tweede en derde meting opvallend veel positiever over de vooruitzichten voor over drie maanden dan in de eerste meting. Toen gaf geen enkel bouwbedrijf aan ernstig of zeer ernstig te worden geraakt door de gevolgen van corona, terwijl ruim 60% voor drie maanden later (zeer) ernstige problemen voorzag. Bij de tweede en derde meting denkt 20% of minder over drie maanden (zeer) ernstig geraakt te worden. Wel denkt men nog steeds dat de situatie over drie maanden minder rooskleurig zal zijn dan nu.

Bij de beleggers die reageerden, is het beeld over de metingen wisselend. De situatie op dit moment wordt gemiddeld steeds iets negatiever beoordeeld dan bij de vorige meting. Sommigen zien het over drie maanden zonniger in dan nu, anderen juist somberder.

## Problemen intern en in samenwerking met anderen

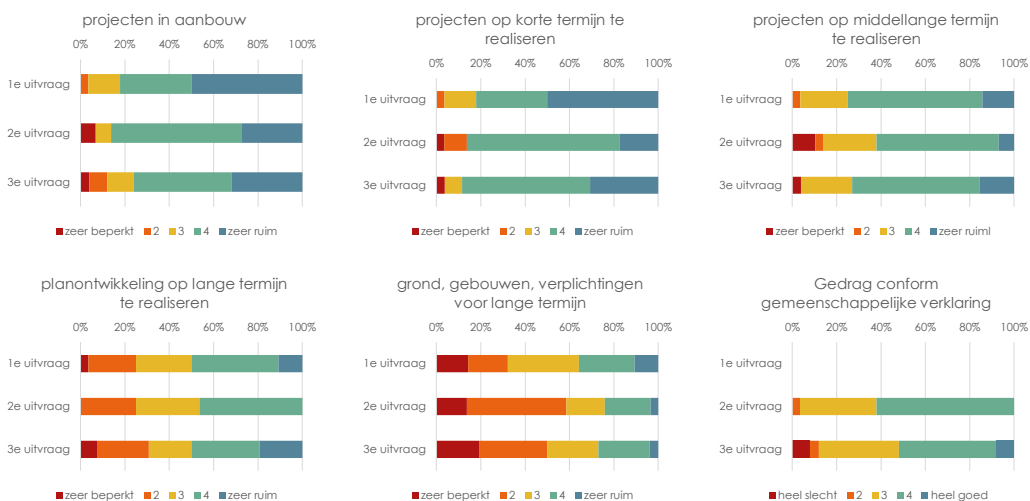


### Welke problemen ondervindt men intern en in de samenwerking met anderen?

De problemen in de interne organisatie vallen zijn nog altijd beperkt. De relatief grootste problemen komen overeen met het beeld uit de eerdere BZK-enquêtes. Financiële schade door vertraging/vraaguitval en inefficiëntie op de bouwplaats door RIVM-richtlijnen zijn iets minder van toepassing dan in de eerdere metingen. De onzekerheid over de waardering van vastgoed wordt daarentegen steeds problematischer. Beleggers stellen naar eigen zeggen hun besluiten daardoor nog niet significant vaker uit. Wat opvalt is dat inefficiëntie van thuiswerken en communicatie op afstand door steeds meer bedrijven als (helemaal) niet van toepassing wordt omschreven, maar dat van de ontwikkelaars toch nog altijd 20% hier wel hinder van ondervindt.

In de samenwerking met andere organisaties ondervindt men iets meer problemen dan intern en deze nemen op een aantal fronten ook toe. Men is het minst positief over vertragingen bij gemeenten, nutsbedrijven en de rechterlijke macht. Voor ontwikkelaars is vooral gebrek aan financiering een groeiend probleem. Voor 40% is dit (helemaal) van toepassing, terwijl dit voor 25% (helemaal) niet aan de orde is. Ontwikkelaars hebben daarnaast last van beleggers die zich terugtrekken of besluiten uitstellen en bouwbedrijven ondervinden dit probleem met ontwikkelaars. Omgekeerd Speelt dit laatste vrijwel niet. Verder valt op dat steeds minder bouwbedrijven stagnatie in leveranties ervaren.

## Investeringsbereidheid en Gem. Verklaring (proj.ontw.)



### In hoeverre wordt de gemeenschappelijke verklaring nageleefd?

Projectontwikkelaars zijn over het algemeen nog (zeer) ruim bereid en in staat om te investeringen/betalingen te doen in lopende en toekomstige projecten. Het beeld wisselt een beetje tussen de metingen. Hoe verder in de toekomst cq, hoe risicovoller de investeringen, hoe beperkter de bereidheid tot investeren. Tot investeren in grond, gebouwen en verplichtingen voor lange termijn is 50% is nog maar (zeer) beperkt bereid en in staat, bij de eerste meting was dit ruim 30%.

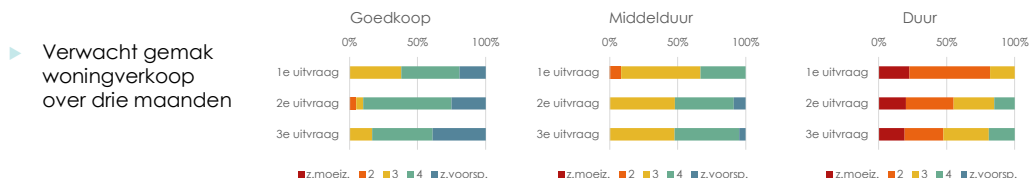
Om te blijven investeren, zoals afgesproken in de gemeenschappelijke verklaring 'Samen doorbouwen aan Nederland' hebben ontwikkelaars op verschillende vlakken voldoende zekerheid en snelheid nodig. Het gaat om een grotere financieringsbereidheid van banken, een zekere mate van gegarandeerde afzet aan corporaties, beleggers en eventueel een achtervang voor onverkochte woningen. Verder wijst men met name op de snelheid van besluitvorming bij gemeenten. Daarbij horen heldere en duidelijke afspraken die vervolgens ook worden nagekomen. Los van corona wordt ook de stikstofproblematiek genoemd.

Over het algemeen vindt men dat alle partijen zich redelijk tot goed gedragen zoals afgesproken in de gemeenschappelijke verklaring waar het gaat om zaken als financiële risico's niet eenzijdig bij andere partijen neerleggen, goed onderling overleg wanneer contractuele afspraken niet tijdig kunnen worden nagekomen en wederzijds coulance betrachten. Men is hierover iets minder tevreden dan in mei. Dat hangt mogelijk samen met het feit dat men in de samenwerking met anderen in juni iets meer problemen ondervindt dan in mei. Om aan deze afspraken te kunnen (blijven) voldoen, is blijvend commitment, onderling begrip en vertrouwen van alle partijen nodig. Daarnaast blijven vanuit het rijk stapsgewijze versoepelingen nodig in combinatie met steunmaatregelen.

# Verkoop van woningen

juni t.o.v. mei

	Goedkoop	Middelduur	Duur
Appartementen			
- Inschrijvingen	+/-	+/-	-
- Verkopen	+/-	-	-
- Uitsstel/ontbinding	+	+	+
Eengezinswoningen			
- Inschrijvingen	+/-	+	-
- Verkopen	+	+	-
- Uitsstel/ontbinding	+	+	+

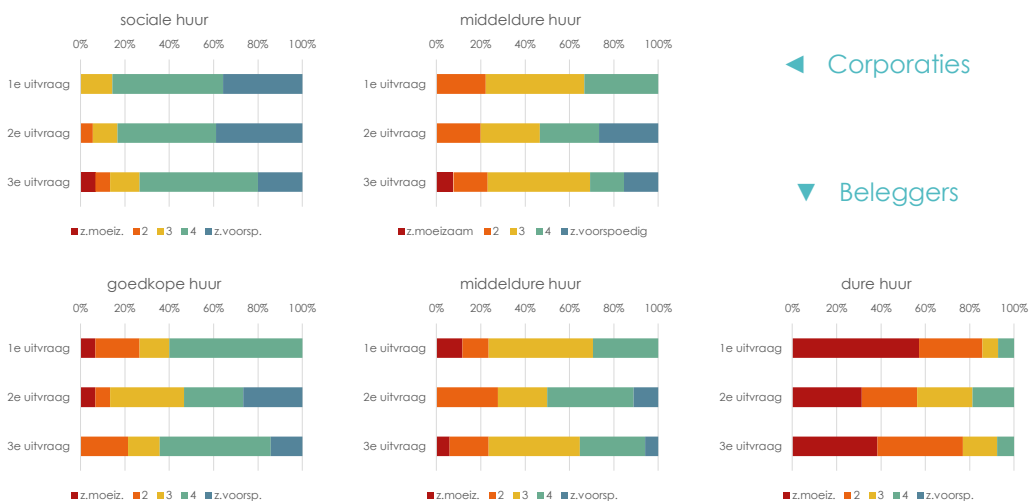


## Hoe verloopt de verkoop van woningen aan particulieren?

De enquête bevestigt het beeld uit peilingen en commissievergaderingen. Goedkope en middeldure woningen lopen goed door. Bij de dure woningen gaat het een stuk moeilijker. Het aantal inschrijvingen en verkopen loopt hier ook terug, terwijl dit bij de goedkope woningen en middeldure eengezinswoningen gelijk blijft of zelfs stijgt. De eengezinswoningen doen het in alle prijscategorieën iets beter dan de appartementen. In alle segmenten zijn er meer particulieren die hun beslissing uitstellen of die hun contact willen ontbinden dan in mei. Het sterkst doet dit zich voor bij de dure woningen.

Over drie maanden zal de verkoop van goedkope woningen naar verwachting ongeveer net zo voorspoedig verlopen als nu. 85% verwacht dat dit over drie maanden voorspoedig verloopt. Voor middeldure woningen vindt nu 60% en voor eengezinswoningen 80% dat het aantal verkopen (zeer) hoog is. 50% verwacht dat over drie maanden de verkoop (zeer) voorspoedig verloopt. Voor dure woningen beschouwt 15 à 20% op dit moment het aantal verkopen als (zeer) hoog en verwacht 20% dat dit over drie maanden de verkoop voorspoedig verloopt.

## Afzet aan corporaties en beleggers



### Hoe verloopt de verkoop van huurwoningen aan beleggers en corporaties?

De verkoop van sociale huurwoningen aan corporaties verloopt (zeer) voorspoedig. Middeldure huur is lastiger, het gemiddelde van de antwoorden is ongeveer neutraal. De verwachte verkoop van huurwoningen aan corporaties over drie maanden is in alle metingen ongeveer hetzelfde als het beeld op het moment van invullen van de enquête. De meest genoemde belemmering voor afzet aan corporaties zijn de beperkingen t.a.v. niet DAEB-activiteiten.

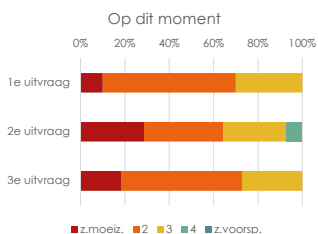
Ook voor de afzet aan beleggers geldt dat hoe duurder de woningen zijn, hoe moeilijker de verkoop verloopt. Voor alle prijsklassen vonden ontwikkelaars dat de afzet aan beleggers in mei voorspoediger verliep dan in april. De afzet aan beleggers verloopt naar verwachting over drie maanden net iets minder voorspoeding dan nu. In eerdere metingen was het verschil groter, alleen voor goedkope woningen is er weinig verschil tussen de huidige afzet en de verwachting over drie maanden.

Opvallend is dat de interesse van beleggers in acquisitie een extremer beeldvertoont, mogelijk door het beperkte aantal respondenten. In april had nog 75% (zeer) veel interesse in goedkope woningen, in juni nog maar 40%. Voor middeldure huur is de interesse juist toegenomen. 100% van de beleggers zegt (zeer) veel interesse te hebben in acquisitie van deze woningen. In dure woningen is geen enkele belegger geïnteresseerd. 75% heeft op dit moment (zeer) weinig interesse in de aankoop van dure woningen.

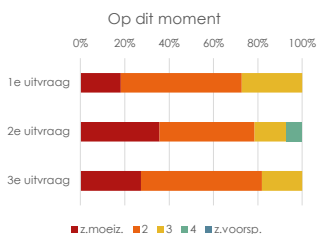
Alle ontwikkelaars en beleggers noemen de onzekerheid over de verkoop-/beleggingswaarde als belangrijke belemmering voor woningverkoop respectievelijk acquisities (incl. andere vastgoedcategorieën). Bij beleggers is ook in toenemende mate twijfel over de soliditeit van de ontwikkelaar en/of bouwer een belemmerende factor.

# Mixed use projecten

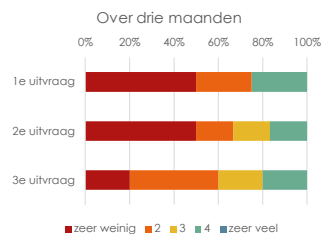
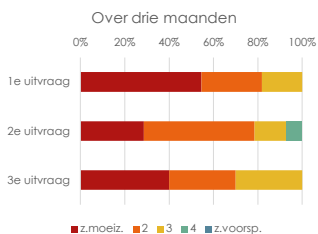
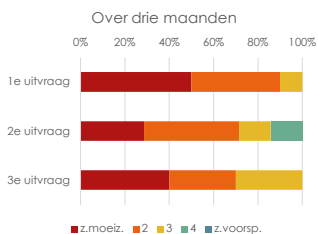
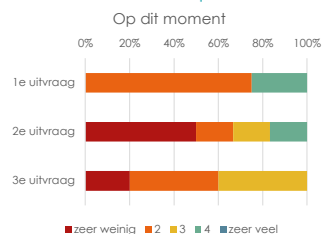
## Verhuur



## Verkoop aan beleggers



## Interesse in acquisitie



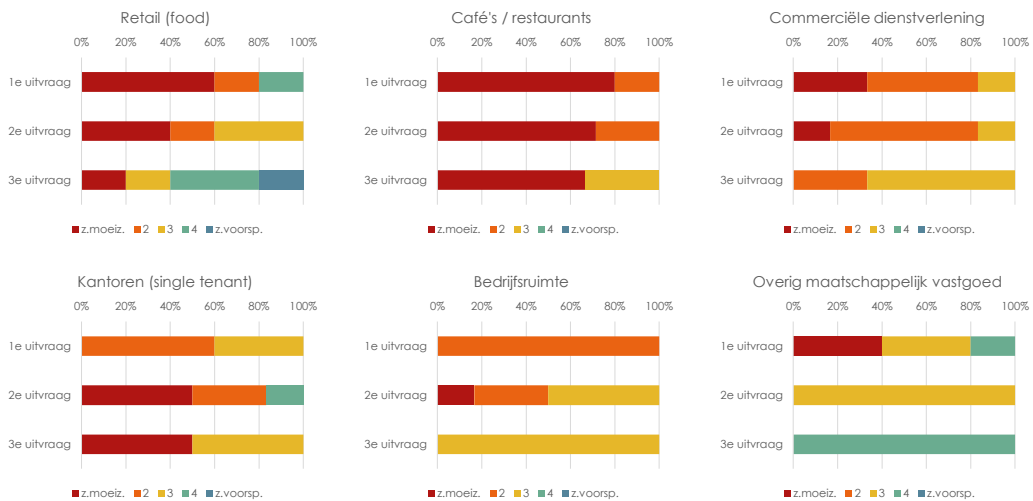
## Wat gebeurt er bij mixed use projecten?

Bijna driekwart van de ontwikkelaars vindt dat de verkoop van mixed use projecten (zeer) moeizaam gaat. Naar verwachting zal dat over drie maanden nog moeizamer gaan. De verkoop van mixed use projecten aan beleggers op dit moment wordt als iets moeizamer beoordeeld dan verhuur. Over drie maanden is verkoop en verhuur naar verwachting ongeveer even moeilijk.

Beleggers zijn iets minder negatief over hun acquisitiebereidheid dan ontwikkelaars over het gemak van verkoop aan beleggers. In de eerste meting verwachtten beleggers over drie maanden verder verminderde interesse in de acquisitie van mixed use projecten. In juni is de verwachting voor over drie maanden een klein beetje positiever dan op dit moment.

Twijfel bij beleggers over slagingskansen van mixed use projecten is volgens 90% van de ontwikkelaars een belangrijke belemmering voor verkoop. Andere belemmeringen voor verhuur en verkoop zijn terughoudendheid van financiers en moeilijkheden met de timing van verschillende functies. In mei werd terughoudendheid bij financiers het meest genoemd.

## Verhuur van niet-woningen (op dit moment)



### Wat speelt er bij de verhuur van commercieel en maatschappelijk vastgoed?

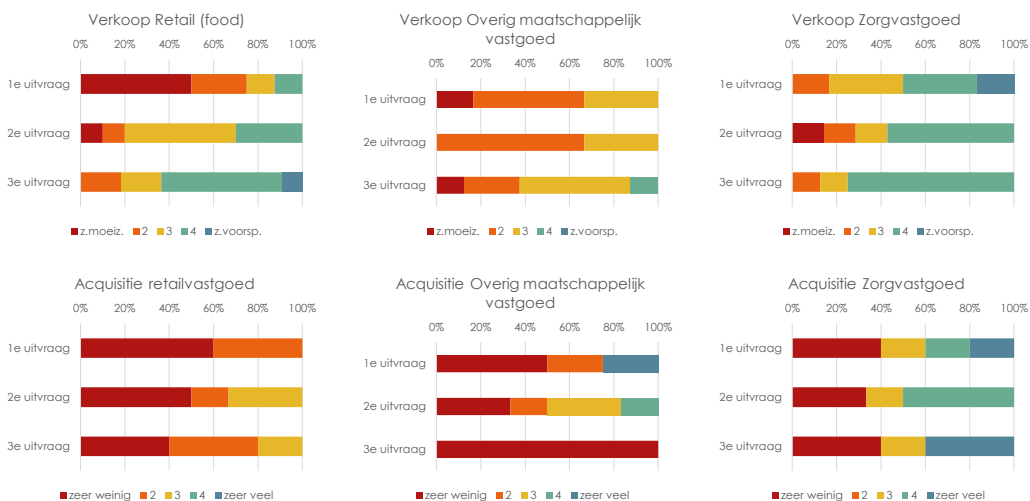
De verhuur van retail (non food) en horeca verloopt het moeizaamst. Een enkeling beoordeelt het gemak van verkoop neutraal, de rest vindt het (zeer) moeizaam. Overig maatschappelijk vastgoed en zorg zijn het gemakkelijkst verhuurbaar. Bij bijna alle typen vastgoed loopt de verhuur (iets) gemakkelijker dan in mei en april. De grootste verbetering deed zich voor bij retail (food) en overig maatschappelijk vastgoed. Ook de verhuurbaarheid van bedrijfsruimte toonde herstel. De verhuurbaarheid van kantoren stond er in april relatief goed voor ten opzichte van retail en leisure. Het verschil is kleiner geworden, doordat bij kantoren het sentiment gemiddeld het meest is verslechterd t.o.v. april. De meningen over de verhuurbaarheid van kantoren zijn wat verdeeld. Single tenant kantoren zijn wat lastiger verhuurbaar dan multi tenant kantoren.

De verhuurbaarheid over drie maanden is naar verwachting voor alle typen commercieel en maatschappelijk vastgoed beter of vergelijkbaar, m.u.v. overig leisure. Ten opzichte van mei is de verwachting voor over 3 maanden in juni pessimistischer voor hotels, overig leisure en kantoren. Over met name retail (food) en commerciële dienstverlening is de verwachting optimistischer geworden, maar ook voor bedrijven, overig maatschappelijk, retail (non food) en zorg. Opvallend is dat de verwachting voor multi tenant kantoren eerst aanzienlijke beter werd en vervolgens weer slechter.

Onzekerheid over het voortbestaan van de onderneming was eerder de meest genoemde belemmering voor de verkoop van niet-woningen, gevolgd door veranderend consumentengedrag. Onzekerheid over toekomstige vastgoedbehoefte (locatie, metrage) vormt nu de meest genoemde belemmering.



## Verkoop en acquisitie niet-woningen



### Wat speelt er bij de verkoop en acquisitie van commercieel en maatschappelijk vastgoed?

Opvallend is dat overig maatschappelijk vastgoed goed verhuurbaar is, maar dat de verkoop aan beleggers/eindgebruikers als veel lastiger wordt beoordeeld dan de verkoop van zorg en retail (food). Verder is de verkoopbaarheid in lijn met de verhuurbaarheid.

Beleggers staan gemiddeld neutraal tegenover acquisitie van zorgvastgoed. In de andere segmenten hebben ze (zeer) weinig interesse. Horeca en leisure komt er het slechtst vanaf. De beperkte interesse in acquisitie van retailvastgoed is waarschijnlijk deels te verklaren doordat hierbij geen onderscheid is gemaakt tussen food en non food. Opmerkelijk is de forse afname van interesse acquisitie van overig maatschappelijk vastgoed. Samen met cafés/restaurants is dit vastgoedsegment nu het minst in trek. Bij de eerdere metingen was de interesse in overig maatschappelijk vastgoed hoger dan voor andere segmenten (m.u.v. zorg). Over drie maanden wordt beperkt herstel verwacht.

Eerder was men optimistischer over de verkoopbaarheid van commercieel vastgoed over drie maanden dan in de huidige situatie. Op dit moment verwacht men over drie maanden ongeveer hetzelfde als nu. De ontwikkeling van de verkoopbaarheid over drie maanden wordt iets minder gunstig ingeschat dan van de verhuurbaarheid. Per segment is er niet altijd een eenduidig beeld.

De interesse in acquisitie is naar verwachting over drie maanden weinig voor horeca en maatschappelijk vastgoed iets minder laag dan nu en voor de andere segmenten net zo laag.