

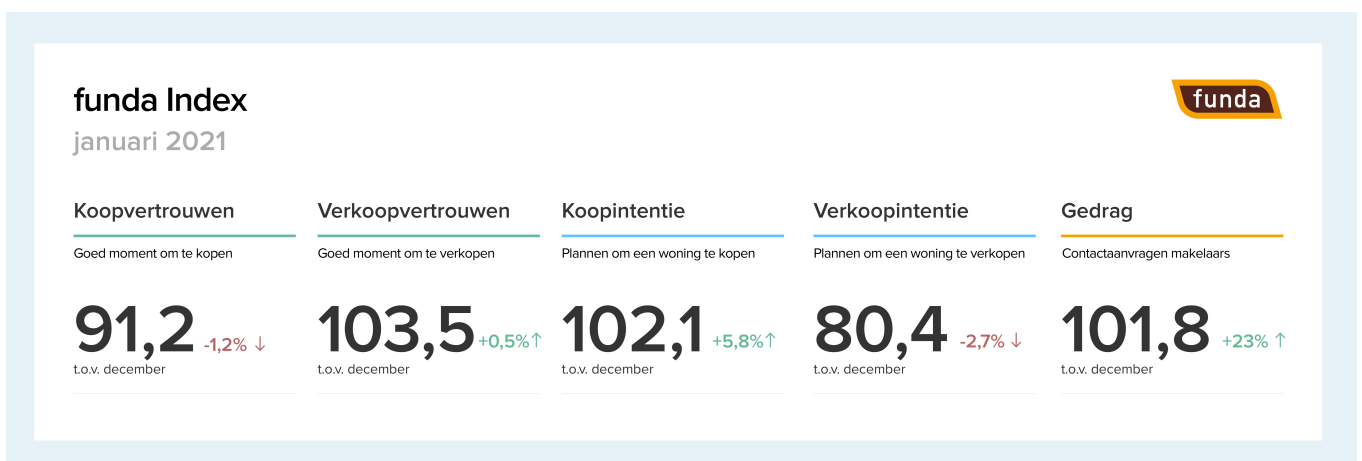


09 februari 2021, 00:00 (CET)

Funda Index januari: risicobereidheid groot onder kopers

Woningtekort zet aan tot maximaal lenen en kopen zonder voorbehoud

Amsterdam, 9 februari 2021 | [De funda Index](#) van januari bevestigt het beeld van de afgelopen maanden dat de krapte op de woningmarkt alleen maar verder toeneemt. Waar de koopintentie na een seizoensgebonden dip in december weer terug is op niveau, daalt de verkoopintentie juist verder. De krapte op de woningmarkt zorgt ervoor dat bijna de helft van de kopers (48%) bereid is om een risico te nemen binnen het aankoopproces. Met name in de vorm van maximaal lenen en kopen zonder voorbehoud. Daar waar de concurrentie het grootst is, is de risicobereidheid ook het hoogst: onder starters, het prijssegment tot € 300.000 en in grote steden.



Quintin Schevernels, CEO funda: 'De funda Index laat ook in januari weer onverminderde krapte op de woningmarkt zien. De nieuw ingevoerde coronamaatregelen lijken weinig effect te hebben, slechts 6% van de kopers en verkopers blaast zijn plannen hierdoor af. En als je naar de hoge gedragsindex kijkt, zie je dat kopers heel actief zoeken. Uit onze eerdere onderzoeken bleek al dat kopers er veel aan doen om hun plannen door te kunnen zetten. En nu zien we dat de aanhoudende krapte zorgt voor een hoge risicobereidheid onder deze groep. Enerzijds begrijpelijk, want het is voor kopers een heel moeilijke markt. Tegelijkertijd is het natuurlijk wel van belang dat de consument zich ook in deze krappe markt bewust is van de risico's en zich goed laat adviseren.'

Financiële risico's

De risico's die kopers op deze markt bereid zijn te nemen, zijn voornamelijk financieel. Van de kopers die bereid zijn om een risico te nemen, zou 47% een maximale lening afsluiten. Ook kopen zonder voorbehoud (34%) en ruim overbieden (33%) zien zij als mogelijkheden. Een kleinere groep (23%) durft het aan om te kopen zonder bouwkundige keuring. Voor de meeste kopers gaat kopen zonder kijken echter te ver. Slechts 6% is hiertoe bereid.

Positie in woningmarkt

Tot welk risico kopers bereid zijn, is afhankelijk van hun positie op de woningmarkt. Starters hebben meer moeite om een woning te vinden en zouden, indien ze bereid zijn tot een risico, maximaal lenen om dit te realiseren (69%). Doorstromers die tot een risico bereid zijn, zouden juist eerder kopen zonder voorbehoud (44%). Ook in het prijssegment tot € 300.000 en in de grote steden is maximaal lenen het risico dat de meeste kopers zouden nemen. Schevernels: 'Je ziet dat de hoge huizenprijzen leiden tot het nemen van financiële risico's, kijk naar het percentage dat bereid is om te kopen zonder voorbehoud. Niet gek dat doorstromers dat eerder zouden doen, zij hebben vaak overwaarde uit hun woning. Maar alsnog zijn dit relatief grote aantallen. Ook onder starters die tot een risico bereid zijn zou nog 19% dit risico overwegen.'

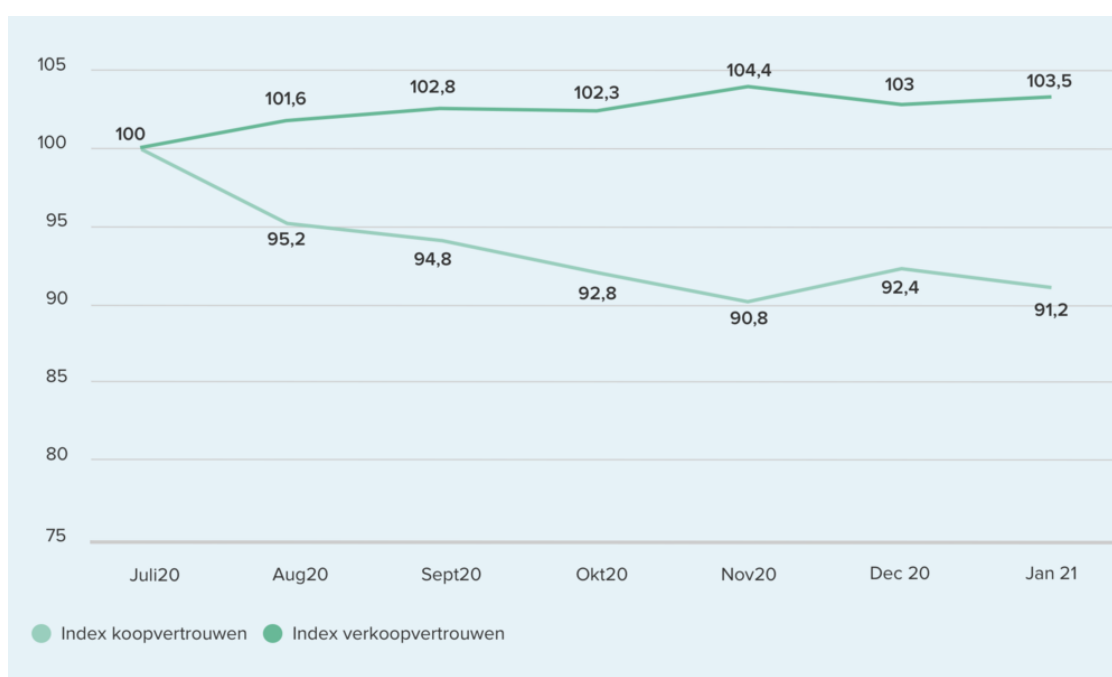
Hoge concurrentie belangrijke drijver

Dat het tekort aan koopwoningen leidt tot het nemen van risico's staat als een paal boven water. De meeste kopers denken dat een woning vinden zonder een risico te nemen simpelweg onmogelijk is. Vooral onder starters heerst dit sentiment (73%). De hoge concurrentie is dan ook een sterke drijver, welke verklaart waarom de risicobereidheid onder in steden, het segment tot € 300.000 en onder starters zo groot is. Precies de groepen met veel concurrentie per beschikbare woning. Andere redenen zijn de hoge huizenprijzen en het sneller willen realiseren van de koopplannen.

Belangrijkste observaties van januari per index

Vertrouwensindex

- Ook in januari laten het koop- en verkoopvertrouwen een stabiel beeld zien dat nauwelijks afwijkt van de maanden ervoor.
- De ruime meerderheid van de consumenten (87%) vindt de huidige markt nog steeds gunstig voor verkoop. Slechts 15% vindt het nu een goed moment om te kopen.



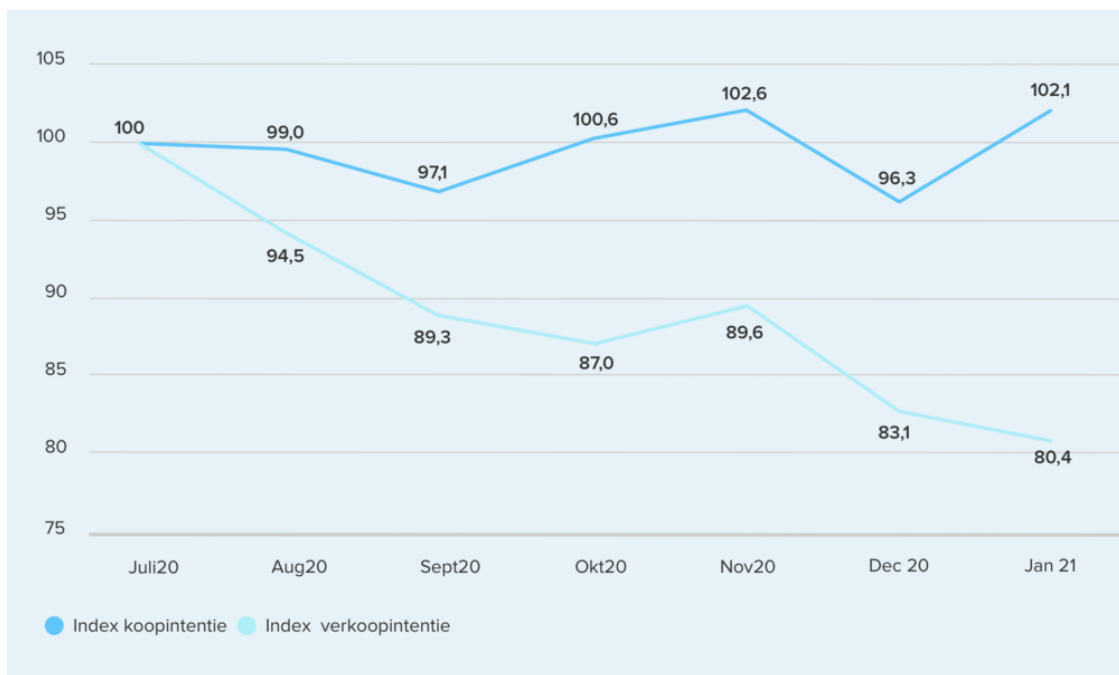
Intentie-index

- De koopintentie is na een decemberdip weer terug op het oude niveau van november de waargenomen daling in december bleek puur een seizoensgebonden dip te zijn en niet gerelateerd aan de

ontwikkelingen met betrekking tot corona. Een hele kleine groep consumenten (6%) heeft de plannen door de coronacrisis afgeblazen.

- Het meest opmerkelijke deze maand is dat de forse daling in verkoopintentie verder doorzet in januari.

Het gat tussen kopers en verkopers wordt hiermee weer groter, waarbij 62% van plan is te kopen en slechts 24% van plan is om te verkopen.

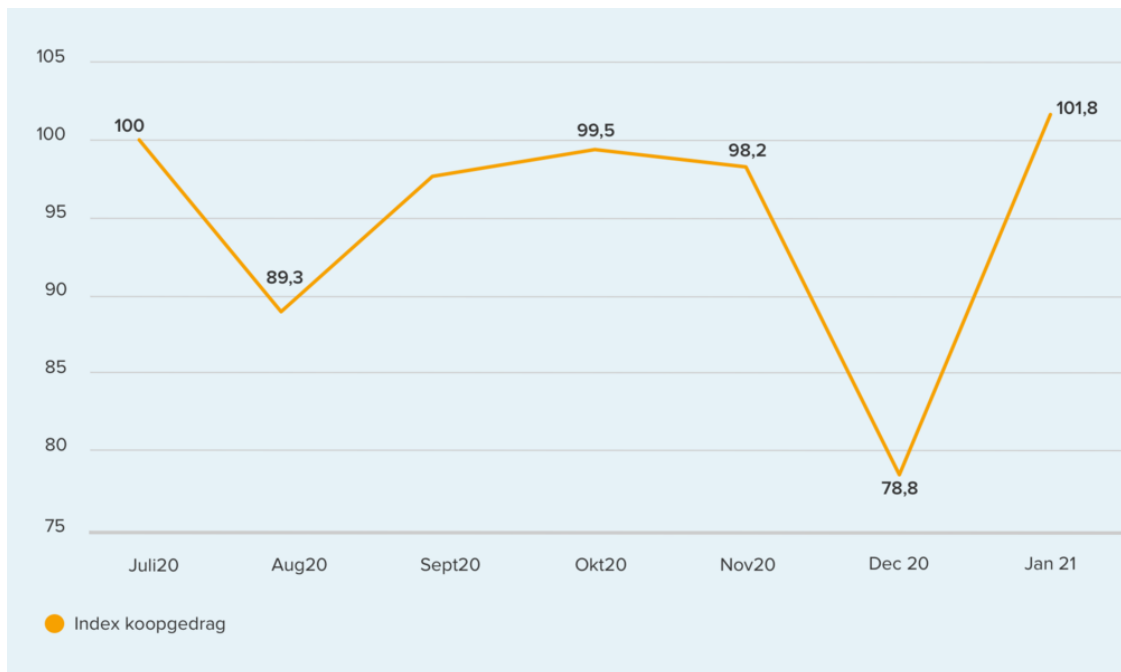


Gedragsindex

- De gedragsindex laat na de seizoensgebonden daling in december een flinke stijging zien in januari.

Hiermee ligt de index op het hoogste niveau sinds juli 2020.

- Consumenten zoeken fanatiek op funda en nemen veel contact op met de makelaar op over het beschikbare aanbod.



[Einde bericht]

> > [Volledige onderzoeksrapportage februari 2021](#)

Niet voor publicatie

Over de funda Index | De funda Index is gebaseerd op gedragsanalyse en maandelijks onderzoek onder de bezoekers van het grootste huizenplatform van Nederland. De index toont verschuivingen in het vertrouwen, de actuele koop- en verkoopintentie én het consumentengedrag. Dit zetten we af tegen maatschappelijke, politieke en economische ontwikkelingen. Zo duidt de funda Index de stand van wonend Nederland. De funda Index is te volgen op funda.nl/funda-index. Iedere tweede dinsdag van de maand deelt funda de opvallendste uitkomsten in een persbericht. De resultaten over februari volgen op 9 maart 2021.



Funda Real Estate BV

pers@funda.nl

Tel. 0205618200

OVER FUNDA

Sinds 2001 heeft funda zich ontwikkeld van marktplaats die vraag en aanbod van woningen bij elkaar brengt, naar hét platform voor iedereen die op zoek is naar zijn volgende thuis. Maar ook met producten, diensten en informatie waarmee we onze bezoekers verder helpen tijdens hun zoektocht. Sinds de lancering van Funda in Business (2005) zijn we er ook voor ondernemers die een ruimte zoeken om zakelijke dromen te realiseren. Dit doen we met het meest complete aanbod van (zakelijk) onroerend goed van Nederland.



Funda