



© 18 augustus 2021, 07:00 (CEST)

Funda: ook woningbezitters kritisch over verkoop aan beleggers

- *Eigenwoningbezitters verkopen hun woning liever aan een particulier voor eigen gebruik dan aan een belegger voor verhuur.*
- *Biedingen spelen grote rol in de overweging de woning te verkopen aan beleggers*

Amsterdam 18 augustus 2021 | Woningverkopers geven de voorkeur aan een particuliere koper boven een belegger die hun woning koopt voor de verhuur, zo blijkt uit het nieuwste onderzoek van funda. Dit geldt voor maar liefst 75% van de woningbezitters die daadwerkelijk van plan zijn de woning te verkopen. Maar naarmate de plannen voor verkoop concreter worden, stijgt het percentage respondenten – van 44% naar 54% – dat toch kiest voor het hoogste bod, aldus het onderzoek. 22% van alle respondenten, ook degenen zonder concrete verkoopintentie, zegt de woning nooit te zullen verkopen aan een belegger, ook niet als deze de hoogste prijs biedt. Maar ongeveer de helft van de woningbezitters zwicht bij een prijsverschil van 10.000 euro of minder.

Quintin Schevernels, CEO funda: ‘Wij zien in ons onderzoek dat woningverkopers het belangrijk vinden aan wie ze hun woning verkopen en dat ze de voorkeur geven aan iemand die er ook zelf gaat wonen. Dit wijst erop dat ook woningverkopers, die zelf ook vaak weer kopers zijn, zich bewuster worden van het prijsopdrijvende effect van verkoop aan beleggers voor verhuur en dat zij in toenemende mate bereid zijn hier rekening mee te houden.’

Uit het onderzoek van funda blijkt dat 56% van de potentiële verkopers het belangrijk vindt dat een koper zelf in de woning gaat wonen. Onder respondenten die de verkoop van hun woning nog niet overwegen, zijn zachte factoren (zoals 'een goed gevoel hebben bij de koper') belangrijker dan onder respondenten met een verkoopintentie. Hierin zijn geen significante verschillen te zien tussen woningbezitters in steden of dorpen en ook niet tussen provincies. Opvallend is dat woningbezitters in dorpen vaker (53%) hun woning zeggen te gunnen aan gezinnen dan woningbezitters in steden (45%).

Biedingen spelen grote rol bij overweging verkoop aan beleggers

Het totaalbeeld van het onderzoek naar de bereidheid om een woning aan beleggers te verkopen, is genuanceerd. Terwijl 22% van de respondenten zegt ongeacht de hoogte van het bod nooit te zullen verkopen aan een belegger, is ongeveer de helft van alle respondenten al bereid om aan een belegger te verkopen bij een hoger bod van 10.000 euro of minder. Als een belegger 50.000 euro meer biedt, geeft 67% aan te zwichten.

Naast de hoogte van het bod blijkt ook de waarde van de woning invloed te hebben op de bereidheid om aan een belegger te verkopen. Respondenten die zeggen de woning nooit te zullen verkopen aan een belegger, ook niet als deze de hoogste prijs biedt, zijn vooral eigenaren van woningen in de prijscategorie tussen de 200.000 en 500.000 euro.

Impact benadering door beleggers op bereidheid tot verkoop

Over het ongevraagd benaderd worden door beleggers – het bekende 'briefje op de mat' – zegt het merendeel van de respondenten (59%) dit niet op prijs te stellen. Dit geldt voor maar liefst 68% van de woningbezitters die op het moment van benadering geen verkoop overwegen. Van deze groep laat 12% zich wél motiveren tot verkoop van de woning. Onder respondenten die toch al de verkoop van hun woning overwogen, is dit 15%. Dit sentiment is tussen woningbezitters in steden en in dorpen hetzelfde.

Woningzoeker volhardend

Sinds juli 2020 is het actieve zoekgedrag van woningkopers en hun pogingen een woning te bemachtigen aanhoudend hoog – ondanks het lage koopvertrouwen en het ontbreken van zicht op meer aanbod. Dit bleek vorige maand ook al uit de [funda Index](#), het maandelijks onderzoek naar het sentiment en gedrag op de woningmarkt. Volgens de funda Index leidt tot op dit moment de daling van het koopvertrouwen (-22%) en een lichte daling van de koopintentie (-2%) in het afgelopen jaar niet tot minder concurrentie op de woningmarkt. Vooral het eerste halfjaar van 2021 laat zien dat kopers niet terugdeinzen en volhardend blijven in hun zoektocht naar een woning. Het gemiddeld aantal reacties op beschikbare woningen en het aantal consumenten dat op eenzelfde woning reageert, is het afgelopen jaar elk kwartaal gestegen.

[Einde bericht]



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