



Corporaties verkochten in 2013 beter dan de markt

Uit onderzoek bij een groep van 10 grote en middelgrote corporaties verspreid over ons land blijkt dat zij in 2013 ruim 10% meer woningen verkochten dan vooraf was begroot. Deze corporaties zijn eind 2013 gaan samenwerken om de verkoop van woningen een extra impuls te geven.

Volgens de corporaties realiseren steeds meer potentiële kopers zich dat de huizenprijs in het lagere prijssegment nu op aantrekkelijk niveau ligt. Zeker ten opzichte van de gestegen huurprijzen. Dit heeft in 2013 geresulteerd in de verkoop van ruim 3.500 woningen. De prijzen van deze woningen liggen gemiddeld tussen de € 100.000 en € 150.000 en worden hoofdzakelijk aan starters verkocht. Voor kopers is het gebruik van financiële regelingen zoals de Starterslening of Koopgarant erg interessant. Daardoor wordt de aanschaf van een eigen woning ten opzichte van huren nog aantrekkelijker.

Het consumentenvertrouwen neemt toe en de kosten van een hypotheek zijn gunstig vanwege de lage rente. Aangezien de huren behoorlijk blijven stijgen, verwachten de corporaties ook de komende jaren veel woningen te kunnen verkopen. De afgelopen jaren verkochten alle corporaties in Nederland zo'n 15.000 woningen per jaar.

Veel koopstarters associëren de corporatie vooral met verhuur. Tien corporaties verspreid over Nederland, de website VindjePlek en Stichting OpMaat zijn een promotiecampagne gestart om de populariteit van het kopen van een woning van de corporatie te vergroten bij starters. Doelstelling is om later dit jaar een gezamenlijke Open Huizen route te organiseren. Zo kunnen starters nog beter kennismaken met het koopaanbod van corporaties.

Contactpersonen:

VindjePlek:

Teun Giljamse 06 51 60 17 14 of Arjan van Meer 06 18 21 78 51

OpMaat:

Rein Bakker 06 55 33 81 89