

Hegseth: Amerikaanse marine hield tientallen schepen tegen

Washington ■ De Amerikaanse minister van Defensie heeft Iran gewaarschuwd dat de blokkade van Iraanse havens steeds verder wordt versterkt. De VS hebben al 34 schepen tegengehouden, verklaarde minister Pete Hegseth op een persconferentie. „Niemand vaart van de Straat van Hormuz naar waar dan ook in de wereld zonder toestemming van de Amerikaanse marine.”

De Verenigde Staten voeren met de blokkade de economische druk op Iran op. Het Iraanse regime reageert daar woedend op en spreekt over een schending van het bestand door de VS.

De situatie in de zeestraat zet ook druk op de relatie tussen de VS en bondgenoten, die volgens Hegseth al decennia profiteren van Amerikaanse bescherming. „De tijd van het gratis meeprofiten is voorbij”, zei hij. De minister vervolgde dat Europa de Straat van Hormuz veel harder nodig heeft dan de VS.

Europese landen moeten minder vergaderen en meer ondernemen, luidde zijn boodschap. „Dit is veel meer hun gevecht dan dat van ons.” Daarbij



FOTO AFP

vergetende dat de VS de oorlog en blokkade-ellende heeft veroorzaakt.

Internationaal vindt wel overleg plaats over de rol die andere landen kunnen spelen in de Straat van Hormuz zodra de strijd daar ten einde is. Hegseth liet blijken die gesprekken niet serieus te nemen. Hij sprak over een 'rare conferentie' in Europa. „Daar kwamen ze bij elkaar om te praten over praten om misschien iets te doen als alles achter de rug is”, sneerde hij. „Dat zijn nog geen serieuze inspanningen.”

WONINGMARKT Nog steeds aansluiten voor instaphuis

Overbieden blijft, maar de gekte is voorbij

De huizenmarkt is de afgelopen maanden een héél klein beetje afgekoeld, zien makelaars in verschillende regio's. Maar voor die ene betaalbare eengezinswoning waar je zo in kan, moet je nog steeds achter in de rij aansluiten.



Jannie Schipper
 jannie.schipper@mediahuis.nl

Haarlem ■ Er wordt iets minder vaak en veel boven de vraagprijs geboden, huizen staan gemiddeld iets langer te koop en de prijzen stijgen iets minder hard, zien makelaars in verschillende regio's. Maar om huizen echt betaalbaar en bereikbaar te maken, moet er meer gebeuren.

Doordat de prijzen van woningen de afgelopen tijd zo gestegen zijn, zijn kopers kritischer geworden, ziet makelaar Lars Verhoef van Brantjes Makelaars in de IJmond. „Ze denken: als ik dat bedrag ga uitgeven, dan wil ik er ook wel wat kritischer naar kijken. Wat is het energielabel, wat is de locatie, is het netjes afgewerkt.” Dat leidt ertoe dat hij en zijn vakgenoten soms aan verwachtingsmanagement moeten doen bij huiseigenaren, die nog steeds verwachten de hoofdprijs binnen te slepen.

Kijkers

„Er is nog steeds veel vraag, maar de gekte is er een beetje uit aan het raken”, zegt ook makelaar Vincent Vermeulen van Van 't Riet Makelaars in Hoorn en Heerhugowaard. „Al sinds de vorige zomervakantie zien we het aantal kijkers per huis wat teruglopen. Waren er vorig jaar meer dan tien kijkers per huis, nu zijn het er eerder zes of zeven. Het ligt echt aan het huis en de prijsklasse. Er zijn ook huizen die onder de vraagprijs weggaan, als ze wat minder aantrekkelijker zijn. Dat is voor mensen soms een te-

leurstelling, als ze zien dat het huis ernaast wel voor een belachelijke prijs is verkocht. Maar dat is dan niet de marktwaarde.”

Instapklaar

Op de aantrekkelijkste woningen is nog steeds een run. Kant-en-klare woningen zijn verreweg het populairst. „Bij de goed afgewerkte huizen, waar alles klopt, is het nog steeds heel erg druk”, zegt Verhoef. „Bij de leuke eengezinswoning die betaalbaar is, staan er nog steeds rijen voor de deur”, zegt ook Vermeulen. „Bij die instapklaare woning die er leuk uit ziet op de foto's, blijft het gewoon overbieden.”

Overbieden is niet meer de standaard, merken makelaars. Dat er minder overbieden wordt dan een jaar geleden, komt ook doordat verkopers hun prijzen hebben aangepast aan de markt, zegt makelaar Joren Bakx van het Haarlemse makelaarskantoor Overspaern Makelaardij. „Een huis dat vorig jaar bijvoorbeeld voor zes ton te koop werd gezet en voor zevenhonderd wegging, zal nu eerder voor 6,5 ton worden aangeboden.”

Daarnaast heeft de stijging van de hypotheekrente invloed op de mogelijkheden van potentiële kopers. „Vijftigduizend euro overbieden terwijl de rente bijna 4 procent is, is toch een ander verhaal dan toen het 1 procent was”, zegt Bakx. „Dat voel je meteen in je maandlasten.”

Onbetaalbaar

De gemiddelde huizenprijs van 485.000 euro mag dan iets lager zijn dan eind vorig jaar, voor een alleenstaande starter is het nog

„**Vijftigduizend euro overbieden terwijl de rente bijna 4 procent is, is toch een ander verhaal dan toen het 1 procent was**”

steeds niet te betalen. Woningen onder de drie ton worden wel aangeboden, maar daarvoor heb je in de meeste regio's niet meer dan 20 tot 25 m² ruimte.

Door de gewijzigde verhuurregels zijn er meer koopwoningen op de markt gekomen, maar dat heeft er ook aan bijgedragen dat de verhuurmarkt nog verder op slot is gegaan. In studentenstad Leiden zien makelaars steeds meer ouders die hun kinderen financieel helpen bij de koop van een woning. „We zien steeds meer studenten en jongeren die met hulp van hun ouders een woning kopen en expats die door het beperkte huuraanbod besluiten om zich direct op de koopmarkt te richten”, zegt makelaar Mischa de Vries van Finke Makelaars.

Energielabel

Kopers letten volgens makelaars in verschillende regio's steeds scherper op het energielabel van een woning. Dat heeft enerzijds te maken met de maandelijkse energiekosten, maar anderzijds ook met de financieringsmogelijkheden. „Een gunstig energielabel zorgt ervoor dat een koper meer hypotheek kan krijgen”, zegt makelaar Verhoef uit Beverwijk. „Hoe meer er gefinancierd kan worden, hoe meer een koper bereid is daarvoor te betalen.”

Voor expats op de huizenmarkt is het energielabel nog belangrijker, ziet de Haarlemse makelaar Bakx. „Ook lokale woningkopers kijken er wel iets meer naar, maar expats komen voor een energielabel C niet eens kijken”, zegt hij. „Zij zijn over een paar jaar de woning weer uit en willen dat het



Ed Zwanikken kreeg zijn lintje per ongeluk thuisbezorgd, maanden voor de uitreiking. FOTO CASPAR HURDEMAN

Lintje geen verrassing, want het was per ongeluk thuisbezorgd

Baarn ■ Voor Ed Zwanikken uit Baarn was zijn koninklijke onderscheiding vrijdag geen verrassing meer. Zijn onderscheiding werd per ongeluk al maanden eerder bij hem thuisbezorgd.

Tot het moment van de uitreiking blijft alles rondom de uitreiking van een lintje strikt geheim. In Baarn liep dat anders. Ed Zwanikken, die werd benoemd tot lid in de Orde van Oranje-Nassau voor meer dan 25 jaar vrijwilligerswerk bij voetbalclub SV Baarn, kreeg zijn lintje een paar maanden geleden al van de postbezorger.

„Het was dus niet écht een verrassing voor mij”, vertelt Zwanikken. „Ik ben vrij bekend in Baarn, dus de postbezorger zag waarschijnlijk mijn naam op het pakketje staan en heeft het bij ons thuis afgegeven. Gevoel een foutje.”

Burgemeester Mark Röell van Baarn heeft geen idee waar het

precies misging. En volgens een woordvoerder van de Kanselarij der Nederlandse Orde, de organisatie die adviseert bij de uitreiking van lintjes, worden de decoraties normaal gesproken aangetekend naar gemeentehuizen gestuurd, waar ze worden bewaard tot de uitreiking.

„Vermoedelijk was het adres vervaagd, heeft een overijverige postbezorger het pakket geopend om een adres te achterhalen en het pakket vervolgens bij meneer Zwanikken thuisbezorgd. Het versiersel hoort bij de gemeente te worden bezorgd, zodat de burgemeester het kan uitreiken”, aldus de woordvoerder.

Zwanikkens partner, Sandra Onderstal, werd vrijdagochtend ook onderscheiden en haar lintje werd gewoon volgens protocol bij het gemeentehuis afgeleverd. Die onderscheiding bleef wel een complete verrassing.



Makelaar Vincent Vermeulen in gesprek met verkopers.



Makelaar Daniëlle Göttgens-Kaljee in een te verkopen woning in Bussum.

FOTO STUDIO KASTERMANS / DANIELLE VAN COEVORDEN

dan ook nog verkoopbaar is.”

Naast energiezuinigheid weegt ook de staat van onderhoud van een woning voor kopers zwaarder dan vorig jaar. „Kosten voor verbouwing en verduurzaming spelen duidelijk mee in de afweging”, zegt de Leidse makelaar Tim van Delft van RE/MAX Makelaarsgilde.

Trek naar het noorden

Al die overwegingen ten spijt, het allerbelangrijkste blijft de locatie. „Als de stek goed is, is het ineens helemaal niet meer zo belangrijk of het supergoed geïsoleerd is of niet”, zegt Vermeulen. Samen met de huizenprijzen schuiven ook de kopers steeds verder naar het noorden op. „Vanuit Amsterdam-Noord gaan mensen naar Purmerend, Purmerend schuift weer naar Hoorn, van Hoorn gaan mensen weer verder de Noordkop in op zoek naar betaalbaarheid”, zegt de West-Friese makelaar.

„In Alkmaar komen kopers uit Haarlem en Amsterdam, maar ook uit de Zaanstreek en de IJmond. Mensen willen meer rust, ruimte en lucht, en dan graag ook wel frisse lucht – die vervuilende fabrieken komen toch steeds meer in het nieuws.” Vooral vanuit Alkmaar ziet hij een trek naar Heerhugowaard. „Dat ligt bijna tegen elkaar aan, maar in Heerhugowaard is veel meer nieuwbouw.”

Haarlem was lange tijd een populaire uitwijkplaats voor Amsterdammers die in eigen stad geen huis meer konden kopen. Dat is nog steeds zo – met dien verstande dat dit alleen opgaat voor mensen die in Amsterdam een woonhuis met flinke overwaarde achterlaten. Ook binnen Haarlem wordt nog

wel verhuisd, maar kopers van buiten zijn er bijna niet.

Haarlemse kopers wijken uit naar buiten de stad. Welke kant gaan ze dan vooral op? „Naar noord, west, zuid en oost”, zegt Bakx. „Wie in Schalkwijk woont, kijkt vaak naar Hoofddorp of Vijfhuizen. Inwoners van Haarlem-Noord gaan eerder richting Santpoort, Driehuis, Velsbroek.” Soms gaan ouders vervolgens de kinderen achterna, om in de buurt van hun kleinkinderen te blijven.

Goedkoop

Den Helder staat bekend als een van de weinige plaatsen waar mensen nog een betaalbare woning kunnen krijgen. Makelaar Chris de Vroom krijgt het dan ook steeds drukker met kopers van buiten Den Helder. „Mensen kijken wat ze kunnen besteden, en dan komen ze hier uit”, zegt hij. „Een gemiddelde koopwoning in Den Helder is rond de driehonderdduizend euro, en voor zes ton koop je hier een vrijstaand huis of een flinke twee-onder-één-kap met uitzicht over de bollenvelden.”

In 't Gooi liggen de huizenprijzen juist flink boven het landelijk gemiddelde. „De gemiddelde vraagprijs is met 6,0 procent gestegen naar 935 duizend euro”, zegt makelaar en verkoopstyliste Daniëlle Göttgens-Kaljee van Schouten Makelaars in Bussum. „Dat wordt vooral beïnvloed door de gemiddelde prijzen van twee-onder-één-kapwoningen en vrijstaande woningen.”

Gingen de prijzen in de meeste regio's het afgelopen kwartaal iets minder hard omhoog, in de IJmond was volgens de NVM-

cijfers juist een sterke stijging te zien. Verhoef kijkt er niet van op. „Behalve dat de IJmond natuurlijk een hele leuke plek is om te wonen, is de prijs in de omliggende regio's in voorgaande periodes waarschijnlijk al eerder omhoog gegaan. De woningmarkt is nog steeds krap, de vraag is nog steeds groter dan het aanbod.”

Expats

In 't Gooi komen veel expats terecht, omdat het aantrekkelijk is voor gezinnen. Göttgens-Kaljee ziet dat die vaak slimmer kopen dan lokale woningzoekenden. „Expats laten zich vaker begeleiden door een professional zoals een aankoopmakelaar dan Nederlandse kopers”, vertelt zij. „In beide gevallen hebben we het over onervaren koopstarters, maar de expats zijn zich er meer van bewust dat ze met de koop van een oudere woning en het gebrek aan ervaring en kennis een risico nemen. Nederlandse kopers willen graag veel zelf doen, ook om geld te besparen, maar het gevolg hiervan is dat ze ook vaak overbieden in situaties waarbij dit helemaal niet nodig is en dus tienduizenden euro's te veel betalen.” Ook in Leiden valt de internationale belangstelling op, vooral vanuit de Verenigde Staten. „De huidige politieke ontwikkelingen daar lijken ertoe te leiden dat Amerikanen vaker de stap zetten om zich hier te vestigen”, zegt Mischa de Vries.

Bouwen, bouwen, bouwen, zoals veel politici en ook veel makelaars roepen, is volgens Verhoef niet de enige oplossing voor de voortdurende woningcrisis. „Je moet ook wat verder vooruitkijken”, zegt hij.

„Er is sprake van vergrijzing, waardoor op termijn wel woningen beschikbaar komen. Op dit moment is de doorstroming niet goed genoeg, maar willen we over twintig jaar nog zoveel nieuwe woningen?”

Het is voor oudere mensen in een eengezinswoning vaak niet aantrekkelijk om te verhuizen naar een appartement, waar ze met de huidige woningprijzen vaak net zo veel voor kwijt zijn.

„Je hebt wel senioren die willen doorstromen, maar mensen willen toch graag een eigen slaapkamer en nog een kamer voor als de kleinkinderen komen logeren, en een stukje buitenruimte”, zegt Bakx. „Dat is voor bouwers niet meer te bouwen.”

Naast het tekort aan geschikte woningen wijzen makelaars ook op de regelgeving als belemmerende factor. Stroperige vergunningverlening voor aan- of opbouw van woningen, stikstofbeperkingen, de nieuwe huurwetgeving.

Tiny houses

Ondertussen zijn er ook nieuwe initiatieven waarmee gemeentes, ontwikkelaars en makelaars de woningmarkt in beweging proberen te krijgen. In onder meer Den Helder en Haarlem zijn 'tiny houses' neergezet. „We gaan er komende week eentje aanmelden voor de verkoop”, zegt Bakx. „Je hebt dan voor 150.000 euro een eigen plek, maar geen aansluiting op elektriciteitsnet of waterleiding. Je moet dus helemaal zelfvoorzienend zijn. Ik ben heel benieuwd hoe de markt daarmee omgaat. Misschien is het juist superleuk als je starter bent. Een new way of life.”

„Nederlandse kopers willen graag veel zelf doen, ook om geld te besparen, maar het gevolg hiervan is dat ze ook vaak overbieden in situaties waarbij dit helemaal niet nodig is