

JURISTEN EN CIJFERS

DOOR HEIN VAN DER MEER

Juristen zijn meestal geen cijfermensen, wordt er wel gezegd. Ik waag dat te betwijfelen. In ieder geval onderzoeken wij binnen de real-estate afdeling van CMS in Europa trends binnen contracten en belichten we elk jaar de ontwikkelingen binnen een asset class op de Europese markt.

Dit jaar is dat wonen. Een belangrijke ontwikkeling in deze markt zijn de alternatieve woonvormen. Uit het Europese onderzoek blijkt bijvoorbeeld dat maar liefst 92% van de 6500 ondervraagden in Londen, Berlijn, Amsterdam, Parijs, Manchester en Glasgow verwacht dat de markt voor ouderenwoningen de komende 5 jaar verder aantrekt en dat 72% verwacht dat co-living een oplossing is voor een betaalbare woning. In Amsterdam is voor zo'n woning – waar meer dan 2 personen willen wonen die niet deel uitmaken van hetzelfde gezin – een omzettingsvergunning nodig. Deze wordt in de regel verleend als het een geliberaliseerde woning betreft, er een bepaalde geluidsisolatienorm wordt behaald (het is de verwachting dat deze eis overigens gaat vervallen) en er een gemeenschappelijke ruimte aanwezig is van minimaal 11 m². Naar schatting zijn er inmiddels rond de 13.000 adressen (dat is 3% van de woningvoorraad) in Amsterdam waar een dergelijke woonvorm wordt gebezigd. Waarom zouden mensen de traditionele vorm van wonen meer en meer loslaten en gaan co-liven? Daar zijn 4 redenen voor.

1. Millennials voelen zich eenzaam; zelfs vaker dan ouderen. Zij wonen liever bij elkaar in een huis dan alleen.
2. Er is een verschuiving van bezitseconomie naar gebruikseconomie merkbaar. Millennials hechten minder aan een koophuis dan hun ouders dat doen.
3. Millennials willen in de stad wonen en de steden worden steeds duurder. Een woning delen is dan een oplossing. Wereldwijd woont nu iets meer dan 50% van de totale bevolking in de stedelijke gebieden. In 2050 ligt dat percentage naar verwachting op 70%.
4. De internationale en plaatsonafhankelijke lifestyle. Hier past een koophuis niet bij. Liever tijdelijk ergens wonen zonder verplichtingen en met liefst een hoog verzorgingsniveau.

Een mooi voorbeeld is the Collective, die naast een slaapkamer met eigen badkamer en een gemeenschappelijke keuken, services in zijn gebouwen biedt als een dakterras, zwembad, sauna, tuin, bioscoop, game-rooms en co-workruimten, maar ook een activiteitenprogramma. In New York en Londen exploiteren zij meer dan 8000 kamers en ze zijn van plan de wereld verder te veroveren. Maar ook ons 'eigen' Student Hotel, met vestigingen door inmiddels heel Europa, is een goed voorbeeld van een co-living concept waar hotelgasten met short-stayers, studenten en de buurtbewoners samen een community vormgeven.

En denkt u ook niet dat het leuk is als u straks oud bent om in zo'n swingend gebouw te wonen met veel gezelligheid en waar ook nog eens veel te doen is? Ik wel!

Als cijfermatig toetje van deze column nog enkele leuke weetjes uit onze Europese dealpointstudie.

Het afgelopen jaar slaagden kopers er vaker dan in eerdere jaren in om gunstige contractvoorwaarden te bedingen. Verkopers bleven profiteren van de veerkracht van de markt door middel van earnout-clausules. Voorzieningen voor aanpassing van de koopprijs zijn sinds 2016 steeds gebruikelijker geworden. Dit heeft grotendeels te maken met de toename van ontwikkelingstransacties. Het aandeel overeenkomsten met een variabele koopprijs was 27%.

Clausules die de garantieaanspraken van kopers beperken, komen – met 54% van zgn. deminimis-clausules en met 43% van zgn. basket-clausules – iets minder voor dan een jaar eerder. Transacties met een bovengrens, zoals een maximale contractuele aansprakelijkheid aan de kant van de verkoper, volgden dezelfde trend en lieten een kleine daling zien naar 60%. Dit is echter nog steeds een zeer groot aandeel. De verkopersvriendelijke markt is ook nog steeds goed zichtbaar in de verjaringstermijnen: er werden korte garantie-verjaringstermijnen van minder dan achttien maanden overeengekomen in ongeveer een derde van alle transacties.

Tot slot bleef het merendeel van de vastgoedinvesteringen in handen van buitenlandse investeerders. Vergeleken met een jaar eerder is het aandeel buitenlandse kopers licht gegroeid (2018: 52%, 2017: 51%). Dit werd vooral veroorzaakt door toegenomen activiteit van investeerders uit Azië.

Hein van der Meer is advocaat en hoofd van de afdeling real-estate bij CMS

PNL19-MA10-050-VL.indd 50 21-10-19 14:58