

WONINGMARKTADVIES
LOCATIE: GARAGE MEKKES TE AALDEN



In opdracht van:



Uitgevoerd door:



In samenwerking met:



November 2020

Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1	Inleiding
Hoofdstuk 2	Locatie
Hoofdstuk 3	Woningmarkt
	3.1 Trends woningmarkt landelijk
	3.2 Regionale analyse
	3.3 Woningmarkt Aalden
	3.4 Vraagzijde
	3.5 Verhuisbewegingen
	3.6 Verhuisbeweging
	3.7 Concurrentie
Hoofdstuk 4	Advies
Hoofdstuk 5	Tenslotte
Bijlagen	

Bijlagen:

1. **Huidige bewoners van Aalden**
 - 1.1 Aantal inwoners gedurende de jaren 2013 tot en met 2020
 - 1.2 Leeftijdsopbouw
 - 1.3 Huishoudenssamenstelling

2. **Huidige woningvoorraad in Aalden**
 - 2.1 Woningvoorraad naar koop/ huur
 - 2.2 Woningvoorraad naar bouwperiode
 - 2.3 Woningvoorraad naar woningtype en woonoppervlak

3. **Kwartaalcijfers gemeente Coevorden**
 - 3.1 Aantal verkochte woningen naar type
 - 3.2 Transactieprijsen
 - 3.3 Kwartaalcijfers van de verschillende woningtypes
 - 3.4 Krapte indicator (keuze koper) gemeente

4. **Verkochte woningen van de afgelopen 9 maanden in Aalden**
 - 4.1 Adressen van de verkochte woningen
 - 4.2 Percentage wat boven de vraagprijs is verkocht
 - 4.3 Gemiddelde transactieprijs per m2
 - 4.4 Verkooptijd in dagen van verkochte woningen

5. **Marktscan november 2020**
 - 5.1 Totaal aantal zoekers
 - 5.2 Serieuze zoekers per prijsklasse
 - 5.3 Serieuze zoekers per woningtype
 - 5.4 Serieuze zoekers per woonoppervlakte wonen
 - 5.5 Serieuze zoekers per aantal kamers

6. **Verhuisbewegingen**
 - 6.1 Waar komt de verhuizer vandaan
 - 6.2 Koperstype
 - 6.3 Verhuisd van en verhuisd vanuit

7. **Concurrerende nieuwbouwprojecten**
 - 7.1 Concurrerende nieuwbouwprojecten op kaart gemeente Coevorden
 - 7.2 Kenmerken aangeboden nieuwbouwprojecten gemeente Coevorden

Bronvermeldingen:

NVM
Brainbay
Wikipedia
Provincie Drenthe
Gemeente Coevorden

1. Inleiding

Bouwbedrijf Bekman heeft in samenspraak met Bram Markerink een ontwerp gemaakt voor 6 appartementen en 4 woningen aan de Aelderstraat in Aalden.



Afbeelding 1 Voorlopig ontwerp

Op basis van de expertise van ondergetekenden is ons gevraagd om advies te geven over de haalbaarheid van dit ontwerp op basis van de woningmarkt. Hierbij kijken wij allereerst naar de huidige locatie en vervolgens zoomen we van macroniveau naar microniveau in voor wat betreft de woningmarkt.

Om hier een betrouwbare analyse van te maken, maken wij gebruik van de database van de NVM. Hierin is data te vinden over de aanbodzijde, maar wellicht nog belangrijker, ook data over de vraagzijde.

Dit advies is opgebouwd door eerst naar het dorp Aalden en de omgeving te kijken. Vervolgens zoomen we in op de woningmarkt. Op basis van deze input zijn wij tot een aantal conclusies (lees: aanbevelingen) gekomen, zodat er een beslissing genomen kan worden over deze locatie en de te nemen vervolgstappen.

Voor het vervolg van deze ontwikkeling is het wel goed om de ontwikkelingen te volgen van de coronacrisis, omdat de impact hiervan nu nog moeilijk in te schatten is. Dit advies gaat derhalve dan ook uit van de huidige cijfers.

2. Locatie

De locatie is gelegen aan de Aelderstraat in Aalden. Op onderstaande kaart is goed te zien dat de locatie zich bevindt in het dorp. Tevens geeft het aan dat het aan de doorgaande weg gelegen is en



zijn de nabijgelegen voorzieningen zoals de supermarkt en de school te zien. Het dorp bestaat zelf ook uit twee delen, gescheiden door de Aelderstraat. Aan de ene kant van de weg ligt Oud-Aalden (Drents: Aold-Aalden), het oude esdorp dat volledig bestaat uit Saksische boerderijen en is aangewezen als beschermd dorpsgezicht. Aan de andere kant van de weg liggen de jongere woonwijken van het dorp.

Afbeelding 2 Locatie vanuit de lucht

Aalden is sterk op toeristen gericht. Dit heeft vooral te maken met de aanwezigheid van bungalowpark Aelderholt en golfterrein De Gelpenberg. Bezienswaardig is, naast Oud-Aalden, onder meer korenmolen de Jantina Hellingmolen (ook wel Aeldermeul genoemd) uit 1891.



Afbeelding 3 Molen Jantina Hellingmolen te Aalden

Het dorp is het voorzieningencentrum van de voormalige gemeente Zweeloo. Het heeft onder meer een openbare en een Protestants-Christelijke basisschool, een supermarkt met postagentschap, een bakker en diverse horecagelegenheden.

Op de locatie staat de voormalige garage Mekkes. Tevens behoort het naastgelegen terrein waar eerder de te verkopen auto's stonden ook bij de locatie.



Afbeelding 4 en 5 Foto's van de voormalige garage Mekkes en het naastgelegen terrein

Als we naar de bewoners van Aalden kijken dan zien we dat het aantal inwoners in buurt Aalden met 375 inwoners is afgenomen (afgerond is dat 18%): van 1.985 in 2013 tot 1.610 in 2020 (zie bijlage 1.1). Het aantal inwoners is het aantal personen zoals op 1 januari in het bevolkingsregister vastgelegd (*Bron: CBS*). Verder is het interessant om naar de leeftijdsopbouw te kijken. In bijlage 1.2 zien we meer dat meer dan de helft van de inwoners ouder is dan 45 jaar. Ook zijn de babyboomers in de leeftijd vanaf 65 jaar met meer dan een kwart van de inwoners goed vertegenwoordigd. Dit laatste is een feit dat in veel dorpen speelt, de zogenoemde vergrijzing. Op zich is het mooi dat deze groep nog graag in het dorp (blijft) wonen en niet naar grotere plaatsen zoals Emmen of Hogeveen trekt waar meer voorzieningen zijn, met name op het gebied van gezondheidszorg. Aan de andere kant is het voor de leefbaarheid in een dorp ook belangrijk dat jongeren en gezinnen zich er vestigen. Ook voor het in stand houden van voorzieningen zoals winkels en scholen. Het is daarom belangrijk om of voor deze doelgroep woningen te realiseren of te zorgen voor doorstroming waardoor er woningen voor deze doelgroep beschikbaar komen.

Indien je naar de huishoudenssamenstelling (bijlage 1.3) kijkt dan is de conclusie dat het aardig goed verdeeld is met alleenstaanden, gezinnen en samenwonenden. De groep samenwonenden is het grootst en dit komt overeen met het feit dat het merendeel van de inwoners 45 jaar en ouder is. Dit zijn veelal bewoners waar de kinderen al de deur uit zijn waardoor men met zijn tweeën overblijft. Hierbij is het van belang om ook gezinnen in het dorp te houden door passende woningen te bieden in de zin van nieuwbouw of een doorstroomwoning.

Naast de inwoners kijken we ook naar het aantal en soort woningen om een beter beeld van het dorp te krijgen. Er staan 751 woningen geregistreerd in Aalden. Van deze 751 woningen is 72% een koopwoning (zie bijlage 2.1). Het oorspronkelijke en oudste deel van het dorp (Oud-Aalden) wordt gekenmerkt door karakteristieke Saksische boerderijen.



Afbeelding 6 De brink van Oud-Aalden

Met name in de bouwperiode vanaf 1970 is het dorp flink uitgebreid met maar liefst 335 woningen (zie bijlage 2.2.). In de jaren daarna werd er steeds minder gebouwd en met name de laatste 5 jaar is er heel weinig gebouwd. In deze periode werden er maar 8 woningen gebouwd, dit is nog minder dan 1% van het totaal aantal woningen.

Zoals blijkt uit bijlage 2.3 bestaat het merendeel van de woningen uit vrijstaande woningen. Deze vrijstaande woningen hebben gemiddeld ook een behoorlijk woonoppervlak van 179 m². Dit komt met name door de grote Saksische woonboerderijen die het dorp vertegenwoordigd. Verder is het aantal twee-onder-één kapwoningen goed vertegenwoordigd. Het dorp kent relatief weinig tussenwoningen en hoekwoningen. Ook zijn er weinig appartementen, maar dit is vaak kenmerkend in dorpen aangezien die niet vaak over veel appartementen beschikken. Ook woont men in Aalden relatief ruim opgezet aangezien er gemiddeld maar 3 woningen per hectare staan.

Hoofdstuk 3. Woningmarkt

Om een beeld van de woningmarkt te geven, beginnen we op macroniveau door te kijken naar de landelijke trends en vervolgens van regionaal in te zoomen naar lokaal.

3.1. Trends woningmarkt landelijk

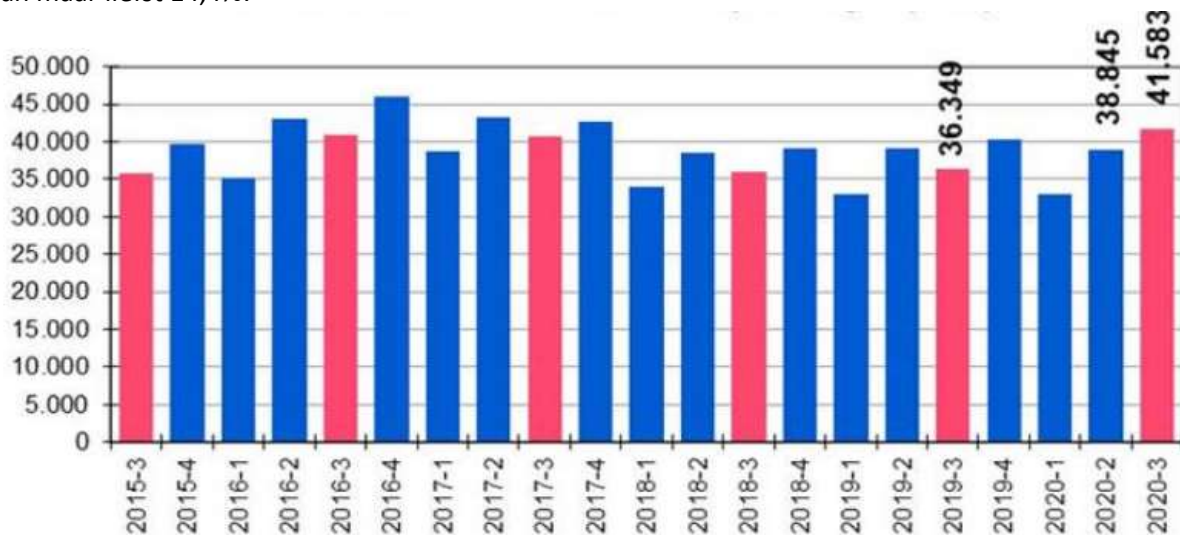
Eens per kwartaal geeft de NVM de kwartaalcijfers uit. Dit geeft een goed beeld van de landelijke trends. De regionale verschillen in Nederland zijn echter groot. Derhalve vraagt een conclusie over een regio altijd een nadere bestudering van de regionale woningmarktontwikkelingen.

De woningmarkt is in het derde kwartaal verder verkrappt. Dit wil zeggen dat er door het geringe aanbod weinig keuze is voor potentiële kopers. Het aanbod op de woningmarkt heeft het recordaantal transacties in het 3e kwartaal niet bij kunnen houden. Daarmee is de keuze voor woningzoekers verder beperkt. NVM-voorzitter Onno Hoes maakt zich, ondanks de vele transacties, grote zorgen over de toekomst van de woningmarkt. “De consument heeft nauwelijks meer iets te kiezen en daarmee zien we dat de prijsontwikkeling verder omhoog gaat. De woningmarkt heeft echt verruiming nodig van het aanbod om woningen voor een grote groep betaalbaar te houden. Er moet op korte termijn een noodplan komen om de woningmarkt op dit vlak vlot te trekken. We begrijpen dat corona en de gevolgen daarvan de hoogste prioriteit hebben binnen het kabinet, maar de woningmarkt zou dan toch direct daarna moeten komen.”

De NVM krapte-indicator is in het 3e kwartaal op 2 uitgekomen, het laagste niveau van deze eeuw. Dit wil zeggen dat een consument bij zijn zoektocht nog maar uit twee woningen kan kiezen, terwijl normaalgesproken dat tussen de 5 tot 10 woningen zijn.

Transacties

In totaal werden er dit derde kwartaal 41.583 koopwoningen verkocht, het hoogste aantal in bijna 3 jaar en qua verkoop het beste derde kwartaal dat NVM ooit had. Dit is een stijging van 7% ten opzichte van het tweede kwartaal 2020. Ten opzichte van dezelfde periode in 2019 is het een stijging van maar liefst 14,4%.



Afbeelding 7 Aantal verkochte bestaande koopwoningen Nederland (bron: NVM)

Transactieprijs

Ook is de verkoopprijs van de gemiddeld verkochte woning in Nederland zeer sterk gestegen. Deze komt in het derde kwartaal van 2020 uit op 354.000 euro, een stijging ten opzichte van vorig jaar van 11,6%. Het is meer dan twintig jaar geleden dat de prijsontwikkeling in een jaar tijd zo hoog was. De vraagprijs van de verkochte woningen lag gemiddeld op 348.000 euro, bijna 2 procent onder de uiteindelijke transactieprijs. Van een coronadip, is dus net als in het vorige kwartaal, geen sprake.

De NVM vindt dat het kabinet niet voldoende doet om meer aanbod te creëren. Als ze geen extra maatregelen treffen dan snijdt het kabinet zichzelf enorm in de vingers. Dat kost namelijk banen, de verduurzaming gaat veel langzamer dan gepland en de woningen zijn voor een gemiddeld huishouden niet meer te betalen.

Verkoop woningtypen

Op jaarbasis (2019 kwartaal-4 tot en met 2020-kwartaal-3) worden er nu bijna 154.000 woningen verkocht door NVM-Makelaars. Het woningtype vrijstaand laat de grootste stijging van het aantal verkopen in een jaar zien. Er werden er in het derde kwartaal maar liefst 21,4% meer van verkocht. Ook 2-onder-1-kapwoningen werden flink meer verkocht, 17,7% in de plus vergeleken met vorig jaar. Dit is te verklaren doordat de hypotheekrente historisch laag is. Hierdoor is het met name voor de doorstromer erg aantrekkelijk om door te stromen van een twee-onder-één kapwoning naar een vrijstaande woning.

Van appartementen werden er de afgelopen jaren gestaag steeds minder verkocht, van ruim 13 duizend per kwartaal 4 jaar geleden tot minder dan 9 duizend per kwartaal dit jaar. Dit kwartaal neemt de verkoop weer toe tot boven de 10 duizend. Het is de vraag of het een eenmalige stijging is, of het begin van een herstel van lange tijd 's lands best-verkochte woningtype.

De zomer van 2020 was voor NVM-Makelaars een andere zomer dan die van voorgaande jaren. Waar normaal in het derde kwartaal sprake is van een seizoensdip en de agenda's van onze makelaars een wat rustiger beeld gaven, is het deze afgelopen zomer allemaal met volle kracht doorgegaan. Zowel in het tweede kwartaal als in het derde kwartaal zijn er wat meer woningen te koop gezet dan in de jaren hiervoor. Deze woningen werden echter over het algemeen snel weer verkocht, waardoor de drukte onverminderd doorging in de zomer. Hierdoor is nog steeds sprake van druk op de huizenprijs en een verdere verkrapping van de markt.

Trek naar landelijk gebied

Het afgelopen kwartaal zijn er extra veel tweekappers en vrijstaande woningen verkocht, zowel vanuit het aanbod dat net op de markt gekomen is, als hetgeen dat al wat langer te koop stond. De populariteit van deze woningtypen is dus toegenomen. Het past goed in het beeld dat steeds meer mensen de Randstad verruilen voor het wonen in een minder stedelijk gebied. Deze trend is al sinds eind 2015 ingezet en heeft zich sinds corona doorgezet. In het 3e kwartaal zag de NVM in de provincies Gelderland, Overijssel, Friesland en Limburg het aandeel kopers uit de stedelijke gebieden van de Randstad verder toenemen. Echter dus nog niet zo in onze regio.

Nieuwbouwwoningen

Normaal gesproken is de zomervakantie een betrekkelijk rustige periode voor de nieuwbouw. Weinig nieuwbouwprojecten gaan dan in de verkoop. Dit jaar is dat anders. In het derde kwartaal zijn er 10.500 woningen en kavels te koop gezet, circa 2000 meer dan normaal in het derde kwartaal.

Het aanbod heeft het aantal verkopen ook omhoog gestuwd. Met 9.400 nieuwbouwwoningen en kavels is er 45% meer verkocht dan in 2019 en 24% meer dan het tweede kwartaal in 2020. Het naar voren halen van nieuwbouwprojecten in het derde kwartaal zal naar verwachting effect hebben op het aanbod in het vierde kwartaal. Er is namelijk niet ineens meer nieuwbouw beschikbaar. De stijging van het aanbod is vooral zichtbaar in de appartementenmarkt. In het derde kwartaal van 2020 zijn twee keer zoveel appartementen te koop gezet dan wat normaal in deze periode van het jaar gebruikelijk is. Driekwart van deze appartementen heeft een prijs van 3 ton of hoger.

Voorzitter Onno Hoes vindt dat ook het tempo van de nieuwbouwplannen omhoog moet. “Het tekort aan nieuwbouw heeft steeds negatievere effecten op de woningmarkt. De gemeenten en de provincies moeten echt meer en sneller grond aanwijzen waar gebouwd kan worden. En als zij er niet uitkomen dan moet de landelijke overheid regie nemen. Dit zijn al met al gunstige signalen voor nieuwbouw waar ook een project zoals in Aalden een bijdrage aan kan leveren.

3.2 Regionale analyse

Gemeente Coevorden

Nu is de regio en zeker Aalden niet te vergelijken met de landelijke trends, maar op microniveau zijn er wel degelijk overeenkomsten. Ook in deze regio worden woningen boven de vraagprijs verkocht en neemt de verkooptijd behoorlijk af. Omdat Aalden een relatief kleine woningmarkt heeft, zoals straks wel zal blijken bij punt 3.3, is het goed om ook naar de cijfers van de gemeente Coevorden maar ook zeker naar de regio Zuidoost Drenthe te kijken. Indien we naar de gemeente Coevorden kijken dan zien we de volgende cijfers. Dit zijn de totaalcijfers van alle verkochte woningen elk kwartaal dus ongeacht het woningtype.

	2016-3	2017-3	2018-3	2019-3	2019-4	2020-1	2020-2	2020-3
Aantal verkocht	93	110	107	113	120	90	110	138
Transactieprijs	€ 208.700	€ 213.200	€ 262.600	€ 243.900	€ 258.400	€ 260.400	€ 278.700	€ 315.500
Verkooptijd	136	140	78	52	46	75	59	40
Verschil vr-trprijs	3,6%	3,5%	2,6%	1,8%	0,9%	1,2%	0,8%	-0,7%

Afbeelding 8 Kwartaalcijfers gemeente Coevorden

Wat direct opvalt is dat ook in de gemeente Coevorden het aantal transacties sinds lange tijd niet zo hoog is geweest. Ook is de gemiddelde transactieprijs opvallend hoog te noemen. Dit zou er mee te maken kunnen hebben dat er vooral in het 3^e kwartaal duurdere woning zijn verkocht. Of dat ook het geval is laten de grafieken in bijlage 3 zien. De eerste grafiek laat zien welk woningtype het meest verkocht is en de tweede grafiek laat de prijsontwikkeling per woningtype zien. Met name vrijstaande woningen waren in het 3^e kwartaal erg geliefd en werden voor hoge prijzen verkocht. Momenteel is een sterke doorstroom gaande van mensen die een stap willen maken van een 2/1 kapwoning naar een vrijstaande woning. Aangezien de hypotheekrente momenteel erg laag is, is het voor deze groep erg aantrekkelijk om de hypotheek over te sluiten door aankoop van een andere woning. Tevens verkoopt deze groep hun eigen woning ook voor een fors bedrag wat een extra stimulans geeft om nu deze stap in de wooncarrière te zetten. Deze conclusie is ook terug te zien in de cijfers in de tabellen van de verschillende woningtypes (bijlage 3.3). Een ander fenomeen wat in de gemeente Coevorden speelt (overigens ook elders in den lande) is dat er relatief weinig tussenwoningen en hoekwoningen op de markt komen. Hierdoor heeft een potentiële koper weinig keuze. Dit wordt weergegeven in de krapte indicator die bij tussenwoningen en hoekwoningen op 1 staat. Dit biedt dan ook zeker perspectief voor de te realiseren eengezinswoningen in Aalden.

Zuidoost Drenthe

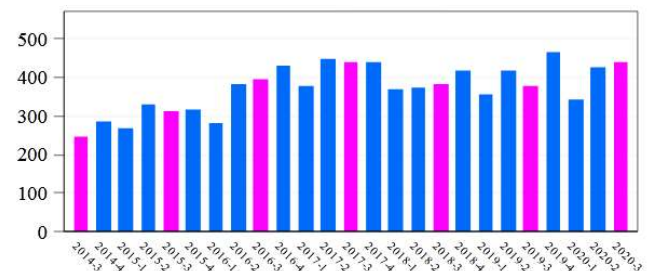
Zoals verwacht zijn de meeste transacties binnen de gemeente Coevorden in de stad Coevorden. Aangezien er een behoorlijk verschil is tussen de stad Coevorden en het dorp Aalden is het goed om ook wat regionaler naar de cijfers te kijken. De NVM deelt het land in diverse regio's, Aalden valt onder de NVM-regio Zuidoost - Drenthe. Dit bestrijkt de volgende regio; alle plaatsen binnen de gemeente Coevorden en Emmen en van de gemeente Borger-Odoorn de plaatsen, Klijndijk, Odoorn, Odoornerveen en Valthe. Hierdoor valt dus naast de steden Coevorden en Emmen ook een behoorlijk landelijk gebied. Voor wat betreft de cijfers in deze regio kijken we naar het aantal transacties, de transactiepreizen en de verkooptijd. Deze indicatoren geven een goed beeld van de huidige regionale woningmarkt en de ontwikkelingen die daarin gaande zijn.

Transacties

Wat opvallend is aan onderstaande grafiek is dat het aantal transacties van tussenwoningen en hoekwoningen in de regio Zuidoost Drenthe is gestegen terwijl dit in de gemeente Coevorden en landelijk niet het geval was. Verder is het aantal verkochte vrijstaande woningen in deze regio afgenomen terwijl dit in de gemeente Coevorden ook niet het geval was. Dit geeft maar weer eens aan dat er op regionaal dusdanig grote verschillen kunnen zijn en dat iedere woningmarkt uniek is.

	2019-3	2020-2	2020-3*	%kw.	%-jr.
tussenwoning	74	65	81	24,1	9,0
hoekwoning	50	53	58	9,4	16,0
2-onder-1-kap	86	113	120	6,3	39,7
vrijstaand	123	154	146	-5,1	18,8
appartement	47	41	36	-11,9	-23,1
totaal	380	426	441	3,5	16,1

* =voorlopig



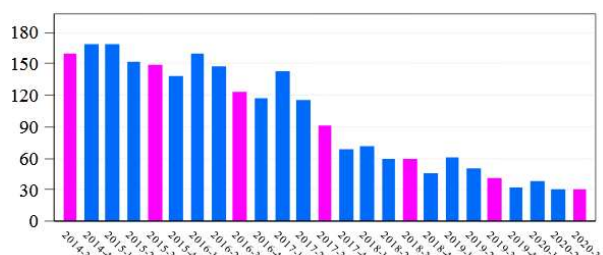
Afbelding 9 Kwartaalcijfers regio Zuidoost Drenthe

Verkooptijd

Een ander bijzonder fenomeen in de huidige woningmarkt is de verkooptijd. Zo is uit onderstaande grafiek goed de daling hierin te zien. Met name tussenwoningen en hoekwoningen staan erg kort te koop. Zeker kort aangezien dit de tijd is dat de woning op Funda verschijnt tot het moment dat de woning als verkocht wordt afgemeld in het systeem. In deze korte tijd zijn er dus al bezichtigingen geweest, is er een koper gevonden en is er een koopovereenkomst getekend. Dit geeft aan dit type woning, zodra ze op Funda verschijnen, heel snel verkocht worden. Dit is dus een positief teken voor de tussenwoningen en hoekwoningen die in Aalden worden gerealiseerd.

	2019-3	2020-2	2020-3*	%kw.	%-jr.
tussenwoning	27	22	24	10,3	-10,6
hoekwoning	37	19	23	21,6	-38,3
2-onder-1-kap	37	26	28	9,5	-22,7
vrijstaand	59	41	38	-5,9	-35,7
appartement	-	-	-	-	-
totaal	41	30	30	3,6	-25,3

* =voorlopig



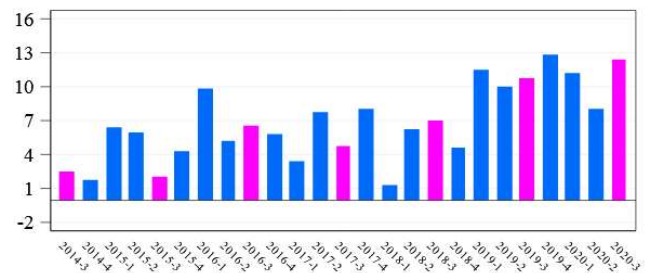
Afbelding 10 Verkooptijd in dagen

Transactiepreizen

Verder is het ook interessant om te kijken welke ontwikkeling de prijzen in de regio Zuidoost Drenthe heeft doorgemaakt. Uit onderstaande tabellen is goed te zien dat met name de prijzen van de vrijstaande woningen en de hoekwoningen fors gestegen zijn in vergelijking met zowel een kwartaal als een jaar eerder. Dus ondanks dat er in de regio minder vrijstaande woningen zijn verkocht zijn de prijzen wel fors gestegen. De tweede tabel geeft een globale indicatie van de prijzen per vierkante meter. Met name de vierkante meterprijs van vrijstaande woningen zijn fors te noemen. Let wel dit geeft geen indicatie voor vierkante meterprijzen voor nieuwbouw. Deze prijzen zijn namelijk gebaseerd op oudere bestaande woningen. Nieuwbuwwoningen zijn dusdanig beter geïsoleerd dat dit niet met elkaar valt te vergelijken, maar geeft de ontwikkelaar wel een indicatie.

	2019-3	2020-2	2020-3*	%kw.	%-jr.
tussenwoning	144	160	163	2,1	13,0
hoekwoning	168	173	188	8,9	12,2
2-onder-1-kap	212	231	232	0,4	9,2
vrijstaand	316	336	374	11,3	18,3
appartement	-	-	-	-	-
totaal	223	247	258	4,9	12,4

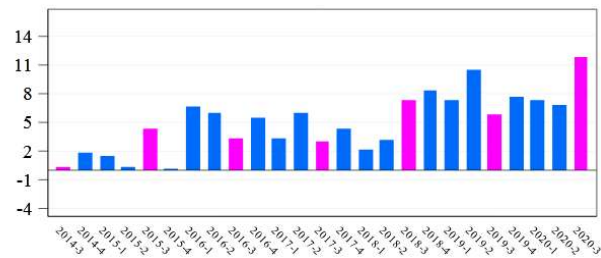
* =voorlopig



Afbeelding 10 Transactieprijs in duizenden euro's

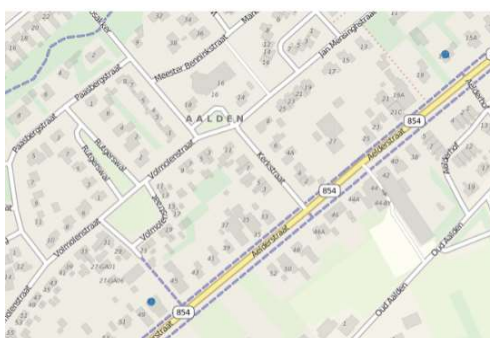
	2019-3	2020-2	2020-3*	%kw.	%-jr.
tussenwoning	1288	1423	1466	3,0	13,8
hoekwoning	1370	1453	1616	11,2	17,9
2-onder-1-kap	1565	1733	1733	0,0	10,7
vrijstaand	1939	2095	2217	5,8	14,3
appartement	-	-	-	-	-
totaal	1630	1784	1833	3,3	11,8

* =voorlopig



3.3 Woningmarkt Aalden

Vervolgens zoomen we verder in op de woningmarkt in Aalden. Gezien de hoeveelheid woningen die momenteel te koop staan en verkocht zijn in de afgelopen periode kunnen we wel stellen dat er sprake is van een hele kleine woningmarkt. Met ander woorden er zijn weinig transacties. Er staan momenteel 2 woningen al geruime tijd te koop aan de Aelderstraat.



Aelderstraat 17 en 17A, 7854 RN Aalden



In verkoop genomen
Vraagprijs: € 695.000,- k.k.
Prijs per m²: € 3.638,74
Aanvaarding: In overleg

Beschikbaar

Aangemeld: 09-04-2020
Laatste wijziging: 09-11-2020
Dagen op de markt: 224

Aelderstraat 47, 7854 RP Aalden



In verkoop genomen
Vraagprijs: € 389.000,- k.k.
Prijs per m²: € 2.161,11
Aanvaarding: In overleg

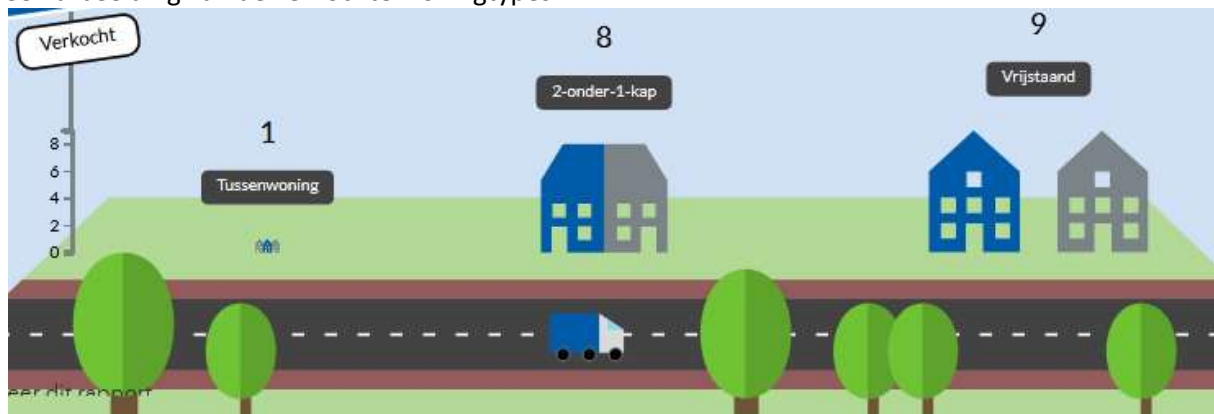
Beschikbaar

Aangemeld: 06-05-2020
Laatste wijziging: 06-05-2020
Dagen op de markt: 197

Afbeelding 11 Woningen die momenteel te koop staan in Aalden

Aangezien vrijstaande woningen in de regio Zuidoost Drenthe en de gemeente Coevorden gemiddeld respectievelijk 38 en 46 dagen te koop staan, staan deze woningen inmiddels al langer te koop.

Indien we kijken naar de verkochte woningen van de afgelopen 10 maanden dan zijn er 20 woningen en 11 recreatiewoningen verkocht. Aangezien dit advies uitsluitend gebaseerd is op woningen geschikt voor permanente bewoning laten we de reactiewoningen buiten beschouwing. Hieronder een afbeelding van de verkochte woningtypes.



Afbeelding 12 Verkochte woningen in de afgelopen 9 maanden

Als we deze verkochte woningen verder onder de loep nemen komen wij tot de conclusie dat de helft van de verkochte woningen vrijstaande woningen zijn. In bijlage 4.1 staan de kerncijfers van de verkochte woningen. Wat wel bijzonder is, indien we deze data in de grafieken zien, bijlage 4.2, dat de enige tussenwoning die verkocht is boven de vraagprijs verkocht is (Wendakker 10 te Aalden) met € 8.000,- . Tevens is de vrijstaande woning Paasbergstraat 16 met maar liefst € 20.000,- boven de vraagprijs verkocht. De verwachting is dat dergelijke over biedingen of emotioneel geladen biedingen alleen in de steden plaatsvindt, maar het blijkt dat het dus ook in Aalden voorkomt. De reden hiervan is dat er weinig aanbod is, terwijl, zoals later blijkt, wel een behoorlijk vraag is naar woningen. Verder zien we door deze schaarste dat de verkooptijden van woningen erg laag is. Dit is een belangrijk gegeven voor de te realiseren nieuwbouw.

Nog wel even een kanttekening ten aanzien van de cijfers wat zowel voor het aanbod, maar ook voor de transacties, geldt. Er is door de “gekke” op de woningmarkt ook een onzichtbare markt ontstaan. Tegenwoordig worden woningen namelijk ook zelf door particulieren via de Social media aangeboden en ook verkocht. Hierdoor komen dergelijke transacties niet in de database, terwijl ze er wel degelijk zijn. Dit is met name bij de jongere doelgroep die nu in een tussenwoning woont soms het geval. Ze bieden hun woning aan via Facebook of Instagram en bereiken hiermee ook een doelgroep die hiervoor interesse heeft. Social media is dan ook niet meer weg te denken bij het vermarkten van woningen en dan zeker bij nieuwbouwprojecten essentieel.

3.4. Vraagzijde

Naast de aanbodzijde is de vraagzijde net zo essentieel om de woningmarkt in beeld krijgen. Vandaar dat we nu naar de vraagzijde kijken. Hiervoor biedt Funda makelaars de vraagscan aan. Elke maand komen er 4 miljoen unieke bezoekers naar funda.nl, waardoor Funda een goed beeld heeft van de huizenzoektocht van de consument. Welke huizen worden het meest bekeken? In welke steden of dorpen zoeken geïnteresseerden het vaakst naar objecten? In welke periodes worden de meeste objecten gekocht en verkocht? Het zijn allemaal inzichten die Funda heeft dankzij het analyseren van zoekgedrag op het platform. Natuurlijk zijn niet alle bezoekers van Funda serieuze zoekers maar wel zijn ze bij Funda continu bezig om te zien hoe we serieuze zoekers kunnen herkennen. Dit zijn websitebezoekers die daadwerkelijk ‘op de markt zijn’.

Websitebezoekers die woningen bekijken alsof ze door hun Facebook-tijdlijn scrollen, dus echt als hobby of verslavend tijdverdrijf, noemen ze funzoekers. De serieuze zoekers zijn consumenten die van plan zijn op den duur een woning te kopen. Gemiddeld bekijken bezoekers van Funda 5,5 pagina's per sessie. Dit aantal wordt omhooggehaald door de serieuze zoeker. Hij bekijkt gemiddeld 7,6 pagina's per sessie. Uiteindelijk draait het erom dat de juiste mensen die écht geïnteresseerd zijn contact opnemen.

Indien we dit in het achterhoofd houden en dan naar de zoekers kijken in en nabij Aalden dan levert dit maar liefst 103 serieuze zoekers op (zie bijlage 5.1). Dit is gezien de kleine woningmarkt heel veel aangezien er weinig woningen te koop worden gezet en verkocht worden. Verder valt op dat de meeste zoekers zich concentreren op het dorp zelf.

Tevens biedt Funda ons de mogelijkheid om inzage te geven wat deze zoekers zoeken, zoals type woning, prijsklasse, woonoppervlakte en aantal kamers.

Indien we naar prijsklasse kijken waarin zoekers zoeken (bijlage 5.2) dan is het bijzonder te noemen dat de meeste zoekers zoeken in, wat wij makelaars het duurdere segment noemen, namelijk het prijssegment vanaf € 350.000, =. Daar waar we meestal zoekers in het lagere segment zien, zoekt men in Aalden met name de prijsklasse vanaf € 350.000, = tot € 700.000, =. Men associeert Aalden dus hoofdzakelijk met duurdere woningen en zou ook in deze prijsklasse willen wonen in Aalden. Verder is te zien door de gele en oranje staven in de grafiek van bijlage 5.2 dat de 3 woningen die de afgelopen 4 maanden zijn verkocht in het prijssegment onder de € 300.000, = zijn verkocht. Er is dus momenteel geen aanbod in het prijssegment waar de meeste zoekers naar op zoek zijn. Het is dus verrassend om te zien dat er wel zoekers zijn in de prijsklasse vanaf € 350.000, = tot € 700.000, = maar dat er geen aanbod is. Dit zijn belangrijke gegevens voor de te realiseren nieuwbouw op de locatie.

Als we kijken naar welk woningtype (bijlage 5.3) men zoekt dan zijn er alleen zoekers voor een woning en niet voor een appartement. Dit wil overigens niet zeggen dat er geen groep is die graag zou willen wonen in een appartement, maar simpelweg dat er momenteel geen zoekers zijn voor appartementen. Dit kan te verklaren zijn doordat er geen aanbod is in appartementen waardoor zoekers naar elders uitwijken.

Hetzelfde geldt voor het soort woningen waar men naar op zoek is. Zo zijn er in Aalden geen zoekers voor hoekwoningen en tussenwoningen (bijlage 5.3). Dit neemt dus niet weg dat er geen behoefte is aan hoek- en tussenwoningen, maar deze doelgroep heeft zich niet geregistreerd voor dit woningtype in Aalden op Funda. Het is dus aan te bevelen om potentiële kopers tijdig warm te maken dat er rijwoningen en appartementen in het dorp komen bijvoorbeeld door alvast een bouwboard te plaatsen of een redactioneel artikel in een lokale krant.

Verder laat de vraagscan zien dat de zoekers met name op zoek zijn naar een grote woning met een woonoppervlakte vanaf 125 m² (bijlage 5.4). Dit correspondeert weer met het gewenste woningtype en de prijsklassen waarin men zoekt.

De meeste zoekers willen maar liefst 6 kamers (bijlage 5.5), dat zijn in ieder geval 5 slaapkamers en een woonkamer (de woonkamer wordt in de aanmelding op Funda namelijk niet apart vermeld, maar aangeduid als kamer). De zoekers zouden gezinnen kunnen zijn met 3 of 4 kinderen, maar het kan ook komen door de huidige coronacrisis waarbij de wens voor een werkkamer door het thuiswerken belangrijk is geworden.

Over het geheel gezien zouden we heel makkelijk de conclusie kunnen trekken dat de er geen zoekers zijn voor de te realiseren woningen. Echter zijn wij van mening dat door het gebrek aan aanbod in dit segment de doelgroep voor de te realiseren woningen het elders zoekt. Met name door het relatief kleine aantal rijwoningen en het gebrek aan dit woningtype in de regio zijn wij van mening dat deze doelgroep er zeker is, maar niet als zodanig geregistreerd staat in Aalden. Hetzelfde geldt voor appartementen. Daar waar een vergrijzing van de bevolking gaande is zal er zeker een categorie potentiële kopers zijn die graag in een appartement willen wonen in het dorp waar ze, in sommige gevallen, al jaren wonen. Door het gebrek aan aanbod zal deze groep eerder geneigd zijn om uit te wijken naar grotere plaatsen zoals Coevorden, Hogeveen en Emmen waar dergelijke appartementen wel te vinden zijn.

3.6 Verhuisbewegingen

Naast het aantal verkochte woningen en de transactieprijs hiervan is het ook interessant om te weten waar kopers vandaan komen. Makelaars dienen bij het afmelden van een verkochte woning een postcode in te geven waar de kopers vandaan komen. Met deze ingevoerde data worden verhuisbewegingen in kaart gebracht. Zo is het relevant om te weten waar kopers die een woning in Aalden kopen vandaan komen. Komen deze kopers alleen uit het dorp, of de nabije omgeving of juist uit een ander deel van het land. We hebben hierbij naar de verhuizingen van de afgelopen vijf jaar gekeken. Opmerkelijk is dat, kijkend naar de verhuizingen van dit jaar, er maar liefst 64% uit overige regio's komen (bijlage 6.1) Nu zijn er weinig woningen verkocht in Aalden, maar van de woningen die verkocht zijn, komt het grootste gedeelte van elders. Aalden is klaarblijkelijk populair bij kopers uit een ander deel van het land. Uiteraard hou je altijd inwoners vanuit het dorp die graag in het dorp willen blijven wonen. Met name voor deze groep is het van belang om aanbod te bieden wat hierop aansluit zodat ze ook in het dorp blijven en niet alsnog verhuizen naar plaatsen zoals Coevorden en Emmen.

De grafiek van 6.1 laat de verhuisbewegingen vanuit het verleden zien, maar kijkend naar de toekomst zien we lokaal een sterke trek van kijkers en nog belangrijkers kopers vanuit elders in het land. Nu er de afgelopen periode veel is thuis gewerkt, is reisafstand tot het werk in een ander perspectief komen te staan. Tevens is door het vele thuis zijn en werken de kwaliteit van wonen belangrijker geworden. Indien je nu relatief klein woont in bijvoorbeeld het westen van het land dan kun je in deze regio een veel groter huis kopen dan in het westen van het land, waardoor er ook een extra werkkamer gerealiseerd kan worden om thuis te werken en online vergaderingen bij te wonen. Tevens is het prijsniveau in deze regio een stuk lager dan in het westen van het land. Zo kan men hier een vrijstaande woning kopen voor hetzelfde geld als in bepaalde regio's in het westen van het land een tussenwoning. Het wordt door de nieuwe manier van werken dan ook aantrekkelijker om deze kant op te komen. Nu wil dit niet per definitie zeggen dat de kopers van de te realiseren woningen uit het westen zullen komen, maar zouden de eventueel achtergebleven woningen wel door deze groep gekocht kunnen worden.

Een ander fenomeen van de corona crisis is dat men hier nog de rust en de ruimte heeft. Waar je in Amsterdam misschien naar een park moet om een luchtje te scheppen en groen te ervaren, heb je dat hier in de regio mogelijkheden te kust en te keur. Zeker als iedereen op hetzelfde moment besluit om naar dat park te gaan, waardoor de kans op besmetting groot wordt, is er niks heerlijker om eropuit te trekken in de mooie natuur die we hier hebben.

We moeten natuurlijk afwachten hoe de corona crisis zich verder ontwikkeld maar het brengt dus ook zeker in deze regio wat positiefs met zich mee.

Verder laat de grafiek in bijlage 6.2 zien dat er vooral doorstromers naar Aalden verhuizen. Echter is het wel opvallend dat er dit jaar 40% van de kopers starter zijn. Blijkbaar kiezen starters dus ook voor Aalden in plaats van grotere plaatsen met meer voorzieningen. Dit is een belangrijk gegeven voor de te realiseren rijwoningen. De binding met het dorp blijkt groot, ondanks dat men wellicht elders heeft gestudeerd wil men graag in het dorp wonen.

3.7. Concurrentie

Tenslotte is het, om een volledig beeld van de markt te krijgen, goed om naar concurrerende nieuwbouwprojecten te kijken. Momenteel staan er geen nieuwbouwwoningen in Aalden te koop. De meest dichtbijgelegen nieuwbouwprojecten zijn in Coevorden (zie bijlage 7). In de gemeente Coevorden staan er slechts 4 nieuwbouwprojecten in de gemeente te koop.

De meeste nieuwbouwwoningen zijn inmiddels allemaal verkocht alleen de appartementen in het Kasteel van Coevorden nog niet. Vandaar dat we ook even wat breder naar de regio Zuidoost – Drenthe kijken. In deze regio staan er beduidend meer nieuwbouwwoningen te koop. In deze regio staan er momenteel 17 nieuwbouwprojecten te koop. De meeste projecten staan in Emmen, in de nieuwste woonwijk Delftlanden. Tevens staan er enkele binnenstedelijke projecten in het centrum Emmen gepland.

De nieuwbouwprojecten die momenteel aangeboden worden vormen dan ook geen concurrentie voor nieuwbouw in Aalden aangezien dit een geheel andere wijze van woonbeleving is. Met andere woorden het is nogal een verschil om in het centrum of in een grote nieuwbouwwijk te wonen dan in een kleinschalig project in een dorp. Verder staan de meeste projecten al langer dan 6 maanden te koop. Een oorzaak hiervan kan zijn dat de verkoopprijs te hoog is ten opzichte van de bestaande woningen. Een bijkomend nadeel kan zijn dat als nieuwbouw te lang te koop staat er een smet op kan komen te liggen. Dit kan volledig onterecht zijn maar door de perceptie van de consument funest voor het project zijn omdat er geen actie ontstaat. Het is dus bij nieuwbouw van essentieel belang dat de prijsstelling juist is. Uiteraard is dit bij de bestaande woningen ook zo, maar dan gaat het maar om 1 woning. Indien een nieuwbouwproject eenmaal niet loopt omdat de prijzen te hoog worden ervaren dan is het heel moeilijk om dit om te keren en zijn er vaak veel acties nodig om de woningen verkocht te krijgen.

Hoofdstuk 4. Advies

Nu we de woningmarktcijfers in beeld hebben kunnen we een aantal conclusies of er markt is voor de te realiseren nieuwbouw. Uiteraard zijn dit de cijfers van dit moment maar op basis hiervan zijn wel trends te signaleren. Indien nu al zou blijken dat alle seinen op rood zouden gaan dan wordt het een moeilijk verhaal.

Op basis van de cijfers hieronder de belangrijkste conclusies die met een **V** worden aangeduid als een kans en met een **X** als een bedreiging

- V** Er heeft lange tijd geen nieuwbouw in Aalden plaatsgevonden. Een toevoeging zou trek naar plaatsen waar wel nieuwbouw is kunnen verminderen en inwoners in het dorp behouden.
- V** Tot op heden is er sprake van een positieve woningmarkt. Er is relatief weinig aanbod waardoor het aanbod wat op de markt komt goed wordt verkocht mits voor een reële prijs wordt verkocht.

- V Er zijn veel zoekers die een woning zoeken in Aalden in relatie tot wat er aangeboden en verkocht wordt. De meeste zoekers zoeken in de prijsklasse vanaf € 350.000, = tot € 700.000, =. Ondanks dat de woonwensen van zoekers niet geheel aansluiten bij de te realiseren nieuwbouw zijn wij van mening dat er wel degelijk een doelgroep is voor de rijwoningen als de appartementen.
- V In het dorp worden nagenoeg geen rijwoningen verkocht en als er een woning wordt verkocht dan wordt deze boven de vraagprijs verkocht. Echter blijkt uit de cijfers van de regio Zuidoost - Drenthe dat de prijzen van tussenwoningen explosief zijn gestegen doordat er relatief steeds minder wordt aangeboden terwijl er wel veel vraag is.
- V Weinig concurrerend aanbod van nieuwbouwwoningen. De nieuwbouwwoningen die aangeboden worden gerealiseerd in een totaal andere omgeving of betreffen een ander product;
- V Door de Corona crisis ziet Bert Stadman Makelaardij een trek van westerlingen en worden woningen gekocht door mensen van buiten de regio. Dit project is zeker geschikt voor mensen van buiten de regio die op zoek zijn naar een woning in het buitengebied en toch de gemakken van nieuwbouw wensen.

De bedreigingen zijn:

- X Een neergaande economie door de huidige corona crisis, wat een weerslag kan hebben op de woningmarkt.
- X Geen geregistreerde zoekers voor tussenwoningen, hoekwoningen en appartementen

Op basis van bovenstaande kansen komen wij tot het positieve advies dat woningbouw op de locatie realiseerbaar is. De bedreiging van een stagnerende of dalende woningmarkt is helaas nu nog niet in te schatten welke impact dit zal hebben op de te realiseren nieuwbouw. Echter kijkend naar de huidige schaarste zal dit enigszins beperkt kunnen blijven. Verder zijn er altijd starters op de woningmarkt en is er door de babyboomgeneratie een groep die behoefte heeft aan gelijkvloers wonen.

Het is belangrijk om nieuwbouwwoningen marktconform aan te bieden om een goede concurrent te zijn voor de bestaande woningen. Door de energiezuinigheid van de woningen zullen ze uiteraard wat duurder zijn, maar dit is ook te verklaren dat de woningen voldoen aan de laatste energienormen en ook dusdanig energiezuiniger zullen zijn dan bestaande woningen.

Vervolgens de vraag: wie is de doelgroep. Wat voor huis kopen zij doorgaans? Wat zijn hun leefstijlkenmerken en hoe kan ik ze benaderen?

Rijwoningen

De beoogde rijwoningen zouden geschikt zijn als starterswoning. Echter is het van belang om niet dit label erop te plakken maar de woningen voor eenieder, ongeacht zijn of haar positie op de woonlader. Met andere woorden de woningen zouden ook geschikt kunnen zijn voor iemand die in een scheiding zit en nieuwe woonruimte zoekt. Ook is er een groep die op een gegeven moment kleiner wil wonen om minder onderhoud te hebben en meer tijd voor leuke dingen te hebben. Het is dus van belang om niet alleen te focussen op starters. Uiteraard zijn starters wel welkom omdat het van belang is om starters in het dorp te houden voor de leefbaarheid.

Het biedt namelijk wel een mogelijkheid voor starters die nu in het dorp bij hun ouders wonen, om in het dorp te blijven in plaats van te vertrekken uit het dorp. Uiteraard zou het kunnen zijn dat starters bewust kiezen om elders te gaan wonen omdat er in Aalden ook geen mogelijkheid is om in het dorp te blijven aangezien het aanbod er gewoonweg niet is of omdat jonge mensen liever wat meer voorzieningen in de buurt willen hebben.

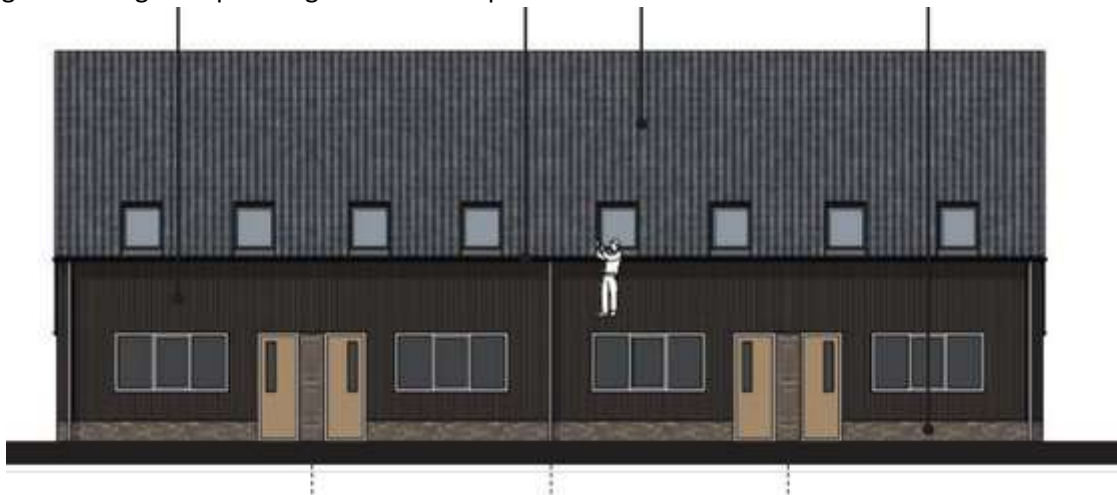
Bij starters wordt vaak gedacht aan jonge mensen. Echter gaat het hier om mensen die voor het eerst een woning kopen. Het kunnen dus ook wat oudere mensen zijn die altijd hebben gehuurd, maar die nu door de lage hypotheekrente erachter komen dat het zeer aantrekkelijk is om te kopen. Deze doelgroep is zeer interessant omdat ze geen eigen woning meer hebben te verkopen.

Nu heeft de Tweede Kamer recent de Wet differentiatie overdrachtsbelasting aangenomen. Deze wet heeft in een aantal situaties gevolgen voor de overdrachtsbelasting. Voor woningen die wel als hoofdverblijf worden gebruikt, blijft de overdrachtsbelasting op 2%.

Voor starters en doorstromers jonger dan 35 jaar gaat een vrijstelling gelden voor de overdrachtsbelasting. Met ingang van 1 april 2021 is een aanvullende voorwaarde opgenomen voor de toepassing van de startersvrijstelling. Vanaf dan kan slechts aanspraak worden gemaakt op de vrijstelling indien de koopprijs van de woning lager is dan €400.000.

Het algemene tarief in de overdrachtsbelasting wordt verhoogd naar 8%. Dit betekent dat niet alleen voor niet-woningen vanaf 1 januari 2021 het hogere tarief van 8% geldt, maar ook voor woningen die niet anders dan tijdelijk als hoofdverblijf worden gebruikt. De wet is door de Tweede Kamer aangenomen en de verwachting is dat de Eerste Kamer medio december dit ook zal doen. Echter is het niet duidelijk hoe hier in het geval van nieuwbouw mee wordt omgegaan aangezien nieuwbouw over het algemeen vrij op naam wordt verkocht inclusief BTW. Maar zeker nu starters, het zelfs hier in de regio, steeds moeilijker krijgen om een woning te kopen zou dit een mooie mogelijkheid bieden.

Indien we naar het ontwerp en de plattegronden van de rijwoningen kijken dan vormt dit een fraai geheel. De gevels passen goed in het dorpse karakter van Aalden.



Afbeelding 13 Voorgevel rijwoningen

De plattegrond is geschikt voor 1 of 2 personen en zou zelfs nog geschikt zijn voor een stel met 1 kind.

Appartementen

Over het algemeen worden appartementen door ouderen gekocht. En zeker in een dorp waar ook de vergrijzing toeslaat is een appartementencomplex een waardevolle toevoeging zodat deze groep in het dorp kan blijven wonen waar ze wellicht in sommige gevallen hun hele leven hebben gewoond. Vaak wordt hier gedacht aan de doelgroep vanaf 65 jaar, maar je ziet dat de leeftijd van deze groep wel jonger kan zijn. Zodra de kinderen het huis uit gaan ontstaat er de wens om kleiner en minder (tuin)onderhoud te hebben. Speeltuinen en ander kindvriendelijke aspecten worden minder belangrijk of zijn helemaal niet meer nodig. Vaak komt dan de wens om levensloopbestendig te wonen meer naar boven. Het gelijkvloers wonen geeft de mogelijkheid om, zoals de trend is, langer thuis te blijven wonen. Deze doelgroep heeft nu vaak een royale 2-onder-1 kapwoning of vrijstaande woning en doordat de kinderen binnenkort uitvliegen of al uitgevlogen zijn is het downsizen van woonruimte en tuin geen bezwaar. Voor deze doelgroep geldt uiteraard ook dat de eigen woning verkocht moet worden, maar vaak is de hypotheek geheel of gedeeltelijk afgelost waardoor dit minder een probleem hoeft te zijn.

Beide doelgroepen zijn dus groepen die, ondanks een mogelijke komende economische crisis als gevolg van corona, zullen blijven. Dit biedt dan ook zeker een goed perspectief.

Ook het ontwerp van de appartementen heeft het uiterlijk van een woonboerderij welke kenmerkend zijn voor Aalden.



Afbeelding 14 Ontwerp voorgevel en zijgevel

Echter wel een kanttekening bij de appartementen. Aangezien er ook appartementen gesitueerd zijn op de verdieping welke toegankelijk zijn middels een trap is dit niet voor de beoogde doelgroep van senioren geschikt. Wellicht zou het toevoegen van een (lease)lift de verkoopopbrengst kunnen verhogen waardoor deze meerkosten zich terugbetalen.

Een ander aspect is dat niet ieder senior die naar een appartement wil op de begane grond wil wonen. Het veiligheidsaspect komt hierbij kijken. Wellicht zou het daarom goed zijn om te kijken of het terrein middels een (groene) afscheiding enigszins af te scheiden is van het openbaar gebied.

Hoofdstuk 5 Tenslotte

Zoals wellicht blijkt uit het vorige hoofdstuk zijn wij enthousiast over het plan. Echter is het nog belangrijker dat de cijfers ook uitwijzen dat realisatie mogelijk is. Tevens is het ontwerp en de verschillende woningtypes (eengezinswoningen en appartementen) een mooie toevoeging op de locatie als wel in het dorp Aalden zelf. Wij hopen dan ook dat u middels dit advies een onderbouwing heeft om realisatie mogelijk te maken. Wij hebben er in ieder geval vertrouwen in. Wel is het van belang om de huidige economische situatie in de gaten te houden en dit rapport, mocht dat nog nodig zijn, te zijner tijd te actualiseren om zo tot een succesvolle realisatie te komen. Uiteraard zijn wij graag bereid om ons advies in een vervolgesprek nader toe te lichten en u gedurende het vervolgtraject bij te staan met raad en daad.

Met vriendelijke groet,

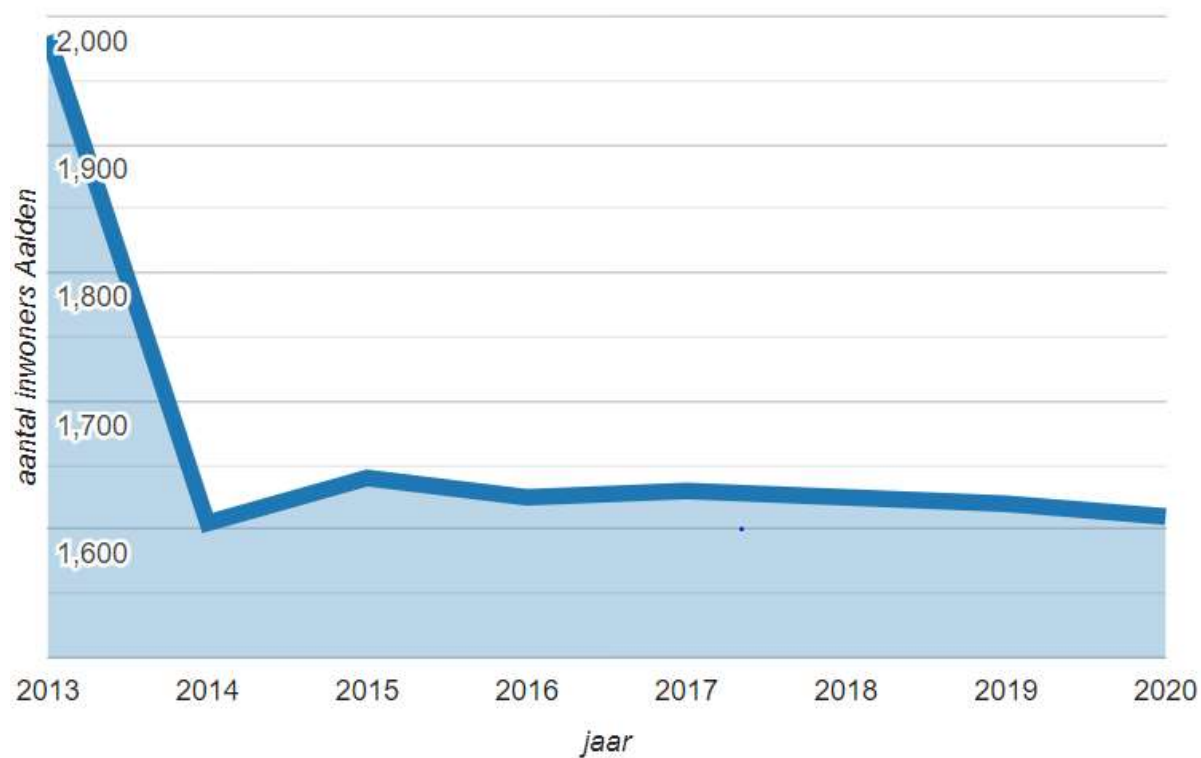
Bert Stadman Makelaardij,
Bert Stadman - NVM makelaar/ taxateur

Lily Nieuwbouw en Advies
Lily Damming - NVM Woningmarktconsultant

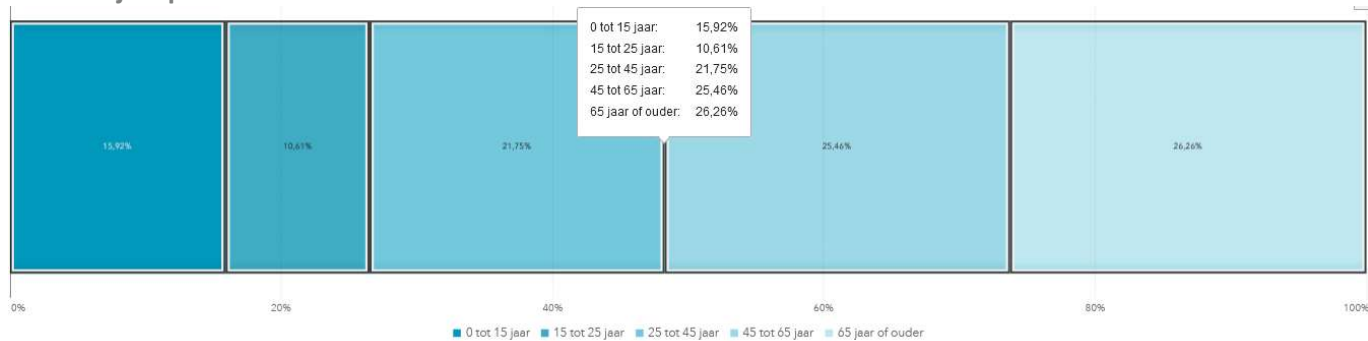
Bijlagen

1. Huidige bewoners van Aalden

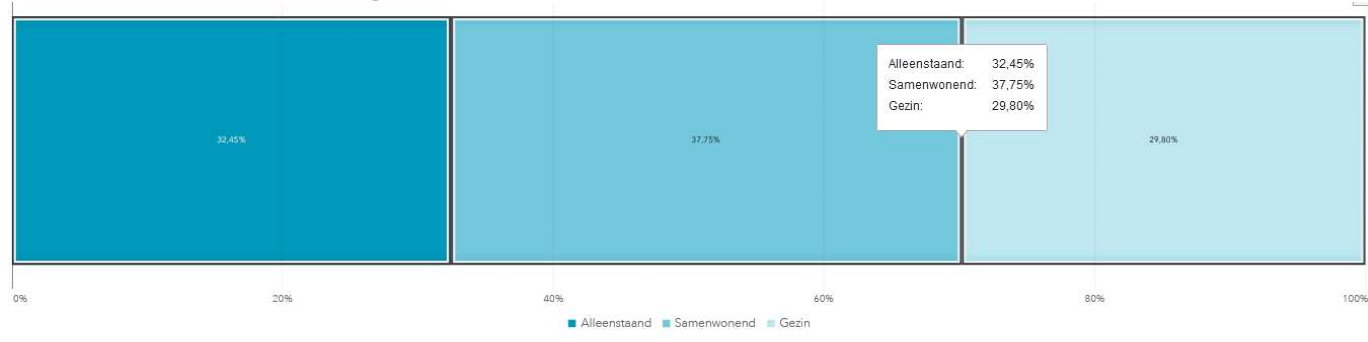
1.1. Aantal inwoners gedurende de jaren 2013 tot en met 2020



1.2 Leefstijlopbouw

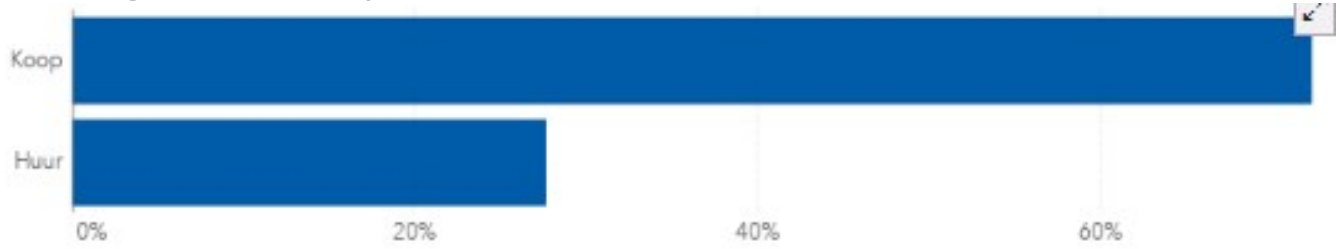


1.3. Huishoudenssamenstelling

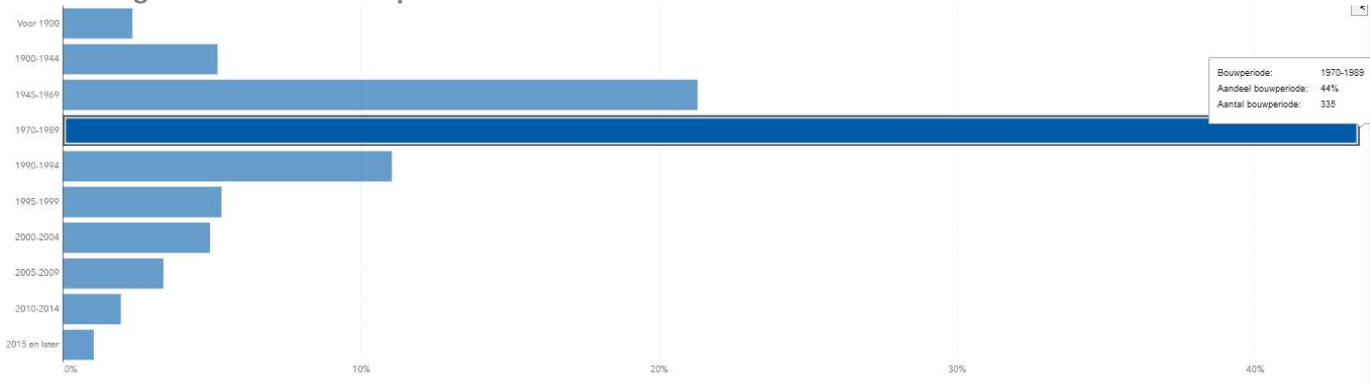


2. Huidige woningvoorraad in Aalden

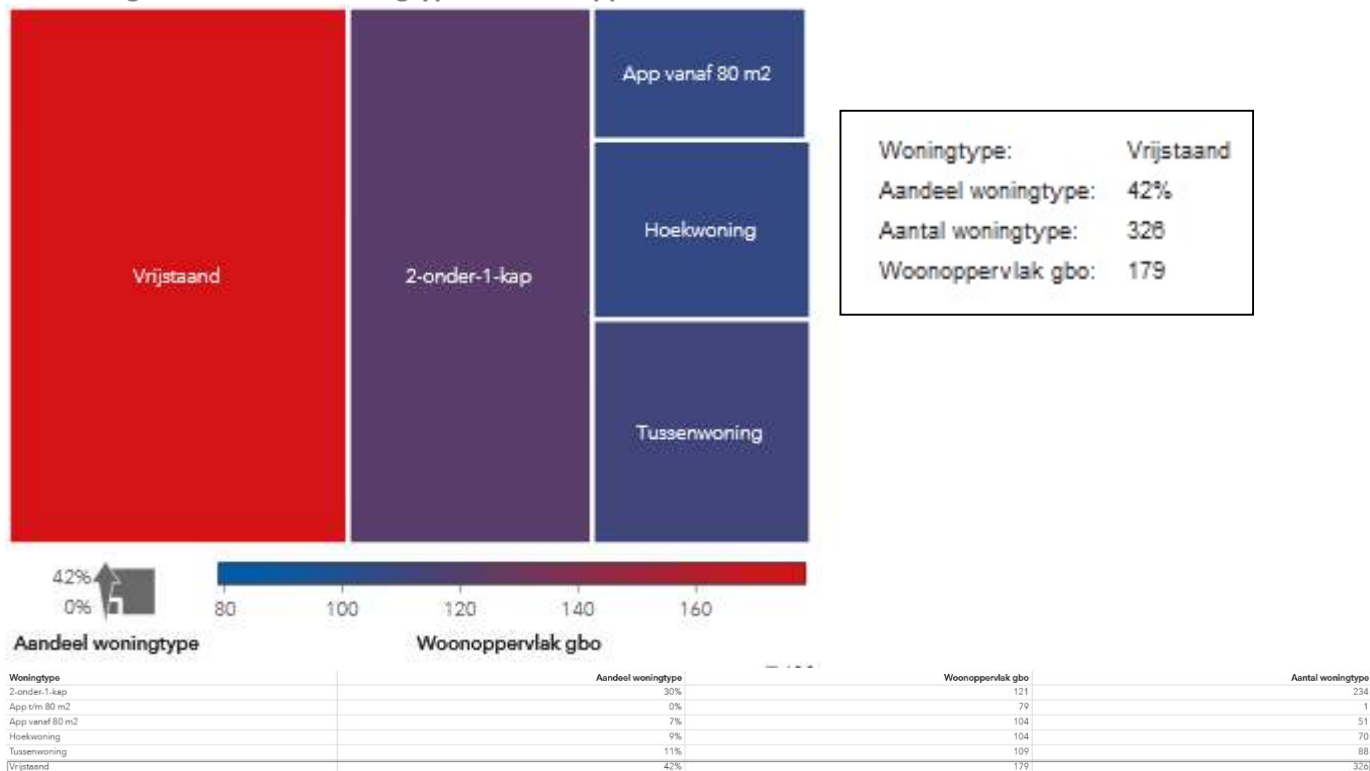
2.1 Woningvoorraad naar koop/ huur



2.2. Woningvoorraad naar bouwperiode

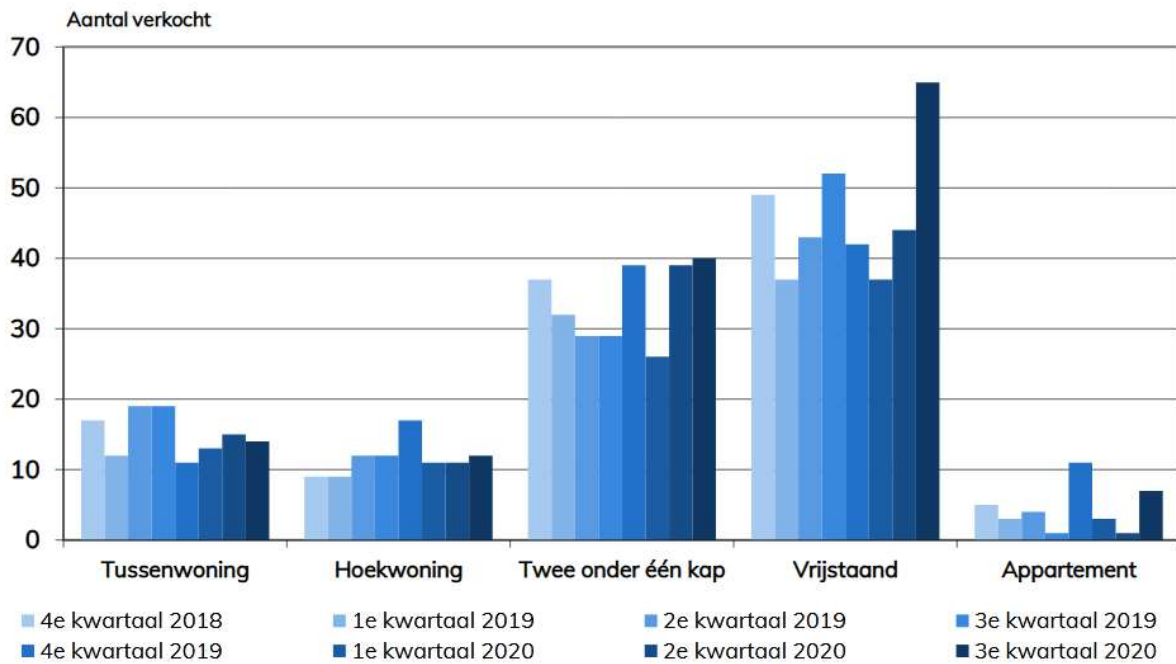


2.3 Woningvoorraad naar woningtype en woonoppervlak

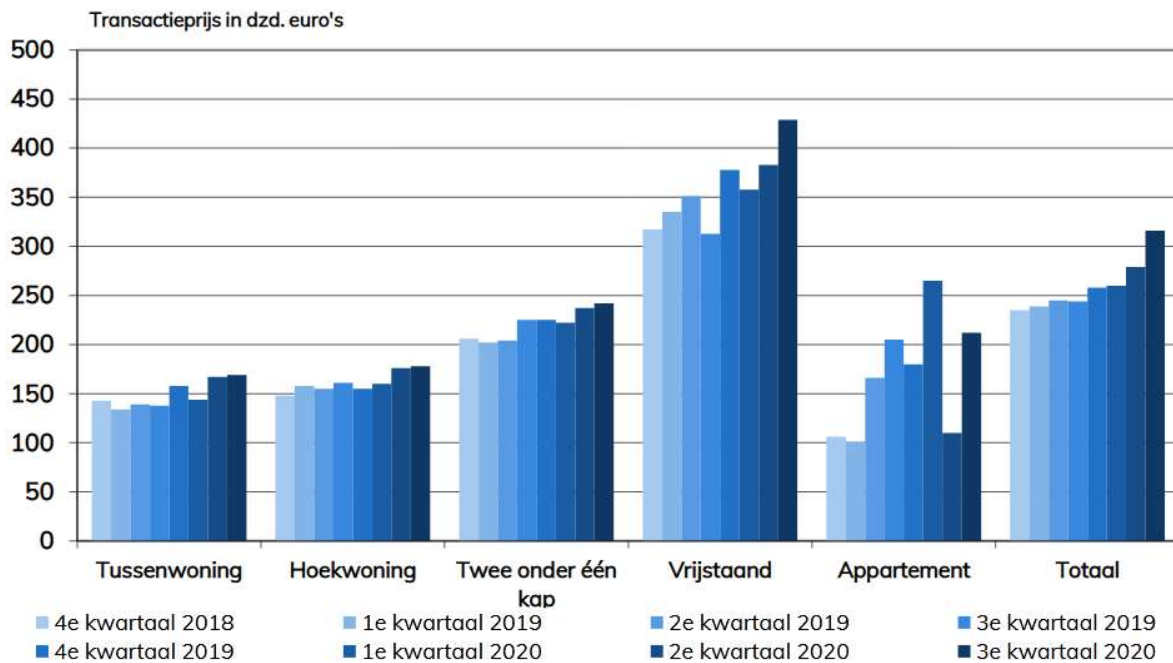


3. Kwartaalcijfers gemeente Coevorden

3.1 Aantal verkochte woningen naar type



3.2 Transactiepreizen



3.3. Kwartaalcijfers van de verschillende woningtypes

Transactiecijfers tussenwoningen

	2016-3	2017-3	2018-3	2019-3	2019-4	2020-1	2020-2	2020-3
Aantal verkocht	14	12	11	19	11	13	15	14
Transactieprijs	€ 136.800	€ 126.100	€ 120.100	€ 138.200	€ 158.200	€ 143.500	€ 167.300	€ 169.100
Verkooptijd	59	266	64	45	23	42	30	39
Verschil vr-trprijs	2,6%	4,2%	1,6%	1,6%	-0,9%	-0,4%	-1,3%	-1,8%

Transactiecijfers hoekwoningen

	2016-3	2017-3	2018-3	2019-3	2019-4	2020-1	2020-2	2020-3
Aantal verkocht	5	10	9	12	17	11	11	12
Transactieprijs	€ 149.500	€ 150.400	€ 154.300	€ 160.500	€ 155.000	€ 160.500	€ 175.500	€ 178.500
Verkooptijd	56	90	50	30	40	107	17	35
Verschil vr-trprijs	3,6%	2,3%	1,5%	0,4%	-0,1%	0,5%	-0,7%	-1,8%

Transactiecijfers twee-onder-één kapwoningen

	2016-3	2017-3	2018-3	2019-3	2019-4	2020-1	2020-2	2020-3
Aantal verkocht	36	31	24	29	39	26	39	40
Transactieprijs	€ 174.500	€ 177.200	€ 201.300	€ 225.300	€ 224.900	€ 221.600	€ 237.100	€ 241.600
Verkooptijd	77	153	42	61	28	46	35	33
Verschil vr-trprijs	3,0%	2,9%	0,9%	1,5%	0,1%	0,3%	0,1%	-0,8%

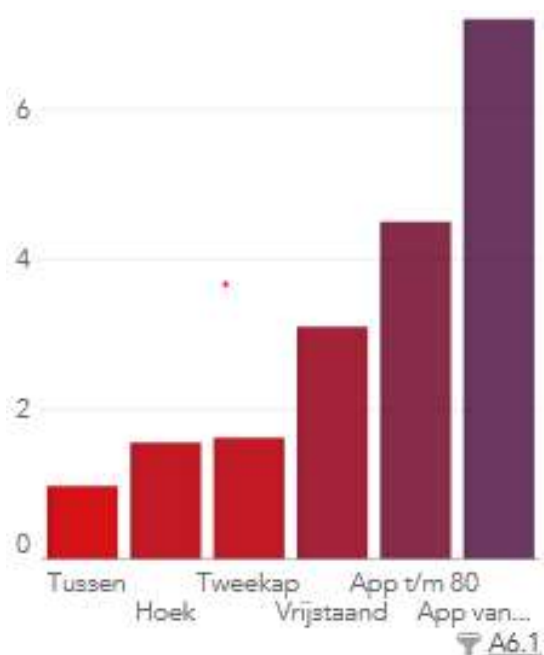
Transactiecijfers vrijstaande woningen

	2016-3	2017-3	2018-3	2019-3	2019-4	2020-1	2020-2	2020-3
Aantal verkocht	35	51	61	52	42	37	44	65
Transactieprijs	€ 283.300	€ 274.000	€ 330.300	€ 312.900	€ 378.100	€ 358.100	€ 383.200	€ 429.100
Verkooptijd	206	94	99	55	73	96	101	46
Verschil vr-trprijs	4,2%	3,7%	3,5%	2,3%	2,5%	2,7%	2,6%	0,0%

Transactiecijfers appartementen

	2016-3	2017-3	2018-3	2019-3	2019-4	2020-1	2020-2	2020-3
Aantal verkocht	3	6	2	1	11	3	1	7
Transactieprijs	€ 182.500	€ 162.200	€ 205.000	€ 205.000	€ 180.400	€ 265.000	€ 110.000	€ 211.500
Verkooptijd	518	300	65	0	40	75	42	35
Verschil vr-trprijs	8,3%	4,6%	4,4%	0,0%	1,4%	0,0%	-0,9%	-1,5%

3.4 Krapte indicator (keuze koper)



Woningtypen	Nu te koop	Verkocht	Krapte-indicator (keuze per koper)
Tussenwoning	5	61	1,0
Hoekwoning	7	54	1,5
2-onder-1-kap	21	155	1,6
Vrijstaand	55	213	3,2
Appartement t/m 80 m2	3	8	4,5
Appartement vanaf 80 m2	6	10	7,0

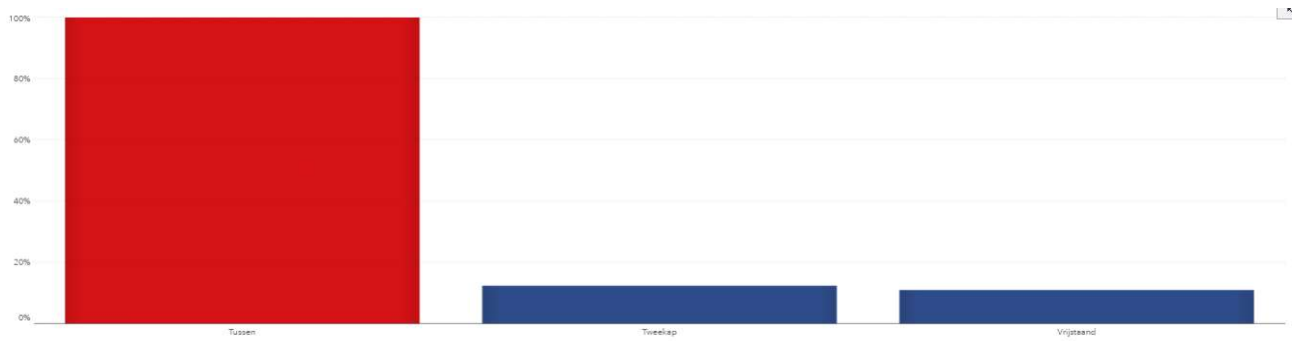
4. Verkochte woningen van de afgelopen 9 maanden in Aalden

4.1 Adressen van de verkochte woningen

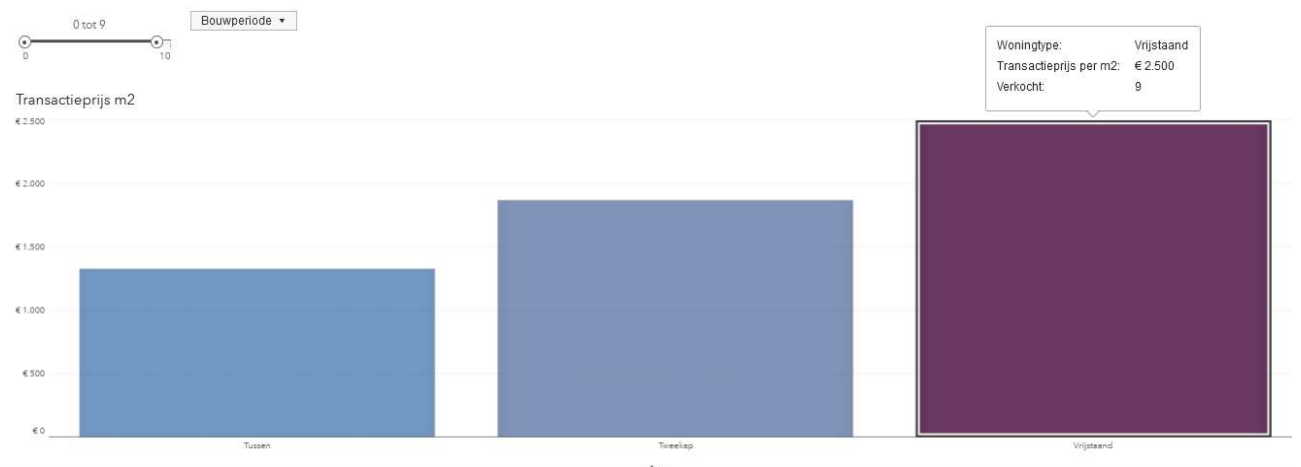
Verkocht in gekozen periode (dubbelklik voor Stamkaart)

Adres	Transactieprijs	Boven vraagprijs betaald	Transactieprijs m2	Vraagprijs transacties	Datum verkocht	Status verkocht	Woonopp. transacties	Perceelopp. transacties	Verkooptijd
Paardelandsdrift 26	€ 220.000	.	€ 1.864	€ 220.000	16 september 2020	Verkocht	118	261	22
Oud Aalden 2	€ 347.500	.	€ 3.159	€ 369.000	10 september 2020	Verkocht	110	1.735	188
Hilde 6	€ 244.000	.	€ 1.877	€ 265.000	26 augustus 2020	Verkocht	130	275	196
Weth H van Tarelstraat 8	€ 205.000	.	€ 1.577	€ 205.000	31 juli 2020	Verkocht	130	272	0
Paasbergstraat 16	€ 300.100	€ 20.600	€ 2.587	€ 279.500	23 juli 2020	Verkocht	116	467	24
Paasbergstraat 6	€ 301.500	.	€ 2.741	€ 325.000	20 juli 2020	Verkocht	110	700	1
Wachthoorn 9	€ 249.000	.	€ 2.092	€ 249.000	25 juni 2020	Verkocht	119	265	27
Oldeveen 10	€ 610.000	.	€ 3.588	€ 625.000	21 april 2020	Verkocht	170	35.685	270
Oud Aalden 8	€ 365.000	.	€ 2.500	€ 398.000	17 april 2020	Verkocht	146	4.410	546
Aelderstraat 12	€ 265.000	.	€ 2.103	€ 265.000	9 april 2020	Verkocht	126	403	73
Valsakker 6	€ 207.000	€ 7.000	€ 1.500	€ 200.000	30 maart 2020	Verkocht	138	319	17
Aelderstraat 43	€ 239.000	.	€ 2.234	€ 239.000	28 maart 2020	Verkocht	107	770	29
Wendakker 10	€ 167.500	€ 8.000	€ 1.329	€ 159.500	24 maart 2020	Verkocht	126	291	28
Valsakker 5	€ 215.000	.	€ 1.955	€ 225.000	11 maart 2020	Verkocht	110	385	191
Baander 22	€ 455.000	.	€ 2.298	€ 463.500	10 maart 2020	Verkocht	198	614	0
Volmolenstraat 59	€ 195.000	.	€ 2.031	€ 215.000	9 maart 2020	Verkocht	96	448	96
Molenvijk 7	€ 225.000	.	€ 2.027	€ 225.000	28 februari 2020	Verkocht	111	371	28
Valsakker 9	€ 215.000	.	€ 1.777	€ 220.000	18 februari 2020	Verkocht	121	222	47
	Mediaan: € 241.500	Mediaan: € 8.000	Mediaan: € 2.062	Mediaan: € 244.000			Mediaan: 120	Mediaan: 394	Mediaan: 29

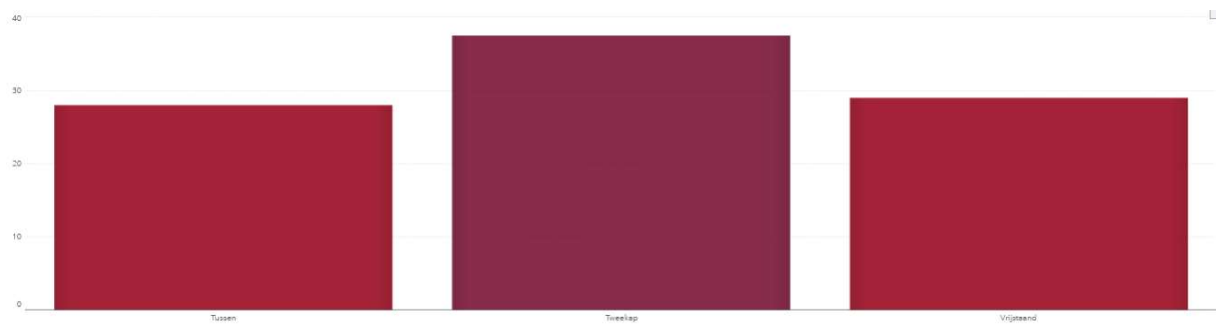
4.2 Percentage wat boven de vraagprijs is verkocht



4.3 Gemiddelde transactieprijs per m2



4.4. Verkooptijd in dagen van verkochte woningen



5. Marktscan november 2020

5.1 Totaal aantal zoekers



 **103 serieuze zoekers**

Het aantal mensen dat vergelijkbare woonhuizen en appartementen heeft bekeken in de laatste 4 maanden

Veel bezoekers kijken regelmatig op funda maar overwegen niet om direct een woning te kopen. Om de serieuze zoeker van deze 'funzoeker' te onderscheiden, analyseert funda het gedrag van serieuze zoekers per buurt. Er wordt onder meer gekeken naar hoe gericht iemand zoekt, hoe vaak een gebruiker terugkeert naar een bepaald object, of hij/zij het object bewaart, en of er eventueel contact wordt opgenomen via het contactformulier. De Vraagscan gebruikt op basis van dit nauwkeurig in beeld gebrachte zoekgedrag alleen serieuze zoekers bij het samenstellen van data.

 **1 te koop**

Het aantal vergelijkbare woonhuizen en appartementen dat nu te koop staat

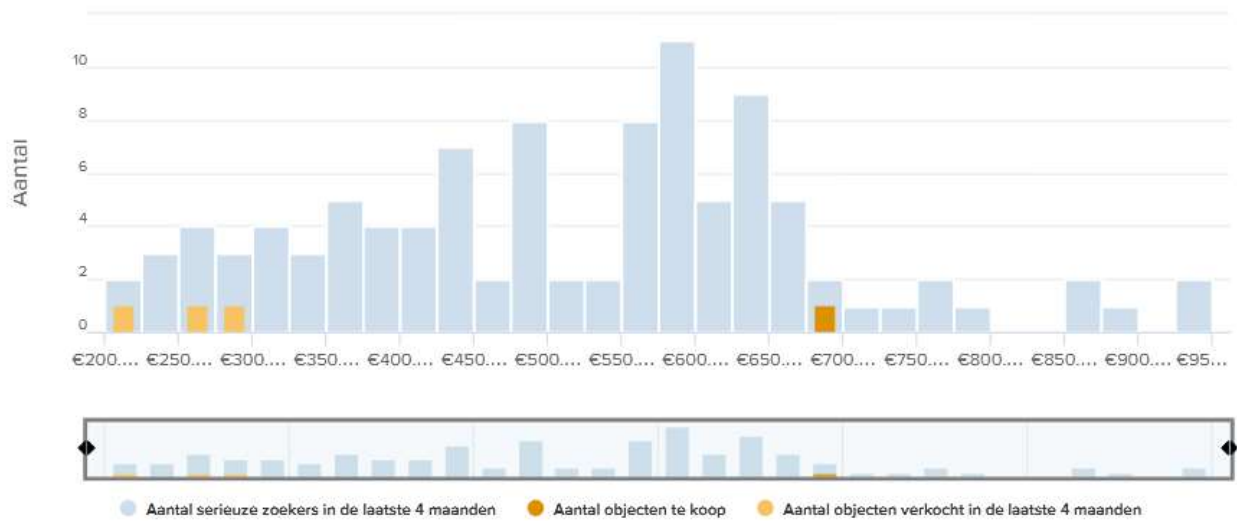
Het getoonde getal omvat alle woonhuizen en appartementen die op dit moment worden aangeboden op funda - binnen de gevraagde omgeving en binnen de opgegeven selectiecriteria.

 **3 verkocht**

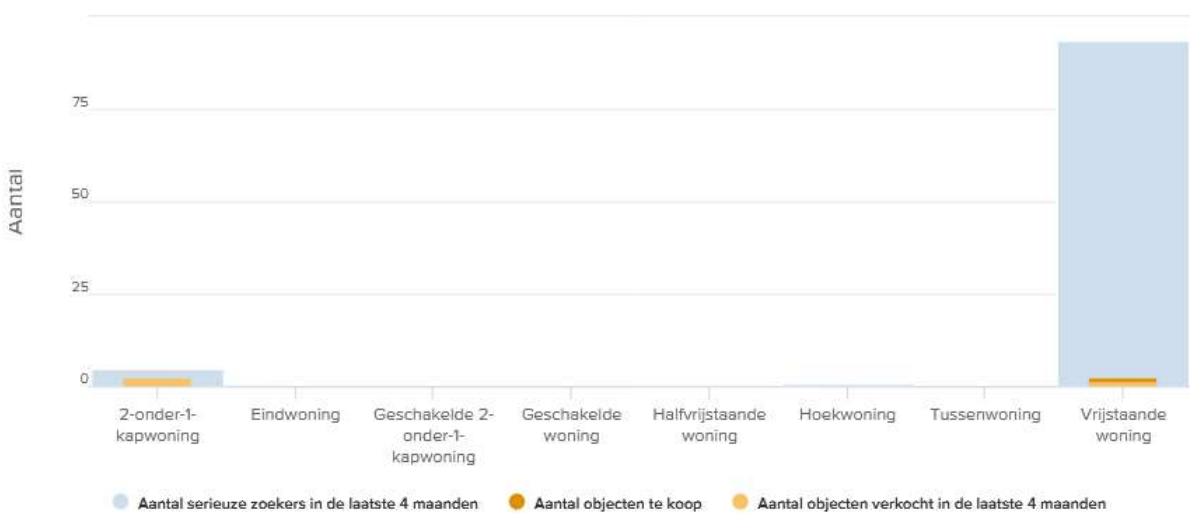
Het aantal vergelijkbare woonhuizen en appartementen dat de laatste 4 maanden is verkocht

Het getoonde getal omvat alle woonhuizen en appartementen die de afgelopen 4 maanden verkocht zijn, nadat ze werden aangeboden via funda - binnen de gevraagde omgeving en binnen de opgegeven selectiecriteria.

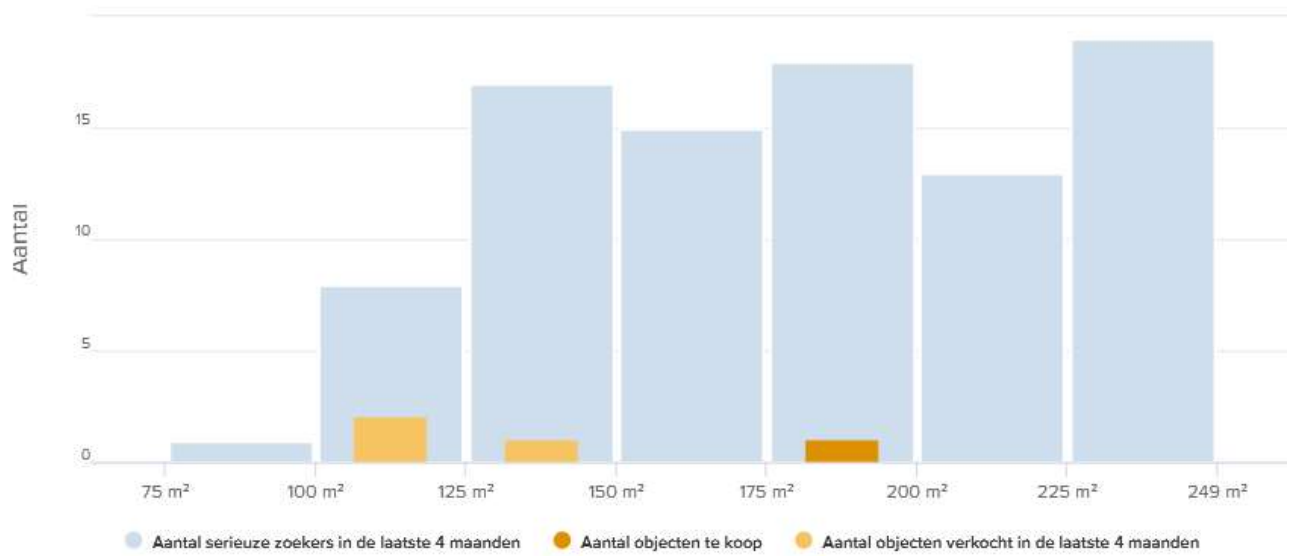
5.2 Serieuze zoekers per prijsklasse



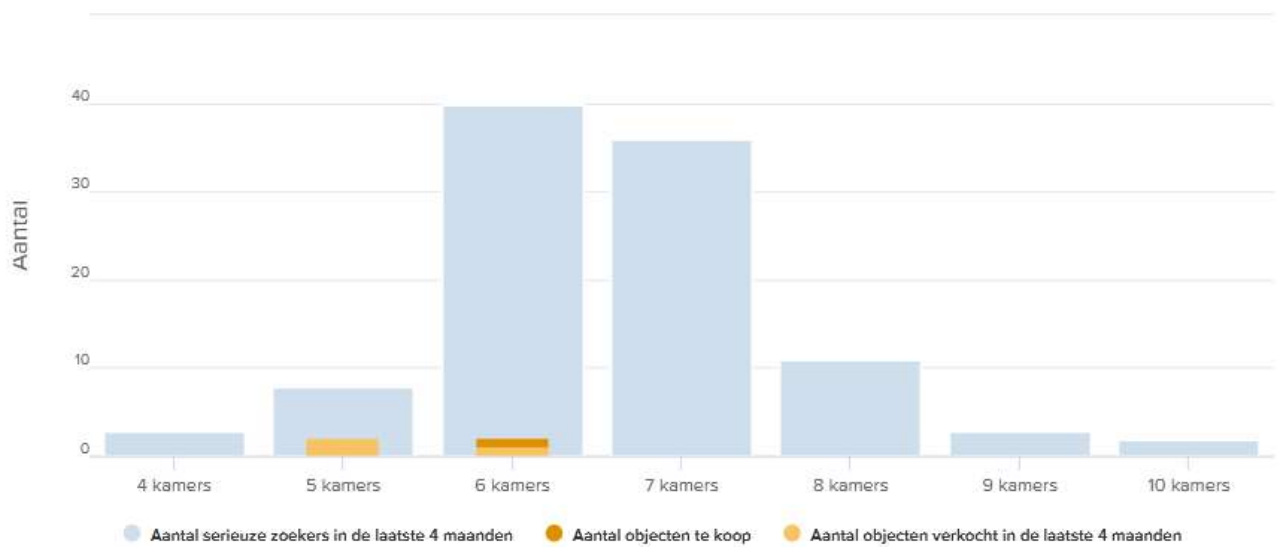
5.3 Serieuze zoekers per woningtype



5.4 Serieuze zoekers per woonoppervlakte wonen

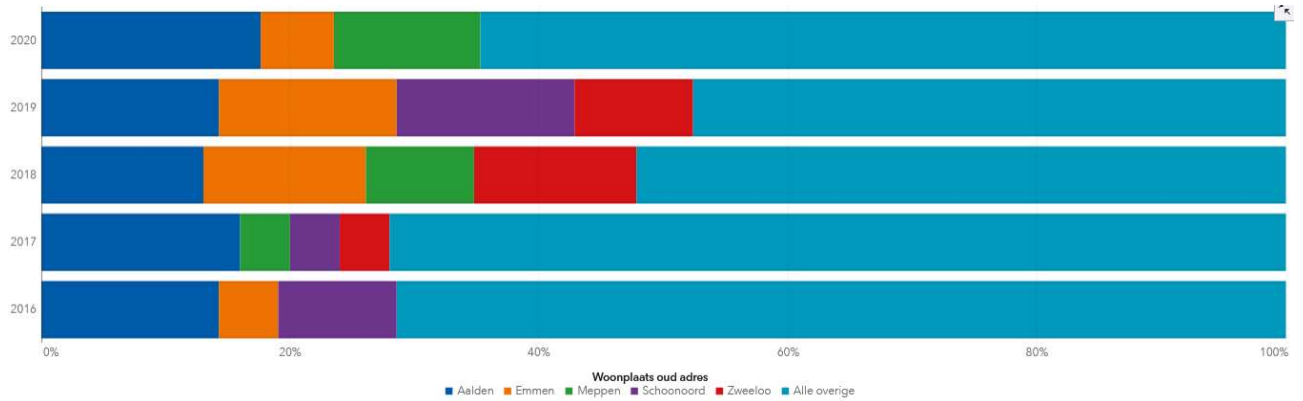


5.5 Serieuze zoekers per aantal kamers

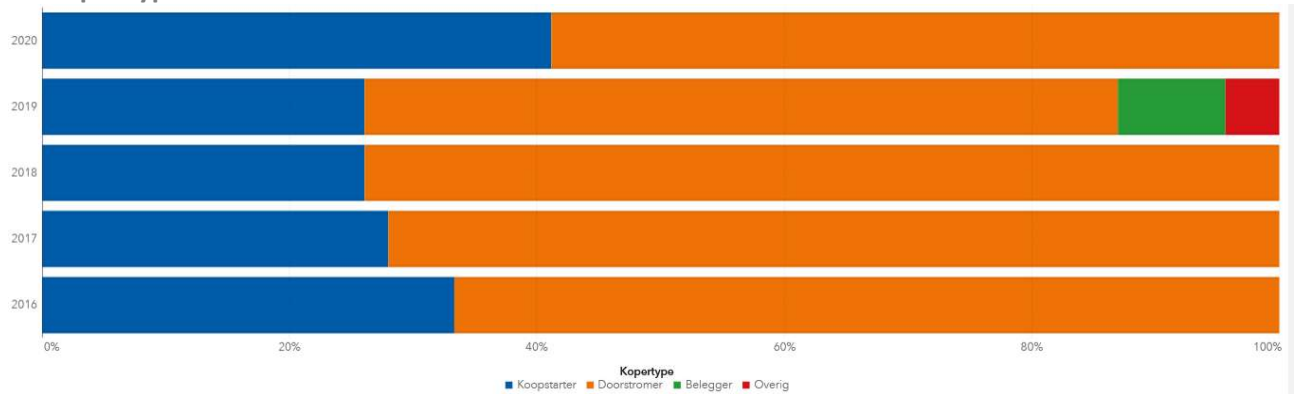


6. Verhuisbewegingen

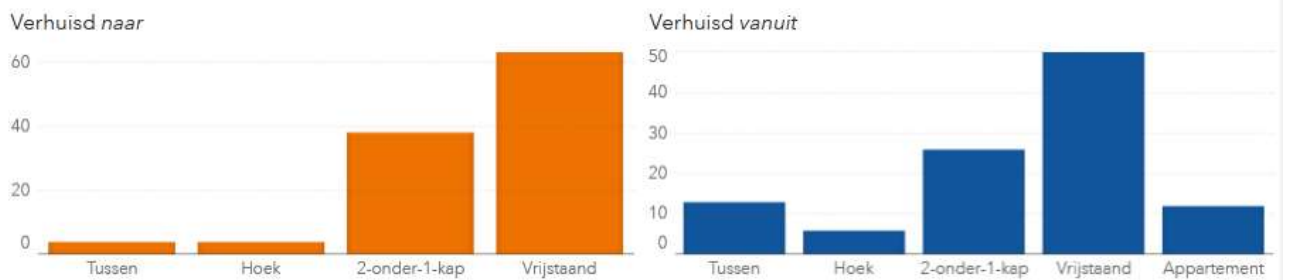
6.1 Waar komt de verhuizer vandaan



6.2 Koper type

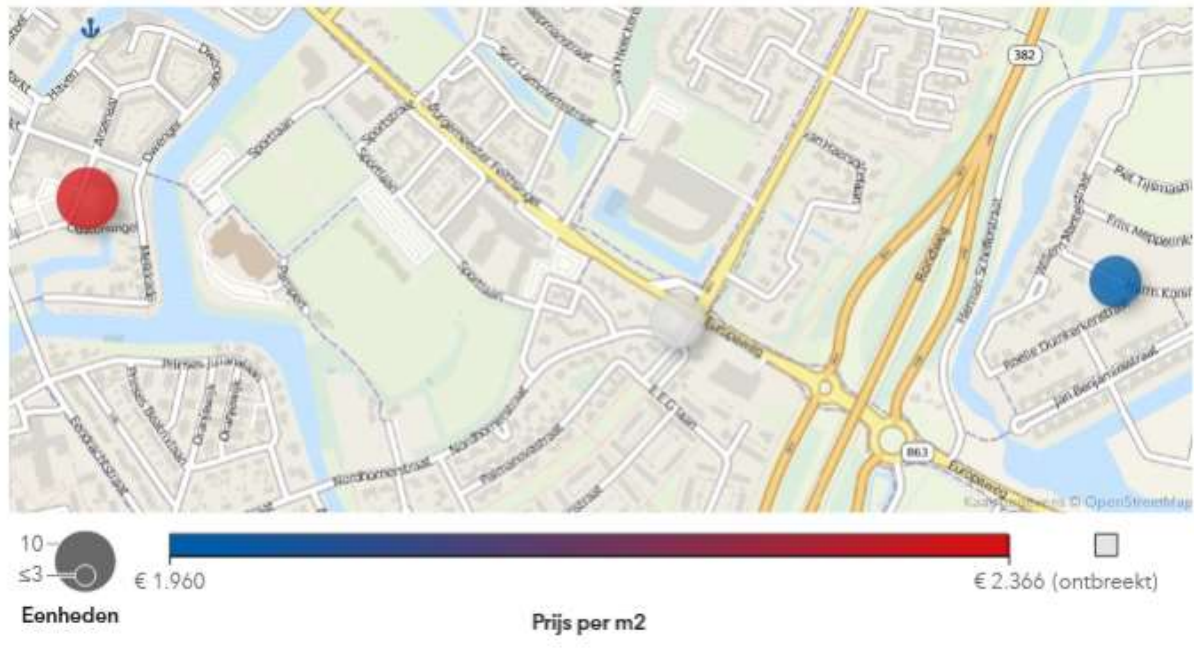


6.3 Verhuisd van en verhuisd vanuit



7. Concurrerende nieuwbouwprojecten

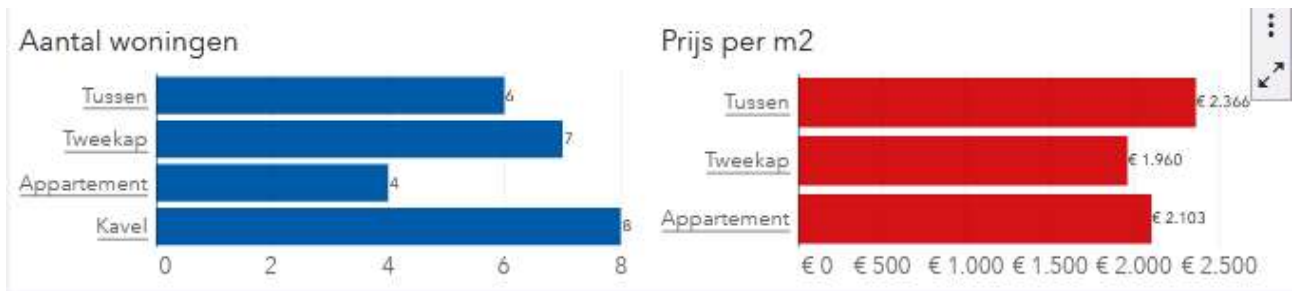
7.1 Concurrerende nieuwbouwprojecten op kaart gemeente Coevorden



Nieuwbouw referentiedatabase incl. VBO en VastgoedPRO

Projectnaam	Naam objecttype	Woningtype	Start verkoop	Verkoopperc.	Aangemeld	Verkocht/verhuurd	Ingetrokken	Project afgemeld	Prijs vanaf
Oosterstraat, Coevorden Vancouver Vastgoed B.V.	Benedenwoning Duplex	Appartement	oktober 2019	100%	2	2	0		€ 154.900
Oosterstraat, Coevorden Vancouver Vastgoed B.V.	Bovenwoning Duplex	Appartement	oktober 2019	100%	2	2	0		€ 169.900
Oosterstraat, Coevorden Vancouver Vastgoed B.V.	Tussenwoning	Tussenwoning	oktober 2019	100%	6	6	0		€ 229.900
Twee-onder-één-kapwoningen Harm Koningstraat Kuiper...	Twee-onder-één kapwoning	2-onder-1-kap	januari 2018	100%	7	7	0		€ 236.900
Vrije kavels Ossehaar Roosdom Tjhuis	Vrije kavels (half vrijstaande woning)	Kavel	oktober 2018	100%	4	4	0	september 2020	€ 1
Vrije kavels Ossehaar Roosdom Tjhuis	Vrije kavels (vrijstaande woning)	Kavel	oktober 2018	100%	4	4	0	september 2020	€ 1

7.2 Kenmerken aangeboden nieuwbouwprojecten gemeente Coevorden



Disclaimer: Dit rapport is bestemd voor de in dit rapport genoemde opdrachtgever(s) en het doel waarvoor het rapport is opgesteld. Er wordt geen verantwoordelijkheid aanvaard bij gebruik door derden, tenzij met schriftelijke toestemming van Lily Nieuwbouw en Advies Eigenaar heeft gebruik gemaakt van de in dit advies genoemde bronnen en kan derhalve niet aansprakelijk worden gesteld mochten deze bronnen onjuiste informatie hebben verstrekt.

© Copyright 2020 Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden gekopieerd en/of veelevoudigd of in enigerlei andere vorm openbaar gemaakt worden zonder schriftelijke toestemming van de eigenaar Lily Nieuwbouw en Advies