



P E R S B E R I C H T

7 op 10 doorstromers bereid te wachten met aankoop volgende woning door oververhitte huizenmarkt

Doorstromers bereid grote concessies te doen tijdens zoektocht naar nieuwe woning

Capelle aan den IJssel, 16 juli 2021 - Hoewel ruim 20 procent van de huiseigenaren het liefst binnen nu en twee jaar wil verhuizen, zien zij zich door de oververhitte huizenmarkt gedwongen concessies te doen of andere plannen te maken. Terwijl zij een betere uitgangspositie hebben dan starters worden óók zij geconfronteerd met een huizenmarkt die op slot dreigt te gaan. Zo schieten de huizenprijzen door het dak en bieden veel doorstromers ver boven de vraagprijs om hun kansen te vergroten. Steeds meer doorstromers maken daarom pas op de plaats. Zo zijn ze bereid langer te wachten met de aankoop van een woning (68 procent) of concessies te doen aan hun woonwensen, zoals de indeling (64 procent), het uiterlijk (46 procent), de omvang (45 procent) en/of de locatie van de woning (35 procent), blijkt uit onderzoek van PanelWizard in opdracht van De Hypotheker.

Ruim 1 op de 5 huizenbezitters zou het liefst binnen nu en twee jaar willen verhuizen naar een volgende koopwoning, zo blijkt uit het onderzoek. Ruim de helft van deze doorstromers noemt als belangrijkste reden dat zij groter (of juist kleiner) willen wonen. Daarnaast wil 37 procent liever op een andere locatie wonen en ruim een derde wil meer (of juist minder) buitenruimte hebben. Bijna de helft wil juist nu een nieuwe woning kopen om nog te kunnen profiteren van de lage rentestand (49 procent) en/of de overwaarde (48 procent). De prijsklasse waarin de meeste doorstromers (31 procent) een woning zoeken, bedraagt tussen 250.000 en 350.000 euro. Voor 23 procent mag de woning tussen 350.000 en 450.000 kosten en een kwart is zelfs bereid 450.000 euro of meer te betalen voor een volgende woning. In zeer stedelijke gebieden wordt de portemonnee veel vaker getrokken voor huizen in de prijsklasse boven 550.000 euro. Dit geldt voor 33 procent van de doorstromers in zeer stedelijke gebieden, tegenover 11 procent in de rest van het land.

Veruit de meeste doorstromers (94 procent) zien echter obstakels tijdens hun zoektocht naar een volgend huis, zoals de torenhoge huizenprijzen (80 procent), het schaarse aanbod in de gewenste prijsklasse (78 procent) en/of te weinig aanbod dat aan hun woonwensen voldoet (77 procent). Daarnaast lopen ruim 7 op de 10 doorstromers aan tegen veel concurrentie van andere huizenkopers. “Door de lage rente is het voor veel huizenbezitters juist nu aantrekkelijk door te stromen naar een nieuwe woning. Ook willen veel doorstromers hun overwaarde benutten, zodat zij in een hogere prijsklasse kunnen zoeken. Desondanks zien we dat doorstromers tegen dezelfde problemen aanlopen als starters. Zo zijn er nauwelijks betaalbare woningen en hebben zij te maken met enorme concurrentie. Zo bieden kopers flink tegen elkaar op en is het erg lastig een betaalbare woning te bemachtigen”, vertelt Menno Luiten, commercieel directeur van De Hypotheker. “Het is dan ook niet verrassend dat vrijwel alle doorstromers allerlei concessies willen doen om hun kansen op de huizenmarkt te vergroten. Zo zijn maar liefst 7 op de 10 doorstromers bereid te wachten met de aankoop van een nieuwe woning. Dit belemmert de doorstroming, waardoor de huizenmarkt nog verder op slot dreigt te raken.”

Driekwart doorstromers biedt ver boven vraagprijs

Op de oververhitte huizenmarkt zijn veel kapers op de kust en 7 op de 10 doorstromers zien zich dan ook gedwongen om boven de vraagprijs te bieden. Zo is 13 procent bereid maximaal 10.000 euro te overbieden, ruim 1 op de 5 doorstromers verlegt deze grens naar maximaal 25.000 en bijna 1 op de 10 huizenbezitters is zelfs bereid maximaal 50.000 euro meer te bieden. Slechts 14 procent geeft aan niet bereid te zijn om te overbieden. Dit geldt vaker voor 50-plussers (22 procent), terwijl Nederlanders die in zeer stedelijke gebieden wonen (23 procent) vaker bereid zijn meer dan 25.000 euro over te bieden dan inwoners van andere gebieden (8 procent). Tenslotte is het opvallend dat bijna één vijfde van de



doorstromers aangeeft meer dan 150.000 euro aan eigen financiële middelen in te willen brengen in een nieuwe woning.

De Hypotheker heeft [de meest gestelde vragen in kaart gebracht bij het kopen van een volgende woning.](#)

- EINDE PERSBERICHT -

(niet voor publicatie):

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Carina Kloet, Communicatieadviseur, telefoon: 010 – 242 89 22, e-mail: carina.kloet@hypotheker.nl

Over De Hypotheker

De Hypotheker is al meer dan 35 jaar marktleider in onafhankelijk hypotheekadvies. Vanuit 180 vestigingen zorgen de financieel adviseurs van De Hypotheker er dagelijks voor dat consumenten een advies krijgen dat is toegesneden op hun persoonlijke financiële situatie. De Hypotheker werkt samen met de belangrijkste banken, verzekeraars en spaar- en beleggingsinstellingen in Nederland. Via de uitgebreide website www.hypotheker.nl hebben consumenten de mogelijkheid om zich te oriënteren en zelf online een hypotheek af te sluiten met altijd een laatste check van een adviseur van De Hypotheker of zich volledig te laten ontzorgen op één van de vestigingen.