

Gemeente Lansingerland
Mevrouw [REDACTED]
Tobias Asserlaan 1
2662 SB Bergschenhoek

info@stec.nl
www.stec.nl
HR 10144762

Datum : 16 januari 2019
Ons kenmerk : 18.255 BD/EL
Onderwerp : Input Nota Grondbeleid 2019 Lansingerland

Geachte mevrouw [REDACTED] en mevrouw [REDACTED]

Uw huidige Nota Grondbeleid loopt in 2018 af en moet geactualiseerd worden. Hiervoor heeft u geactualiseerde grondprijzen nodig. Daarnaast wilt u input voor een kader wat als grondslag dient voor grondbeleid gericht op starterswoningen. Uw net aangestelde College heeft de ambitie uitgesproken om starters optimaal te faciliteren in Lansingerland, de Nota Grondbeleid 2019 moet hierbij aansluiten. U vroeg ons om een adviesbrief met input voor de Nota Grondbeleid 2019. U heeft daarbij de volgende vragen:

- Hoe behouden wij starterswoningen voor de doelgroep? Welke instrumenten hebben we ter beschikking, wat zijn daarvan voor- en nadelen? En welke kunnen succesvol worden ingezet in Lansingerland?
- Wat zijn marktconforme grondwaardes voor 8 woningtypen: grondgebonden en gestapelde sociale huur- (tot € 710), middenhuur- (vanaf € 710 tot € 850 à € 900), sociale koop- (tot € 140.000 tot € 180.000) en starterskoopwoningen (€ 140.000 tot € 180.000)?
- Hoe werken de huidige trends en ontwikkelingen door in de grondwaardes?

Leeswijzer

Voor u ligt ons advies. De huidige trends en ontwikkelingen in de lokale woningmarkt vormen de basis van ons advies. Daarom trappen we hiermee af in hoofdstuk 1. In hoofdstuk 2 geven we input voor het beleid dat u kunt voeren ten aanzien van startershuisvesting. Vervolgens gaan we – in hoofdstuk 3 – in op residuele grondwaardes in Lansingerland.

1 Trends & ontwikkelingen zetten positie starter onder druk

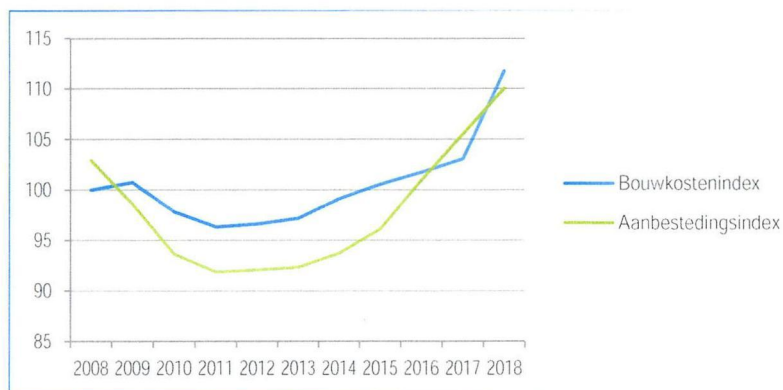
De woningmarkt is sinds het economisch herstel in Nederland aangetrokken. Op sommige plekken is er zelfs sprake van een overspannen situatie. Tegelijkertijd nemen de bouwkosten toe en heeft veranderende wet- en regelgeving zijn invloed. In dit hoofdstuk beschrijven we de belangrijkste trends en ontwikkelingen die van invloed zijn op uw woningmarkt (en grondwaardes).

1.1 Sociaaleconomisch

De crisis is inmiddels voorbij, en dat heeft effect op de woningmarkt. Dit is vooral te merken in stijgende woningprijzen en hogere bouwkosten:

- Hoogconjunctuur: het consumentenvertrouwen is flink gestegen sinds de economische crisis. In combinatie met de lage rentestand¹ zorgt dit voor spanning op de woningmarkt, met stijgende woningprijzen als gevolg.
- De aangetrokken woningmarkt resulteert ook in hogere bouw- en aanbestedingskosten. Dit drukt de grondexploitatie.
- Door de invoering van het leenstelsel betreden relatief veel starters de woningmarkt met een studieschuld. Kopen is voor deze doelgroep lastiger dan voorheen.
- Flexibilisering zorgt er voor dat starters vaker werken met tijdelijke dienstverbanden. Dit maakt hen minder plaatsgebonden, waardoor zij meer geneigd zijn een woning te huren dan te kopen. Financiering is met een flexibel arbeidscontract tevens moeilijker, waardoor kopen soms überhaupt niet tot de mogelijkheden behoort.

Figuur 1: bouwkosten- en aanbestedingsindex 2008-2018 (2008 = 100)



Bron: Bouwkostenindex.nl (periode 1-1-2016 tot 1-1-2018).

¹ Ter indicatie: de rente op 10-jarige staatsobligaties - een indicator voor de hypotheekrente - is de afgelopen 10 jaar gedaald van circa 4,7% naar 0,5% (De Nederlandsche Bank (2018)).

1.2 Wet- en regelgeving

Sinds de crisis is diverse regelgeving aangepast. Voor consumenten, maar ook voor corporaties en banken. Dit heeft invloed op de woningmarkt. We beschrijven de belangrijkste ontwikkelingen:

- Door aanscherping van financieringsvoorwaarden voor een hypotheek kunnen huishoudens minder lenen ten opzichte van het aankoopbedrag van hun woning (100%, prijspeil 2018). Dit effect wordt deels afgeremd door de huidige lage rente, maar zorgt er voor dat huishoudens die afhankelijk zijn van financiering door de bank (omdat zij geen eigen vermogen hebben, vaak starters) het lastiger hebben op de woningmarkt dan huishoudens met eigen vermogen (ouderen of beleggers).
- Sinds 2013 betalen woningcorporaties verhuurderheffing over hun bezit. Het gaat om een percentage van de waarde van de gereguleerde huurwoningen (met een huurprijs onder **liberalisatiegrens**, € 710,68 per maand). Het tarief is 0,591% over de WOZ-waarde² (peildatum 2018).
- De nieuwe Woningwet (2015) brengt een aantal veranderingen teweeg voor corporaties:
 - a. Waarderen op marktwaarde: Op grond van de nieuwe Woningwet moeten corporaties vanaf 2016 waarderen op basis van marktwaarde in verhuurde staat. Voorheen rekenden corporaties voor de waardering van hun bezit met de bedrijfswaarde. Belangrijkste verschil tussen de oude en de nieuwe methode is dat corporaties niet meer mogen rekenen met afschrijving van hun bezit. Dit resulteert in een significant hogere boekwaarde van het vastgoed (**doorgaans zo'n 40%**) en daarmee hogere grondwaardes.
 - b. Corporaties moeten per 1 januari 2016 aan 95% van de huishoudens met recht op huurtoeslag een woning passend toewijzen onder de voor hen geldende aftoppingsgrens.
 - c. Daarnaast moeten corporaties zich houden aan de 80-10-10-regel: corporaties moeten 80% van hun vrijkomende woningen verhuren aan huishoudens met **een jaarinkomen van maximaal € 36.165, daarnaast mogen ze nog 10% toewijzen aan huishoudens met een jaarinkomen tussen de € 36.165 en € 40.349**. De overige 10% mogen zij vrij toewijzen. **Middeninkomens (circa € 36.000 tot € 50.000)** zijn door de nieuwe regels steeds meer aangewezen op de vrijesectorhuur- of koopmarkt.
- Wetsvoorstel (18 oktober 2018) ter versoepeling van de Markttoets voor corporaties. Momenteel mogen administratief gescheiden corporaties **Middenhuur (vanaf € 710 / niet-daeb)** realiseren, mits door middel van een markttoets wordt aangetoond dat de markt uit zichzelf dit segment niet bedient. De beoogde versoepeling van de markttoets creëert een meer gelijk speelveld voor corporaties en beleggers. De achtergestelde positie van corporaties verval, net als de niet-marktconforme rendementseis van 5,5% waarmee corporaties momenteel moeten rekenen.

² Per 1 januari 2018 wordt alleen over de eerste € 250.000 van de WOZ-waarde verhuurderheffing gerekend. Deze grens wordt jaarlijks geïndexeerd.

2 Input beleidsafweging startershuisvesting

Speerpunt in uw beleid is het optimaal bedienen van starters in de woningmarkt van Lansingerland. Er zijn verschillende mogelijkheden om de positie van starters te verbeteren in uw woningmarkt. Waarbij een belangrijke notie is dat het ei van Columbus (nog) niet bestaat. Onderstaande tabel geeft een overzicht van maatregelen die u kunt nemen. Op basis van gesprekken met u en de woningmarktsituatie in Lansingerland hebben we ze geordend van meest kansrijk tot minst kansrijk. In zijn algemeenheid adviseren we u om ter verbetering van de positie van starters vooral in te zetten op de volgende punten:

1. De huurmarkt. In het huursegment kunt u (in samenwerking met uw partners) woningen gemakkelijker op lange termijn beschikbaar houden voor het starterssegment. Maatregelen in het koopsegment zijn doorgaans op lange termijn minder effectief en sorteren ongewenste neveneffecten, zoals marktverstoring.
2. Maak gebruik van uw instrumentarium om huurwoningen voor lange termijn te borgen voor starters. Vooral als u samenwerkt met beleggers is dit van belang (meer dan met corporatie 3B Wonen, omdat u met hen al een relatie heeft opgebouwd).



Met de corporatie 3B Wonen kunt u hierover afspraken maken in de prestatieafspraken (op dit moment hanteert 3B Wonen geen uitpondbeleid).

3. Werk samen met zowel beleggers als corporatie 3B Wonen. 3B Wonen is bereid het segment tot € 850 te bedienen. Voor het segment daar boven heeft u beleggers nodig. Bovendien zijn zij vaak beter thuis in dit segment dan de corporatie, waardoor zij ook in het segment € 710 tot € 850 een goede samenwerkingspartner kunnen zijn.

Hieronder leest u een uitgebreid overzicht van mogelijke maatregelen en voor- en nadelen daarvan.

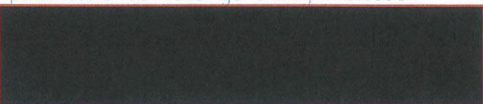
Tabel 1: uitwerking maatregelen ter bevordering positie van starters

Maatregel	Effectiviteit: voor- en nadelen
1. Bouw Middenhuurwoningen: Voor midden-inkomens (tussen de € 36.000 en circa € 50.000) is een koopwoning in Lansingerland nagenoeg onbetaalbaar. Een Middenhuurwoning (€ 710 tot zo'n € 950) wel. Concrete middelen die u heeft om Middenhuur te bouwen zijn: - Opname van minimum percentage Middenhuur in programmering, aansluitend bij woningbehoefte. - Opname Middenhuur in bestemmingsplannen - Samenwerking met beleggers en corporatie 3B Wonen om Middenhuurwoningen te bouwen (3B Wonen is bereid segment tot € 850 te bedienen). We adviseren u, ondanks de goede contacten met 3B Wonen, ook samen te werken met beleggers. Zij zijn (meer dan corporaties) specialist op Middenhuur.	Voordelen: • Middenhuur sluit aan bij groeiende doelgroep met een flexibilitateitsbehoefte. Starters wisselen steeds vaker van baan en hebben flexibele contracten. Zij kunnen en willen daardoor minder graag kopen. • Middenhuur zorgt voor doorstroming in de woningmarkt (het biedt een alternatief voor scheefhuurders) • Met Middenhuur bedient u een (nieuwe) sociaaleconomische krachtige doelgroep. Nadelen: • Middenhuur levert minder geld op in de grondexploitatie dan koop (bij marktconforme kooprijzen). • Huishoudens bouwen met een Middenhuurwoning geen eigen vermogen op. • U bent (nog) relatief onbekend met beleggers.

stec groep

2. Behoud Middenhuur voor het middensegment:

U kunt kwalitatieve voorwaarden stellen aan de realisatie van Middenhuur (ook op andermans grond). Bijvoorbeeld over exploitatieduur, aanvangshuur en huurverhoging. Het bestemmingsplan of een anterieure overeenkomst biedt hiervoor mogelijkheden. Marktconforme parameters voor Lansingerland zijn indicatief:



Aanvullend kunt u afspraken maken over:

- Toewijzingsbeleid (voorrang voor Middeninkomens of scheefhuurders)
- Inkomensnormen (bijvoorbeeld 3.5x in plaats van bijvoorbeeld 4x de huur)
- Campuscontracten (maximale woonduur, al dan niet gekoppeld aan inkomen)
- Woningtypes en minimale woonoppervlakte passend bij de woningbehoefte
- Extra Duurzaamheidsmaatregelen

3. Verlagen van de aankoopkosten voor de koper:

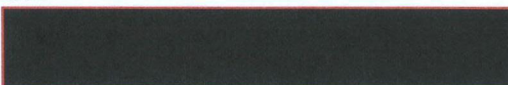
Dit kan door korting te geven op transactiekosten, zoals makelaars- en notariskosten. Starters hebben hierdoor minder eigen geld nodig om een woning te kopen. Door strengere financieringsvoorwaarden mogen zij alleen nog de woningwaarde financieren en geen transactiekosten doorrekenen (wat hen een nadeel oplevert ten opzichte van doorstromers, met doorgaans meer eigen vermogen).

4. Duurzaamheidsmaatregelen: Door als gemeente subsidies te verlenen voor duurzaamheidsmaatregelen, zoals isolatie of zonnepanelen, worden maandelijkse energielasten voor de bewoner lager (wat de betaalbaarheid vergroot). U kunt denken aan directe subsidies, maar ook aan bijvoorbeeld het verstrekken van een duurzaamheidslening.

Voordelen:

- De gespannen woningmarkt in Lansingerland geeft u onderhandelingspositie ten opzichte van investeerders.
- Een lange minimale exploitatieduur in combinatie met maximale huurverhoging borgt de beschikbaarheid van woningen voor starters op lange termijn.
- In een gespannen woningmarkt zoals in Lansingerland heeft u onderhandelingspositie ten opzichte van de corporatie en beleggers.
- Campuscontracten borgen blijvend aanbod van starterswoningen in de markt (en genereren doorstroming).

Nadelen:

- 
- **Beleggers zijn niet happig op 'regulering van het vrijesectorhuursegment'.** Een deel van hen zal afhaken voor uw projecten.

Voordelen:

- Korting op transactiekosten zijn relatief effectief omdat deze lasten niet kunnen worden gefinancierd met een hypotheek. Voor starters, met doorgaans relatief weinig eigen vermogen, is dit aantrekkelijk.

Nadelen:

- U verstoort de markt voor bemiddelaars (zoals makelaars, financieel adviseurs en notarissen) met een subsidie.

Voordelen:

- Lagere maandelijkse lasten maken de woning betaalbaarder voor starters.
- Twee vliegen in één klap: verduurzaming en verbetering van de betaalbaarheid
- Oplossing op lange termijn. Niet alleen de eerste koper, maar alle kopers daarna profiteren.

Nadelen:

- Verduurzaming vraagt om een initiële investering die starters vaak moeilijk kunnen opbrengen.
- Een (eventuele) duurzaamheidslening verkleint de leencapaciteit van starters waardoor zij minder geld overhouden voor de aankoop.

stec groep

5. Uitponden sociale huurwoningen: de woningcorporaties kunnen sociale huurwoningen bij mutatie uitponden aan starters. Vooral woningen die op basis van WWS-punten boven de liberalisatiegrens uitkomen, zijn hiervoor aantrekkelijk. Net als kluswoningen, die bieden starters de mogelijkheid relatief goedkoop te kopen en om vervolgens stapsgewijs te investeren in hun woning.

3B Wonen pndt momenteel zeer beperkt woningen uit.

6. Koopgarant constructie: Koopgarant varianten worden meestal aangeboden op initiatief van corporaties. Koopgarant betekent dat de woning wordt aangeboden met een korting, variërend van zo'n 10% tot 45%. Daar tegenover staat een deling in de waardeontwikkeling bij latere verkoop (bij winst en verlies). Het kortingspercentage verschilt of sprake is van een aanbiedingsplicht voor de koper of een koopplicht voor de corporatie.

Voor een goede werking van de koopgarantregeling is een substantiële korting nodig van minimaal circa € 10.000.

7. Starterslening: De Starterslening is een extra financieringsinstrument voor starters. Bovenop hun eerste hypotheek kunnen starters een Starterslening aangaan. Deze wordt verstrekt via het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (SVn) onder nader vast te stellen voorwaarden zoals een maximaal leenbedrag, maximaal aankoopbedrag en borging door Nationale Hypotheek Garantie, NHG). De extra lening die starters aangaan wordt gerechtvaardigd door hun zicht op inkomensgroei.

Voordelen:

- Verruiming van het aanbod betaalbare koopwoningen.
- Verbetering van de positie van Middeninkomens.
- Verruiming financiële middelen van de corporatie, ten ehoove van nieuwe investeringen (zoals nieuwbouw of verduurzaming).
- Indien het kluswoningen betreft, kunnen starters waarde toevoegen aan de woning.

Nadelen

- Uitponden van woningen gaat ten koste van de omvang van de sociale huurvoorraad.
- Lagere inkomens kunnen deze uitpndwoningen vermoedelijk niet betalen. Hen helpt u hiermee niet mee.
- **Uitponden van incourant corporatiebezit geeft risico's** voor starters (zoals kans op waardedaling). Zet in op het uitponden van courant bezit (op goede locaties).

Voordelen:

- Woningen worden bereikbaar voor bredere doelgroep.
- De terugkoopplicht neemt het risico en onzekerheid voor kopers weg.

Nadelen:

- Terugkoopverplichting en verliesdeling bij verkoop geven risico voor solvabiliteit van de corporatie.
- Koopgarantconstructie is moeilijk in te prijzen in de woningwaarde voor aankopers. Bij verkoop tegen opbod kan dit tot onwenselijke excessen leiden.

Voordelen:

- Versterking van de positie van Starters in de woningmarkt³, deze doelgroep heeft het in de huidige woningmarkt lastig.
- Extra doorstroming vanuit het sociale segment, resulterend in kortere wachtlijsten.

Nadelen:

- Verslechtering schuldpnositie van starters. Zij gaan een relatief hoge schuld aan, waardoor betalingsproblematiek⁴ kan ontstaan.
- Kans op prijsverhogend effect door vergroten van financiële mogelijkheden van woonconsumenten.

³ Voorbeeld: in de Provincie Limburg gebruikt ruim 7% van de koopstarters de Starterslening. Ruim 50% daarvan had geen woning kunnen kopen zonder de Starterslening. De Starterslening genereert tevens een extra doorstroomeffect in de woningvoorraad van 0,5 woningen per uitgegeven Starterslening (vooral sociale huurwoningen komen vrij).

⁴ In Limburg verkeert 1,2% van de Startersleningen in default status (betalingsachterstand van meer dan 3 maanden). Dat is logischerwijs hoger dan bij een eerste hypotheek. Gemiddeld ligt het aantal eerste hypotheek in default rond de 0,5%.

stec groep

8. Nieuwbouw van starterswoningen: met de bouw van starterswoningen verruimt u de markt voor betaalbare woningen.	Voordelen: - Verruiming van het aanbod van starterswoningen. Nadelen - Nieuwbouw in het goedkope segment concurreert bestaande, incurante voorraad weg. Dit kan leiden tot waardedaling van bestaande bouw (met risico's voor bewoners vandien). - Bouw van goedkope woningen is financieel onaantrekkelijk, zeker nu de bouwkosten hoog zijn.
9. Korting op VON-prijs: u kunt de projectontwikkelaar korting geven op de grondprijs onder voorwaarde dat deze wordt doorberekend in de VON-prijs. Daarnaast spreekt u af dat de woning alleen aan een starter mag worden verkocht.	Voordelen: - Korting op de VON-prijs biedt meer starters de mogelijkheid om een woning te kopen. Nadelen: - Korting op de VON-prijs werkt slechts eenmalig. Alleen de eerste koper profiteert. - Vorm van staatsteun, die de gemeente goed moet kunnen verantwoorden vanuit volkshuisvestelijk beleid.
10. Ingroeiwoningen: relatief kleine woningne op grote kavels. Deze woningen zijn bij verkoop betaalbaar voor starters. Door het grote kavels kunnen zij hun woning naar wens uitbreiden naarmate zij kapitaalcrachtiger worden.	Voordelen: - Starters hebben een eigen hand in de uitbreiding en waardevermeerdering van de woning. Nadelen - De residuele grondwaarde onder ingroeiwoningen is relatief laag. Als bewoners gaan uitbouwen profiteren zij van de winst (u niet). Hierover kunt u afspraken maken bij verkoop van de grond.

Bron: Stec Groep (2018).

INSTRUMENTEN VOOR MEER MIDDENHUUR

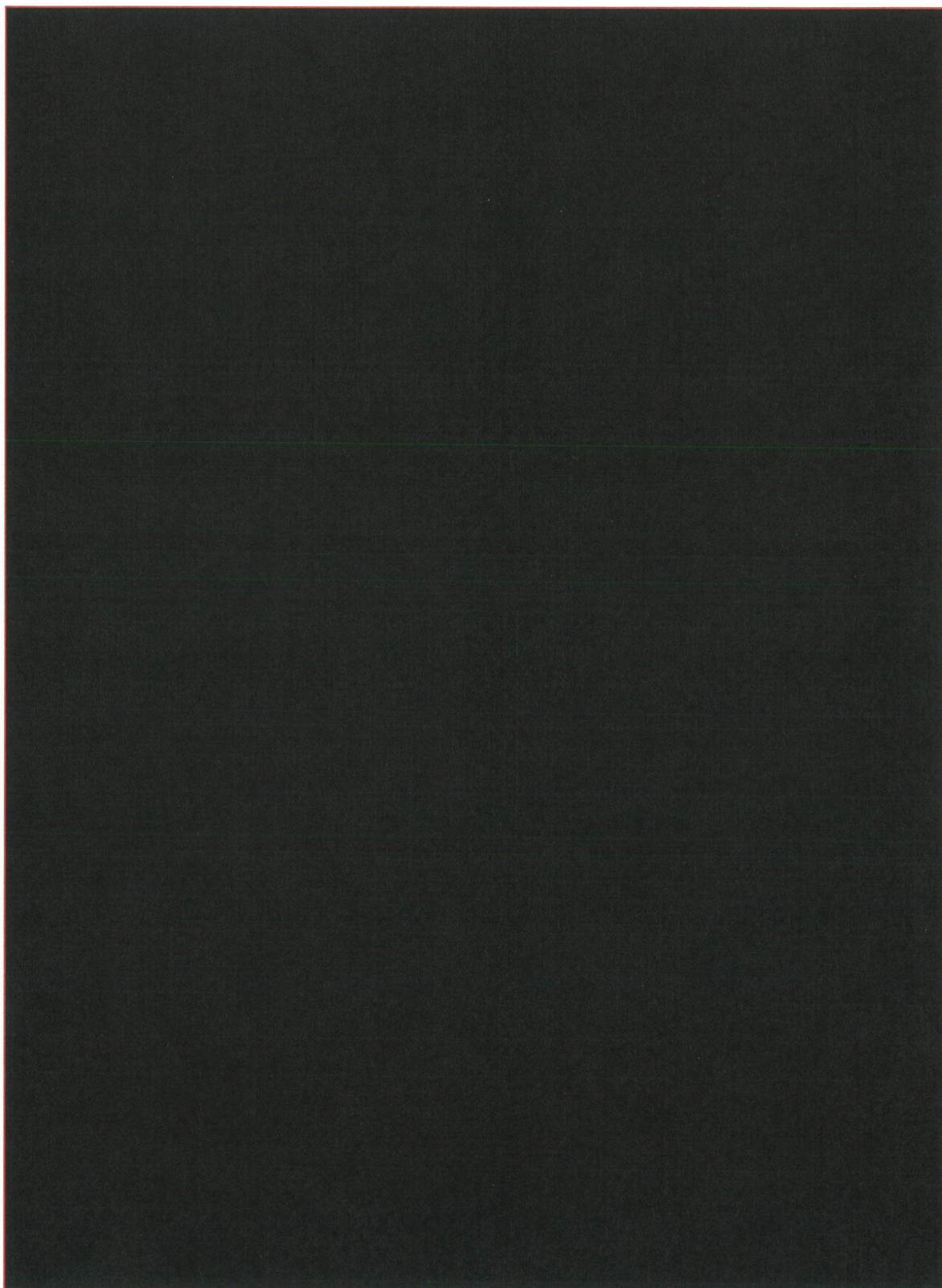
Als gemeente heeft u instrumenten om te sturen op Middenhuur. Afhankelijk van het grondeigendom en het aspect waarop u wilt sturen zijn verschillende instrumenten het meest effectief. Voorbeelden zijn de anterieure overeenkomst, de kruimelgevallenregeling bij transformatie of het bestemmingsplan. Hieronder vindt u een overzicht. Een overzicht leest u in onderstaande tabel.

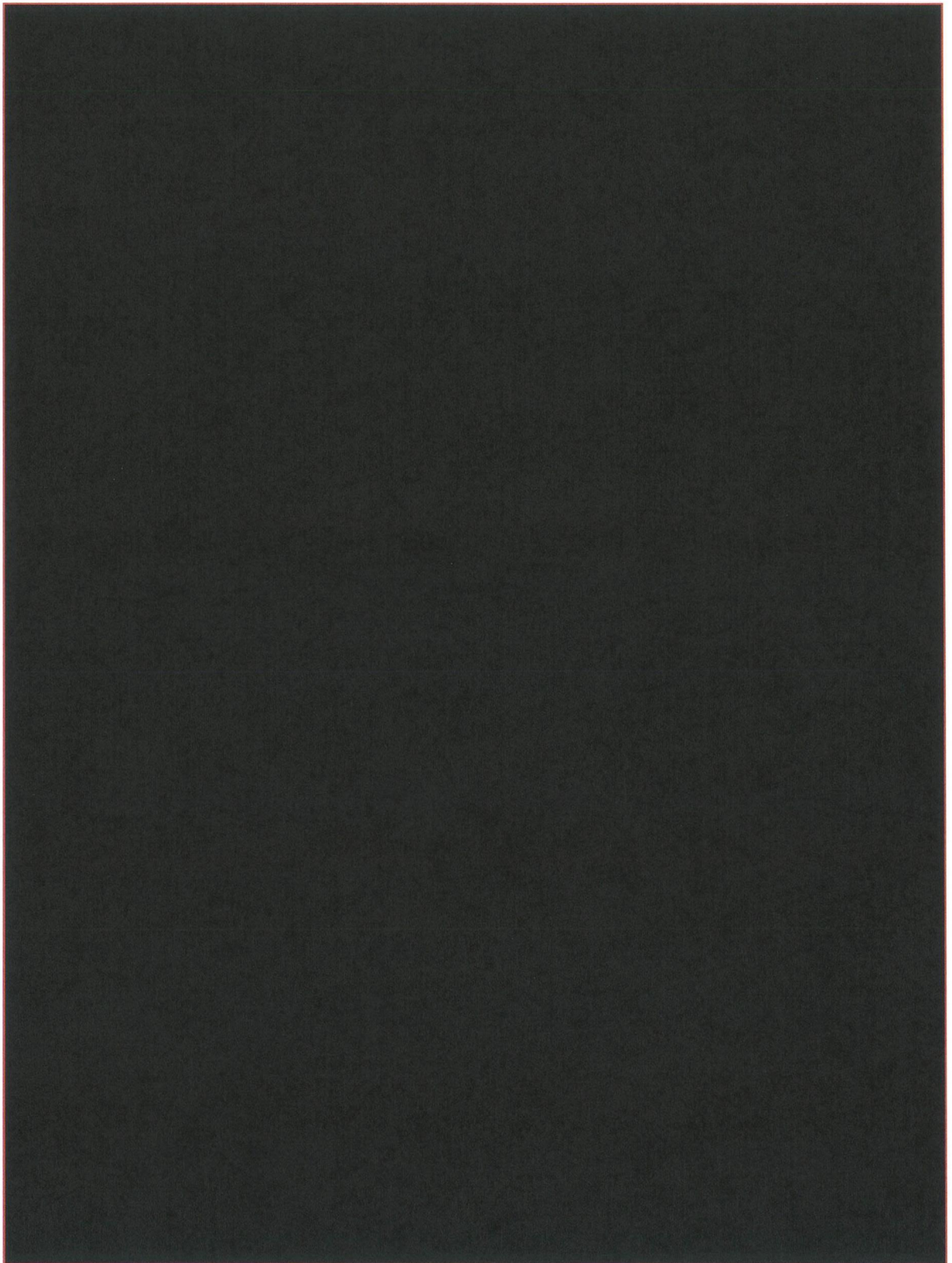


Instrumenten	Kwantiteit en kwaliteit						Grondeigendom		Effect
	Aantallen	Aanvangshuur	Huurprijsontwikkeling	Uitpandtermijn	Woninggrootte	Doelgroep	Eigen grond	Particulier	.. tot ++
Publiekrechtelijk									
Bestemmingsplan	X	X		X	X		X	X	+
Huisvestingsverordening						X	X	X	+
Mix publiek/privaat									
Anterieure overeenkomst/kruimelgevallenregeling	X	X	X	X	X	X	n.v.t.	X	++
Privaatrechtelijk									
Erfpacht	X	X	X	X	X	X	X		++
Afspraken grondverkoop	X	X	X	X	X	X	X		++
Prestatieafspraken	X	X	X	X	X	X	X	(X)	+
Specifiek grondprijsbeleid							X		+

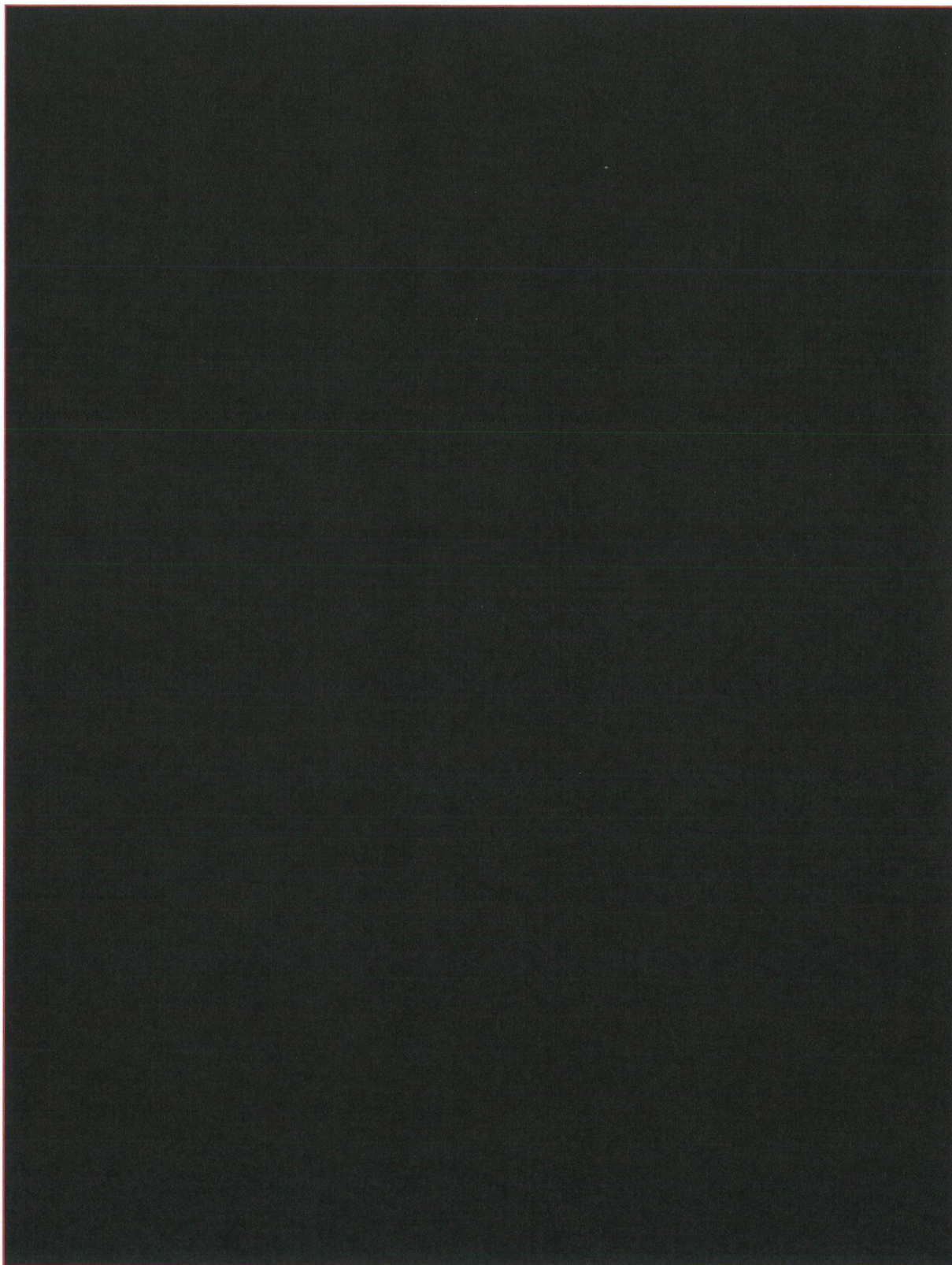
Bron: Stec Groep (2018).

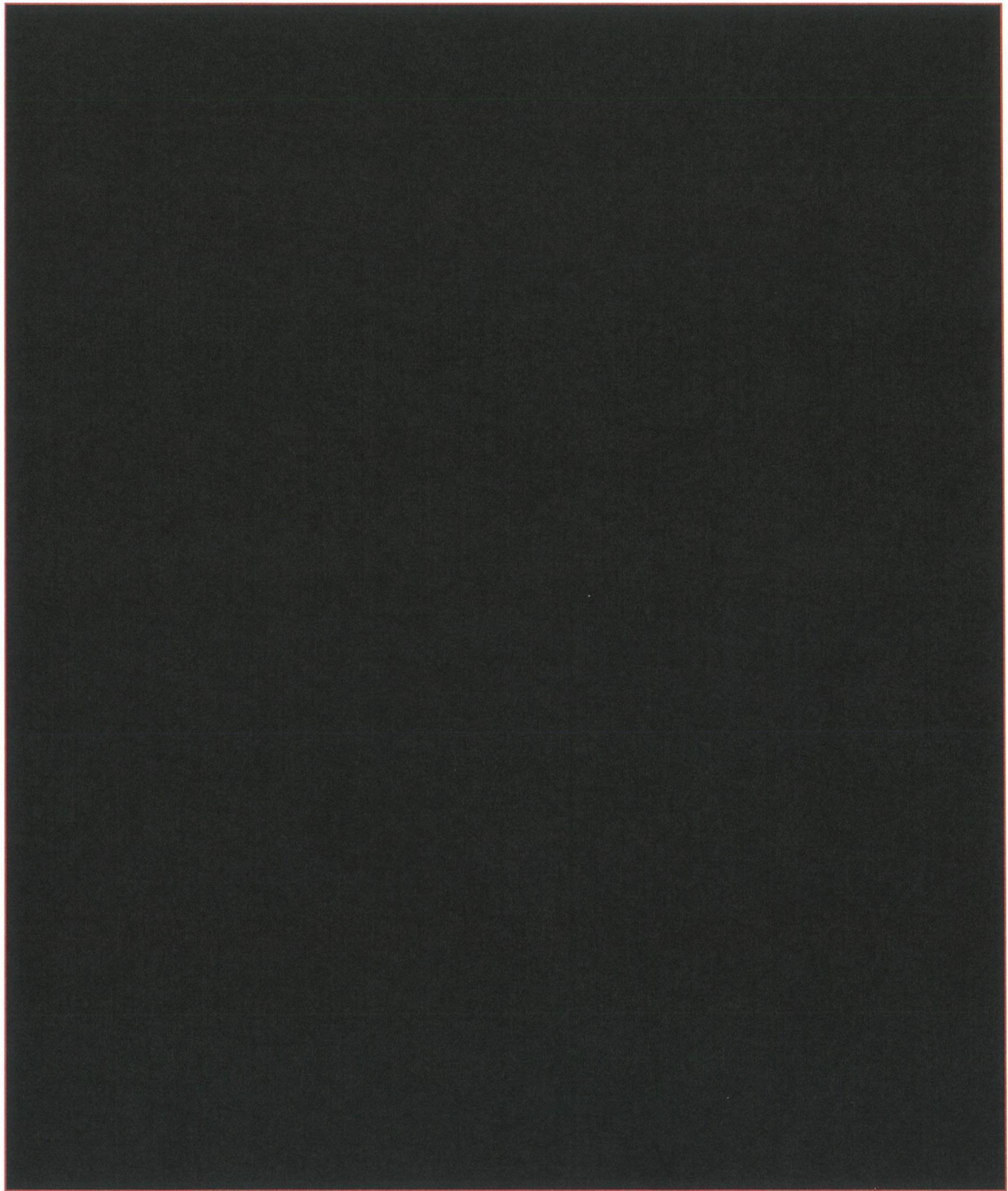
stec groep





stec groep





Comparatief: grondprijzen in Lansingerland iets lager dan in buurgemeenten

In vergelijking met omliggende gemeenten ligt ons grondprijzadvies voor sociale huurwoningen wat lager dan gemiddeld. Dit geldt vooral voor de grondgebonden woningen met een hogere huur tot de liberalisatiegrens. Voor de goedkopere huurappartementen liggen de grondprijzen dicht bij elkaar. Het verschil in grondprijzen kan voortkomen uit hogere woningprijzen in de buurgemeente (zo ligt de grens voor sociale koop in de regio Haaglanden op € 189.000), strategische gelegen ontwikkellocaties of andere uitgangspunten ten aanzien

stec groep

van de sociale huurwoningen. Op basis van de residuele waardering, de huidige marktontwikkelingen en de input van corporatie 3B Wonen vinden we de residuele grondwaardes in voorliggende notitie marktconform.

Tabel 7: grondprijzen sociale huurwoningen in omliggende gemeentes

Gemeente	Sociale huur grond-gebonden	Sociale huur appartement	Koop grond-gebonden	Koop appartement	Vrijesector-huur ggb/app
Zuidplas (2016)	€ 16.000 tot €24.000	€ 13.000 tot € 19.000	Situationeel		Vanaf € 26.000
Zoetermeer (2018)	€ 18.000 tot € 28.000	*€ 18.000 tot € 28.000	Grondquote 21% tot 36%		
Capelle a/d IJssel (2018)	€ 25.000	€ 13.500	Situationeel/residueel		
Pijnacker (2018-2019)	€ 15.500 tot € 22.000	€ 11.000 tot € 13.500	Situationeel / residueel		
Waddinxveen (2017)	€20.000	€ 15.000	Gemiddeld € 375 per m²	Situationeel/residueel	
Lansingerland (2018)	€ 15.000	€ 12.500	€ 20.000 (ggb) en € 15.000 (mgw) voor sociale koop. Voor vrijesector geldt situationele/residuele benadering.		

Bron: Grondprijzbrieven omliggende gemeenten (2018). Afronding op € 500. * Stapelkorting: factor 0,9 (2 bouwlagen) aflopend tot 0,5 (twaalf bouwlagen of meer).

Tot slot

Tot zover ons advies. Belt u ons gerust bij vragen of voor meer toelichting: 026-7514100.

Met vriendelijke groet,

Bijlage: referenties

Hieronder leest u een aantal referenties ter onderbouwing van de opbrengstenpotentie van de woningen.

Tabel 8: selectie van referenties in Lansingerland en omgeving

Adres	Type	Laatste vraagprijs	Woon- oppervlak (m ² gbo)	Prijs/m ²
Naardermeerstraat 44, Berkel en Rodenrijs	Tussenwoning	€ 350.000 k.k.	126	€ 2.780
Markeermeerstraat 34, Berkel en Rodenrijs	Hoekwoning	€ 375.000 k.k.	125	€ 3.000
Klapwijkse Zoom 390, Berkel en Rodenrijs	Tussenwoning	€ 275.000 k.k.	89	€ 3.235
Groeneweg 4 b, Bergschenhoek	Appartement	€ 250.000 k.k.	75	€ 3.335
Muiderstraat 89, Berkel en Rodenrijs	Appartement	€ 202.500 k.k.	75	€ 2.700
Sybold van Ravensteypad 24, Bergschenhoek	Appartement	€ 185.000 k.k.	61	€ 3.035
Twenty3 Apartments, bouwnr. 0.8, Bergschenhoek	Appartement	€ 198.000 v.o.n.	69	€ 2.870

Bron: Funda (2018).

Tabel 9: gemiddelde vraagprijzen per oppervlakteklasse (appartementen)

Oppervlakteklasse	Aantal in aanbod	Gemiddelde vraagprijs
51-70 m ²	2	€ 3.480
71-80 m ²	7	€ 3.130
81-90 m ²	4	€ 3.685
91-100 m ²	6	€ 3.275

Bron: Huizenzoeker (oktober 2018).

Tabel 10: gemiddelde vraagprijzen per oppervlakteklasse (grondgebonden)

Oppervlakteklasse	Aantal in aanbod	Gemiddelde vraagprijs
81-90 m ²	10	€ 2.795
91-100 m ²	11	€ 2.850
101-110 m ²	14	€ 2.790
111-120 m ²	35	€ 2.685

Bron: Huizenzoeker (oktober 2018).