

KUSTVASTGOED GAAT DOOR HET DAK

# "HET NIEUWE CORONAVIRUS HEEFT DE RUSH AAN ONZE KUST AANZIENLIJK VERGROOT"

Sommige landgenoten krijgen tijdens hun leven helaas af te rekenen met nierstenen. Gelukkig worden de meeste Belgen met een baksteen in de maag geboren en hun aantal groeit nog steeds. Daar speelt Luc Notermans handig op in met zijn website 2HB, een afkorting van *tweede huis België*. Na een tijdlang als office en financieel manager in diverse (diensten)sectoren gewerkt te hebben in Antwerpen en Limburg, gooide hij het over een totaal andere boeg en creëerde hij een online platform voor tweede verblijven in België. "Sommige economen en bepaalde leidinggevenden bij banken beweren dat de vastgoedmarkt al jaren overgewaardeerd is, maar nu blaast het nieuwe coronavirus die oververhitting weg. Reden: heel wat Belgen investeren bij voorkeur in de Ardennen, onze steden of aan de West- en Oostkust."



Roerganger van de zoekertjessite 2HB is Limburger Luc Notermans, een Hasselaar die sinds enkele jaren in Genk woont. Een kleine twintig jaar geleden begon hij in zijn provincie woningen in vakantieparken als tweede verblijf te verkopen. Door de jaren heen was het Notermans opgevallen dat dit van een totaal andere orde is dan het klassieke vastgoed. Naar verkoop toe, maar zeker op het vlak van marketing. "In die leemte ben ik gedoken met 2HB, een online platform specifiek voor tweede verblijven in België", legt Notermans uit. "Publiciteit en marketing van tweede verblijven vereisen een totaal andere benadering dan traditioneel vastgoed. De voornaamste verklaring: het verkoopproces bij een tweede verblijf duurt meestal iets langer, wat mij in staat stelt een meer persoonlijke band met mijn klanten te ontwikkelen. Bij tweede verblijven primieren vaak sfeer en beleving. De aanwezigheid van ontspanningsoefeningen spelen ook een belangrijke rol. Dit verklaart waarom sommige mensen eerst iets in de buurt huren van de locatie waarin ze een tweede verblijf willen investeren. Op die manier kunnen ze de buurt beter leren kennen. Bij een eerste vastgoed stellen kopers immers meer functionele zaken voorop, zoals de nabijheid van werkplekken, scholen, winkels, banken, openbaar vervoer etc."

## BOOMING BUSINESS

### HOEVEEL BELGEN HEBBEN ONDERTUSSEN EEN TWEDE VERBLIJF?

"Dit aantal is inmiddels opgelopen tot een klein half miljoen. Dat cijfer is netjes verdeeld: de ene helft in eigen land, de andere in het buitenland. Die cijfers stijgen elk jaar. De twee meest geëerde binnenlandse gebieden zijn onze kust en de Ardennen. Sinds de uitbraak van Covid-19 heeft die laatste regio sterk aan populariteit gewonnen. Wellicht de aanwezigheid van veel natuur en dus open ruimte speelt hierin mee. Ook onze centrumsteden zijn terreinwinst aan het boeken: Antwerpen, Brussel, Gent, Hasselt, Leuven, Brugge. Voor Gent en Antwerpen speelt de aanwezigheid van de dokken bijvoorbeeld een belangrijke rol om het tweede verblijfsaspect te accentueren."

## TENDENSEN

### WAT LIGT HET BEST IN DE MARKT: NIEUWBOUW OF BESTAANDE WONINGEN?

"Steeds meer mensen kiezen voor nieuwbouw, ook om met de heersende certificatenregeling in orde te zijn als ze hun acquisitie willen verhuren. De potentiële huurder is meer op

zoek naar comfort en luxe en dan is hij of zij met nieuwbouw beter af. Bij bestaand vastgoed moet je vaak gaan renoveren en dit moet natuurlijk ook betaald worden. Daarom ook zie je dat appartementen van vijf à tien jaar oud in trek zijn, ook bij de investeerder. Voor flats van twintig à dertig jaar oud is vernieuwbouw nauwelijks interessant."

**"Aan de Westkust zijn er ook heel wat Franstaligen die er graag van hun vrije tijd komen genieten."**

### WAT IS HET PROFIEL VAN PERSONEN DIE HUN BEURS OPENTREKKEN VOOR EEN TWEDE VERBLIJF?

"Meestal gaat het om veertiger- en vijftigplussers. Als ze goed in de slappe was zitten, gaat het wellicht om tweeverdieners. Die gaan sneller kiezen voor Koksijde en Nieuwpoort dan voor De Panne, waar je nog voor rond de 200.000 euro een eigendom kunt verwerven. Het leeuwendeel bestaat uit Belgen, maar ook Nederlanders, Duitsers en Fransen komen zich hier graag nestelen. Aan de Westkust zijn er ook heel wat Franstaligen die er graag van hun vrije tijd komen genieten."

### DE WESTKUST IS BEDUIDEND MINDER BEVOLKT DAN DE OOSTKUST. MERKT U OOK PRIJSVERSCHILLEN TUSSEN BEIDE GEBIEDEN AAN ONZE KUST?

"De voorbije vijf à tien jaar heeft de Westkust een sterke gedaanteverwisseling ondergaan. In Nieuwpoort zijn er heel wat nieuwbouwprojecten bijgekomen. De aanwezigheid van de wandelpaden langs de jachtkaaï blijken hierbij een niet te onderschatten troef. Koksijde en Oostduinkerke profiteren van de lage bevolkingsdichtheid, terwijl ook Middelkerke en De Panne aan een inhaalbeweging bezig zijn. Ook op het vlak van prijssetting volgt de Westkust de Oostkust, met misschien de uitzondering van De Panne. De prijssetting aan de Westkust kun je evenwel niet vergelijken met die van Knokke, die tot de duurste van ons land behoort. Persoonlijk voel ik me altijd een beetje thuis aan de Westkust: De Panne met zijn brede stranden, de luxe en kleinschaligheid van Koksijde en Oostduinkerke, het cosy en gezellige Nieuwpoort naast het volkse van Middelkerke."

## DE CORONAPERIODE

### IN ONS LAND ZITTEN WE MET EEN VERGRIJZENDE BEVOLKING. IS DAT GOED NIEUWS VOOR JULLIE?

"Ja, want door die populatie tekent zich een nieuwe markt af: die van de serviceflats en assistentiewoningen. De bewoners beschouwen ze als hun tweede verblijf. Dit biedt uiteraard opportuniteiten."

### DOOR DE HUIDIGE CORONAPERIODE IS ONS GEDRAGSPATROON FUNDAMENTEEL VERANDERD. MERKT U DIT OOK IN DE IMMOBILIËNSECTOR? IS ER BIJVOORBEELD EEN SIGNIFICANTE DALING VAN HET AANTAL TRANSACTIES?

"Mede door Covid-19 was 2020 op het vlak van vastgoed een uitzonderlijk goed jaar en in het nieuwe jaar zet deze trend zich verder door. Door het nieuwe coronavirus zoeken mensen het minder ver en kiezen ze voor een stulpje aan de kust. Gevolg: bij de makelaars is er een nauwelijks bij te houden vraag voor de aankoop van een huis met een tuin of appartement dicht bij de Noordzee. In sommige gebieden kan men zelfs onmogelijk aan de vraag beantwoorden. Dit zorgt voor schaarste op de markt, wat de prijs in de hoogte jaagt. En daar kan ook 2HB enkel maar wel bij varen."

[www.2hb.immo](http://www.2hb.immo)

*Tekst: Stefaan Van Volcsem*

