

Analyse Nieuwbouw

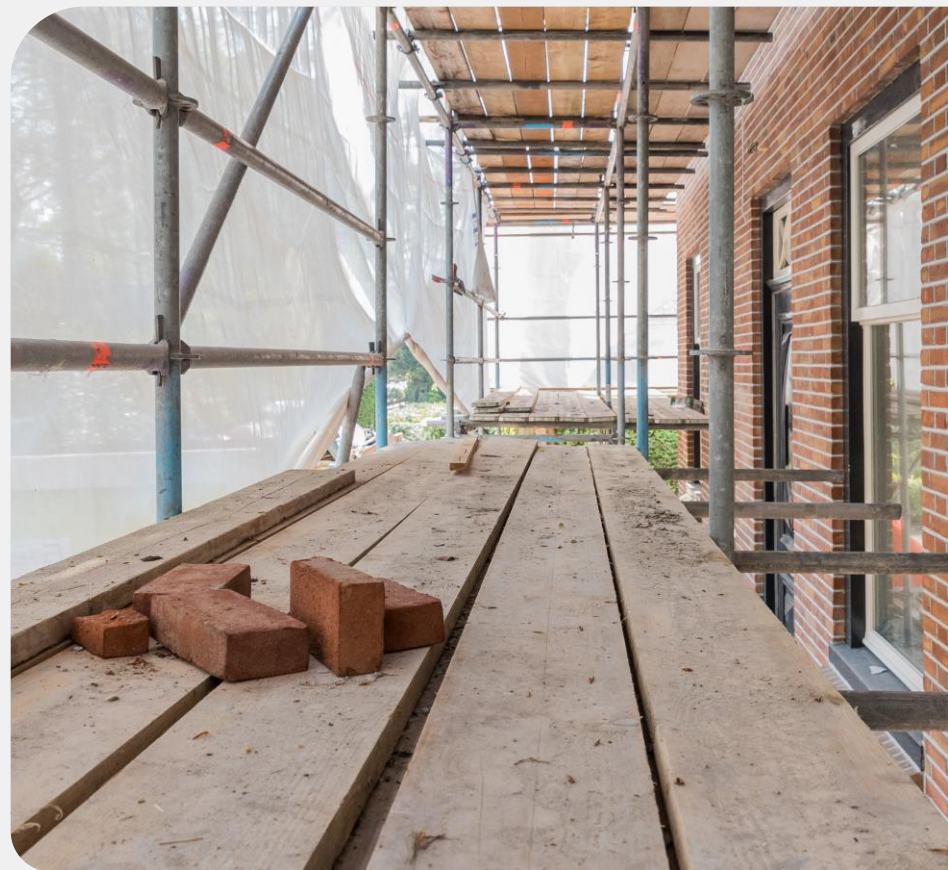
1e kwartaal 2023



Verkoopbaarheid nieuwbouw onder druk

In de 2^e helft van 2022 is de haalbaarheid van nieuwbouwprojecten onder druk komen te staan. Door de gestegen bouwkosten kunnen de verkoopprijzen van nieuwbouw niet flexibel meebewegen met de prijsdaling in de bestaande bouw en zijn nieuwe woningen relatief duur geworden. Dit, in combinatie met terughoudendheid van kopers, heeft geresulteerd in een sterke terugval van de verkoopcijfers. Door de verminderde dynamiek lopen de verkooptijden op en is het totale aanbod aan nieuwbouwwoningen in het afgelopen jaar sterk toegenomen.

In het 1^e kwartaal van 2023 is dit beeld nog niet veranderd. De verkoopdynamiek blijft van een zeer laag niveau. Inmiddels is ook een sterke toename zichtbaar in projecten die uit de verkoop worden gehaald of waarvan de verkoop wordt uitgesteld. Deze afzwakking van de aanmeldingen en toenemende intrekkingen hebben de aanbodtoename uit de voorgaande kwartalen een halt toegeeroepen. Het aantal aangeboden nieuwbouwwoningen stokt op een niveau dat voor het laatst in 2015 is genoteerd.



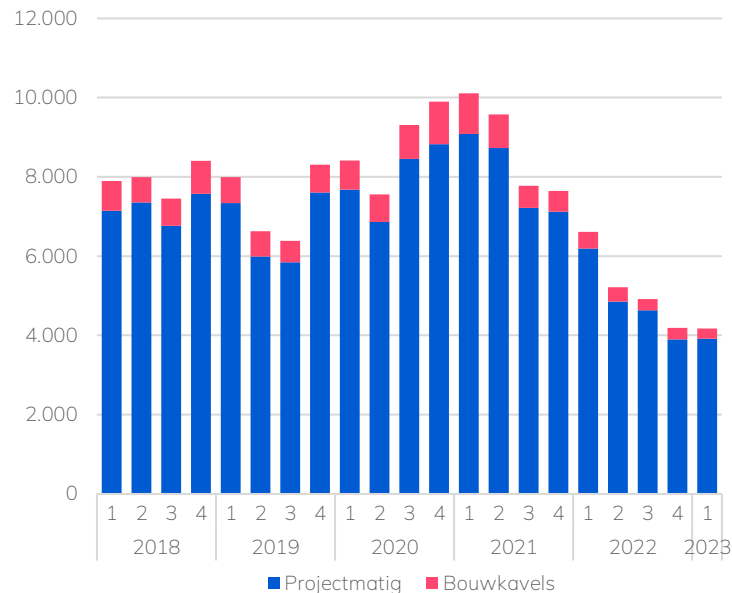
Nieuwbouwverkopen in een dip

In de eerste drie maanden van 2023 was het aantal verkopen van nieuwbouw van een laag niveau. In totaal zijn circa 3.900 nieuwbouwwoningen en circa 250 bouw kavels verkocht door NVM-makelaars. Ter vergelijking, in het 1^e kwartaal van 2021 werden nog ruim 10.100 nieuwbouwwoningen en kavels verkocht. De huidige verkoopcijfers liggen op een niveau dat voor het laatst in 2014 zichtbaar was.

De terugval van de verkoopcijfers is al langer gaande. In voorgaande jaren was dit echter een gevolg van het gebrek aan aanbod, waardoor consumenten niet de mogelijkheid hadden om tot aankoop over te gaan. Inmiddels is er wel meer aanbod beschikbaar, maar gaan woningzoekers alsnog niet tot aankoop over. Dit terwijl de wens van consumenten nog wel bestaat en het ook noodzakelijk is dat de Nederlandse woningvoorraad verder wordt uitgebreid.

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

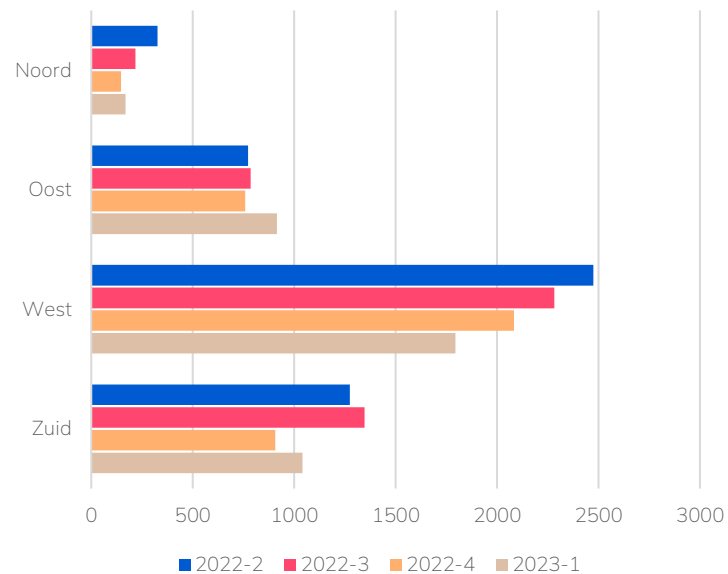
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verkopen nemen het sterkst af in West-Nederland

Aantal verkopen per landsdeel (inclusief verkocht onder voorbehoud)



Bron: NVM / brainbay

Financierbaarheid is de belangrijkste belemmering

NVM-makelaars wijzen de financierbaarheid aan als de belangrijkste oorzaak voor de tegenvallende verkoopcijfers van de nieuwbouw. De gestegen rente heeft veel consumenten afgeschrikt. In de bestaande bouw heeft dit geresulteerd in een stevige prijscorrectie, maar in de nieuwbouw zijn de vraagprijzen minder flexibel door de hoge bouwkosten. Voor veel woningzoekers is de aankoop prijs van een nieuwbouwwoning nu lastig te financieren. Ook het financieren van de dubbele woonlasten tijdens de overbruggingsperiode zorgt voor problemen bij consumenten.

Doordat in de bestaande bouw wel sprake is van een prijsdaling neemt het budget van doorstromers af. Wanneer de verkoop van de huidige woning minder oplevert, heeft de consument een lager budget om te besteden aan de nieuwe woning. Bij een stap binnen de bestaande voorraad middelt dit zich uit doordat de prijsdaling ook bij de te kopen woning heeft plaatsgevonden. Bij nieuwbouw is dit door de stabiele prijzen niet het geval. De financiële stap naar een nieuwbouwwoning wordt hierdoor steeds groter.

Naast de financierbaarheid vormt de lange doorlooptijd van nieuwbouwprojecten ook een steeds groter probleem en dit is een andere oorzaak voor de vraaguitval. Door de verminderde verkoopbaarheid duurt het steeds langer totdat de benodigde verkopen zijn behaald en wordt gestart met de bouw. Terwijl kopers in de bestaande bouw al snel over de sleutel van hun nieuwe woning beschikken, duurt dit in de nieuwbouw al snel 2 jaar en in sommige gevallen zelfs 3 tot 4 jaar.



In de praktijk ontstaan hierdoor verschillende problemen. Kopers betalen een lange periode dubbele woonlasten en voor velen is dit inmiddels niet meer financieerbaar en/of betaalbaar. Ook weten consumenten vaak niet hoe hun leven er tegen de tijd van de oplevering zal uitzien. Voor veel mensen is de stap naar een woning die pas 2 jaar later kan worden betrokken te groot. Hoe verder deze tijd oploopt, hoe groter de stap wordt.

Ook ontstaat veel onzekerheid over de toekomstige verkoopbaarheid van de huidige woning. Met name over wat die tegen die tijd nog waard is. Als alternatief zou de woning direct kunnen worden verkocht, maar ook een huurwoning voor een tijdelijke overbrugging is niet makkelijk te vinden.

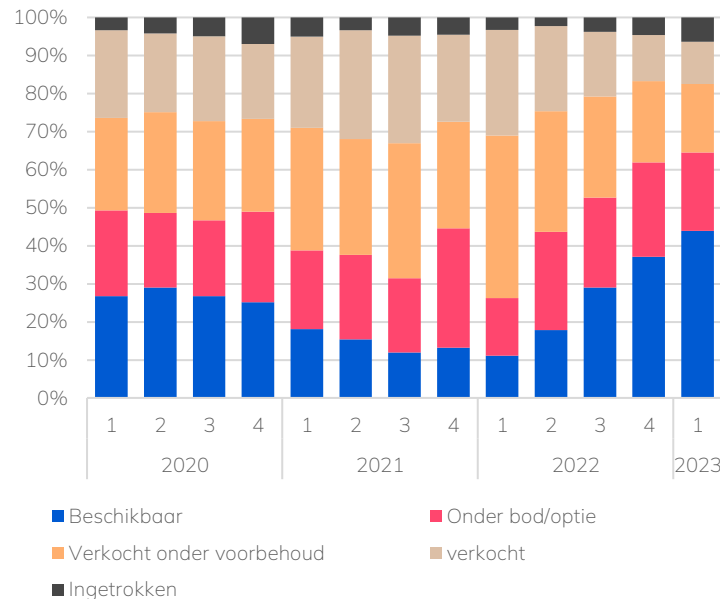
Minder inschrijvingen voor nieuwbouwprojecten

Dat nieuwbouw minder snel wordt verkocht blijkt duidelijk uit de verkoopstatus van de woningen die in het vorige kwartaal te koop zijn gezet. Na 3 maanden is nog 44% van deze woningen beschikbaar. In het 1^e kwartaal van 2022 betrof dit slechts 11% van de woningen die na drie maanden nog te koop stonden.

Van de woningen die 3 maanden geleden te koop zijn gezet is inmiddels 29% (onder voorbehoud) verkocht. Een jaar geleden was dit nog bij 71% van de woningen het geval. Het duurt beduidend langer om een serieuze kandidaat te vinden en de verkoop tot stand te brengen.

Dit blijkt ook uit de enquête die onder de NVM-makelaars is gehouden. Circa driekwart ziet een terugval in de inschrijvingen bij nieuwbouwprojecten die in de verkoop worden genomen. Zowel bij appartementen als woonhuizen is dit het geval. Naast dat het aantal inschrijvingen afneemt, kunnen serieuze kandidaten ook steeds minder vaak overgaan tot aankoop. In deze gevallen is de wil er wel, maar lukt het de kandidaat niet om de financiering rond te krijgen. Een situatie die NVM-makelaars steeds vaker zien voorkomen.

Status van woningen die 3 maanden eerder te koop zijn gezet
In aanbod bij een NVM-makelaar



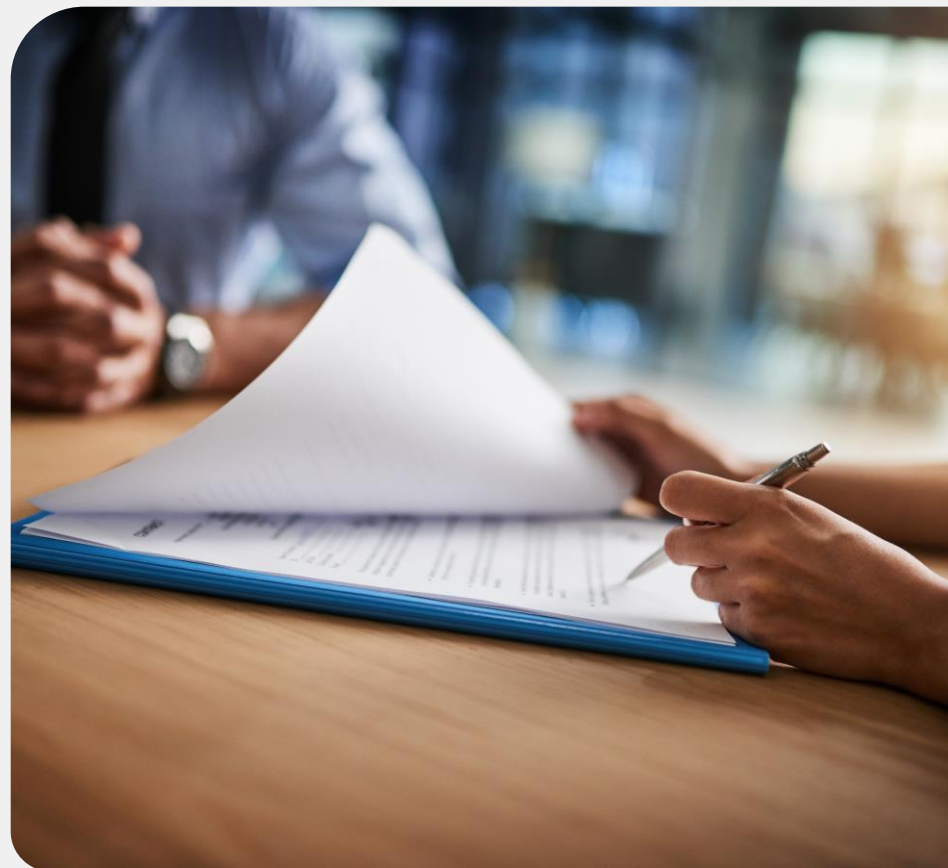
Bron: NVM / brainbay

Koopovereenkomst wordt vaker ontbonden

Zelfs wanneer een koopovereenkomst is getekend leidt dit minder vaak naar een eigendomsoverdracht. Sinds het laatste kwartaal van 2022 is steeds vaker zichtbaar dat een verkoop op basis van de ontbindende voorwaarden geen doorgang vindt. Zowel vanuit de koper als verkoper wordt hiervan gebruik gemaakt.

In het geval van de verkoper zien we dat vaker de voor de afbouwverzekering benodigde grens van 70% verkocht niet wordt gehaald, waardoor niet kan worden gestart met de bouw van het volledige project. In een deel van de gevallen betekent dit dat alleen de verkochte woningen worden gebouwd. Alleen dit is vaak niet mogelijk door een financiële of bouwtechnische samenhang in het project. In die gevallen worden bij het uitstellen van het project ook de reeds getekende koopovereenkomsten ontbonden.

Anderzijds wordt ook vaker door kopers van de opschortende voorwaarden gebruik gemaakt. Bijvoorbeeld wanneer de huidige woning niet (voor het benodigde bedrag) kan worden verkocht of wanneer door een te lange tijd tussen koop en start bouw het hypotheekvoorstel verloopt en rente hierdoor omhoog gaat.





Een nieuwbouwwoning huren als alternatief

NVM-makelaars zien in toenemende mate dat de zoekers van nieuwbouw koopwoningen uitwijken naar de huurmarkt. Deze groep maakt een tijdelijke uitstap naar de huursector, om op een later moment de koopmarkt weer te betreden. Op de huurmarkt overtreft de vraag echter al ruimschoots het aanbod. Nieuwe huurwoningen die beschikbaar komen krijgen veel inschrijvingen en leiden zo tot veel teleurgestelde kandidaten. Meer nieuwbouw is hard nodig in de huursector. In de pijlpijn ontstaan echter problemen doordat minder partijen geïnteresseerd zijn om te investeren in Nederlandse huurwoningen door de aangekondigde wet- en regelgeving.

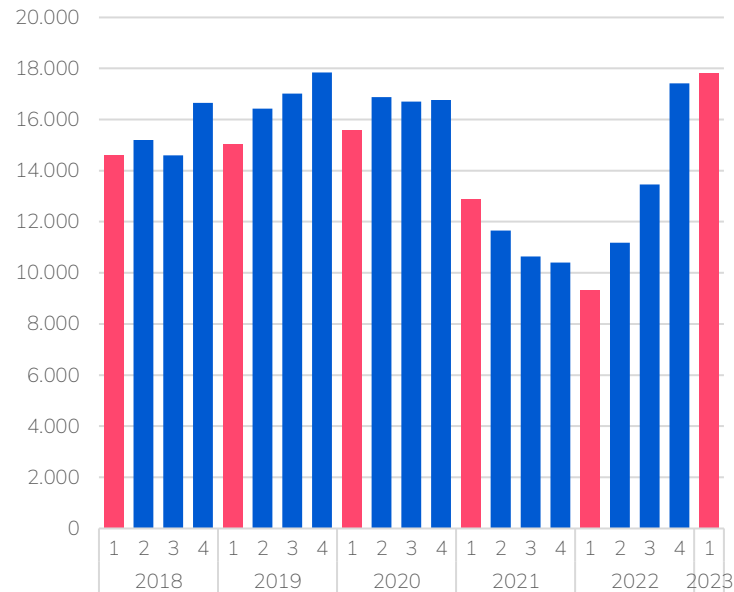
Aantal woningen in aanbod stopt met stijgen

Na drie opeenvolgende kwartalen met forse aanbodtoenames is het aanbod in het 1^e kwartaal van 2023 gestabiliseerd. Aan het einde van het kwartaal staan ruim 17.800 nieuwbouwwoningen te koop bij NVM-makelaars. Dit zijn 400 woningen meer dan drie maanden eerder. Op jaarbasis blijft echter sprake van een forse stijging. Vergeleken met een jaar eerder is het aantal nieuwbouwwoningen in aanbod bijna verdubbeld. Het aanbod bestaat voor 44% uit appartementen en voor 20% uit tussenwoningen. Een vergelijkbaar aandeel als in het 1^e kwartaal van 2022.

De stabilisatie is een opvallende ontwikkeling aangezien het beperkte aantal verkopen en de toegenomen verkooptijd. Dat het aanbod alsnog stabiliseert is een gevolg van het lage aantal nieuwbouwwoningen dat nieuw in de verkoop is genomen en de toename van het aantal projecten waarvan de verkoop is ingetrokken.

Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod

In aanbod bij een NVM-makelaar, inclusief woningen onder optie



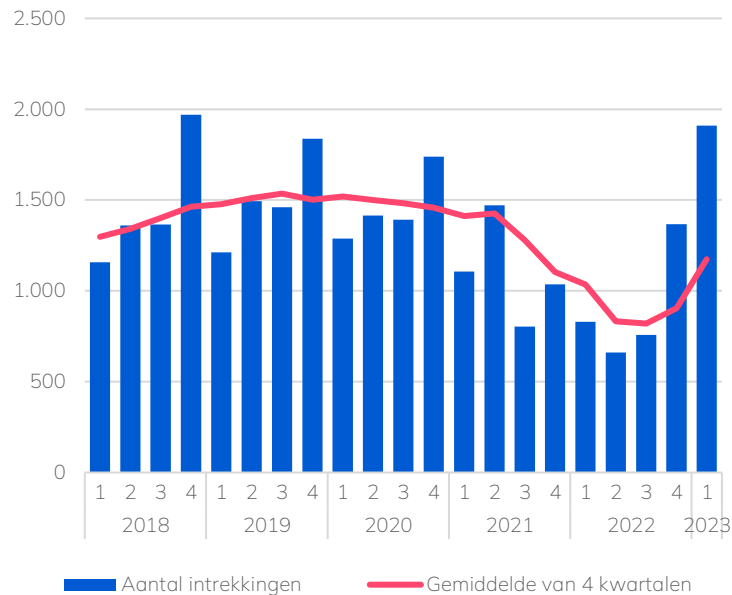
Bron: NVM / brainbay

Meer projecten worden uit de verkoop genomen

Door de verslechterde verkoopbaarheid worden meer projecten uit het aanbod gehaald. Dit vormt een belangrijke oorzaak voor de huidige stabilisatie van het aanbod. In Q1 2023 is de verkoop gestaakt van ruim 1.900 nieuwbouwwoningen.

Aantal ingetrokken nieuwbouwwoningen

Woningen waarbij de verkoop is gestaakt



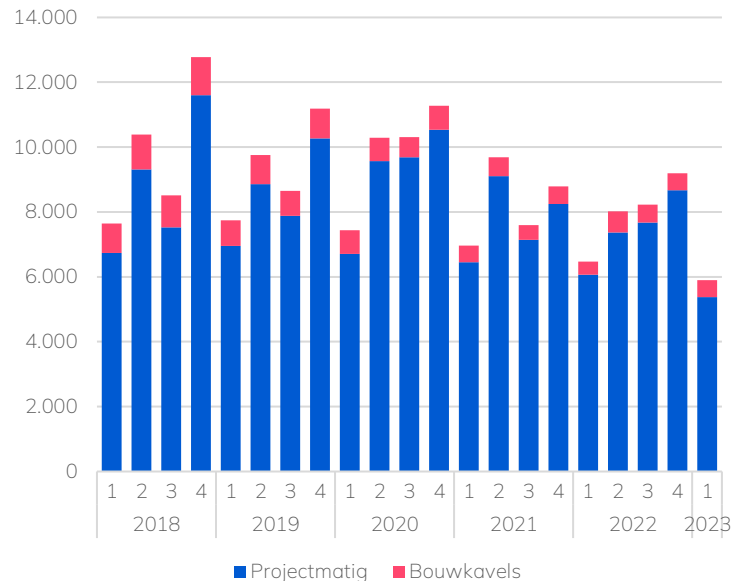
Bron: NVM / brainbay

Minder aanwas van nieuwbouwaanbod

De slechte verkoopbaarheid sorteert inmiddels ook effect op het aantal nieuwbouwwoningen dat te koop wordt gezet. In het 1^e kwartaal van 2023 zijn bijna 5.400 nieuwbouwwoningen en circa 525 bouwkavels door NVM-makelaars in verkoop genomen. Dit is het laagste aantal aanmeldingen sinds de start van deze registratie in 2013. De beperkte aanwas vormt een andere belangrijke oorzaak voor de aanbodstabilisatie.

De beperkte aanwas is een gevolg van nieuwbouwprojecten die vooruit worden geschoven. Projecten waarbij in de huidige omstandigheden weinig vertrouwen is in een succesvolle verkoop worden uitgesteld. Projectontwikkelaars gaan terug naar de tekentafel om tot een beter of veelal betaalbaarder woonproduct te komen. Een van de mogelijkheden die met regelmaat wordt toegepast is het verkleinen van het aantal vierkante meters om tot een lagere koopsom te komen. Het is echter discutabel of deze verkleiningen van de woningen ook op de lange termijn wenselijk zijn.

Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet
Bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Projectuitstel leidt tot toekomstig woningtekort

NVM-makelaars zien het aantal nieuwbouwprojecten dat in de pijplijn zit afnemen. De slechte verkoopbaarheid resulteert in projectuitstel bij ontwikkelaars. De vertraging wordt versterkt door een opeenstapeling van externe factoren. De hoge bouwkosten, langdurige vergunningstrajecten, de stikstofproblematiek en bezwaarprocedures worden door de makelaars aangewezen als redenen voor vertraging. Met name de hoge bouwkosten en langdurige vergunningstrajecten zorgen dat de projecten niet op gang komen.

Vanuit de beperkte aanwas ontstaat een volgend probleem. Door het uitstellen van de projecten ontstaat een achterstand die niet meer kan worden ingelopen. Op het moment dat de vraag weer aantrekt is er niet voldoende bouwcapaciteit beschikbaar om zowel de uitgestelde als reguliere projecten te ontwikkelen. Een situatie die ook het geval was na het stilvallen van de bouwproductie tijdens de kredietcrisis. Het woningtekort dat hier is ontstaan kon in de daaropvolgende jaren niet meer worden ingelopen. Dit vormde een van de belangrijkste oorzaken voor de woningschaarste in de afgelopen jaren. De huidige marktontwikkelingen creëren dezelfde valkuil. Het is daarom van belang om anticyclisch te bouwen.



Dynamiek verdwijnt vooral in hogere prijsklassen

De verslechterde verkoopbaarheid is het sterkst zichtbaar in het hogere prijssegment. Woningzoekers in deze prijsklassen voelen de klappen van de verhoogde rente en de verslechterde verkoopbaarheid van de eigen woning het hardst, waardoor ze een pas op de plaatst maken. Bij deze doelgroep is een verhuizing meestal niet noodzakelijk, maar komt dit voort uit de wens om een stap te maken in de woonkwaliteit. De groep heeft daardoor de mogelijkheid om een verhuizing vooruit te schuiven.

In de verkoopcijfers is het verschil duidelijk zichtbaar. Vergeleken met het voorgaande kwartaal is het aantal verkopen van woningen van 500.000 euro of hoger afgenomen, terwijl in de lagere prijsklassen juist een toename is geregistreerd.

De situatie wordt door de NVM-makelaars onderschreven. De verkoop van betaalbare nieuwbouwwoningen verloopt ook stroever, maar deze worden nog wel verkocht. Terwijl de dynamiek in de hogere prijssegmenten stukt.

Aantal verkopen naar prijsklasse
Woningen verkocht door een NVM-makelaar



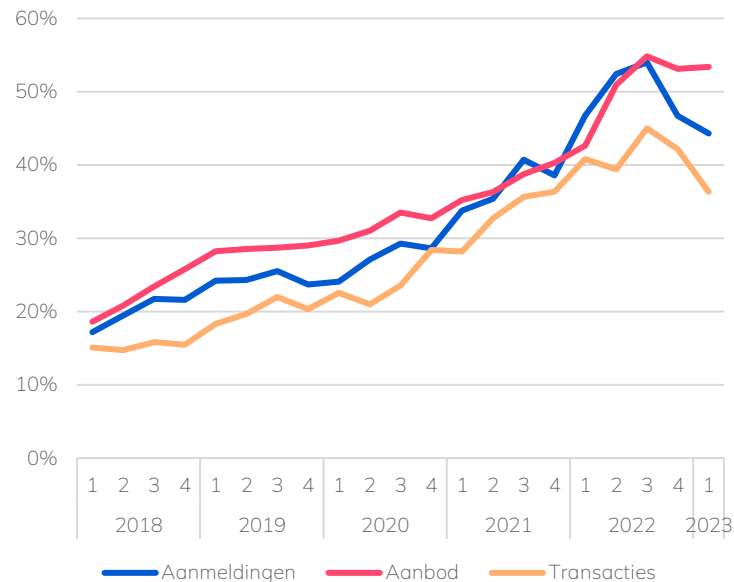
Bron: NVM / brainbay

Verkoop van duurdere woningen uitgesteld

In het aanbod dat nieuw op de markt komt is al een reactie zichtbaar van de slechte verkoopbaarheid van woningen in het hogere segment. Projectuittstel vindt met name plaats bij woningen in de hogere prijsklassen, terwijl woningen met een lagere vraagprijs nog wel in de verkoop worden genomen.

Dit is duidelijk zichtbaar in het aandeel woningen met een vraagprijs van 500.000 euro of hoger. Dit aandeel heeft in de afgelopen jaren sterk in de lift gezeten, maar kent sinds de afgelopen twee kwartalen een kantelpunt. Momenteel valt 44% van de woningen die te koop werd gezet in deze prijsklasse, een half jaar geleden was dit nog 55%. Het aandeel volgt hiermee dezelfde tendens als de verkopen.

Aandeel van de woningen met een vraagprijs hoger dan € 500.000
Woningen verkocht door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Gemiddelde verkoopprijs neemt af

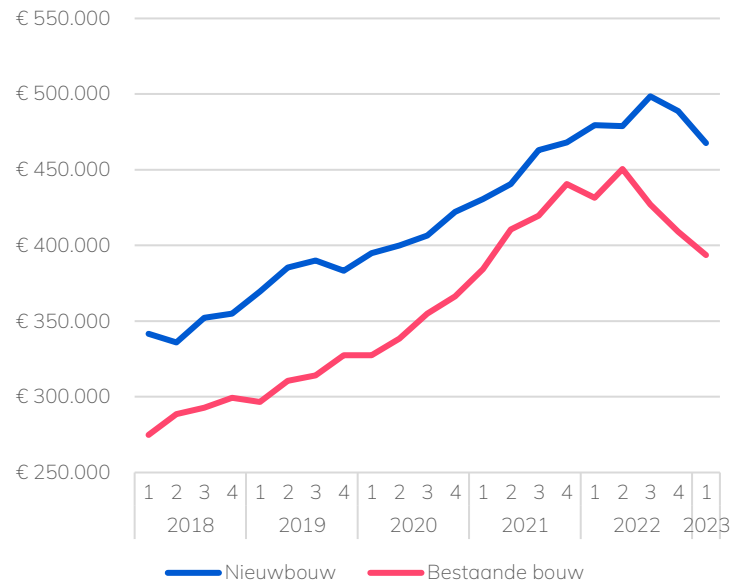
Na de daling van de prijzen in de bestaande bouw is ook in de nieuwbouw een prijscorrectie zichtbaar. In het afgelopen kwartaal betaalden kopers gemiddeld 468.000 euro voor hun woning. Dit is gemiddeld 30.000 minder dan tijdens de piek in het 3^e kwartaal van 2022.

Een belangrijke aanleiding hiervoor is de veranderende dynamiek binnen de prijssegmenten. Doordat minder duurdere woningen worden verkocht, valt het gemiddelde lager uit. De prijscorrectie betekent dus niet direct dat voor dezelfde woning minder wordt betaald, zoals bij de bestaande bouw het geval is.

Een prijscorrectie in de nieuwbouw lijkt echter onvermijdelijk. Om de verkoopbaarheid te verbeteren zullen de prijzen weer meer moeten gaan aansluiten op de bestaande bouw. NVM-makelaars zien sporadisch al dat projecten voor een lagere vraagprijs in verkoop worden genomen dan oorspronkelijk was beoogd. Uit de praktijk blijkt dat dit een zeer gunstig effect heeft op de verkoopbaarheid. Ook toont het aantal nieuwbouwwoningen waarbij gedurende het verkoopproces de prijs naar beneden wordt bijgesteld een toename, maar dit aantal is nog steeds van zeer beperkte mate.

Mediane transactieprijs

Woningen verkocht door een NVM-makelaar



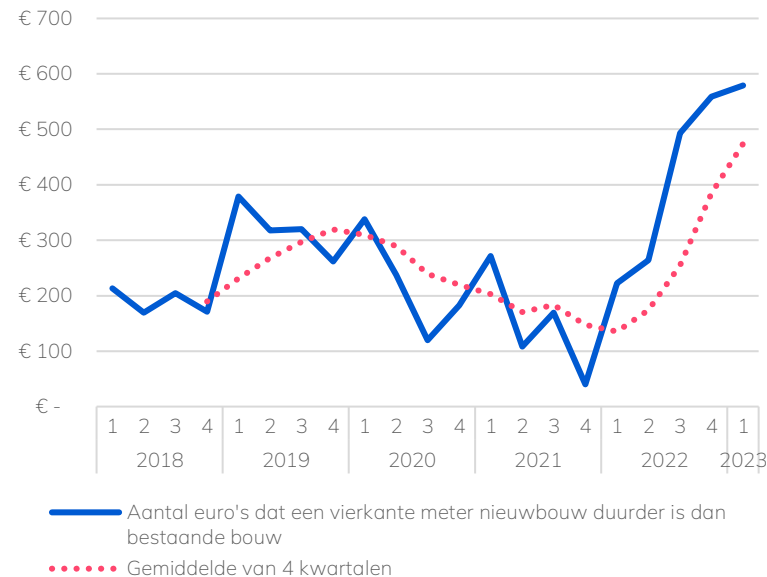
Bron: NVM / brainbay

Nieuwbouw blijft relatief duur

Ondanks de prijscorrectie blijven nieuwe woningen relatief duur ten opzichte van de bestaande bouw. Kopers van een nieuwe woningen betalen gemiddeld genomen 74.000 euro meer voor de aankoop dan kopers in de bestaande bouw. Door de sterke prijsdaling die in de bestaande bouw heeft plaatsgevonden is dit prijsverschil in de afgelopen kwartalen fors opgelopen.

Ondanks de hogere aankoopprijs zijn de maandlasten van een nieuwe woning niet persé hoger dan bij een bestaande woning. Door de betere energetische eigenschappen van een nieuwe woningen liggen de stookkosten over het algemeen aanzienlijk lager. Daarnaast is over het algemeen sprake van lagere onderhoudskosten dan bij een oudere woning. Voor veel kopers vormt dit een belangrijke motivatie om ondanks de hogere aankoopssom toch een nieuwbouwwoning te kopen.

Verskil in mediane verkoopprijs per vierkante meter
Tussen nieuwbouw en bestaande bouw



Bron: NVM / brainbay

Knelpunten voor de verkoopdynamiek

Concluderend heeft de consument nog wel interesse in een nieuwbouwwoningen. Dit blijkt ook uit het feit dat nog steeds wordt ingeschreven op projecten. Alleen consumenten haken vaker af gedurende het proces van aankoop. Makelaars wijzen vier knelpunten aan waardoor de consument uiteindelijk niet meer kiest voor een nieuwbouwwoning, namelijk:

- De onzekerheid over wanneer de eigen woning moet worden verkocht
- De hoge financieringskosten (dubbele woonlasten)
- De lange wachttijd tussen aankoop en oplevering
- De hoge prijs ten opzichte van de bestaande bouw

Wanneer de zorgen bij consumenten worden weggenomen zullen wel weer meer woningzoekers gaan kiezen voor een nieuwbouwwoning. Daarom moet er nu, ook bij tegenvallende verkopen, toch worden bijgebouwd. Een doorbouwgarantie kan daarin helpen. Eerder starten met bouwen, bijvoorbeeld bij 50% voorverkoop, leidt tot meer zekerheid voor de consument.



NVM in coproductie
met brainbay

(030) 608 51 85
info@nvm.nl

