



Analyse woningmarkt

1e kwartaal 2023



An aerial photograph of a residential neighborhood, showing several brick houses with various roof types (orange tiles, grey tiles, solar panels). The houses are surrounded by green lawns, trees, and paved streets. A white semi-transparent box is overlaid on the right side of the image, containing the table of contents.

Inhoud

Woningmarkt in vogelvlucht

Bestaande bouw

De kanteling van de woningmarkt

Nieuwbouw

Bijlagen

Woningmarkt in vogelvlucht

De woningmarkt liet vorig jaar een kanteling zien. Van een zeer krappe markt, met weinig aanbod, veel vraag en hoge prijsstijgingen is de markt omgeslagen naar een situatie met meer aanbod en prijsdalingen. De gekte verdween, het aantal overbiedingen liep sterk terug en door de hoge rente nam de betaalbaarheid af.

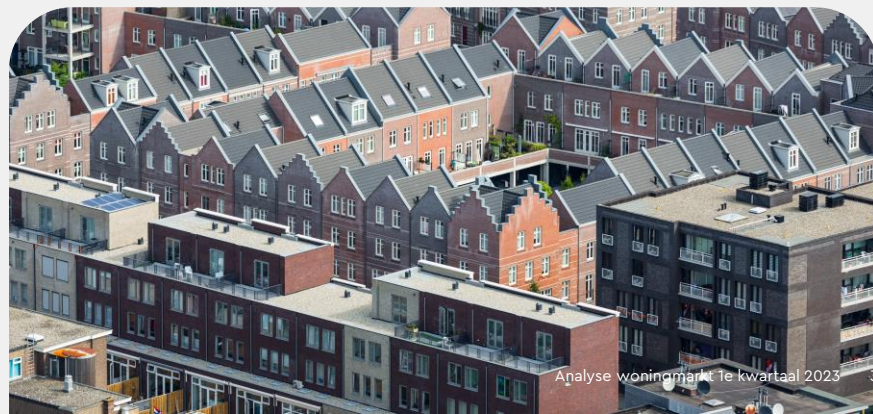
Dit kwartaal zet de prijsdaling door. Het aantal woningverkopten ligt op een laag niveau, voornamelijk in de hogere prijsklassen. Consumenten nemen door de onzekere marktsituatie een afwachtende houding aan, waarbij eerst de oude woning verkocht moet worden voordat er een nieuwe woning wordt gekocht. Er lijkt niet zo zeer sprake van vraaguitval, maar van vraaguitstel. Verkooptijden lopen hierdoor verder op.

Dit kwartaal zien we voor het eerst ook het aantal te koop gezette woningen dalen, waardoor er iets minder woningaanbod beschikbaar is. Positief is wel dat bij deze woningen een daling van de vraagprijs te zien is. Dat duidt erop dat verkopers beter anticiperen op de nieuwste marktontwikkelingen en hun woning met een reële vraagprijs op de markt brengen.

In de nieuwbouw staat de verkoopbaarheid zwaar onder druk. Het aantal verkopen blijft laag, met name in de hogere prijsklassen. Doordat er projecten uit de verkoop worden gehaald of de verkoop wordt uitgesteld blijft het nieuwbouwaanbod alsnog stabiel. De financierbaarheid en lange doorlooptijd van nieuwbouw zijn de grootste belemmeringen waardoor consumenten niet tot aankoop over gaan.

De huidige marktsituatie biedt ook kansen. Voor starters, die meer kansen gaan krijgen door uitval van beleggers en de flinke prijsdalingen. Maar ook voor doorstromers die naar een duurdere woning willen verhuizen, omdat deze harder in prijs dalen dan de huidige woning. Voor de komende maanden horen we positieve geluiden opgaan. Makelaars zien een toename van het aantal serieuze kijkers en aantal biedingen. De consument went aan de nieuwe werkelijkheid en er ontstaat weer meer dynamiek.

Onderdeel van deze nieuwe werkelijkheid is dat doorstromers eerst verkopen en dan pas gaan kopen. De NVM-no risk clause, waarbij de verkoop van de eigen woning als ontbindende voorwaarde wordt opgenomen, biedt hierin mogelijkheden. Door deze nieuwe volgorde van kopen en verkopen verandert de verhuisketen. Starters gaan de motor vormen en worden dit jaar de aanduwers van de woningmarkt.



Bestaande bouw



Aantal woningverkopen licht gedaald

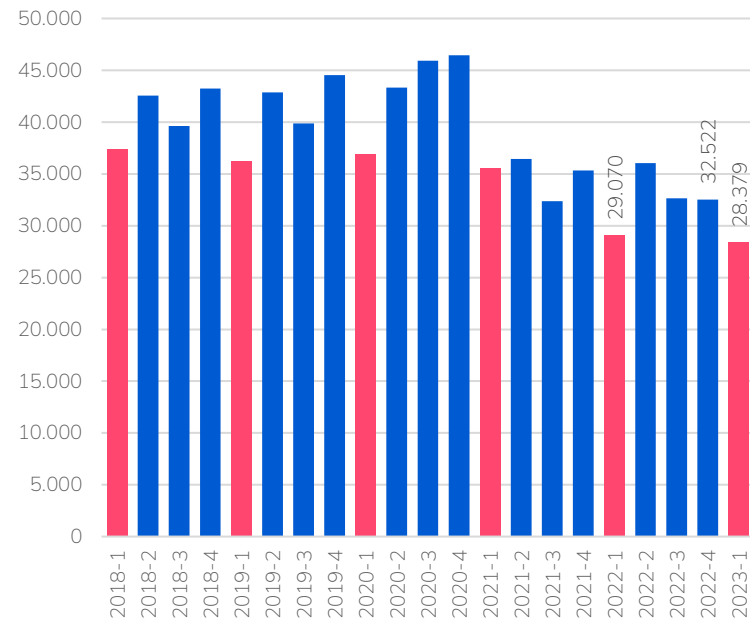
Het aantal woningverkopen in Nederland is licht afgenomen in het 1^e kwartaal van 2023, naar het laagste niveau in de afgelopen 9 jaar. In totaal zijn door NVM-makelaars ruim 28 duizend woningen verkocht, een daling van 2,4% ten opzichte van een jaar geleden. De laatste keer dat zo weinig woningen werden verkocht was in het 1^e kwartaal van 2014.

Vergeleken met een kwartaal eerder bedraagt de daling bijna 13%. In een 1^e kwartaal worden bijna altijd minder woningen verkocht dan in een 4^e kwartaal: de gemiddelde daling in een 1^e kwartaal over de afgelopen 5 jaar is 19%. De huidige daling is dus niet perse heel groot (-13%), maar past in een dalende trend die al 2 jaar duurt.

Op jaarbasis zijn bijna 130 duizend woningen verkocht. Dit aantal is al meer dan een jaar stabiel, maar is wel flink lager dan de 160 tot 180 duizend woningen die in de periode vanaf 2017 op jaarbasis werden verkocht. Wat verder opvalt dit kwartaal is dat er flink minder vrijstaande woningen zijn verkocht, 8,2% minder dan vorig jaar. Ook de verkoop van appartementen blijft met -4,2% wat achter. De verkoop van tussenwoningen en tweekappers blijft stabiel.

Aantal verkochte bestaande koopwoningen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM/brainbay

Verkoopdaling niet regionaal geclusterd

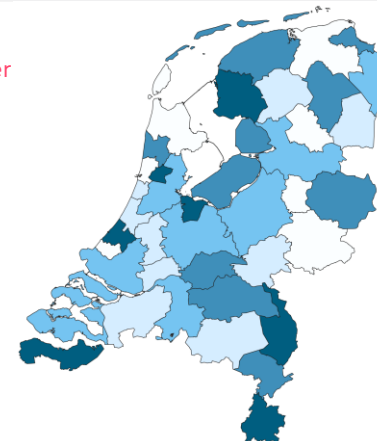
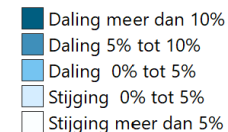
Er lijken een aantal redenen ten grondslag te liggen aan het feit dat het aantal woningverkopten terugloopt. De onzekerheid over wat de woningmarkt gaat doen is groot. De prijsdaling leidt tot veel onrust en een afwachtende houding, waardoor consumenten hun zoekvraag uitstellen. Er lijkt sprake van enige vraaguitstel: er is wel een grote vraag naar woningen, maar de omstandigheden zijn op dit moment ongunstig wat leidt tot uitstelgedrag.

Daarbij merken makelaars dat de laatste ontwikkelingen omtrent het faillissement van Silicon Valley Bank en de overname van CreditSuisse door UBS en de aanhoudende geopolitieke onrust in de wereld voor onzekerheid zorgen. Het wakkert de angst voor een recessie aan.

De betaalbaarheid is daarbij ook in het geding, ondanks de dalende prijzen. Door de hard gestegen hypotheekrente komen veel rekensommetjes, met verouderde rentes en opbrengsten in gedachten, niet meer rond.

Ook zien we dat, net als vorig kwartaal, er steeds meer consumenten zijn die eerst de oude woning willen verkopen, alvorens een nieuwe woning te kopen. Door deze snel omgekeerde volgorde van aan- en verkoop zitten veel woningkopers op elkaar te wachten. Het verkopen van de woning duurt tegenwoordig ook een stuk langer.

Ontwikkeling aantal transacties t.o.v. jaar eerder



Het regionale beeld van de woningverkopten laat dit kwartaal uitschieters zien in de regio's Zeeuws-Vlaanderen en Noord-Limburg, waar de daling op jaarbasis meer dan 20% is.

Toch is in 16 van de 40 regio's sprake van een (lichte) stijging van het aantal verkopen. In de regio's IJmond, Delft en Westland en Zuidwest-Overijssel zelfs met 15 tot 20%. Makelaars constateren dat kopers gewend raken aan de hogere rente. De vaste lasten stabiliseren en de salarissen stijgen, waardoor kopers weer vaker durven in durven te stappen.

Prijzdaling zet door

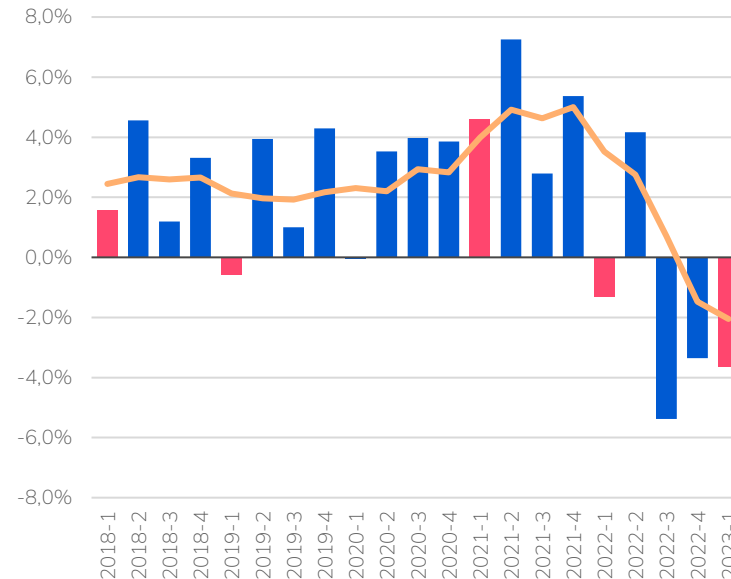
De prijsdaling die vorig jaar is ingezet zet ook dit kwartaal verder door. De mediane verkoopprijs van de in het 1^e kwartaal verkochte woningen bedraagt 394 duizend euro. Dit is een daling van 3,6% op kwartaalbasis. Een vergelijkbare daling als in vorig kwartaal. Op jaarbasis is sprake van een daling van 8,2%, iets meer dan de 6% van vorig kwartaal. De prijs van vrijstaande woningen daalt op kwartaalbasis met 4,6% het hardst, die van tussenwoningen met 2,7% het minst.

In Delfzijl en omgeving daalde de gemiddelde verkoopprijs dit kwartaal het hardst, met meer dan 10%. Ook in Oost-Groningen, Noord-Drenthe en in de agglomeratie Den Haag dalen de prijzen hard, met meer dan 7%. Er zijn twee regio's waar de prijzen iets hoger liggen dan in het 4e kwartaal van 2022, namelijk Zuidoost-Friesland en Zuidoost-Noord-Brabant.

De belangrijkste oorzaken van de prijsdaling lijken de hogere hypotheekrente en de toegenomen onzekerheid in de markt. De gestegen rente zorgt ervoor dat de betaalbaarheid verder onder druk komt te staan. De daling van de woningprijzen kan nog niet tegen de stijging van de hypotheekrente op. De toegenomen onzekerheid zorgt er mede voor dat verkopers wachten met de aanschaf van een nieuwe woning, en eerst de huidige woning te koop zetten.

Transactieprijsontwikkeling kwartaal op kwartaal (NVM)

Gemiddelde prijsverandering over de laatste 4 kwartalen in de oranje lijn



Bron: NVM / brainbay

Sterkste daling transacties in hogere prijsklassen

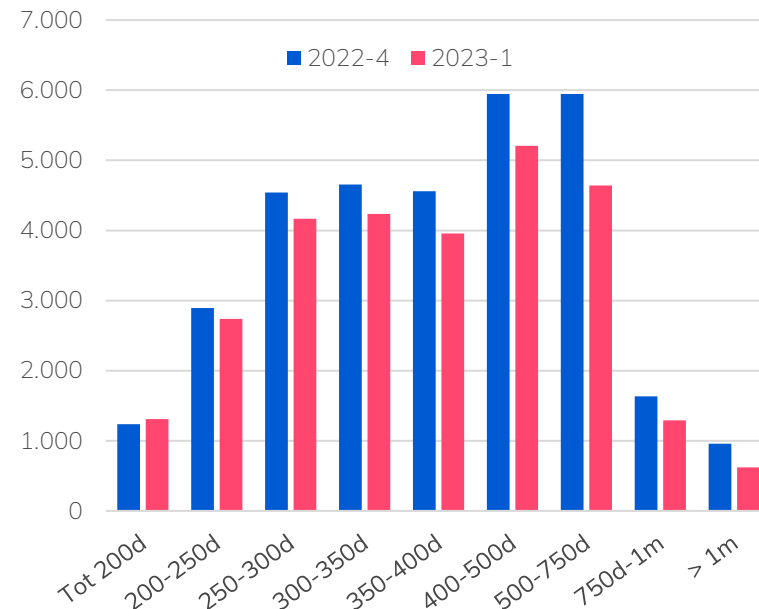
Wat bijdraagt aan de prijsdaling dit kwartaal is het feit dat er een verschuiving optreedt in de verhouding van transacties naar prijsklasse: een groter aandeel verkopen in de goedkopere prijsklassen en een kleiner aandeel verkopen in de hogere prijsklassen.

Zo werden in de prijsklasse tot 200 duizend euro 6% méér woningen verkocht, maar in de prijsklasse van een half miljoen tot een miljoen euro ruim 20% minder woningen. In de prijsklasse boven de miljoen euro zijn zelfs 35% minder verkopen genoteerd.

Het laat zien dat de vraag naar goedkopere woningen nog steeds gerealiseerd kan worden. In dit segment zijn veel starters actief, hun aandeel is in de afgelopen kwartalen gestegen naar zo'n 44% van alle transacties in het 1^e kwartaal van 2023. Ze nemen de plaats in van (kleine) beleggers die actief waren in dit segment. De hogere prijsklassen zijn meer het domein van de doorstromers. Hun aandeel neemt dan ook af tot net 50% van alle transacties.

Aantal verkochte woningen naar prijsklasse

Prijsklassen in duizenden euro's



Bron: NVM / brainbay

Verkooptijden lopen snel op

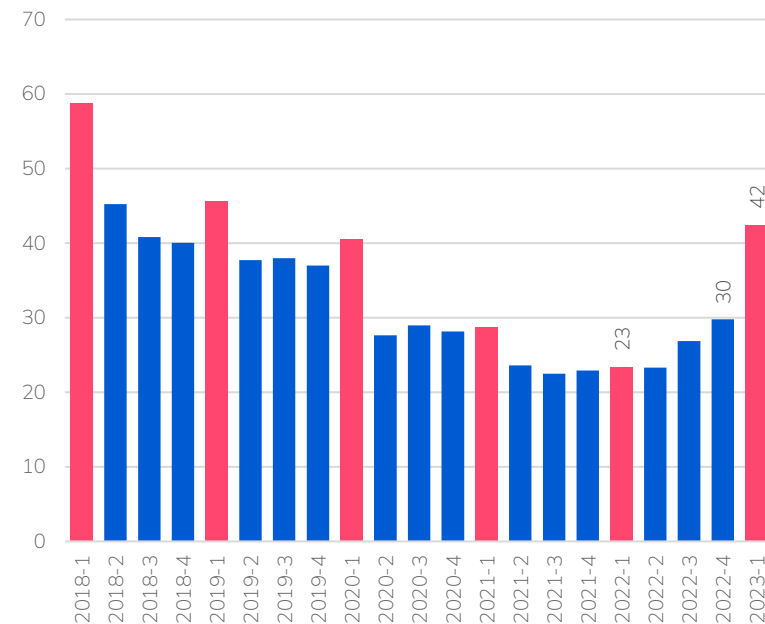
Het verkoopproces van de woning duurt steeds langer. Waar vorig jaar nog in recordsnelheden van 3 weken een woning werd verkocht, duurt dat nu gemiddeld bijna 3 weken langer. Een gemiddelde koopwoning in Nederland wordt nu in 42 dagen verkocht. De verkooptijd van vrijstaande woningen is in een jaar tijd meer dan verdubbeld van 30 naar 63 dagen.

De verkoop van tussenwoningen en appartementen duurt gemiddeld 38 dagen, die van een hoekwoning een dag langer. Regionaal gaat in delen van Groningen en in Noord-Overijssel de verkoop het snelst (31-34 dagen), in de Zaanstreek en Zeeuws-Vlaanderen duurt de verkoop nu twee keer zo lang.

Er zijn een aantal redenen te noemen voor de gestegen verkooptijden van woningen. Het lagere consumentenvertrouwen zorgt ervoor dat kopers afwachten. Zo zijn er minder bezichtigingen en minder biedingen. Ook kan het biedproces langer duren, omdat er weer meer ruimte is voor kopers om te onderhandelen over de koopsom. Daarnaast werden op het toppunt van de markt veel woningen verkocht zonder voorbehouden, zoals het voorbehoud van een technische keuring of een financieringsvoorbehoud. Nu dat weer vaker voorkomt, duurt het ook langer tot een koopovereenkomst wordt gesloten.

Toch wordt nog steeds driekwart van de woningen binnen een kwartaal verkocht, en 94% van de woningen binnen een half jaar. Het komt nog steeds slechts zelden voor dat de verkooptijd van een woning meer dan een jaar duurt.

Verkooptijden verkochte woningen in dagen



Bron: NVM / brainbay

Sinds 4 jaar weer minder betaald dan gevraagd

Een andere belangrijke oorzaak voor de prijsdaling is het eindigen van het overbieden. De hoge mate waarin in de afgelopen jaren werd overboden was een belangrijke reden voor de sterke prijsstijging. Dit is er nu van af. Voor het eerst in 4 jaar wordt gemiddeld weer iets minder betaald dan de vraagprijs.

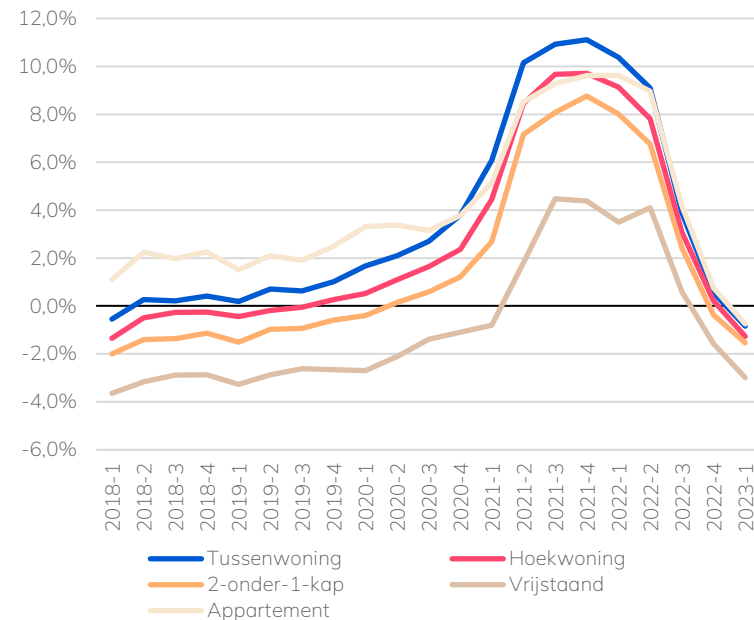
Het gemiddelde vraag-verkooprijsverschil komt dit kwartaal uit op 1,3%, de gevraagde prijs ligt dus iets boven de betaalde prijs. Het vraag-verkooprijsverschil is met 3% het grootst bij vrijstaande woningen, en met 0,7% het kleinst bij appartementen.

De afkoelende markt laat weer meer ruimte aan kopers en hun makelaars om te onderhandelen over de koopprijs van een woning. Omdat er minder concurrentie is van andere bidders ontstaat die ruimte er ook. Dit gecombineerd met het feit dat een koper door het gestegen woningaanbod ook meer te kiezen heeft en door de verslechterde betaalbaarheid soms ook minder budget heeft.

Het is terug te zien in de het aandeel woningen dat boven de vraagprijs wordt verkocht. Dat aandeel was de afgelopen periode al aan het dalen en daalt nu verder. Minder dan 1 op de 3 woningen werd in het 1^e kwartaal van 2023 nog verkocht met een transactieprijs die boven de vraagprijs lag. Dat was een jaar geleden nog 81%. De woningprijzen komen hierdoor weer meer in evenwicht.

Vershil laatste vraagprijs versus verkoopprijs

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Berichten uit de markt

Makelaars beoordelen de situatie op de woningmarkt op dit moment met een 6,2. Hiermee is het cijfer hoger dan de afgelopen 2,5 jaar en vergelijkbaar met de tijd vóór de coronapandemie. Bovendien is er optimisme over de komende maanden. Door het hogere aanbod en de dalende prijzen zijn de kansen voor het vinden van een woning op dit moment relatief goed. Er is ruimte en tijd voor onderhandeling en overbieden is niet altijd een vereiste meer.

Daarnaast hebben starters meer kansen door het wegvallen van beleggers. Makelaars geven wel aan dat de vraag nog altijd hoger is dan het aanbod. De krapte blijft hoog en door het uitblijven van (betaalbare) nieuwbouwwoningen blijft de bestaande bouw onverminderd populair. De verkoopkans is op dit moment dan ook nog steeds erg hoog.

Makelaars zijn minder positief over de (voorgenomen) maatregelen van de overheid op de woningmarkt. Een onduidelijke visie zorgt voor onzekerheid bij partijen in de markt. De plannen voor de regulering van de huurmarkt en de regelgeving rondom de nieuwbouw zullen volgens makelaars leiden tot minder investeringen in de huurwoningmarkt en vertraging of stilstand van nieuwbouwprojecten.

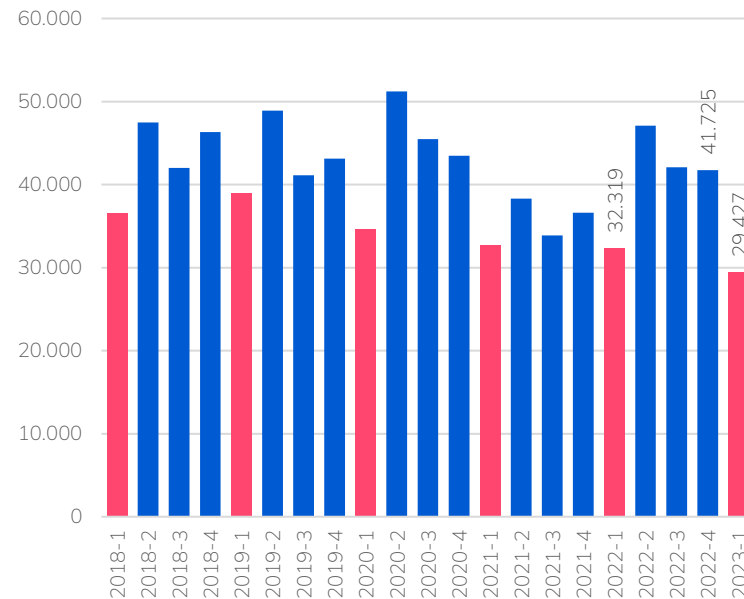


Minder woningen te koop gezet

Er zijn in het afgelopen kwartaal flink minder woningen te koop gezet. Het aantal aanmeldingen bedraagt bijna 29.500, een daling van 8,9% ten opzichte van een jaar eerder. Zeker het aantal te koop gezette tussenwoningen (-14,4%) en hoekwoningen (-10,8%) blijft flink achter. Voor appartementen valt de daling met 6,2% nog mee.

Het is maar liefst 10 jaar geleden dat er zo weinig woningen in een kwartaal op de markt zijn gekomen. Dat aantal is in een eerste kwartaal bijna altijd lager dan in de rest van het jaar, maar de aantallen blijven nu wel erg achter. De prijsdalingen en de onzekerheid zorgen er voor dat veel potentiële woningverkopers een afwachtende houding aannemen. Dat terwijl voor een doorstromer naar een duurdere woning een prijsdaling ook een kans is, aangezien de toekomstige woning relatief meer in prijs daalt dan de huidige goedkopere woning.

Ontwikkeling aantal woningen nieuw in aanbod (NVM)



Bron: NVM / brainbay

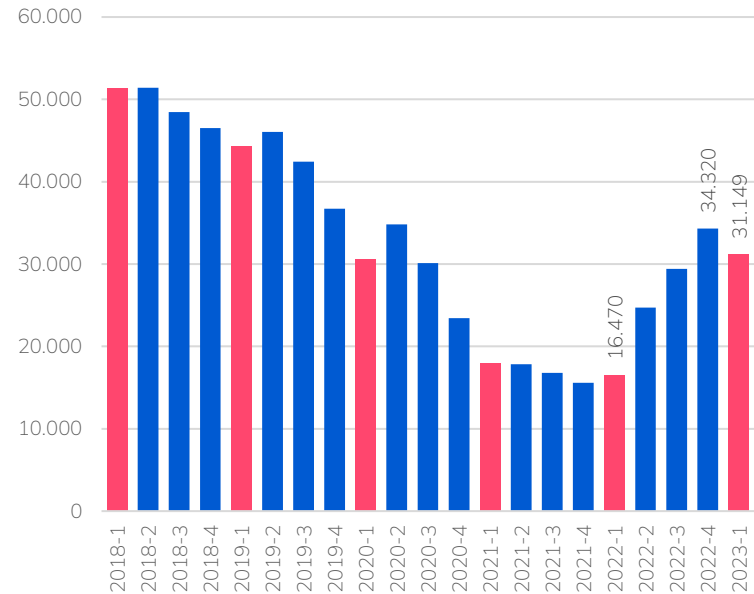
Woningaanbod licht gedaald

Het aantal te koop staande woningen laat dit kwartaal een lichte daling zien. In totaal staan er bij NVM-makelaars in het 1^e kwartaal van 2023 ruim 31 duizend woningen te koop. En hoewel dat ruim 9% minder is dan in het 4^e kwartaal van 2022, is er op jaarbasis bijna sprake van een verdubbeling. Het aanbod aan tweekap- en vrijstaande woningen is het minst hard gedaald, terwijl het aanbod aan tussenwoningen juist flink achterblijft.

Het aantal woningen in aanbod laat in een 1^e kwartaal vaker een sterke daling zien, gevolgd door een kleine inhaalslag in het 2^e kwartaal. De verwachting is dat dat ook komend kwartaal het geval zal zijn.

Het aantal te koop staande woningen is afgelopen kwartaal het hardst gedaald in Zuidoost-Friesland, maar ook in Utrecht en in de regio's in en rond Amsterdam ligt het woningaanbod op een flink lager niveau. Daar staan een aantal regio's tegenover waar het aanbod gestegen is, met Delfzijl en omgeving dit kwartaal als uitschieter.

Ontwikkeling aantal te koop staande woningen
Woningen in aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Vraagprijzen gaan nu ook dalen

De prijzen van verkochte woningen zien we al wat langer dalen, maar we zien nu ook de vraagprijzen van het woningaanbod reageren. Daar moet wel een tweedeling gemaakt worden in het totale te koop staande woningaanbod (31 duizend woningen) en de afgelopen kwartaal te koop gezette woningen (29 duizend woningen).

Voor het totale aanbod geldt dat in vergelijking met vorig jaar de vraagprijzen nog 6% hoger liggen, en nu vrijwel even hoog als vorig kwartaal. Voor de gemiddelde te koop staande woning in Nederland wordt nu 506 duizend euro gevraagd. Er staan naar verhouding meer (dure) vrijstaande woningen te koop en minder tussenwoningen en appartementen, wat de totale vraagprijzontwikkeling nog wat omhoog drukt.

Voor de in het afgelopen kwartaal te koop gezette woningen zien we de vraagprijzen al wel dalen. Daarvan ligt de vraagprijs met 419 duizend euro 4,4% lager dan vorig kwartaal. Woningverkopers die hun woning al langere tijd in de verkoop hebben staan kunnen of willen hun vraagprijs nog niet verlagen, terwijl verkopers die recent hun woning te koop hebben gezet al veel beter anticiperen op de nieuwste marktontwikkelingen en hun woning met een reële vraagprijs op de markt brengen.

Vergelijking aanbod en aanmeldingen

	Aantal	Vraagprijs	Prijzontwikkeling jaarbasis	Prijzontwikkeling kwartaalbasis
Totale woningaanbod	31.100	506.000	6,0 %	0,0 %
Afgelopen kwartaal te koop gezet	29.500	419.000	2,0 %	- 4,4 %

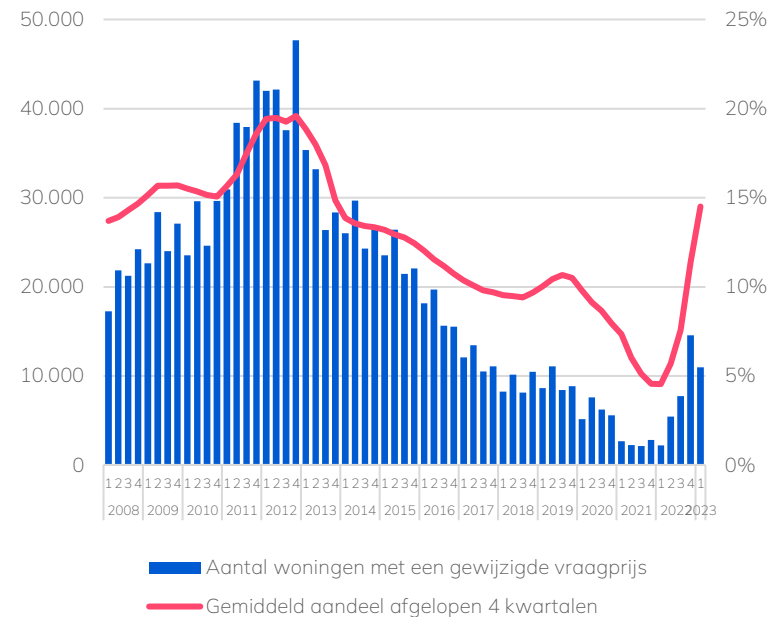
Bron: NVM / brainbay

Meer woningen in prijs verlaagd

Dat de vraagprijzen dalen is ook terug te zien in het aantal vraagprijswijzigingen dat wordt doorgevoerd. Dat is de afgelopen periode flink gestegen. Bij 15% van de beschikbare woningen is een vraagprijswijziging doorgevoerd. Het gaat om een gemiddeld bedrag van ruim 25 duizend euro.

Het is belangrijk om in een dalende markt op tijd een vraagprijsverlaging door te voeren. Zeker als een woning al wat langer te koop staat. Het kan er toe leiden dat een woning bij een nieuwe groep potentiële woningkopers in het vizier komt. En wanneer de vraagprijs van een woning niet meebeweegt met de prijsontwikkeling in de totale markt, dan prijst de woning zichzelf uiteindelijk uit de markt.

Woningen met een gewijzigde vraagprijs
Woningen in aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

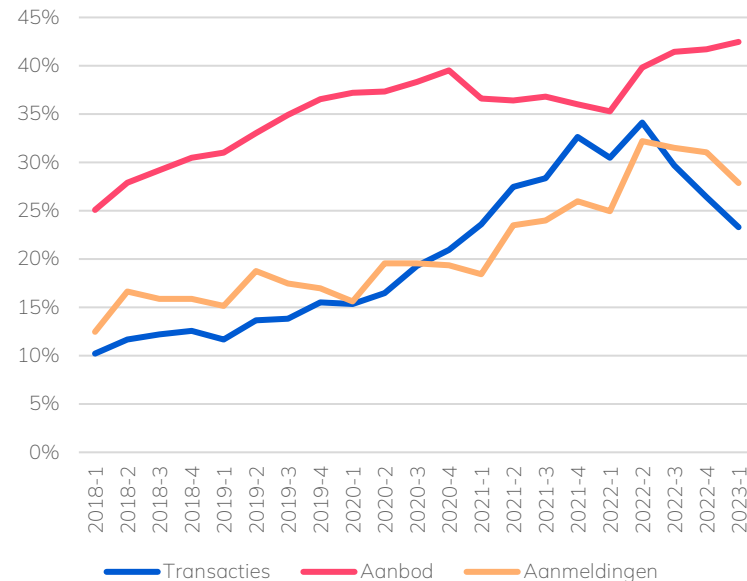
Hogere prijssegment blijft in aanbod staan

We signaleren dat het aandeel van de transacties boven de 5 ton daalt. Medio 2022 was 1 op de 3 verkopen een transactie van boven de 5 ton. Inmiddels is dit aandeel gedaald naar 23% van alle transacties.

Deze woningen blijven hangen in het aanbod. Het aandeel woningen dat te koop staat met een vraagprijs boven de 5 ton stijgt gestaag door, naar een percentage van 42% in het 1^e kwartaal van 2023.

In de woningen die te koop worden aangeboden (de aanmeldingen) is al wel een reactie zichtbaar van de verminderde verkoopbaarheid. Dit aandeel loopt dan ook terug, naar een percentage van 28%.

Aandeel van de woningen met een prijs hoger dan € 500.000



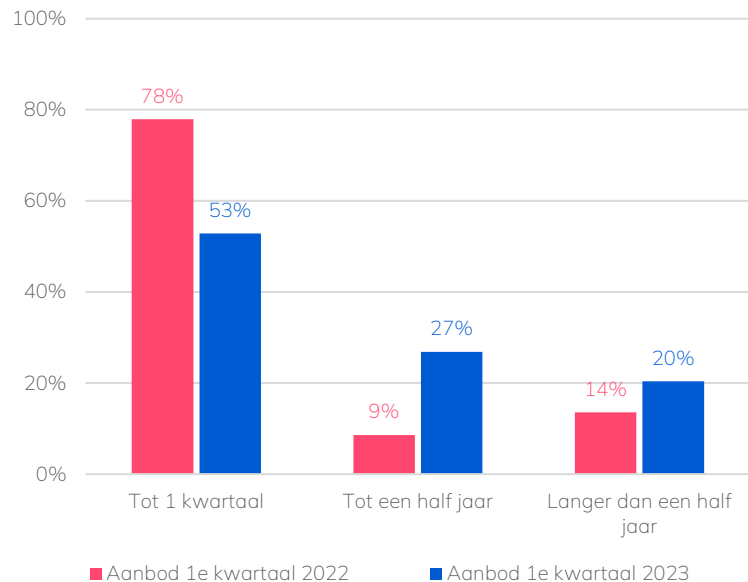
Bron: NVM / brainbay

Woningen blijven langer in aanbod staan

Eerder hebben we laten zien dat het steeds langer duurt om een woning te verkopen. Datzelfde zien we ook terug in de looptijd van het aanbod: woningen blijven langer te koop staan.

Vorig jaar stond nog 78% van alle woningen korter dan 1 kwartaal te koop, dat aandeel is gedaald naar 53%. Het aandeel woningen dat 1 tot 2 kwartalen in aanbod staat is gestegen van 9% naar 27%. En waar vorig jaar nog 1 op de 7 woningen langer dan een jaar te koop stond, is dat nu gestegen naar 1 op de 5 woningen.

Aanbod onderverdeeld naar looptijdklassen
Woningen in aanbod bij een NVM-makelaar



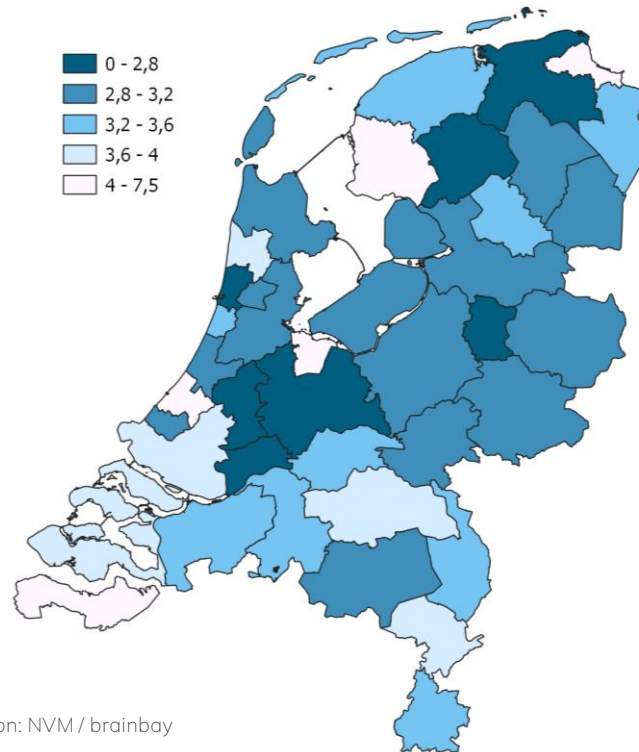
Bron: NVM / brainbay

Nog steeds sprake van krappe woningmarkt

De woningmarkt in Nederland is nog steeds krap te noemen. De krapte-indicator, die de verhouding tussen vraag en aanbod weerspiegelt, komt voor Nederland totaal dit kwartaal uit op 3,3. Wanneer de krapte-indicator onder de 5 staat, is sprake van een krappe markt. Wel is de indicator duidelijk aan het stijgen. Eind 2021 was de markt op zijn krapst, sindsdien stijgt het woningaanbod gestaag en is er meer keuze voor woningkopers.

In de regio overig Groningen is de krapte-indicator dit kwartaal het laagst. Maar ook in grotere regio's als Utrecht, Leiden en Delft is nog sprake van een krappe markt, met veel voordelen voor verkopers. In grensgebieden Zeeuws-Vlaanderen en Delfzijl en omgeving is de markt meer in evenwicht, maar ook in bijvoorbeeld de regio Gooi en Vechtstreek. De krapte-indicator komt in deze gebieden al (bijna) boven de 5, wat een evenwichtige marktsituatie inhoudt met een balans in vraag en aanbod.

Krapte-indicator per COROP-regio



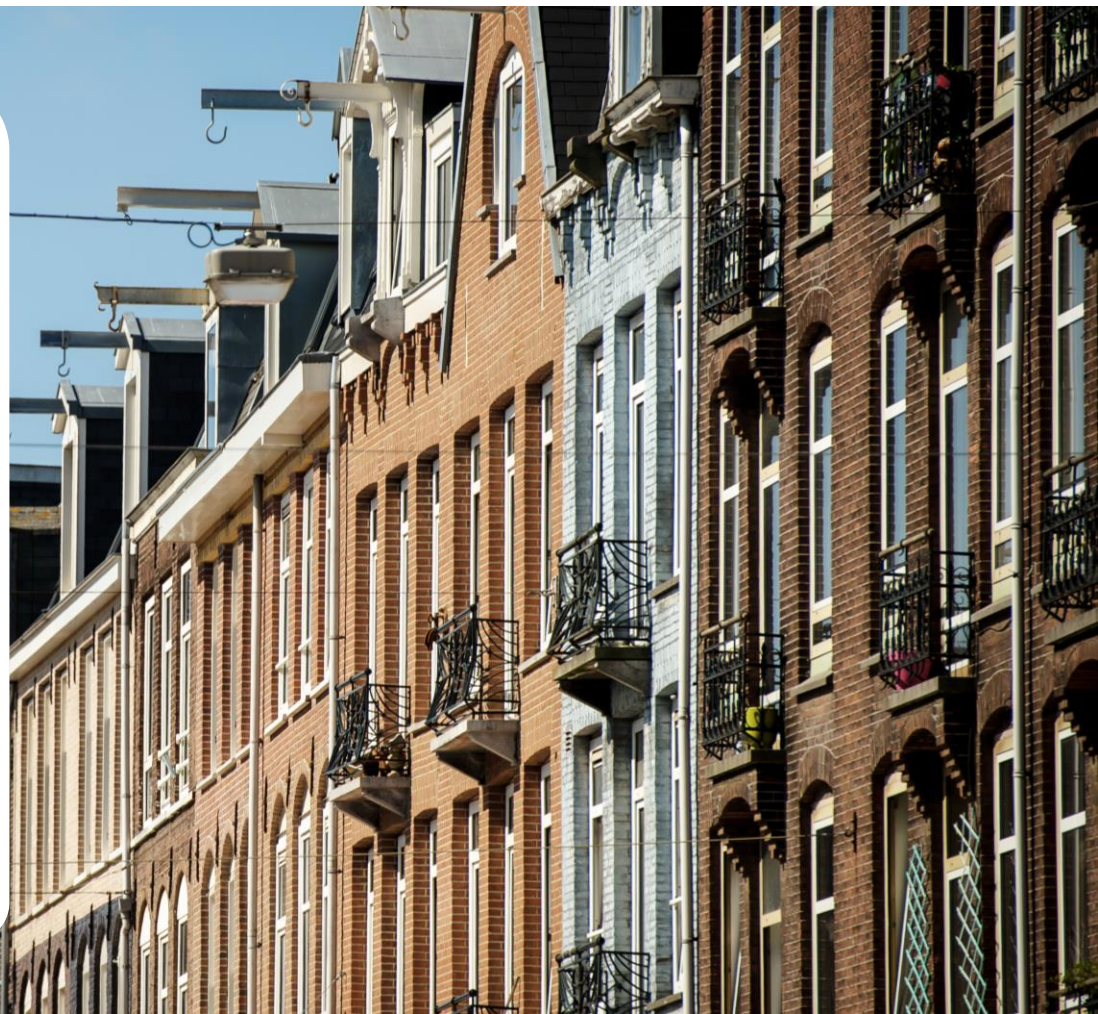
Bon: NVM / brainbay

De kanteling van de woningmarkt

Kantelmoment mei 2022

Sinds ongeveer een jaar zien we de woningmarkt veranderen. Niet alleen het sentiment is veranderd, mede door factoren als stijgende rente, stijgende energieprijzen en economische tegenspoed, ook de harde cijfers laten een kanteling van de markt zien. Het aantal transacties daalt, de verkoopprijzen dalen en het aantal verkopen boven de vraagprijs loopt hard terug. Ook het gedrag van kopers verandert van eerst een nieuwe woning aankopen naar eerst de oude woning verkopen.

Na drie kwartalen van prijsdaling willen we in dit hoofdstuk uitzoemen naar de prijsontwikkeling sinds het toppunt van de markt. Dat was april 2022. Sinds mei 2022 zien we dat in vrijwel alle marktsegmenten de woningprijzen dalen. We hebben in beeld gebracht in welke segmenten en in welke gemeenten de prijzen het sterkst zijn gedaald en waar het minst.

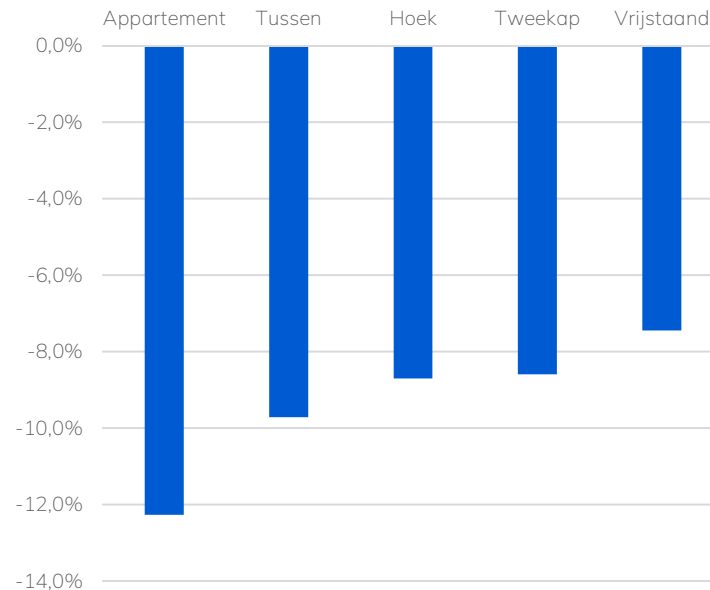


Daling grootst bij appartementen

Sinds het toppunt van de markt in april 2022 zijn de prijzen in Nederland met gemiddeld 9,7% gedaald.

Wanneer we inzoomen op de verschillende woningtypen blijken de prijzen van appartementen het hardst te zijn gedaald, met meer dan 12%. Veel harder dan bijvoorbeeld vrijstaande woningen, die een prijsdaling noteren van 7,4%. Het zijn dus met name de kleinere woonvormen waar de prijzen afnemen.

Prijzontwikkeling sinds kantelmoment
naar woningtype



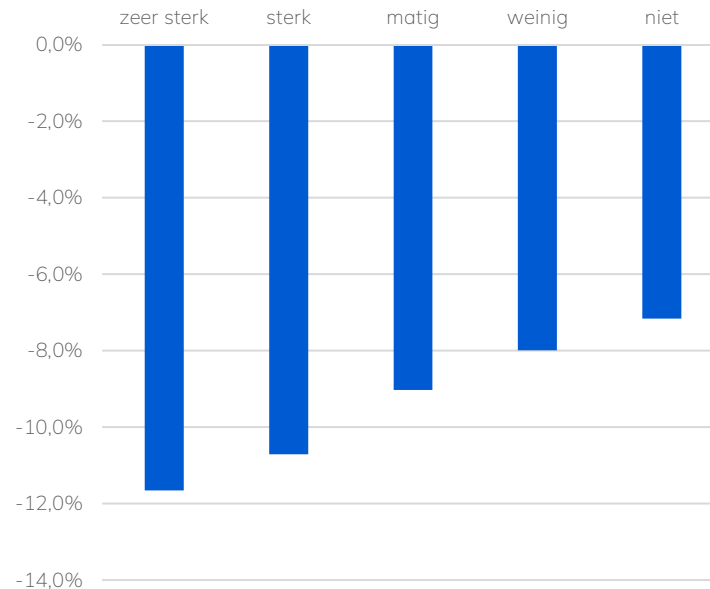
Bron: NVM / brainbay

Grootste prijsdaling in zeer sterk stedelijk gebied

Belangrijke oorzaak hiervoor is dat de prijzen sinds het toppunt van de markt in april 2022 het hardst zijn gedaald in de meest verstedelijkte gebieden. Met name de oude woningen in historische stadscentra zijn het meest in prijs gedaald. Dit zijn de woningen die in de afgelopen jaren juist zeer populair waren en waar ruim werd overboden.

In zeer sterk stedelijk gebied (meer dan 2.500 adressen per km²) is de gemiddelde prijsdaling duidelijk het sterkst. Naar mate de stedelijkheid afneemt (en zo het aantal adressen per km²) zien we dat de prijsdaling ook minder sterk is. Hierin zijn we een duidelijke samenhang met de verschillende woningtypen.

Prijzontwikkeling sinds kantelmoment naar stedelijkheid



Bron: NVM / brainbay

Regionaal grote verschillen

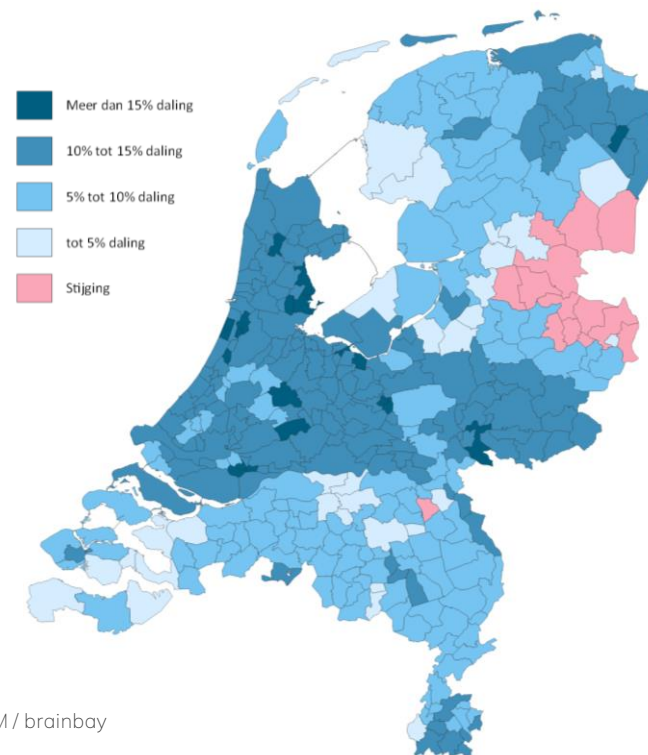
Regionaal zijn er grote verschillen. In sommige gemeenten begon de kanteling al in 2021, in andere is van kanteling nog geen sprake.

Vrijwel alle gemeenten in Noord- en Zuid-Holland en Utrecht kennen een sterke prijsdaling. De markt was hier erg krap, de prijzen stegen er hard. De prijscorrectie is hier het grootst.

Opvallend is de harde grens tussen Zeeland, Brabant en Limburg en de provincies boven de rivieren. Onder de rivieren is de prijsdaling veel minder groot. In Zuid-Limburg zien we wel dalingen, maar op de zogenaamde 'parels' wordt nog steeds overboden. Ook wordt door makelaars uit deze regio aangegeven dat er nog steeds een trek vanuit de Randstad naar Zuid-Limburg zichtbaar is.

De provincies Zeeland, Friesland en vooral Drenthe en Overijssel kennen de minst sterke prijsdalingen. Vooral het gebied in Zuidoost-Drenthe en Noordoost-Overijssel valt op. De regio rondom Emmen, Dalfsen en Almelo kent nog geen prijsdaling. Makelaars geven aan dat de betaalbaarheid hier in de afgelopen jaren ook geen probleem is geweest, zoals in de rest van het land het geval was, waardoor er nu ook geen sprake is van een prijscorrectie. Vooral 2-onder-1-kap en vrijstaande woningen doen het hier nog heel goed en er wordt nog steeds overboden.

Prijzontwikkeling sinds kantelmoment naar gemeente



Bron: NVM / brainbay

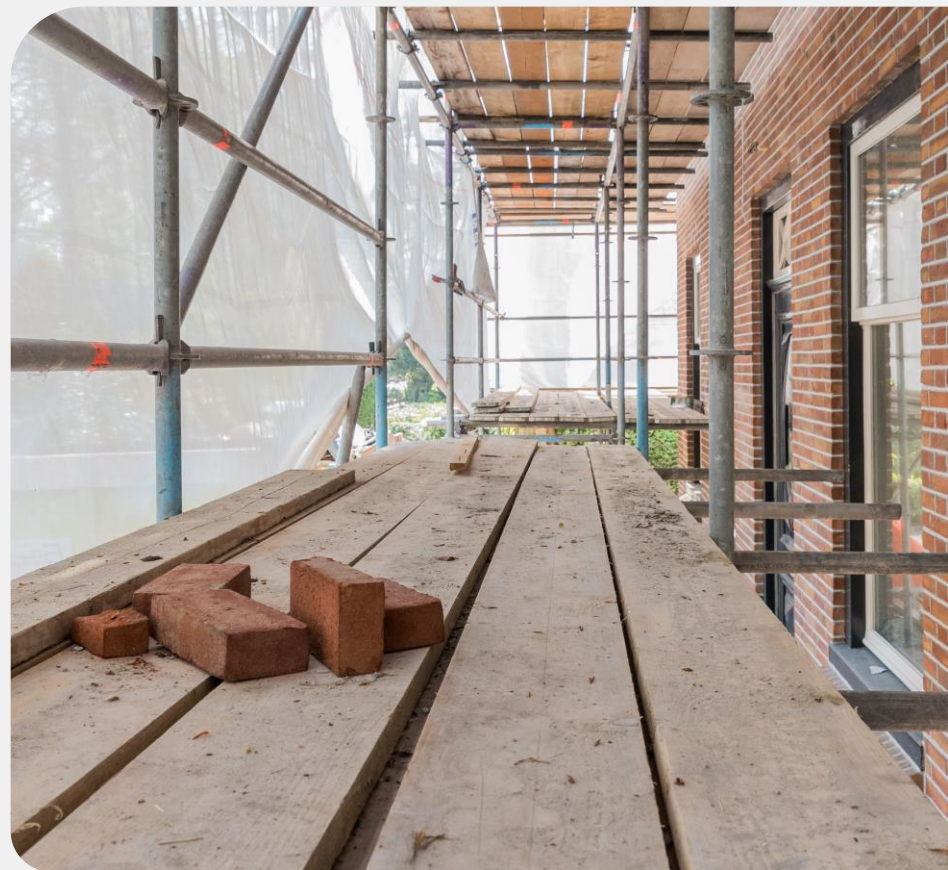
Nieuwbouw



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 stopt op een niveau dat voor het laatst in 2015 is genoteerd.



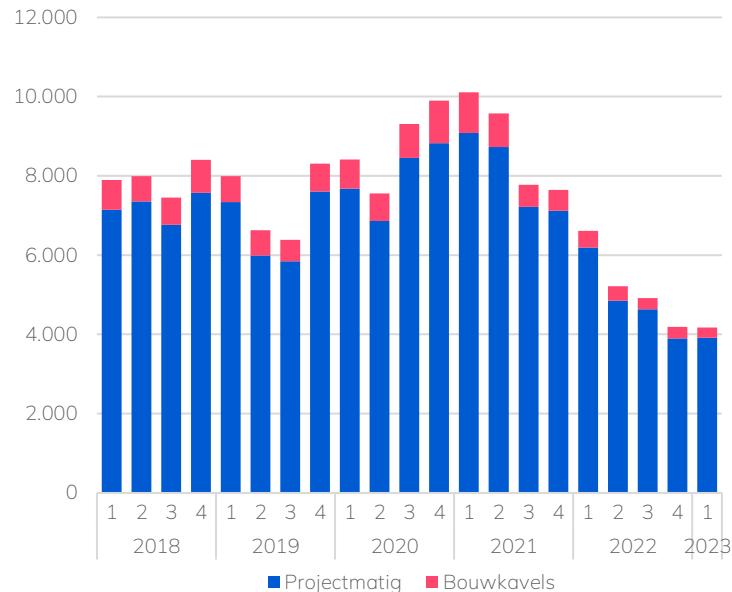
Nieuwbouwverkopen in een dip

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 bouwkevels 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

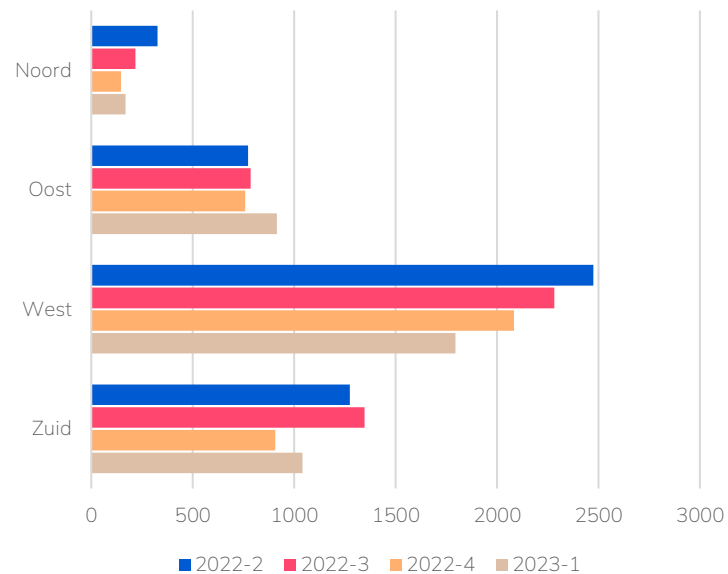
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



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.

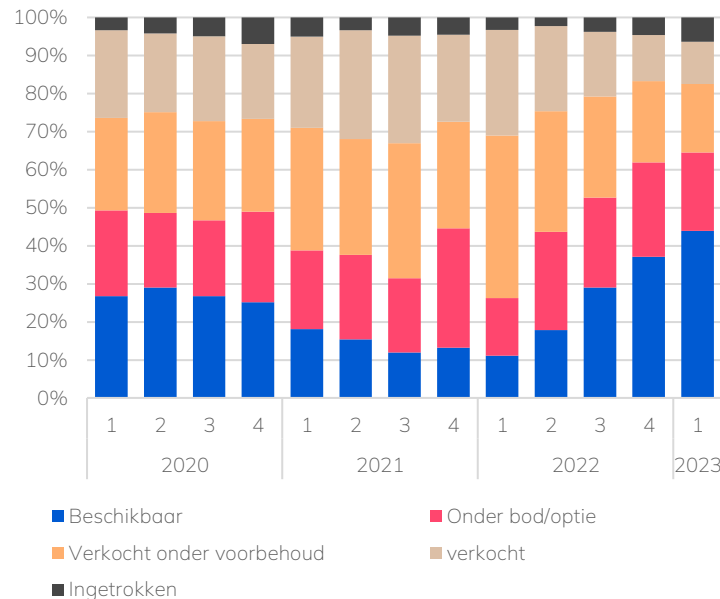
Minder inschrijvingen voor nieuwbouwprojecten

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.

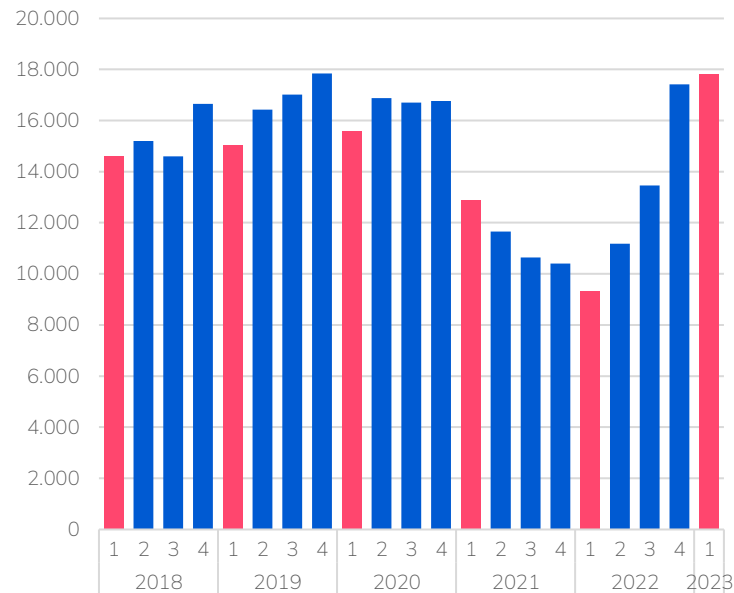
Aantal woningen in aanbod stopt met stijgen

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



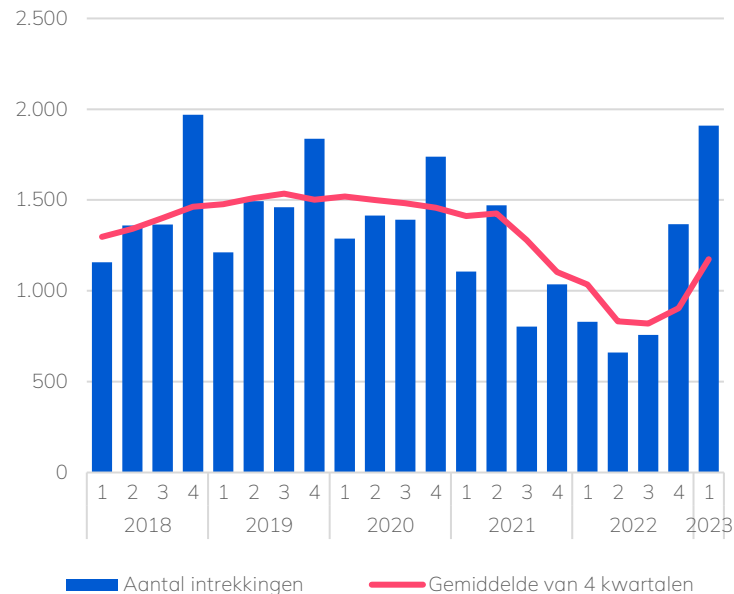
Bron: NVM / brainbay

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



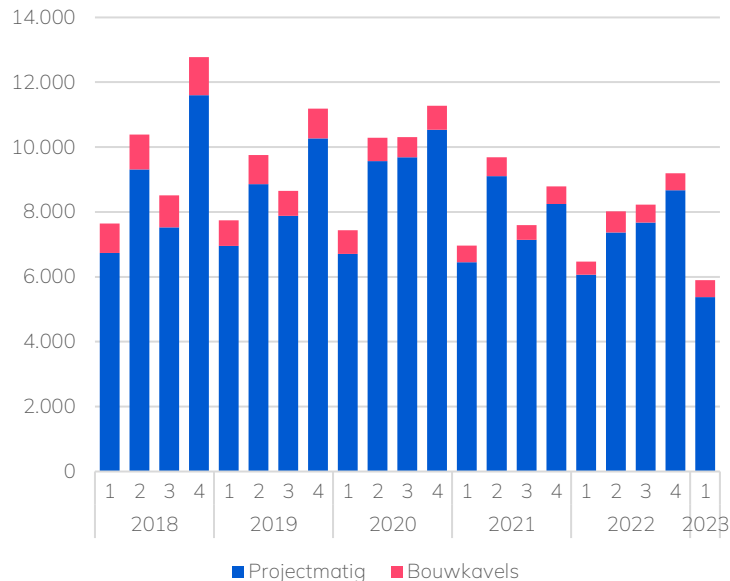
Bron: NVM / brainbay

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.



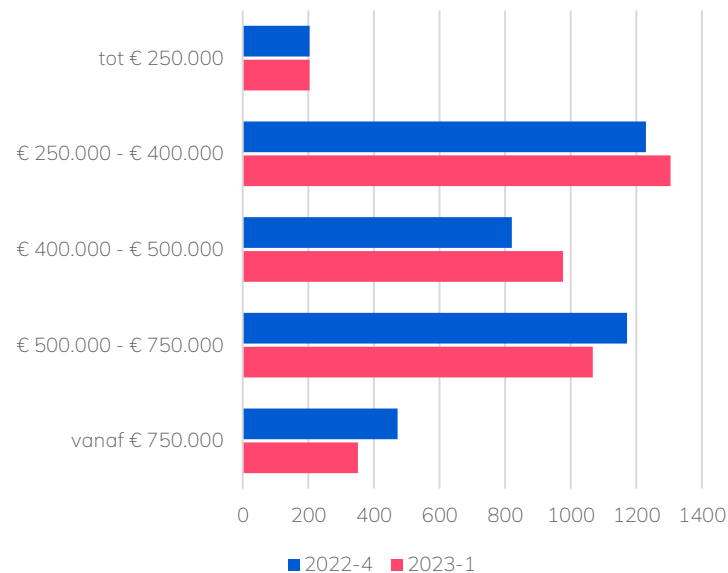
Dynamiek verdwijnt vooral in hogere prijsklassen

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



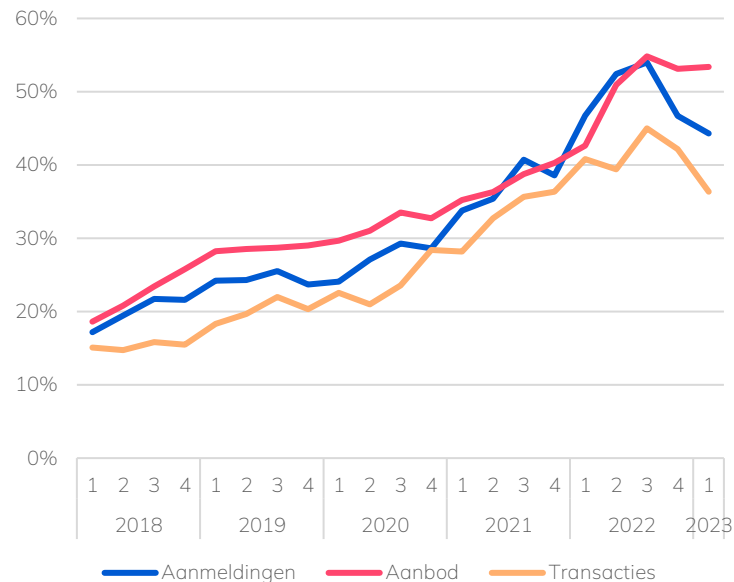
Bron: NVM / brainbay

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

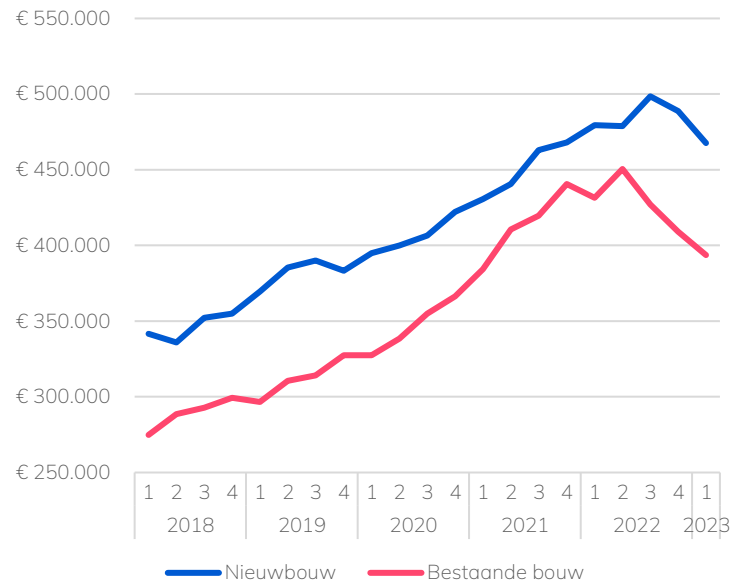
Na de daling van de prijzen in de bestaande bouw is ook in de nieuwbouw een prijscorrectie zichtbaar. In het afgelopen kwartaal betaalden kopers gemiddeld 468.000 euro voor hun woning. Dit is gemiddeld 30.000 minder dan tijdens de piek in het 3^e kwartaal van 2022.

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



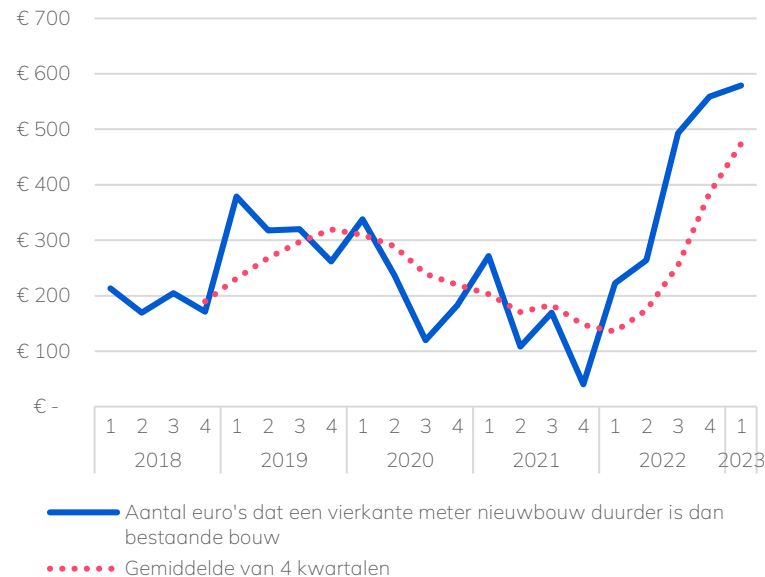
Bron: NVM / brainbay

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 aankoop prijs 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 aankoop som toch een nieuwbouwwoning te kopen.

Vershil 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.



Bijlagen



Vergelijking NVM en CBS/Kadaster

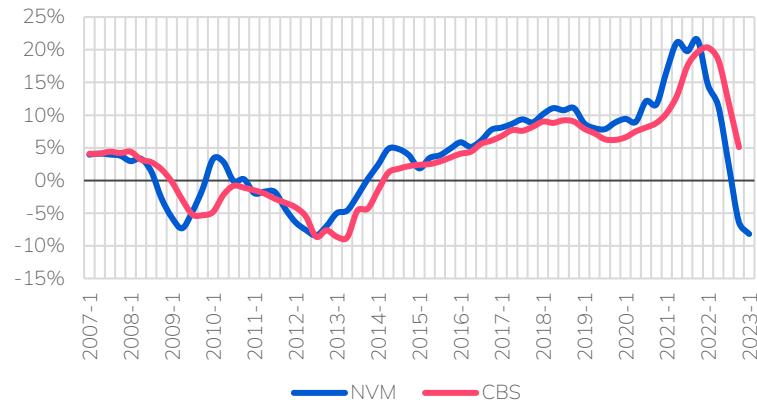
Naast de NVM presenteren ook andere partijen cijfers met betrekking tot de woningmarkt. De bekendste partijen zijn het CBS en het Kadaster. Het Kadaster levert de gemiddelde woningprijs, vergelijkbaar met de prijs van de gemiddeld verkochte woning, zoals die door de NVM gepresenteerd wordt.

Het CBS presenteert de Prijsindex Bestaande Koopwoningen (PBK). De ontwikkelingspercentages in deze reeks zijn vergelijkbaar met de prijsontwikkeling van de gemiddeld verkochte woning, zoals deze door de NVM worden gepresenteerd.

Naast het feit dat verschillende rekenmethoden worden gehanteerd, zijn er drie belangrijke verschillen te noemen:

- Het CBS/Kadaster gebruikt gegevens met betrekking tot alle woningverkoop bestaande bouw, de NVM alleen die van haar NVM-leden (huidig marktaandeel is ongeveer 69% van de totale markt).
- De NVM registreert als transactiedatum het moment dat beide partijen de koopovereenkomst getekend hebben, het Kadaster en het CBS registreren als transactiedatum het moment van passeren bij de notaris. De NVM registreert een transactie hierdoor gemiddeld 2 à 3 maanden eerder.

Prijsontwikkeling in procenten NVM versus CBS
Verskil ten opzichte van een jaar eerder



Bron: NVM / CBS

- Het CBS/Kadaster weegt op basis van de verhouding in de koopwoningvoorraad, de NVM weegt op basis van de verhouding in het aantal verkopen. Het woningtype appartementen en stedelijke regio's kennen een groter aandeel verkopen t.o.v. voorraad, waardoor deze typen en regio's bij NVM een grotere invloed hebben op de prijsontwikkeling dan bij het CBS/Kadaster.

Uitleg rekenmethodiek NVM (1)

De NVM geeft ieder kwartaal aan de hand van een grote hoeveelheid informatie inzicht in de ontwikkelingen op de woningmarkt. Door de gebruikte rekenmethoden kunnen de gepresenteerde cijfers soms tot verwarring leiden. In dit document worden enkele van de meest voorkomende misverstanden nader uitgelegd. De cijfers voor het 1^e kwartaal 2022 dienen hierbij als uitgangspunt.

1. De NVM stelt dat de prijzen landelijk met 8,2% zijn gedaald t.o.v. 1^e kwartaal 2022, maar als ik de prijzen van beide perioden pak (toen 431.000 versus nu 394.000 euro) dan is sprake van een daling van 8,8%. Hoe zit dat?

Dat heeft te maken met het verschil dat er is in samenstelling van de groep verkochte woningen in de beide kwartalen. Wanneer je in het ene kwartaal verhoudingsgewijs veel meer vrijstaande woningen verkoopt en in het andere kwartaal veel meer appartementen, dan krijg je een scheef beeld.

Dit doet geen recht aan de werkelijke prijsontwikkeling. Daarom deelt de NVM de verkochte woningen in in mandjes, waarbij een onderscheid gemaakt wordt naar de regio waarin de woning verkocht is en naar woningtype. Per mandje wordt vervolgens bepaald met welk percentage de prijs is veranderd. Om het totaalpercentage voor Nederland te berekenen wordt vervolgens een gewogen gemiddelde berekend van de verschillende mandjes-percentages.

Een sterk versimpeld voorbeeld ter verduidelijking.

Periode 1		Periode 2		Prijsontwikkeling
Woningtype 1		Woningtype 1		
transactie 1	€ 200.000	transactie 1	€ 200.000	0%
		transactie 2	€ 200.000	
Woningtype2		Woningtype 2		
transactie 1	€ 300.000	transactie 1	€ 300.000	0%
Gewogen mediane prijs		Gewogen mediane prijs		
	€ 250.000		€ 233.333	
			Prijsontwikkeling -6,7%	Prijsontwikkeling 0,0%

Uitleg rekenmethodiek NVM (2)

De tabel beschrijft twee perioden met bijbehorende transacties. Onder de streep wordt de gewogen mediane transactieprijs weergegeven, zoals dat ook gebeurt in de cijfers van de NVM. Dit zijn gewogen mediane transactiepreisen (naar woningtype) en deze staan per periode vermeld.

De prijsontwikkeling die we berekenen wanneer we de twee individuele mediane prijzen op elkaar delen is minus 6,7% (weergegeven in rood, links). In de meest rechtse kolom is een weergave gemaakt van de prijsontwikkeling per woningtype. Deze wordt als totaal weergegeven in blauw, waarbij de twee percentages worden gewogen naar het aantal transacties in periode 1 en 2 per woningtype. Die prijsontwikkeling komt uit op 0%. Dit is de manier, zoals deze wordt toegepast in de berekening van de kwartaalcijfers van de NVM.

2. De NVM presenteert een daling van de transactiepreisen met 3,6% t.o.v. het 4^e kwartaal 2022 voor Nederland, maar in de cijfers is ook te zien dat de prijs per vierkante meter in vergelijking met een jaar eerder gedaald is met 3,2%. Vanwaar het verschil?

De NVM beschikt over de woonoppervlakten van de door haar leden verkochte woningen. Op die manier is het mogelijk om de prijs per vierkante meter te berekenen. Het voordeel van het gebruik van de prijs per vierkante meter is dat gecorrigeerd wordt voor de grootte van de verkochte woningen. Wanneer je in het ene kwartaal verhoudingsgewijs veel

grote woningen verkoopt en in het kwartaal een jaar later relatief meer kleinere woningen, dan kan dit leiden tot misinterpretatie. Je zou kunnen zeggen dat wanneer de verandering van de prijs hoger is dan die van de prijs per vierkante meter, dat er dan relatief grotere woningen verkocht zijn in dat kwartaal.

De NVM gebruikt de verandering van de prijs per vierkante meter regelmatig in haar persberichten en publicaties, omdat door de correctie op de grootte van de woningen een zorgvuldiger beeld geschetst kan worden. Sinds februari 2010 meten de NVM-makelaars volgens de NEN-systematiek.

Samenvattend

De NVM gebruikt bij het weergeven van de ontwikkeling van de prijs in plaats van het onzuivere gemiddelde (verschil tussen twee absolute prijsniveaus) twee gecorrigeerde cijfers:

- Cijfer gecorrigeerd voor samenstelling naar type en regio (zie uitleg 1)
- Cijfer gecorrigeerd voor samenstelling naar type en regio en de grootte van de woning (zie uitleg 2)

NVM in coproductie
met brainbay

(030) 608 51 85
info@nvm.nl

