

Analyse woningmarkt 4e kwartaal 2023



Inhoud

| | |
|----------------------------|----|
| Woningmarkt in vogelvlucht | 3 |
| Bestaande bouw | 4 |
| Nieuwbouw | 20 |
| Bijlagen | 36 |

Woningmarkt in vogelvlucht

Markt voor bestaande bouw

Het aantal verkopen is dit kwartaal, mede door het toenemend vertrouwen onder kopers en verkopers en de verbeterde betaalbaarheid, flink toegenomen. De krapte op de markt is echter groot. Het woningaanbod is erg laag, waardoor de woningprijzen voor het derde achtereenvolgende kwartaal zijn gestegen. De biedingenstrijd onder kopers lijkt weer terug te zijn, met als gevolg dat steeds meer woningen boven de vraagprijs worden verkocht. Positief is dat de verkoop van woningen steeds sneller gaat. Woningen met een laag energielabel hebben het moeilijker, voor deze woningen is minder interesse en de verkoop duurt vaak langer.

Nieuwbouwmarkt

In 2023 vertoont de nieuwbouwmarkt een opwaartse trend na een aanvankelijke dip aan het begin van het jaar. Het aantal verkopen groeit gestaag, aangejaagd door zowel de schaarste in de bestaande bouw als de groeiende vraag naar duurzame en kwalitatief hoogwaardige woningen. Ook het marktsentiment verbetert. Tegelijkertijd blijven een aantal grote uitdagingen bestaan. Zo vormen hoge overbruggingskosten momenteel een groot obstakel voor potentiële nieuwbouwkopers. Zij moeten tienduizenden euro's aan dubbele maandlasten met eigen spaargeld financieren, wat veel huishoudens niet kunnen of willen. De kernoplossing voor het vlottrekken van de woningmarkt blijft het opschroeven van de bouwproductie, maar momenteel blijft de aanwas van extra aanbod achter en de beperkte pijplijn biedt weinig perspectief op verlichting.



Bestaande bouw

Aantal transacties flink toegenomen

Het aantal door NVM-makelaars verkochte woningen in de bestaande bouw ligt in het 4^e kwartaal 2023 op 36.368. In de totale markt gaat het naar schatting om 52.000¹ woningtransacties. Het 4^e kwartaal is daarmee qua aantal verkopen een goed kwartaal geweest, er werden de afgelopen 2 jaar niet zoveel woningen verkocht als dit kwartaal. Vergeleken met vorig kwartaal ligt het aantal verkopen 9,2% hoger, vergeleken met een jaar eerder zelfs 11,8% hoger.

Vooraf de verkoop van appartementen liep dit kwartaal goed. Belangrijkste reden hiervoor is dat er flink meer appartementen te koop werden gezet, die vervolgens gretig aftrek vonden. Over heel 2023 ligt het totaal aantal verkochte woningen op ruim 132.000. Dat is iets meer dan over heel 2022, maar lang niet het niveau dat gehaald werd in de periode 2016-2021.

Signalen uit de markt

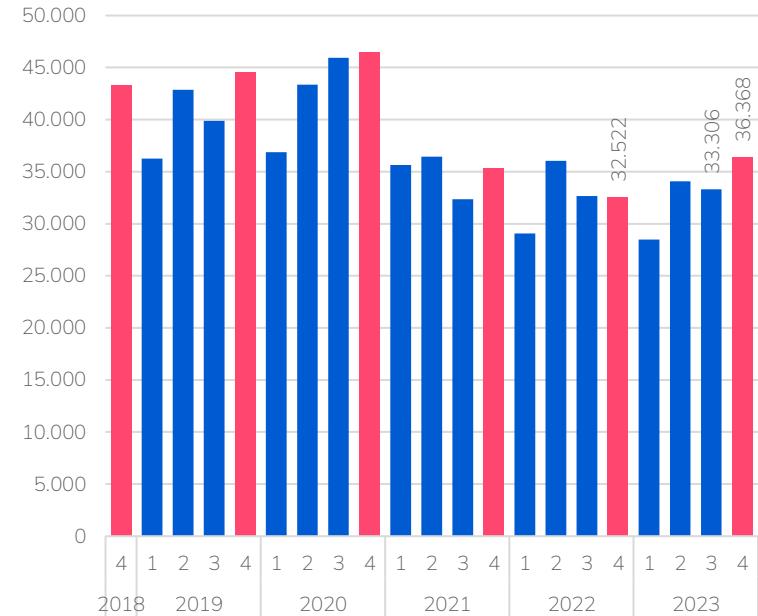
Makelaars signaleren dat de dalende rente in de afgelopen weken leidt tot verbeterde betaalbaarheid. Bovendien neemt het vertrouwen onder woningkopers toe. Het zorgt voor meer kopers op de markt. Het aantal particuliere beleggers dat actief is op de woningmarkt is hard gedaald, wat zorgt voor meer kansen voor starters (hoewel deze het nog steeds erg lastig hebben).

Tegelijk is men minder optimistisch over de druk op de markt. Deze neemt steeds verder toe, veroorzaakt door het weinige woningaanbod, de verslechterde nieuwbouwmarkt en het overheidsbeleid voor de huurmarkt.

¹ Het marktaandeel van NVM bedraagt ongeveer 70%.

Aantal verkochte bestaande woningen

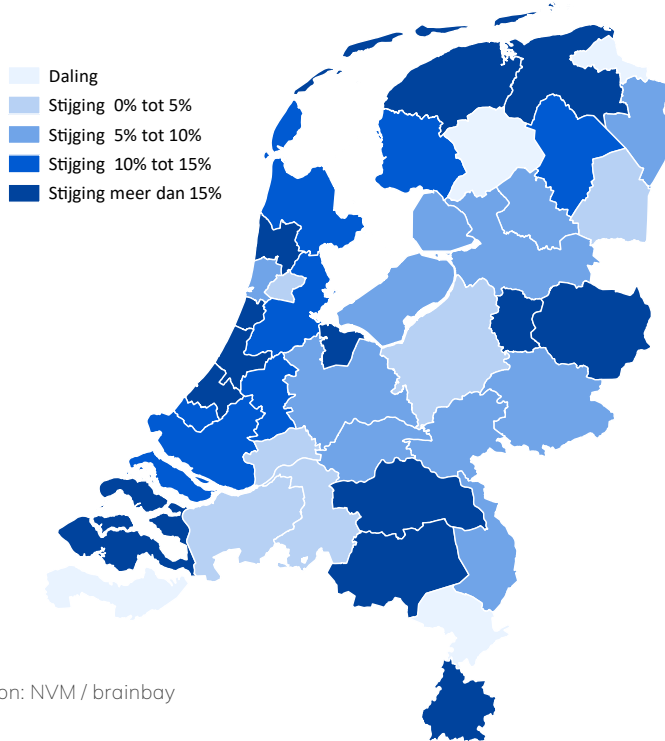
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Ontwikkeling aantal transacties ten opzichte van een jaar eerder

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verkoopaantallen nemen bijna overal toe

Er worden in vrijwel het hele land meer woningen verkocht. In 13 van de 40 COROP regio's is de stijging op jaarbasis groter dan 15%. 10 van de 13 regio's liggen aan de randen van het land, waarbij de regio Agglomeratie Haarlem (+25,8%) een uitschieter is. De twee regio's met de grootste stijging op jaarbasis zijn de regio Zuid-Limburg (+30,1%) en de regio Het Gooi en Vechtstreek (+36,2%).

Er zijn in het hele land slechts 4 regio's waar vergeleken met vorig jaar minder woningen zijn verkocht. Het gaat hierbij om Delfzijl (-1,4%), Zuidoost-Friesland (-5,5%), Midden-Limburg (-5,6%) en Zeeuws-Vlaanderen (-8,7%).

Derde kwartaal op rij met prijsstijging

Voor het derde kwartaal op rij stijgt de gemiddelde² verkoopprijs. Deze komt dit kwartaal uit op 434.000 euro, 3,1% hoger dan vorig kwartaal. De prijzen liggen overigens nog niet zo hoog als op het toppunt van de markt in het 2^e kwartaal van 2022, toen voor de gemiddelde woning in Nederland ruim 450.000 euro werd betaald. Vergeleken met een jaar eerder liggen de prijzen nu 5,3% hoger. De afgelopen 4 kwartalen was de jaar-op-jaar prijsontwikkeling steeds negatief.

De prijzen van verkochte tussenwoningen en appartementen zijn dit kwartaal het hardst gestegen, met respectievelijk 4,3% en 3,4%. Die van vrijstaande woningen stegen in een kwartaal het minst, met 1,8%.

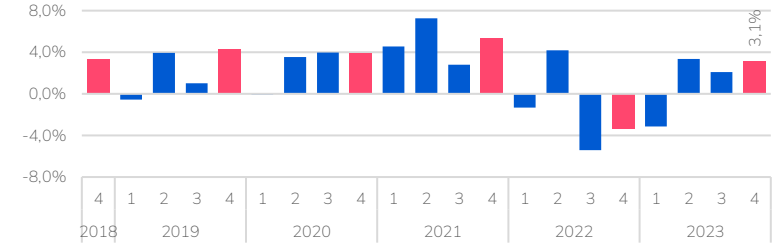
Krapte en betaalbaarheid leiden tot prijsstijging

De belangrijkste redenen voor de prijsstijging zijn de krapte op de markt en de verbeterde betaalbaarheid. Er staan nog steeds heel weinig woningen te koop, wat zorgt voor grote prijsdruk. Het overbieden neemt dan ook verder toe. Tegelijk zien we door hogere lonen, lagere hypotheekrente in de afgelopen weken en lagere energielasten dat de betaalbaarheid verbetert. Tot slot lijkt ook het vertrouwen onder woningkopers toe te nemen.

² Het gaat hier om een gewogen gemiddelde van de mediane transactieprijs. In het vervolg spreken we van een 'gemiddelde'.

Transactieprijsontwikkeling t.o.v. kwartaal eerder

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Transactieprijsontwikkeling (* duizend euro)

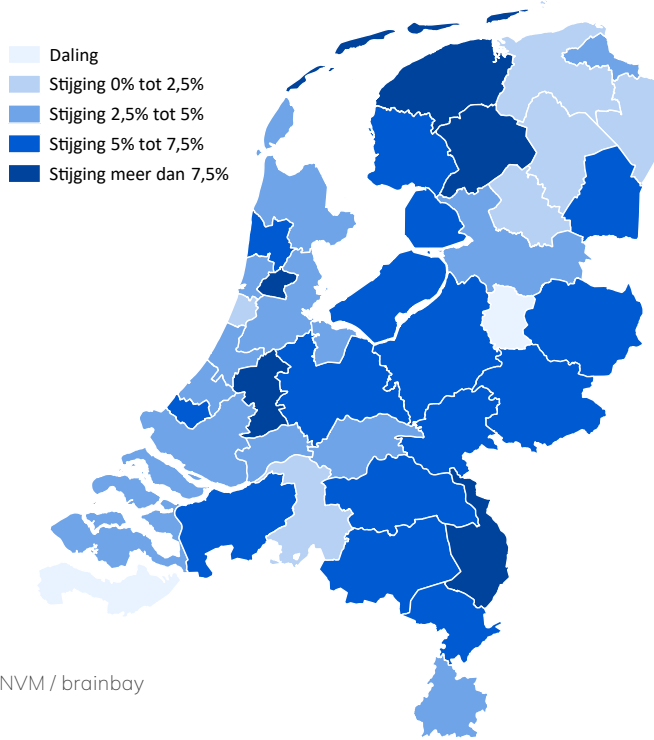
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Prijswontwikkeling ten opzichte van een jaar eerder

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Prijsstijging in vrijwel alle regio's

In bijna alle COROP regio's stijgen de prijzen op jaarbasis. De grootste stijging deed zich voor in de regio Noord-Limburg, waar de prijsontwikkeling uitkomt op 10,8%. De prijzen liggen in deze regio inmiddels hoger dan het vorige hoogtepunt in het 2^e kwartaal van 2022. Ook in de regio Zuidoost-Friesland stegen de prijzen met 9,5% erg hard, maar dat komt vooral omdat deze regio vorig jaar een grote dip liet zien waardoor de stijging nu extra groot lijkt.

Andere regio's die erbovenuit steken zijn De Zaanstreek, Oost-Zuid-Holland en Noord-Friesland met stijgingen van meer dan 8% op jaarbasis. In de COROP regio's van Amsterdam, Rotterdam en Den Haag blijft de prijsontwikkeling beperkt tot 3% à 4%, terwijl de COROP regio Utrecht een stijging van 7,3% noteert.

Een daling van de prijzen op jaarbasis zien we in twee regio's: Zuidwest-Overijssel en Zeeuws-Vlaanderen. In de eerste regio zien we een sterk herstel van het aantal verkopen, waar de prijsontwikkeling de afgelopen kwartalen wat bij achterblijft. In Zeeuws-Vlaanderen laat het aantal verkopen juist al langere tijd een dalende lijn zien, wat in combinatie met een toename van het woningaanbod tot dalende woningprijzen leidt. Wel moet worden opgemerkt dat het marktaandeel van NVM in deze regio wat lager is, wat het marktbeeld kan vertekenen.

Meer verkocht in hogere prijsklassen

Vergeleken met het 4e kwartaal van 2022 zijn er een jaar later veel meer woningen verkocht in de duurdere prijsklassen. In de prijsklassen vanaf 400.000 euro zijn 30% méér woningen verkocht. In de prijsklassen tot 400.000 euro zijn juist 4% minder woningen verkocht. Het is een logisch gevolg van de algehele prijsstijging dat er steeds meer woningen in de hogere prijssegmenten worden verkocht.

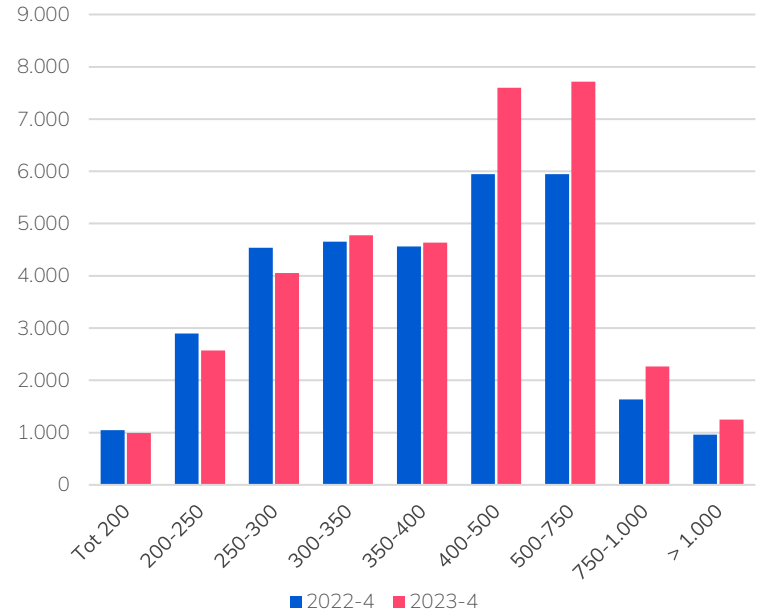
Tegelijk is dit wel een opvallende ontwikkeling, de toename in de hogere prijsklassen is erg groot. Dit lijkt mede een gevolg te zijn van de toegenomen betaalbaarheid voor doorstromers, en de toegenomen dynamiek. Tijdens de prijsdalingen maakte deze groep een pas op de plaats vanwege angst voor een lagere opbrengst van de huidige woning. Inmiddels zijn ze weer actief en kunnen ze hun overwaarde inzetten om in een duurder segment te kunnen kopen.

Het is in ieder geval niet veroorzaakt door meer woningaanbod in de duurdere prijsklassen. Integendeel, er was juist een vijfde minder woningaanbod te vinden in de prijsklassen vanaf 400.000 euro dan een jaar geleden.

De krapte op de markt is het grootst in de prijsklassen tussen 200.000 en 300.000 duizend euro. De krapte-indicator komt hier uit op 1,5. Voor elke woningkoper staan er gemiddeld slechts 1,5 woningen te koop. De situatie in de klasse vanaf 1 miljoen euro is van een heel andere orde. Hier staan voor elke woningkoper 7,5 woningen in aanbod.

Aantal verkochte woningen naar prijsklasse (* 1000)

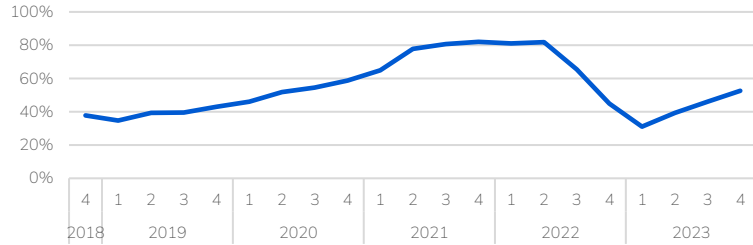
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aandeel woningen boven de vraagprijs verkocht

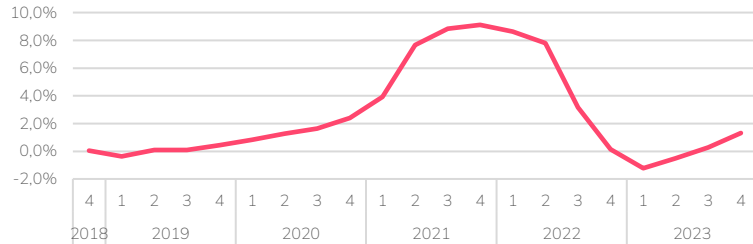
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verskil verkoopprijs ten opzichte van laatste vraagprijs

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Overbieden bij meer dan de helft van de transacties

Dit kwartaal wordt bijna 53% van de woningen boven de vraagprijs verkocht. Dat is het hoogste aandeel in 2023. Mede door de krapte op de markt neemt het overbieden sterk toe. Bij tussenwoningen wordt al bij bijna tweederde van de verkopen meer betaald dan werd gevraagd, bij vrijstaande woningen is dit ruim een kwart.

Gemiddeld wordt er 1,3% meer betaald dan de (laatste) vraagprijs van een woning. In de eerste twee kwartalen van 2023 werd er gemiddeld juist minder dan de vraagprijs betaald. Wederom geldt dat voor tussenwoningen het meeste wordt overboden, gemiddeld 2,9%. Voor vrijstaande woningen wordt gemiddeld juist nog 1,6% minder betaald dan de vraagprijs.

Hoewel er dus steeds meer woningen worden verkocht waarbij flink overboden wordt, is er ook nog steeds een groep woningen die niet voor de gevraagde prijs wordt verkocht. Omdat ze niet gevonden worden, niet gewild zijn of omdat de vraagprijs te hoog is.

Bij 12% van de woningen die dit kwartaal in aanbod stonden of in aanbod zijn gekomen, is de vraagprijs dan ook verlaagd. Dat is bijna de helft minder dan vorig jaar, toen de woningprijzen daalden en markt minder goed liep. Maar die 12% is wel hoger dan in de periode 2015-2021 ooit gehaald is. Wanneer de vraagprijs verlaagd wordt, dan gaat het om een gemiddeld bedrag van bijna 29.000 euro.

Verkooptijd daalt naar 30 dagen

De tijd tussen het te koop zetten van een woning en het moment waarop de koopovereenkomst wordt ondertekend bij de makelaar, ofwel de verkooptijd, wordt steeds korter. De gemiddelde verkooptijd komt dit kwartaal uit op 30 dagen. Dat is 2 dagen sneller dan een kwartaal eerder. Op de top van de markt medio 2022 bedroeg de verkooptijd slechts 23 dagen, ofwel een hele week korter.

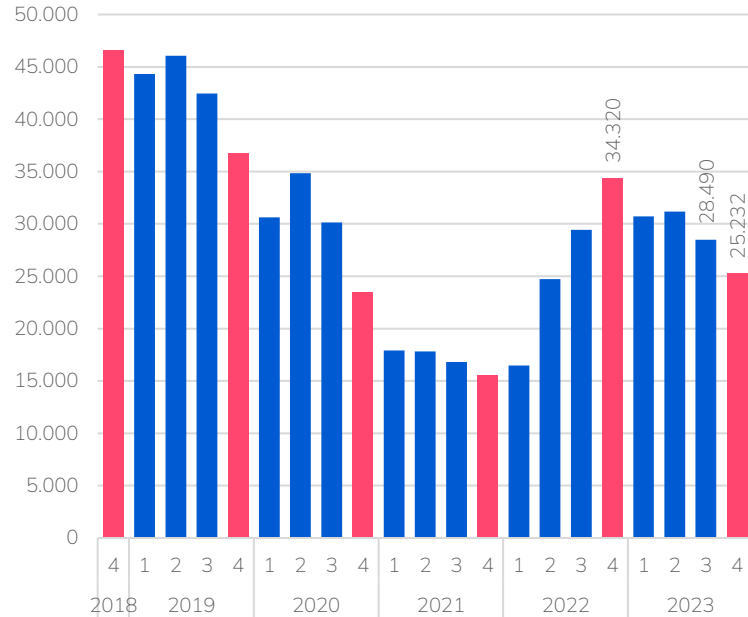
Van de woningen die verkocht zijn, is 84% van de woningen binnen een kwartaal verkocht. Deze hebben dus een verkooptijd van minder dan 91 dagen. Voor nog eens 9% van de woningen geldt dat ze binnen een halfjaar zijn verkocht. De overige 7 procent doet er langer over.

De verkoop van tussenwoningen gaat het snelst. De gemiddelde verkooptijd bedraagt 25 dagen. Een flink verschil met vrijstaande woningen, waarvan de verkooptijd 48 dagen bedraagt.



Aantal woningen in aanbod

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



Bron: NVM / brainbay

Woningaanbod daalt hard

Het aantal woningen dat te koop staat bij NVM-makelaars daalt hard. Eind 4^e kwartaal van 2023 staan 25.232 woningen te koop. Dat is 11,4% minder dan vorig kwartaal, en maar liefst 26,5% minder dan een jaar geleden. Een woningzoeker kan op dit moment uit bijna 10.000 woningen minder kiezen dan een jaar geleden. Dat er zo weinig woningen te koop staan is een gevolg van het feit dat er te weinig woningen te koop worden gezet, en dat het aantal transacties flink is toegenomen.

De daling van het aanbod is het sterkst onder tussenwoningen. Er staan bijna 45% minder tussenwoningen te koop in vergelijking met een jaar geleden. Ook van hoekwoningen en 2-onder-1-kapwoningen staan ongeveer eenderde minder woningen te koop. De daling is het minst groot onder vrijstaande woningen (-11,5%) en appartementen (-19,4%).

Deze dalingen leiden logischerwijs ook tot verschuivingen in de verhouding van de woningtypen die te koop worden aangeboden. Vorig jaar was nog 21% van het woningaanbod een tussenwoning, nu nog slechts 16%. Voor vrijstaande woningen was dit 25%, nu 30%. Voor de overige woningtypen zijn de verschuivingen minder groot.

Over de lange termijn zien we dat wanneer de woningmarkt sterk aantrekt en de woningprijzen hard stijgen, het aanbod aan vrijstaande woningen afneemt. Deze worden dan vaker gekocht door doorstromers, voor wie de over het algemeen duurdere vrijstaande woningen in bereik komen door gebruik van de overwaarde op de verkoop van de (tussen)woning.

In vrijwel het hele land daalt het woningaanbod

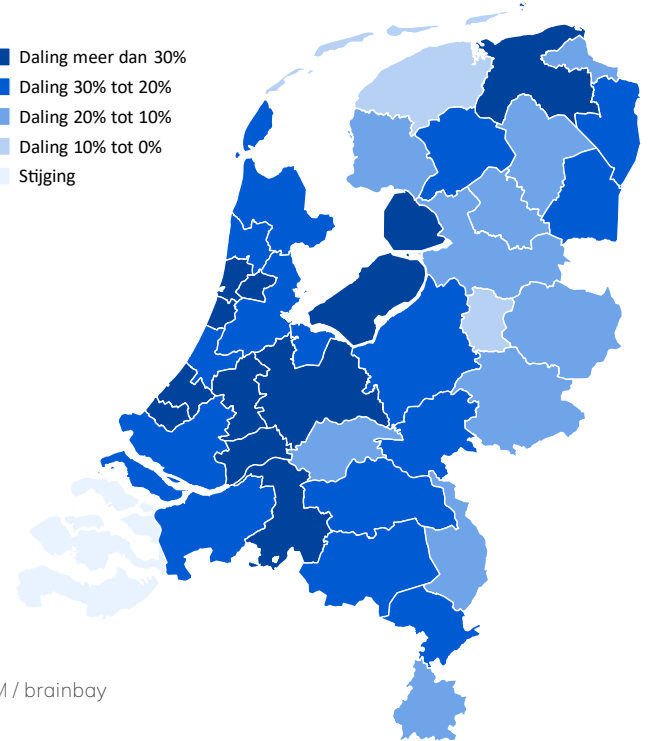
In bijna alle COROP regio's in Nederland is sprake van een daling van het aantal te koop staande woningen. In Flevoland is het woningaanbod in een jaar tijd meer dan gehalveerd. Kon een woningzoeker in deze regio vorig jaar nog kiezen uit 768 woningen, nu zijn dat er nog slechts 373.

Ook in de regio's Utrecht, Oost-Zuid-Holland, Zuid-Oost-Zuid-Holland (beide regio's grenzend aan Utrecht) en in de regio Delft en Westland is het aanbod met meer dan eenderde afgenomen. Alleen in deze 4 regio samen gaat het al om 1.800 woningen die voor de woningzoeker uit het aanbod zijn verdwenen.

De enige uitzondering is de provincie Zeeland, met daarin de regio's Zeeuws-Vlaanderen en Overig Zeeland. Vooral in Zeeuws-Vlaanderen is het aanbod flink toegenomen, wat zorgt voor een toename van het aanbod in de gehele provincie van 21%.

Ontwikkeling aantal woningen in aanbod t.o.v. jaar eerder
In aanbod bij een NVM-makelaar, inclusief woningen onder bod

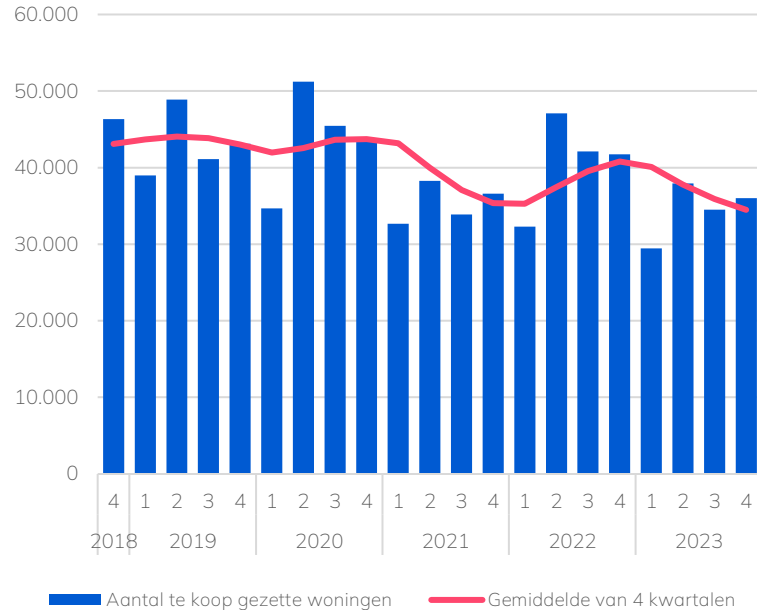
- Daling meer dan 30%
- Daling 30% tot 20%
- Daling 20% tot 10%
- Daling 10% tot 0%
- Stijging



Bron: NVM / brainbay

Aantal woningen te koop gezet

In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Aantal te koop gezette woningen weer lager

Het aantal woningen dat te koop wordt gezet is verder gedaald. Er werden in het 4^e kwartaal van 2023 ruim 36.000 woningen voor verkoop aangemeld. Dat is weliswaar iets meer dan vorig kwartaal, maar dat is normaal omdat er in een derde kwartaal (met daarin de zomermaanden) over het algemeen wat minder woningen te koop worden gezet. Vergeleken met hetzelfde kwartaal vorig jaar werden er 13,6% minder woningen te koop gezet, ofwel ruim 5.500 minder.

De daling van het aanbod wordt duidelijker als gekeken wordt naar het gemiddelde van 4 kwartalen. Dat ligt nu op 35.000, terwijl dat er eind 2022 nog bijna 41.000 waren. Er werden in 2023 ongeveer 138 duizend woningen te koop gezet, 16% minder dan over heel 2022. Voor een gezondere woningmarkt, waarin er voldoende keuze is voor woningkopers en minder prijsdruk, zouden er op jaarbasis aantallen van 175 tot 200 duizend woningen in aanbod moeten worden gezet.

De daling van het aantal te koop gezette woningen is met 21,1% wederom het grootst bij tussenwoningen. Van de andere woningtypen werden er ongeveer 16% minder te koop gezet. Uitzondering zijn de appartementen, deze deden het redelijk goed. De daling bleef beperkt tot 2,2%.

Grote krapte op de markt in vrijwel het hele land

Het aantal woningverkopen is dit kwartaal hard gestegen. In combinatie met het zeer lage aantal te koop staande woningen zorgt dit voor grote woningkrapte in vrijwel het hele land. De krapte-indicator (de verhouding tussen aanbod en transacties) voor Nederland totaal komt uit op 2,1. Ofwel, voor elke potentiële koper op de markt staan er 2,1 woningen te koop.

Wanneer de indicator onder de 5 komt spreken we van een krappe woningmarkt. De laatste keer dat de krapte-indicator boven de 5 uitkwam was begin 2017, sindsdien is er te weinig aanbod voor woningkopers. Tijdens de recente dip op de markt eind 2022/begin 2023 kwam de krapte-indicator niet boven de 3,2 uit.

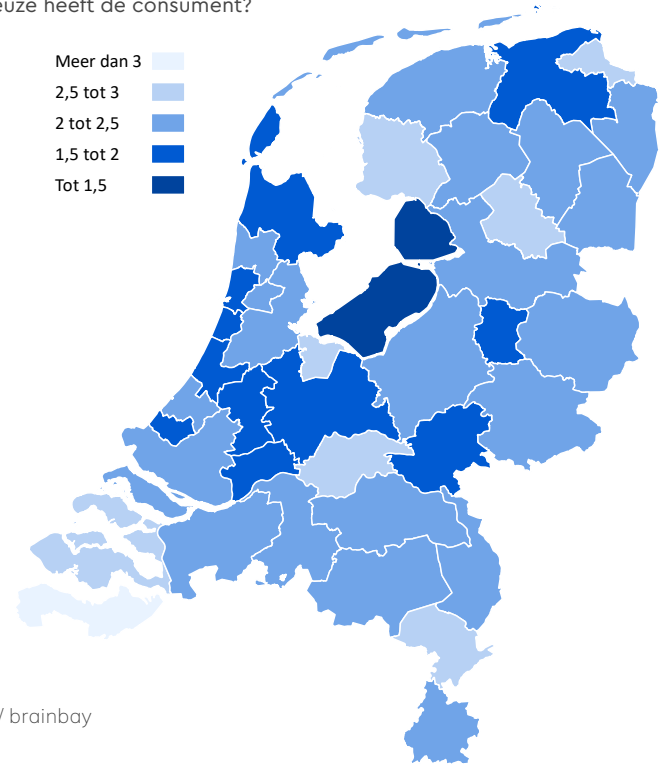
De krapte is het grootst in de COROP regio Flevoland, waar de krapte-indicator op 1,4 uitkomt. Het weinige nieuwbouwaanbod in deze regio zorgt voor een gebrek aan doorstroming en vrijkomende woningen in de bestaande bouw. Het gebrek aan goede uitleglocaties in een aantal gemeenten is hier mede debet aan.

Ook in de regio's Overig Groningen, Oost-Zuid-Holland en Utrecht is de krapte zeer groot. Uitzondering is de regio Zeeuws-Vlaanderen. De krapte indicator komt hier uit op 7,4. Zoals eerder gemeld is het woningaanbod in dit gebied flink toegenomen, wat zorgt voor meer ademruimte op de markt.

NVM Krapte-indicator

Hoeveel keuze heeft de consument?

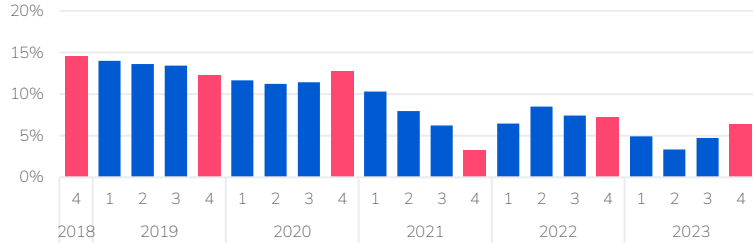
- Meer dan 3
- 2,5 tot 3
- 2 tot 2,5
- 1,5 tot 2
- Tot 1,5



Bron: NVM / brainbay

Vraagprijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder, totale aanbod

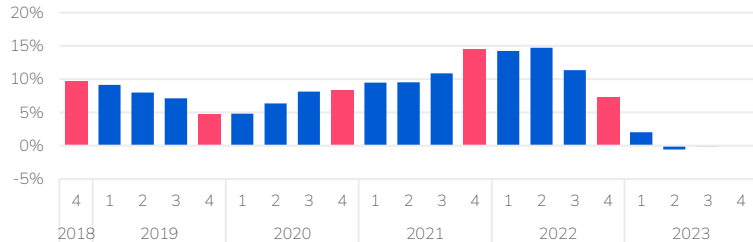
In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Vraagprijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder, te koop gezet

In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Vraagprijzen stijgen door groter aandeel oud aanbod

De gemiddelde vraagprijs van het bij NVM-makelaars eind 4^e kwartaal te koop staande woningaanbod ligt dit kwartaal 6,3% hoger dan een jaar geleden. De vraagprijs komt uit op 441 duizend euro. Vooral bij vrijstaande woningen is de vraagprijs toegenomen, met 10,9% naar 813 duizend euro. Bij appartementen bleef de stijging beperkt met 4,0% naar 406 duizend euro.

Het woningaanbod is altijd een mix van woningen die al langere tijd in aanbod staan en woningen die in gedurende dit kwartaal in aanbod zijn gekomen (te koop zijn gezet). Voor deze totale groep woningen is de vraagprijsontwikkeling zoals eerder genoemd 6,3% op jaarbasis.

Maar wanneer we kijken naar de afgelopen kwartaal te koop gezette woningen, dan zien we dat de vraagprijs van deze woningen al drie kwartalen op rij nauwelijks gestegen of gedaald is. Verkopers die hun woning te koop zetten kunnen of willen hun woning niet voor een te hoge vraagprijs in de markt zetten.

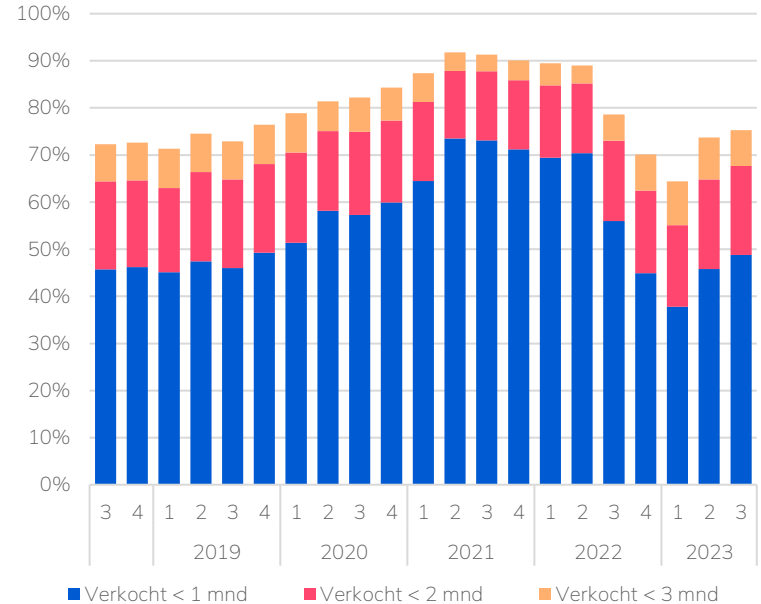
Dat de vraagprijs van het totale woningaanbod wel stijgt, laat zien dat er verhoudingsgewijs steeds meer oud aanbod te koop staat (met meer duurdere vrijstaande woningen), en dat het aandeel kort in aanbod staande woningen (met meer goedkopere woningen) steeds lager is.

Te koop gezette woningen steeds sneller verkocht

Eerder in deze analyse werd ingegaan op de transacties, en hoe snel woningen verkocht worden. In de grafiek hiernaast kijken we naar woningen die in het 3^e kwartaal te koop zijn gezet, en hoeveel procent hiervan inmiddels verkocht is. Bijna de helft van de woningen die nieuw in aanbod kwamen, zijn binnen een maand verkocht. Nog eens 19% is binnen twee maanden verkocht en 8% is binnen drie maanden verkocht.

Na een terugloop van de verkoopkansen in de loop van 2022 nemen deze door het aantrekken van de markt weer toe. De gemiddelde tijd dat een woning te koop staat, ofwel de looptijd van het aanbod, bedraagt 74 dagen. Tussenwoningen staan gemiddeld 42 dagen te koop, appartementen 58 dagen en vrijstaande woningen 119 dagen.

% te koop gezette woningen binnen 1, 2 of 3 maanden verkocht
In aanbod bij een NVM-makelaar, inclusief woningen onder bod



Bron: NVM / brainbay

Verkochte woningen hebben steeds groener label

Het aandeel verkochte woningen met een groen energielabel van C of beter bedraagt in het 4^e kwartaal 71%. Het aandeel woningen met een A label bedraagt 24% en met een label hoger dan A 4%. De groep woningen met een E, F of G label maakt in totaal 17% van alle verkopen uit.

Vooraf zeer duurzame woningen met label hoger dan A zijn populair, de verkoop draait erg goed. In vergelijking met een jaar geleden zijn er bijna 63% meer van verkocht, van bijna 900 naar bijna 1.500 woningen (zie onderste grafiek). Dat komt uiteraard ook omdat de woningvoorraad in Nederland verduurzaamt en er steeds meer woningen met een label hoger dan A beschikbaar zijn.

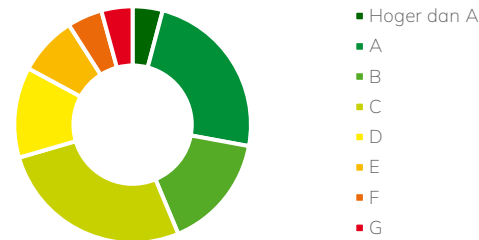
Maar makelaars merken dat er meer aan de hand is. Woningen met een lager energielabel worden steeds slechter verkoopbaar. Er is minder interesse en de verkoop van deze woningen duurt gemiddeld langer. Ook zijn de verbouwings- en verduurzamingskosten op dit moment erg hoog. Hierdoor wordt de aankoop van deze woningen minder aantrekkelijk.

Per 1 januari 2024 is de leencapaciteit van energiezuinige woningen sterk verhoogd, terwijl die van woningen met labels E, F of G hetzelfde is gebleven. Voor deze laatste groep woningen geldt wel dat ze de hoogste extra bedragen kunnen lenen om hun huis energiezuiniger te maken.

* Bij 3% van de transacties is het label onbekend. Deze zijn buiten de analyse gelaten.

Aandeel verkochte woningen naar energielabel*

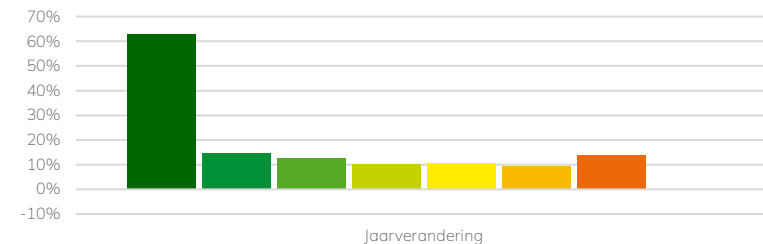
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Ontwikkeling aantal verkochte woningen naar energielabel*

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Vooruitblik

Na de dip op de woningmarkt eind 2022 en begin 2023, is de dynamiek op de markt op dit moment weer helemaal terug. Het aantal transacties is flink toegenomen, en onder invloed van het lage aanbod en de verbeterde betaalbaarheid stijgen de woningprijzen weer flink.

De verwachting van veel makelaars is dat het aantal transacties in 2024 ongeveer gelijk zal blijven aan 2023. De vraag is weliswaar toegenomen, maar er moet wel voldoende aanbod zijn om te kunnen verkopen. Dat de prijzen door zullen stijgen, mits de omstandigheden op de markt niet teveel zullen wijzigen, daar zijn de meeste makelaars het wel over eens.

Positief is men verder over de dalende rente, de verbeterde kansen voor starters (hoewel deze het nog steeds erg lastig hebben), de verhoogde leencapaciteit en het toegenomen vertrouwen.

Toch maakt men zich ook zorgen. Over de krapte op de markt, maar ook over het feit dat de verhoogde leencapaciteit uiteindelijk een prijsopdrijvend effect kan hebben. Tot slot is men ook bezorgd over de verkoopbaarheid van woningen met een lager energielabel. Wellicht dat het feit dat huishoudens meer hypotheekruimte krijgen ten behoeve van verduurzaming deze zorgen deels kan wegnemen.



Nieuwbouw





Nieuwbouwmarkt vindt de weg omhoog

In 2023 wordt de nieuwbouw gekenmerkt door een stijgende tendens. Na de dip aan het begin van het jaar, nam het aantal verkopen elk kwartaal gestaag toe. Tegelijkertijd bleef ook het aanbod toenemen, een gevolg van de historisch gezien nog lage verkoopdynamiek.

Toch wordt het sentiment steeds beter. De dynamiek trekt aan door de schaarste in de bestaande bouw en de toenemende vraag naar duurzame woningen. Desondanks blijven er obstakels bestaan, zowel in de huidige hoge overbruggingskosten als in de beperkte aanwas op de lange termijn.

Verkoopcijfers stijgen voor derde kwartaal op rij

In 2023 nam het aantal nieuwbouwverkopten stapsgewijs toe. De weg omhoog is weer gevonden, nadat de nieuwbouwmarkt in 2022 afkoelde en de verkoopcijfers in het 1e kwartaal van 2023 het laagste punt bereikten. Sindsdien stijgt het aantal verkopen elk kwartaal. Een gevolg van de schaarste in de bestaande bouw, het stijgende consumentenvertrouwen en toegenomen vraag naar duurzame en kwalitatief hoogwaardige woningen.

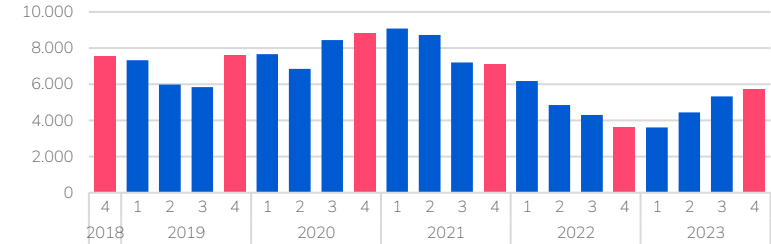
Onlangs de huidige toename, blijven de verkoopcijfers historisch gezien aan de lage kant. In totaal zijn circa 19.150 nieuwbouwwoningen verkocht in 2023. Dat is weliswaar een vergelijkbaar aantal als in 2022, maar nog steeds aanzienlijk minder dan het jaarlijkse gemiddelde van 30 duizend woningen tussen 2016 en 2021. Zelfs in het laatste kwartaal van 2023 blijven de verkoopcijfers, na drie kwartalen stijging, relatief laag. Tussen 2016 en 2021 verkochten NVM-makelaars gemiddeld 7.900 nieuwbouwwoningen in het laatste kwartaal van het jaar. Het huidige aantal van 5.750 verkopen ligt hier nog ruim onder.

Met name in grote steden zijn de verkopen historisch gezien laag

Zowel in de grote als kleine gemeenten steeg het aantal nieuwbouwverkopten in 2023. Echter, vergeleken met de periode 2016 tot en met 2021 zijn het vooral de grote gemeenten, met meer dan 100 duizend inwoners, waar de verkoopcijfers achterblijven. Mede veroorzaakt door de hoge koopsommen. In de middelgrote gemeenten met 50 tot 100 duizend inwoners daalden de verkopen weliswaar flink aan het einde van 2022, maar zijn deze inmiddels weer meer opgekrabbeld.

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

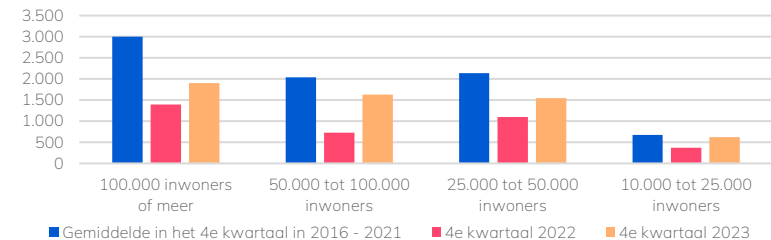
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verkopen in het 4e kwartaal naar inwonersaantal van gemeenten

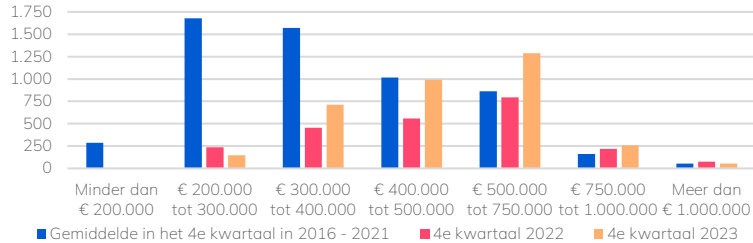
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verkoop woonhuizen per prijsklasse

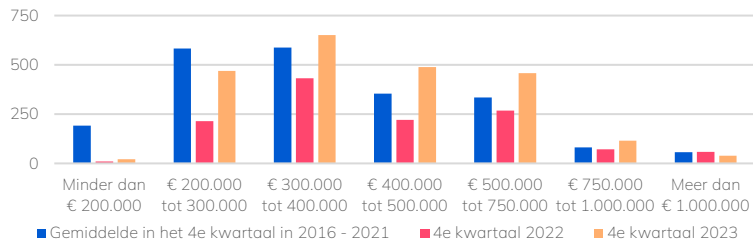
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verkopen appartementen per prijsklasse

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verkoop woonhuizen lijdt onder hoge bouwkosten

De verkoopcijfers zijn vooral historisch laag bij grondgebonden woningen, terwijl appartementen in vergelijkbare of zelfs hogere mate worden verkocht. Aanleiding voor de afgenomen verkopen van grondgebonden woningen is niet een verminderde vraag, maar zijn de gestegen prijzen.

Betaalbaarheid vormt de aanleiding

Tussen 2016 en 2021 kostte gemiddeld 63% van de grondgebonden nieuwbouw minder dan 400.000 euro, nu nog slechts 25%. Door onder andere de gestegen rente en bouw- & grondkosten is de businesscase van grondgebonden woningen in lagere prijsklassen nagenoeg onmogelijk geworden voor ontwikkelaars. Het wegvallen van de aanwas van aanbod in deze prijsklassen heeft een sterke impact gehad op de verkoopcijfers van dit type woningen.

Bij appartementen heeft nog 51% van de nieuwbouw een verkoopprijs van minder dan 400.000 euro, vergeleken met 62% in 2016 – 2021. De lagere prijzen maken dit woonproduct nog toegankelijk voor een bredere groep consumenten. Bovendien is het aanbod van nieuwbouwapartementen in de afgelopen jaren toegenomen, mede door de nadruk op binnenstedelijke ontwikkeling.

Verkoopbaarheid van nieuwbouw is verbeterd

NVM-makelaars beoordelen de verkoopbaarheid van nieuwbouwwoningen positiever dan in de voorgaande kwartalen. In een enquête geven ze de verkoopbaarheid van zowel appartementen als grondgebonden woningen een ruim hoger cijfer dan in de kwartalen ervoor. Grondgebonden woningen presteren hierbij beter dan appartementen.

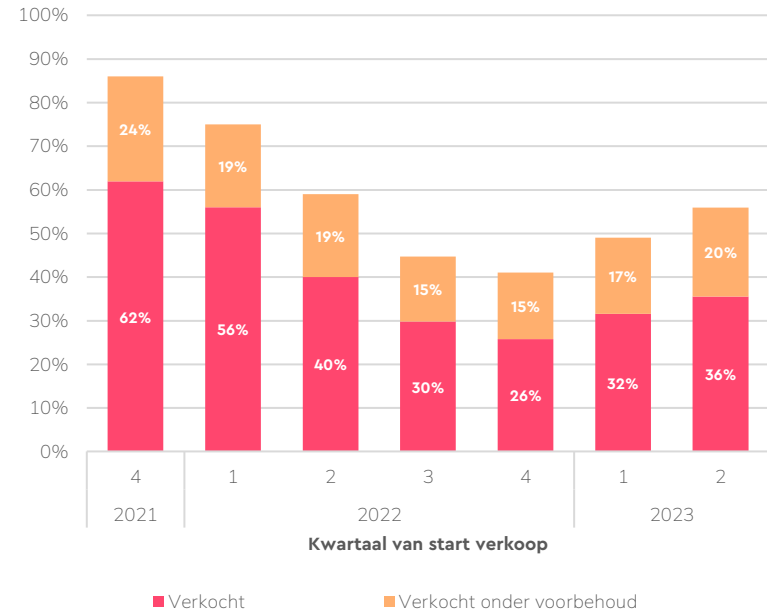
Ze benadrukken dat de prijsstelling een cruciale rol speelt in de opverende nieuwbouwmarkt. Vooral de verkoop van grondgebonden woningen die voor een brede groep belangstellenden financieel haalbaar zijn, loopt goed. Bij projecten, appartementen en woonhuizen, die door de hoge prijzen aansluiten op een kleinere groep potentiële kopers, verloopt de verkopen nog moeizamer.

Nieuw aanbod sluit beter aan op de wensen van de consument

De recent in verkoop gekomen projecten verkopen beter dan de projecten die eind 2022 op de markt kwamen. Enerzijds is dit een gevolg van de toegenomen vraag, door het gestegen vertrouwen, de prijsstijgingen in de bestaande bouw en de gedaalde rente. Anderzijds zijn de recente projecten beter afgestemd op de veranderende nieuwbouwmarkt, bijvoorbeeld door een lagere prijsstelling of het aanbieden van meer courante producten.

Wel merken makelaars dat de interesse in projecten die al langer op de markt zijn toeneemt op het moment dat wordt gestart met de bouw. De duidelijkheid over wanneer de woning wordt opgeleverd heeft een positieve aantrekkingskracht op het koperspubliek.

Aandeel verkocht binnen 6 maanden na start verkoop
Nieuwbouwwoningen te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Nieuwbouwkopers kiezen voor duurzaamheid

Uit de enquête onder NVM-makelaars blijkt dat kopers vooral kiezen voor nieuwbouw vanwege de lagere energiekosten. 3 op de 4 makelaars heeft dit opgenomen in de top 3 redenen. Duurzaamheid, los van financiële overwegingen, staat op de tweede plaats. Op de derde plaats komen de verminderde onderhoudskosten van nieuwbouwwoningen, zij het met ruim minder vermeldingen. De prominente positie van duurzaamheid in de top 3 onderstreept het belang ervan voor de kopers.

Hoge overbruggingskosten zijn obstakel voor consument

In voorgaande kwartalen vormden de onzekerheid rond de verkoop van hun oude woning en de hoge kosten van nieuwbouw nog serieuze hindernissen voor potentiële nieuwbouwkopers. Maar door de stijgende prijzen in de bestaande bouw zien makelaars dat dit minder een rol is gaan spelen.

Op dit moment zijn volgens makelaars de hoge overbruggingskosten het grootste struikelblok voor nieuwbouwconsumenten. Deze kosten ontstaan door extra maandelijkse lasten tijdens de bouw van de nieuwe woning en bestaan uit drie onderdelen:

- Dubbele maandlasten, doordat de hypotheek van de huidige woning doorloopt en tijdens de bouw wordt gestart met het, in termijnen, betalen van de hypotheek van de nieuwbouwwoning.
- Het betalen van een hogere marktrente over de lopende hypotheek wanneer een gunstig rentepercentage wordt meegenomen naar de financiering van de nieuwbouwwoning.
- Het voorfinancieren van de overwaarde van de oude koopwoning wanneer dit wordt gebruikt bij de aankoop van de nieuwbouwwoning.

De overbruggingskosten zijn fors gestegen door de rentestijging van vorig jaar en de olopende bouwtijd verlengt de periode met extra maandlasten. Hierdoor moeten kopers vanuit hun spaargeld aanzienlijke bedragen, vaak tienduizenden euro's, financieren tijdens de bouw. Dit valt samen met de periode waarin ze eigenlijk willen sparen voor de afwerking en inrichting van de nieuwe woning. Veel consumenten kunnen of willen deze hoge overbruggingskosten niet opbrengen.



Rekenvoorbeelden van overbruggingskosten

In samenwerking met De Hypotheekshop zijn twee rekenvoorbeelden opgesteld om de overbruggingskosten bij de aankoop van een nieuwbouwwoning te verduidelijken. Deze voorbeelden tonen de bedragen en hoe ze tot stand komen, zowel voor een jong stel dat van een startersappartement naar een nieuwbouw rijtjeshuis overstapt, als voor een gezin dat hun rijtjeshuis inruilt voor een nieuwe 2-onder-1-kapwoning.

De weergave is vereenvoudigd met bruto maandlasten en een verkoop van de oude woning op het moment van oplevering. Normaliter zijn er ook dubbele lasten wanneer de beide woningen in bezit zijn tijdens het inrichten van de nieuwe woning. Echter, dit is ook het geval bij een bestaande woning en daarom buiten beschouwing gelaten.

Rekenvoorbeeld 1: Jong stel koopt rijtjeshuis

Een stel maakt de stap van hun startersappartement naar een tussenwoning. Hun huidige appartement kochten ze in 2020 voor 185.000 euro en is inmiddels 250.000 euro waard. Met deze overwaarde en een hogere hypotheek kopen ze een nieuwbouwwoning van 415.000 euro. Hierbij kunnen ze hun huidige gunstige rente van 1,8% meenemen voor een gedeelte van de hypotheek.

23.336 euro overbruggingskosten

Tijdens de 24 maanden dat de woning wordt gebouwd, stijgen de maandlasten flink. De rente voor de huidige hypotheek wordt hoger, de overwaarde moet worden voorgefinancierd en de hypotheek van de nieuwe woning gaat van start. Op het hoogtepunt bereiken de bruto maandlasten van het stel 2.724 euro. In vergelijking met de aankoop van een bestaande woning, waar geen bouwperiode met overbruggingskosten is, bedragen de extra kosten bruto 23.336 euro.

Input rekenvoorbeeld

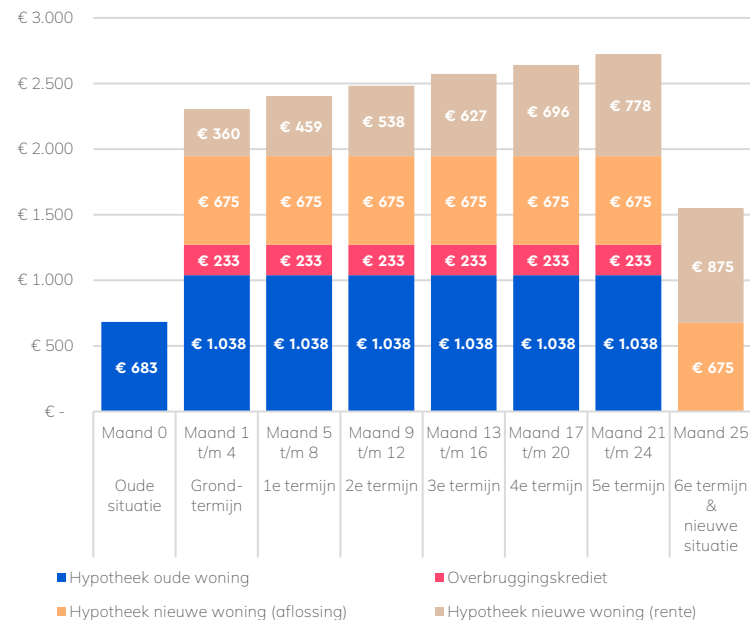
Huidige appartement (gekocht in januari 2020)

| | |
|------------------------------|---|
| Oorspronkelijke aankoopprijs | 185.000 |
| Huidige woningwaarde | 250.000 |
| Huidige hypotheek | 175.000 (oorspronkelijk 1,8% rente, gaat naar 5,5% rente) |
| Overwaarde: | 75.000 (maximale overbruggingskrediet is 50.000) |

Nieuw: nieuwbouw tussenwoning

| | |
|------------------------------|------------------------------------|
| Koop-aaneemsom | 415.000 |
| Overbruggingskrediet | 50.000 (5,6% rente) |
| Meeneemhypotheek | 175.000 (1,8% rente, 17 jaar vast) |
| Aanvullende nieuwe hypotheek | 190.000 (4,4% rente, 10 jaar vast) |

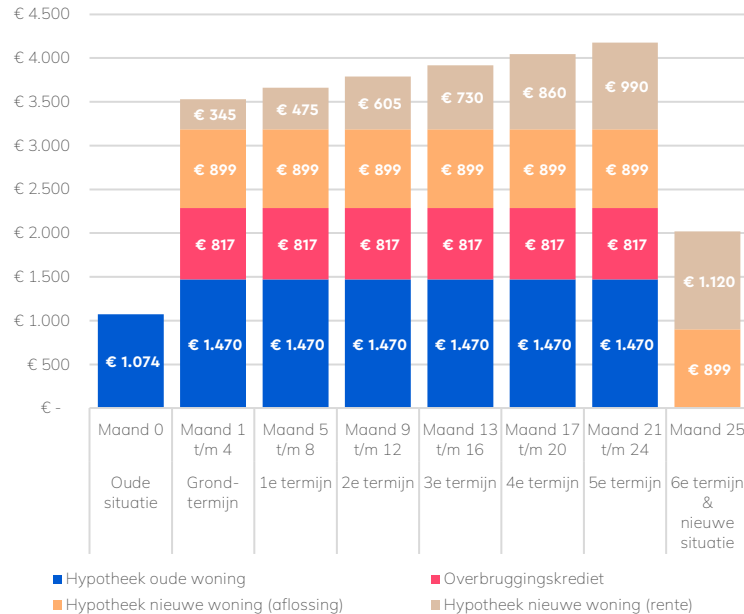
Rekenvoorbeeld 1: bruto maandlasten tijdens de bouwperiode van 24 maanden



Bron: De Hypotheekshop (bewerking NVM / brainbay)

Voor de overzichtelijkheid is uitgegaan van bruto maandlasten en een verkoop van de oude woning op het moment van oplevering van de nieuwbouwwoning.

Rekenvoorbeeld 2: bruto maandlasten tijdens de bouwperiode van 24 maanden



Bron: De Hypotheekshop (bewerking NVM / brainbay)

Voor de overzichtelijkheid is uitgegaan van bruto maandlasten en een verkoop van de oude woning op het moment van oplevering van de nieuwbouwwoning.

Rekenvoorbeeld 2: Gezin koopt 2-onder-1-kap

Een gezin met kinderen verhuist naar een ruimere nieuwbouwwoning. Hun huidige tussenwoning, ooit gekocht voor 265.000 euro in 2017, is nu 450.000 euro waard. Met deze overwaarde en een hogere hypotheek kopen ze een nieuwbouw 2-onder-1-kapwoning van 600.000 euro. Een deel van de hypotheek behoudt het gunstige rentepercentage van 2,3% van de lopende hypotheek.

44.028 euro overbruggingskosten

In dit tweede voorbeeld lopen de kosten verder op, voornamelijk door het voorfinancieren van de hogere overwaarde. Op het hoogtepunt betalen zij 4.176 euro aan bruto maandlasten. Ruim meer dan de 1.074 euro voor hun oude woning of de bruto maandlast van 2.019 euro van de nieuwe woning. Naast de reguliere woonlasten bedragen de overbruggingskosten gedurende deze 24 maanden maar liefst 44.028 euro bruto.

Input rekenvoorbeeld

Huidige tussenwoning (gekocht in januari 2017)

| | |
|------------------------------|---|
| Oorspronkelijke aankoopprijs | 265.000 |
| Huidige woningwaarde | 450.000 |
| Huidige hypotheek | 230.000 (oorspronkelijk 2,3% rente, gaat naar 5,5% rente) |
| Overwaarde: | 220.000 (maximale overbruggingskrediet is 175.000) |

Nieuw: nieuwbouw 2-onder-1-kapwoning

| | |
|------------------------------|------------------------------------|
| Koop-aaneemsom | 600.000 |
| Overbruggingskrediet | 175.000 (5,6% rente) |
| Meeneemhypotheek | 230.000 (2,3% rente, 13 jaar vast) |
| Aanvullende nieuwe hypotheek | 195.000 (4,3% rente, 10 jaar vast) |

Samen streven naar lagere overbruggingskosten

Het beperken van hoge overbruggingskosten is niet eenvoudig en is sterk afhankelijk van rentestanden, bouwrijden en woningprijzen. De door economen verwachte rentedaling in 2024 zou de consument hierin deels kunnen ontzien.

Het nastreven van meer betaalbare nieuwbouw zou hier ook aan moeten bijdragen, maar biedt momenteel naar verwachting weinig soelaas. In de huidige markt leiden restricties op duurdere woningen eerder tot minder nieuwbouwprojecten dan tot meer betaalbare woningen.

Samen met betrokken partijen streven we naar oplossingen voor het verlagen van de overbruggingskosten. Opties zijn het verkorten van de bouwrijd, een verzekering tegen oplopende overbruggingskosten en het herzien van de betaaltermijnen, met lagere aanvangsbetalingen en hogere bedragen aan het einde. De uitvoerbaarheid en betaalbaarheid voor ontwikkelaars en aannemers blijven hierbij cruciaal.

Een te onderzoeken alternatief is het uitstellen van de aflossingsverplichting op de nieuwe hypotheek tijdens de bouw. Momenteel zijn consumenten al aan het afbetalen terwijl de woning nog wordt gebouwd. Deze aflossingsverplichting ontstaat doordat de hypotheek aanspraak maakt op renteaftrek. Hoewel de fiscaliteit complex is, leidt uitstellen van het aflossen tot het moment van oplevering tot een aanzienlijke besparing op de maandlasten. In de genoemde voorbeelden gaat dit om 675 euro per maand voor het jonge stel en 899 euro per maand voor het gezin.



Aanwas van nieuw aanbod blijft dalen

De kernoplossing voor de obstakels op de woningmarkt blijft het creëren van extra aanbod. Het mantra 'bouwen, bouwen, bouwen' blijft de rode draad, maar momenteel blijft de aanwas van extra aanbod achter.

Traditiegetrouw bereiken de aanmeldingen van nieuw aanbod een piek in het 4e kwartaal van het jaar. Ook in 2023 is dit het geval. NVM-makelaars hebben 8.150 nieuwbouwwoningen te koop gezet. Echter, dit zijn 500 woningen minder dan vorig jaar. De neerwaartse trend in de aanmeldingen zet zich zo voort.

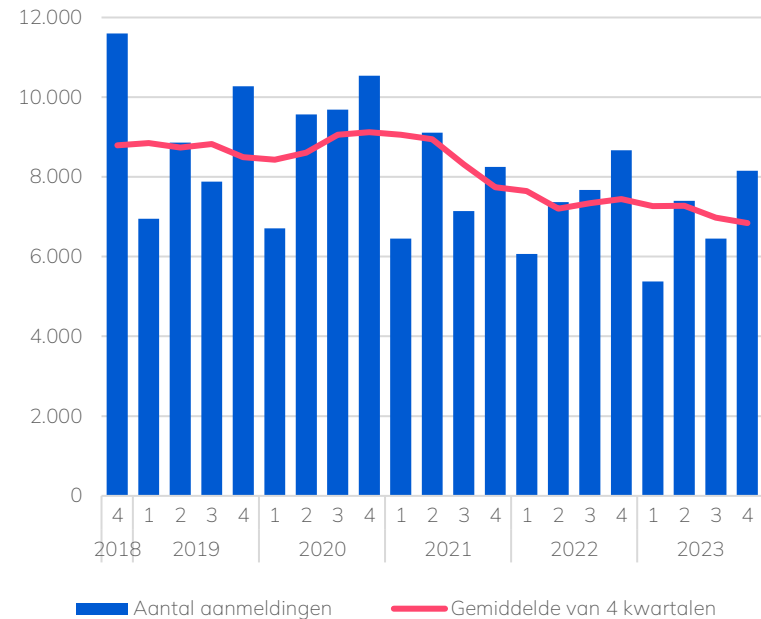
Kleiner en betaalbaarder

Het afgelopen jaar toont een verschuiving in aanmeldingen, waarbij vooral meer kleinere en middelgrote woningen op de markt worden gebracht. De aanwas van woningen kleiner dan 140 m² neemt toe, terwijl dit bij grotere woningen afneemt. Deze verschuiving weerspiegelt zich ook in de prijsklassen van de aanmeldingen. Minder grote woningen betekent ook minder dure woningen.

Dit wordt verklaard doordat vooral woningen in courantere prijsklassen in aanbod worden genomen, terwijl projecten met duurdere, minder courante woningen worden uitgesteld. Van de in dit kwartaal in aanbod genomen woningen heeft 62% een vraagprijs lager dan 500.000 euro, tegenover 53% een jaar eerder.

Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet

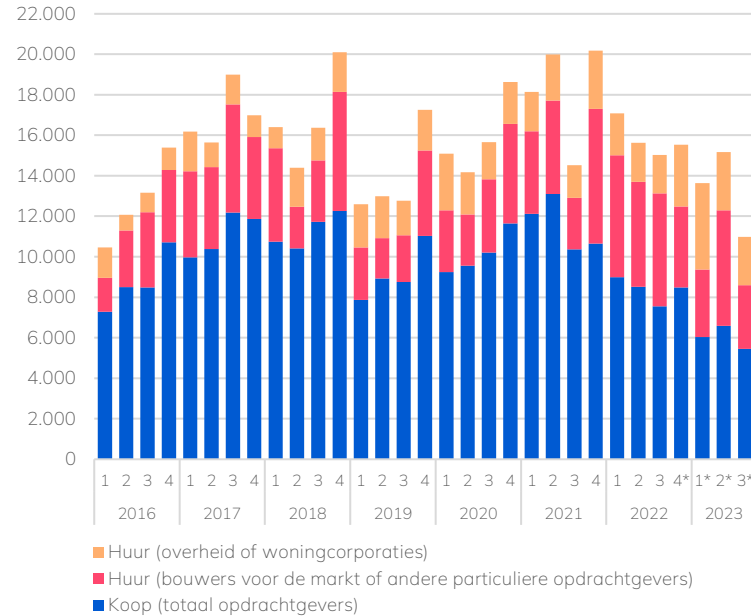
Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Aantal uitgegeven bouwvergunningen

Naar eigendom en opdrachtgever



Bron: CBS
*voorlopige cijfers

Minder nieuwbouw in de pijplijn

In 2023 hebben NVM-makelaars 27.400 nieuwbouwwoningen in de verkoop genomen, het laagste aantal sinds 2013. Ook de vooruitzichten voor extra aanbod zijn nog niet positief. Bijna 60% van de makelaars ziet ook dit kwartaal nog een toename van het aantal projecten dat wordt uitgesteld.

De pijplijn van nieuw aanbod wordt hierdoor steeds minder. Uitgestelde projecten worden doorgaans pas anderhalf jaar later weer op de markt verwacht. Als belangrijkste redenen voor vertragingen worden de hoge bouwkosten, bezwaarprocedures en vergunningstrajecten die niet gerelateerd zijn aan stikstof aangewezen.

Bouwvergunningen blijven afnemen

Het aantal verstrekte bouwvergunningen biedt ook weinig perspectief, met een verdere daling voor nieuwbouw koopwoningen in 2023. Deze afname is te wijten aan eerder genoemde redenen, maar hangt ook samen met een verminderd aantal vergunningen voor middeldure en vrije sector huurwoningen. Projecten met zowel koop- als huurwoningen zijn voor de financiële haalbaarheid afhankelijk van investeerders die de huurwoningen afnemen, maar door toegenomen regelgeving is de interesse van investeerders afgenomen.

Aantal woningen in aanbod neemt toe

Ondanks de tegenvallende aanmeldingen neemt het aantal woningen in aanbod momenteel toe. Een gevolg van de beperkte verkoopdynamiek. Eind 2023 staan circa 19.700 nieuwbouwwoningen te koop bij NVM-makelaars.

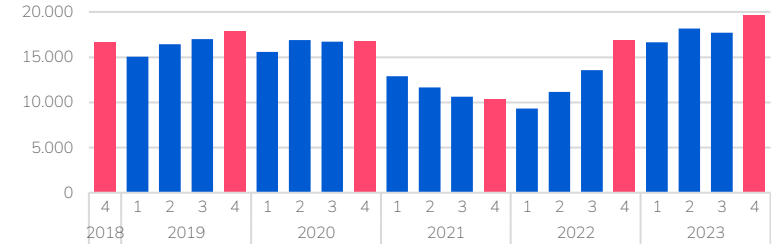
Vooraf buiten de steden

Met name in middelgrote en kleinere gemeenten is het nieuwbouwaanbod gestegen, zowel bij grondgebonden woningen als appartementen.

In de grote gemeenten, met meer dan 100 duizend inwoners, blijft het aantal beschikbare nieuwbouwwoningen redelijk stabiel. Binnen dit aanbod is er wel een verschuiving: het aantal grondgebonden woningen neemt licht af, terwijl het aantal appartementen licht toeneemt. Bovendien stijgt het aanbod van woningen in courantere prijsklassen. 33% van het aanbod heeft een vraagprijs tussen 350.000 en 500.000 euro. Een jaar geleden was dit nog 28%. Hiertegenover staat een daling van het aandeel duurdere woningen. Deze verschuiving wordt onder andere verklaard door de eerder genoemde projectenuitstel van duurdere, minder courante woningen.

Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod

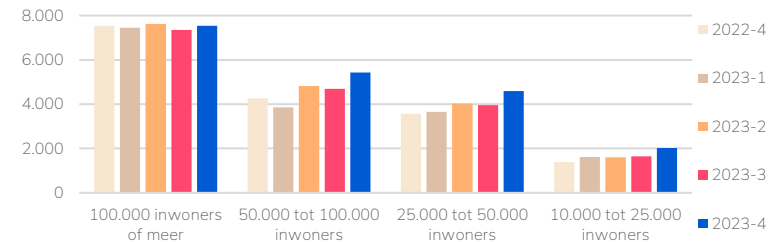
In aanbod bij een NVM-makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM / brainbay

Woningaanbod naar inwonersklassen gemeenten

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



Bron: NVM / brainbay

Veel woningen uit aanbod genomen in 2023

De samenstelling van het aanbod wordt niet alleen beïnvloed door de aanmeldingen, maar ook door de intrekkingen. Sinds begin 2023 is het aantal intrekkingen in de nieuwbouw, oftewel woningen waarbij de verkoop wordt gestaakt, ruim toegenomen. In totaal hebben NVM-makelaars circa 7.400 nieuwbouwwoningen ingetrokken in 2023, het hoogste aantal sinds 2014.

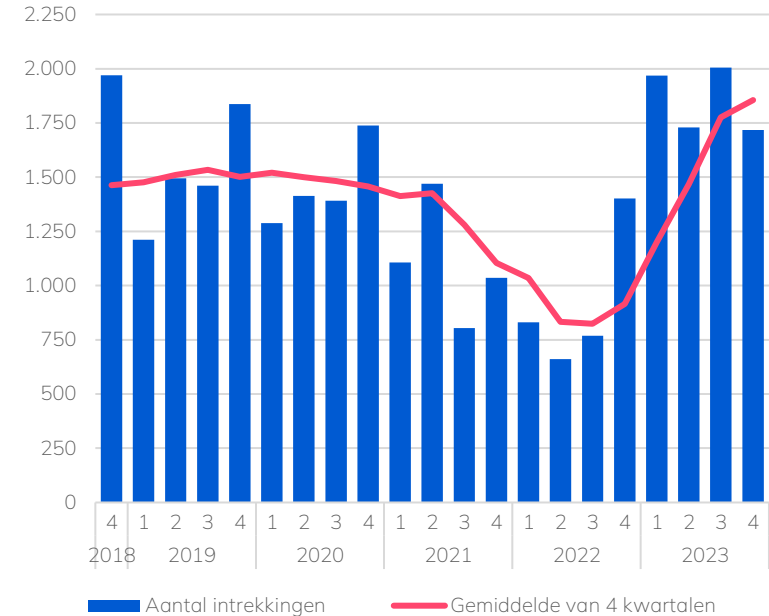
Vooral bij grondgebonden woningen is het aantal intrekkingen sterk gestegen, wat de verschuiving in de verhouding van woningtypen in het aanbod van grotere gemeenten verklaart.

Intrekkingen niet gebonden aan specifiek prijssegment

Intrekkingen komen bij de grondgebonden woningen voor in alle prijsklassen. Dit hangt samen met de mix van woningen binnen projecten. Als een deel niet wordt verkocht, kan vaak het hele project niet doorgaan. In de praktijk betekent dit vaak dat als de duurdere woningen binnen een project niet worden verkocht, het hele project niet kan worden gerealiseerd. Een mix is vaak noodzakelijk, waarbij de duurdere woningen het project financieel haalbaar maken.

Aantal ingetrokken nieuwbouwwoningen

Woningen die door NVM-makelaars uit het aanbod zijn gehaald



Bron: NVM / brainbay

Prijs nieuwbouwwoning blijft stabiel

In het laatste kwartaal betaalden kopers van een nieuwbouwwoning gemiddeld 468.000 euro. Dit is een lichte daling ten opzichte van het gemiddelde van 471.500 euro van een jaar eerder.

De nieuwbouwmarkt vertoonde dit jaar een andere prijsontwikkeling dan de bestaande bouw. In beide segmenten daalde de prijs vanaf halverwege 2022, maar in de nieuwbouw stabiliseerde deze alweer na een half jaar. Terwijl in de bestaande bouw het dieptepunt pas in het 2e kwartaal van 2023 werd bereikt en daarna herstelde. Het verschil tussen beide gemiddelden is inmiddels weer gelijk aan voor de daling.

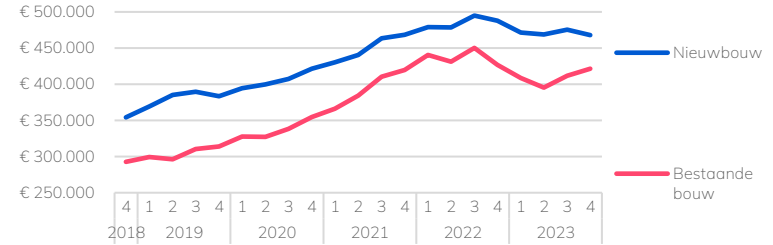
Prijs per vierkante meter neemt wel toe

De gemiddelde verkoopprijs per vierkante meter is bij nieuwbouwwoningen wel gestegen. Deze opvallende ontwikkeling komt vooral door een verandering in de verkoopdynamiek.

Het afkoelen van de bestaande bouw trof vooral de hogere prijsklassen in de nieuwbouw. Dit zijn woonproducten voor doorstromers en die hebben baat bij een hoge prijs voor de achtergelaten woning. De verkopen gingen hierdoor voor een groter deel bestaan uit kleinere nieuwbouwwoningen, waarvan de verkoop nog wel doorliep. Kleinere woningen hebben over het algemeen een hogere prijs per vierkante meter, waardoor de gemiddelde meterprijs steeg. Kopers betalen nu gemiddeld 4.440 euro per vierkante meter, wat ruim hoger is dan het gemiddelde in de bestaande bouw.

Gemiddelde transactieprijs

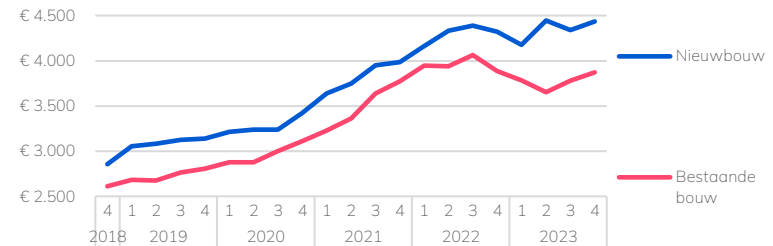
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Gemiddelde transactieprijs per vierkante meter

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Dynamiek keert terug, maar uitdagingen blijven

De nieuwbouwmarkt herstelt sinds de dip aan het einde van 2022. Kopers tonen weer meer interesse in de duurzame nieuwbouwwoningen, maar de verkoop verloopt stroever dan een aantal jaar geleden. Mede door de hoge overbruggingskosten. Indien deze kosten afnemen, bijvoorbeeld door de verwachte rentedaling of een handreiking van de betrokken marktpartijen, wordt nieuwbouw voor kopers weer aantrekkelijker.

Toch blijven een aantal grote uitdagingen bestaan. Schaarste en betaalbaarheid zijn nog steeds problematisch. Nieuwbouw is essentieel om de Nederlandse woningmarkt vlot te trekken en het woningtekort aan te pakken. Maar met steeds minder nieuwbouw in de pijplijn is er weinig kans op verlichting. Daarnaast worden beschikbare woningen ook niet direct verkocht. Door hoge bouw- en grondkosten in combinatie met een relatief hoge rente, is nieuwbouw voor veel consumenten niet meer betaalbaar.

Echter, het is niet haalbaar om alleen woningen in betaalbare prijsklassen te ontwikkelen. Projecten hebben ook duurdere woningen nodig om financieel haalbaar te zijn. Restricties op duurdere woningen werken hierdoor averechts. De markt heeft juist behoefte aan een stimulus die nieuwbouw weer betaalbaar maakt voor de consument.



Bijlagen

Vergelijking NVM en CBS/Kadaster

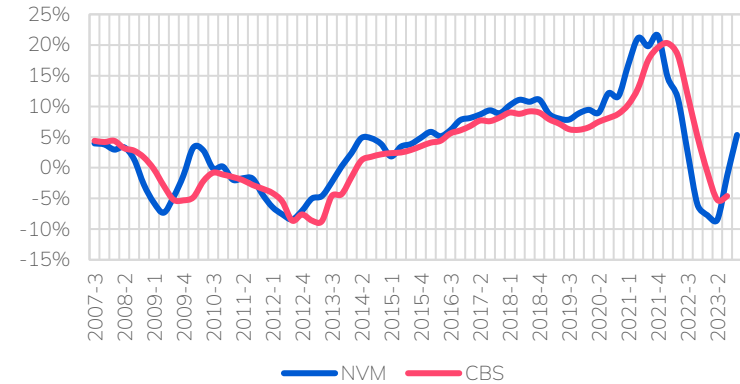
Naast de NVM presenteren ook andere partijen cijfers met betrekking tot de woningmarkt. De bekendste partijen zijn het CBS en het Kadaster. Het Kadaster levert de gemiddelde woningprijs, vergelijkbaar met de prijs van de gemiddeld verkochte woning, zoals die door de NVM gepresenteerd wordt.

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 70% 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 3 maanden eerder.

Prijsontwikkeling in procenten NVM versus CBS
Verschil 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 3^e kwartaal 2023 dienen hierbij als uitgangspunt.

1. De NVM stelt dat de prijzen landelijk met 5,3% zijn gestegen t.o.v. 4^e kwartaal 2022, maar als ik de prijzen van beide perioden pak (toen 409.000 versus nu 434.000 euro) dan is sprake van een stijging van 6,2%. 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 bijvoorbeeld 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 stijging van de transactiepreisen met 5,3% 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 gestegen is met 4,9%. 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

