

Analyse woningmarkt 1e kwartaal 2024

ccib



NVM



Inhoud

Woningmarkt in vogelvlucht	3
Bestaande bouw	4
Nieuwbouw	21
Bijlagen	34

Gelijktijdig met deze publicatie heeft de NVM een onderzoek gepubliceerd naar de relatie tussen energielabels en verkoopprijzen/verkoopbaarheid. Bekijk dit onderzoek op [nvm.nl](https://www.nvm.nl)

Woningmarkt in vogelvlucht

Bestaande bouw

Op kwartaalbasis noteren we minder verkopen en een heel kleine prijsdaling. Een 1e kwartaal is echter altijd een minder goed kwartaal. Op jaarbasis zien we wel een stijging van zowel het aantal verkopen als de woningprijzen. De markt draait op volle toeren, en wordt voornamelijk beperkt door het geringe aantal woningen dat te koop wordt gezet. Dat is dan ook het grootste knelpunt op dit moment. Het zorgt voor weinig keuzemogelijkheden voor kopers, krapte op de markt en een toename in het aandeel overbiedingen.

Nieuwbouwmarkt

De nieuwbouwmarkt staat er beter voor dan een jaar geleden. Door de verbeterde financierbaarheid en het toegenomen vertrouwen slaan meer consumenten hun slag in de nieuwbouw. Ook worden de resultaten van de politieke focus op betaalbare nieuwbouw zichtbaar. Alleen het blijft de vraag of dit de krapte op de bestaande woningmarkt zal oplossen. Om het broodnodige extra aanbod te creëren is doorstroming noodzakelijk, alleen doorstromers zijn niet de doelgroep van de betaalbare nieuwbouw.



Bestaande bouw

Signalen uit de markt

De druk op de woningmarkt neemt steeds verder toe. Makelaars merken dat er meer kijkers op te koop staande woningen afkomen, en dat er ook steeds meer biedingen op een woning binnenkomen. Het vertrouwen onder woningkopers is gestegen en de licht dalende rente in combinatie met flink gestegen lonen zorgen voor een verbeterde leencapaciteit. De vraag in de markt is groot en neemt alleen maar verder toe, terwijl het woningaanbod opdroogt. Dat zorgt ervoor dat er vaker en meer overboden moet worden, en dat de prijzen hard stijgen.

Woningmarkt scoort onvoldoende

Bovengenoemde oorzaken leiden ertoe dat steeds meer makelaars de woningmarkt op dit moment een onvoldoende geven. Zeker in de gebieden waar de markt het krapst is worden de laagste cijfers gegeven. De verwachting is dat in de aankomende lentemaanden eerder genoemde ontwikkelingen alleen maar verder zullen doorzetten, en het cijfer voor de woningmarkt verder zal dalen. Toch is ook een deel van de makelaars positief. Men verwacht dat de doorstroming op gang kan komen door meer (nieuwbouw)aanbod dat de komende maanden de markt op komt.



Aantal verkopen beperkt door geringe aanbod

Er zijn in het 1^e kwartaal van 2024 ruim 18% minder woningen verkocht dan een kwartaal eerder. In totaal werden door NVM-makelaars 29.524 woningen verkocht, in de totale markt gaat het naar schatting om 41.600 woningen¹. Een 1^e kwartaal is bijna altijd een minder kwartaal qua aantal verkopen. Gemiddeld werden (de afgelopen 5 jaar) in een 1^e kwartaal ruim 17% minder woningen verkocht dan in een 4^e kwartaal. Daarmee vergeleken scoort dit kwartaal dus iets onder het gemiddelde. Vergeleken met een jaar eerder werden ruim duizend woningen méér verkocht, ofwel een beperkte stijging van bijna 4%.

Het aantal verkopen wordt sterk beperkt door het lage aantal woningen dat in aanbod staat. De vraag in de markt is er wel, gezien het hoge aantal bezichtigers en bidders op een woning. Het probleem is dat het aantal te koop gezette woningen dit kwartaal maar net boven de dertig duizend uitkomt. Dat is net zo laag als een jaar geleden, maar de voorlaatste keer dat het aantal in een kwartaal te koop gezette woningen zo laag was, was begin 2013.

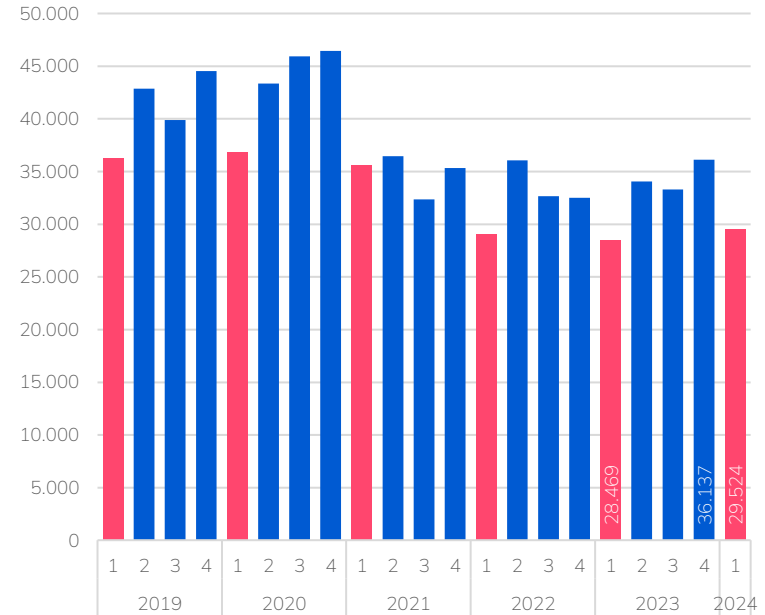
Doorstroming stopt

Wat meespeelt is dat er nu meer koopstarters actief zijn, die geen achtergelaten woning te koop zetten. Daarnaast kiest in de huidige krappe markt zo'n 80% van de doorstromers ervoor om eerst een woning te kopen en daarna pas de oude woning te koop te zetten. De doorstroming blijft hierdoor op een zeer laag niveau. Zolang er niet meer woningaanbod beschikbaar komt, blijft het aantal transacties en de keuze voor woningkopers zeer beperkt.

¹ Het marktaandeel van NVM bedraagt ongeveer 71%.

Aantal verkochte bestaande woningen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aantal verkopen naar regio

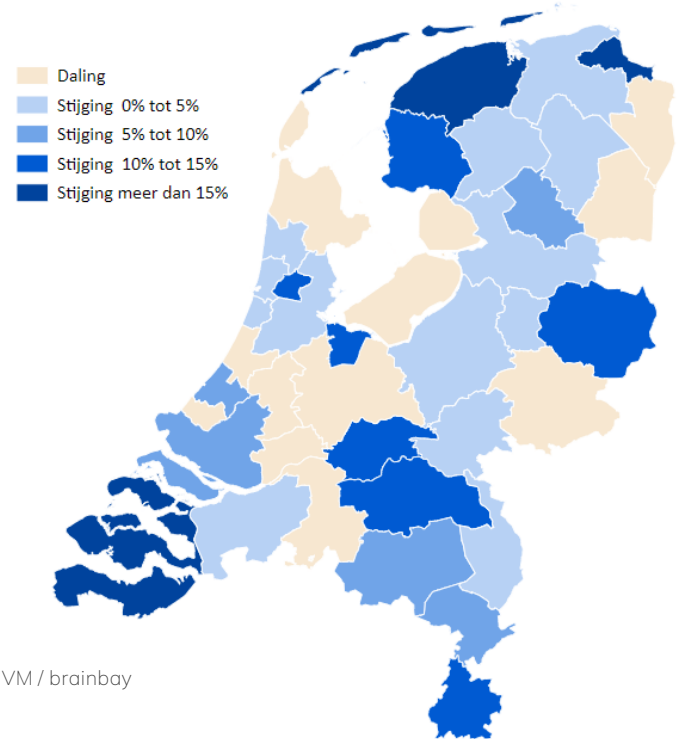
COROP regio's met de grootste stijging van het aantal verkopen

Regio	Aantal verkopen	Jaarontwikkeling
Zeeuws-Vlaanderen	103	43%
Delfzijl en omgeving	80	28%
Noord-Friesland	472	24%
Overig Zeeland	453	23%
Zuidwest-Friesland	236	14%

COROP regio's met de grootste daling van het aantal verkopen

Regio	Aantal verkopen	Jaarontwikkeling
Zuidoost-Drenthe	346	-9%
Delft en Westland	350	-9%
Midden-Noord-Brabant	734	-6%
Flevoland	669	-5%
Zuidoost-Zuid-Holland	497	-3%

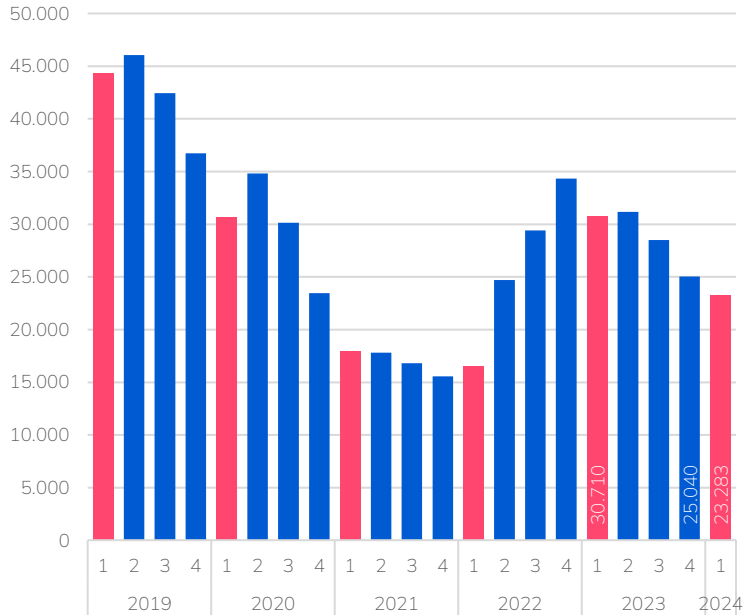
Aantal verkochte woningen per COROP regio, jaarontwikkeling
 Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aantal woningen in aanbod

In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Woningaanbod voor kopers zeer laag

Het aantal woningen in Nederland dat te koop staat bij NVM-makelaars daalt hard. Er is voor woningkopers steeds minder aanbod om uit te kiezen. In totaal staan er eind 1^e kwartaal ruim 23 duizend woningen te koop, bijna 2 duizend minder dan vorig kwartaal. Vergeleken met een jaar geleden staan er nu 7 duizend woningen minder te koop, een daling van bijna 25%. We zijn hard op weg om het dieptepunt van 15 duizend woningen eind 2021 te evenaren.

Vooraf minder tussenwoningen

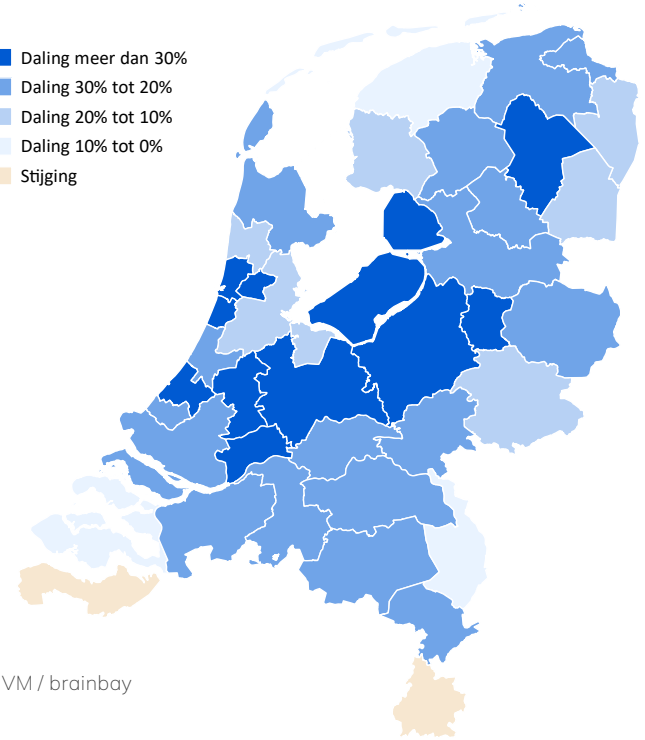
Het woningaanbod daalt simpel gesteld omdat er meer woningen van de markt afgaan (doordat ze verkocht of ingetrokken worden) dan dat er woningen bij komen die te koop worden gezet. De daling gaat het snelst bij tussenwoningen waarvan er nu 37% minder te koop staan dan een jaar geleden. Maar ook van hoekwoningen en 2-onder-1-kapwoningen ligt het aanbod nu ruim 30% lager. Bij appartementen en vrijstaande woningen blijft de daling met 14% tot 16% nog redelijk beperkt.

Appartementen en vrijstaande woningen maken beide 29% van het aanbod uit. 17% van het aanbod is een tussenwoning en de overige 25% zijn hoekwoningen en 2-onder-1-kapwoningen.



Aantal woningen in aanbod per COROP regio, jaarontwikkeling
In aanbod bij een NVM-makelaar

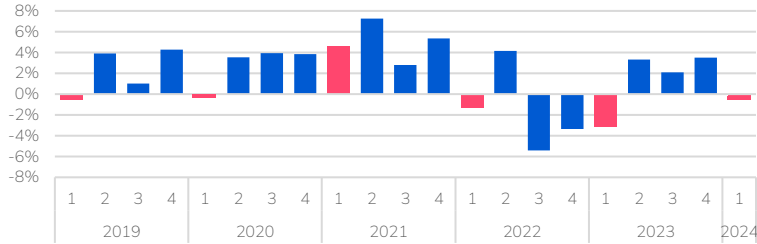
- Daling meer dan 30%
- Daling 30% tot 20%
- Daling 20% tot 10%
- Daling 10% tot 0%
- Stijging



Bron: NVM / brainbay

Transactieprijsontwikkeling t.o.v. kwartaal eerder

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Gemiddelde transactieprijs (* duizend euro)

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Prijzen dit kwartaal licht gedaald

Zoals eerder gezegd is het 1^e kwartaal van een jaar vaak een wat minder goed kwartaal. Dat blijkt ook uit de woningprijsontwikkeling. Deze komt op kwartaalbasis uit op -0,1%. De gemiddelde transactieprijs² komt uit op 432.000 euro, waar dat in het 4^e kwartaal van 2023 nog 436.000 euro was. De gemiddelde prijsontwikkeling in een 1^e kwartaal kwam de afgelopen 5 jaar ook op precies -0,1% uit.

Waar de kwartaalontwikkelingen qua aantal verkopen en prijsontwikkeling dus vrijwel op het gemiddelde van de afgelopen jaren uitkomt, blijkt uit de jaarontwikkeling dat de markt op volle toeren doordraait. Van stilvallen van de markt lijkt geenszins sprake. Op jaarbasis stijgen de prijzen flink door. De jaarontwikkeling bedraagt 9,1%. Een jaar geleden lag de gemiddelde transactieprijs nog onder de 4 ton. De krapte op de markt, gewinning aan de huidige rente en de verbeterde betaalbaarheid door de gestegen lonen zijn de belangrijkste oorzaken voor de prijsstijging.

Verwachte prijsontwikkeling

In een 2^e kwartaal van een jaar is vaak sprake van een prijsstijging. De verwachting is dat wanneer de ontwikkelingen op de woningmarkt en de hypotheekrente gelijk blijven, de transactiepreisen volgend kwartaal in de buurt komen van de 450.000 euro. En daarmee het 'record' uit het 2^e kwartaal van 2022 zullen benaderen of zelfs verbreken.

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

Grote verschillen in regionale prijsontwikkeling

Het 1^e kwartaal van 2024 laat grote regionale verschillen zien in de prijsontwikkeling ten opzichte van een jaar eerder. In de regio's met de grootste prijsstijging zien we percentages van ruim boven de 15%. Zoals in de noordelijke regio's Delfzijl e.o. en Noord-Drenthe. Daartussenin ligt opvallend genoeg een regio die in de top vijf valt van gebieden met de kleinste prijsstijging: Overig Groningen. De prijzen liggen hier 5,7% hoger dan vorig jaar. Ook in de provincie Zeeland blijft de prijsontwikkeling beperkt. In Zeeuws-Vlaanderen liggen de prijzen slechts 0,7% hoger, in Overig Zeeland 4,6%.

Ook de regio's waarin de G4 vallen laten een wisselend beeld zien. De grootste stijging van de woningprijzen is in Utrecht: 12,4% op jaarbasis. In Rotterdam en Amsterdam stijgen de prijzen met ruim 8%. Den Haag blijft met 6,4% wat achter.

Haarlem duurste regio van Nederland

Wanneer we inzoomen op het absolute prijsniveau, dan blijkt dat in de agglomeratie Haarlem de gemiddelde transactieprijs met 576.000 euro het hoogst van Nederland is. Op de voet gevolgd door de regio Het Gooi en Vechtstreek, met een gemiddelde transactieprijs van 568.000 euro. Amsterdam (€ 525.000), Leiden (€ 512.000) en Utrecht (€ 510.000) complementeren de top vijf.

COROP regio's met grootste prijsstijging

Regio	Transactieprijs	Jaarontwikkeling
Delfzijl en omgeving	€ 296.700	17,9%
Noord-Drenthe	€ 409.600	16,4%
IJmond	€ 459.000	15,3%
Noord-Limburg	€ 394.100	15,3%
Oost-Zuid-Holland	€ 432.200	14,0%

Bron: NVM / brainbay

COROP regio's met kleinste prijsstijging

Regio	Transactieprijs	Jaarontwikkeling
Delft en Westland	€ 430.900	6,3%
Kop van Noord-Holland	€ 386.800	5,9%
Overig Groningen	€ 319.500	5,7%
Overig Zeeland	€ 341.000	4,6%
Zeeuws-Vlaanderen	€ 297.600	0,7%

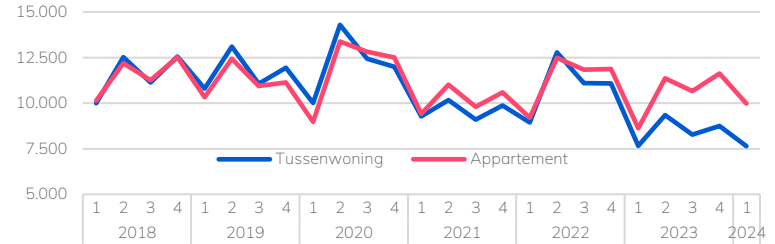
Bron: NVM / brainbay

Gebrek aan aanbod versterkt prijsstijging

Een vergelijking tussen de ontwikkeling van tussenwoningen versus appartementen in de afgelopen jaren laat goed zien dat het gebrek aan aanbod de oorzaak is voor de prijsstijging. Het aantal te koop gezette tussenwoningen lag jarenlang op vrijwel hetzelfde niveau als dat van appartementen. Pas vanaf het 1^e kwartaal van 2023 zien we dat het aantal te koop gezette tussenwoningen structureel lager ligt dan het aantal te koop gezette appartementen, zo'n 20% tot 25% lager.

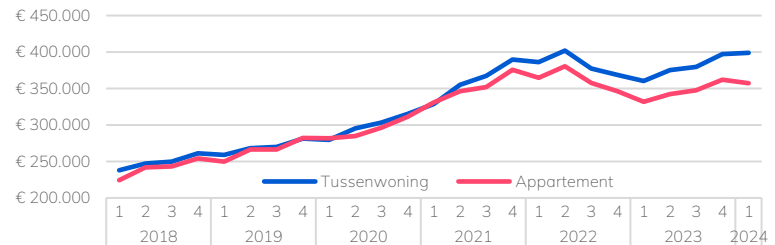
Tegelijk zien we dat de prijsontwikkeling van tussenwoningen en appartementen ook jarenlang op hetzelfde niveau lag. De prijzen beginnen vanaf eind 2021 uit elkaar te lopen, en in 2023 wordt het verschil meer dan 10%, ofwel 30.000 euro. De transactieprijs van tussenwoningen ligt in het 1^e kwartaal van 2024 bijna 11% hoger dan een jaar geleden, die van appartementen ruim 7% hoger. Dit laat duidelijk zien dat de krapte leidt tot stevige prijsstijgingen, die beperkt kan worden wanneer er voldoende aanbod op de markt komt.

Aantal te koop gezet, tussenwoning versus appartement
In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Transactieprijsontwikkeling tussenwoning versus appartement
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Weer vaker boven de vraagprijs verkocht

Het aandeel woningen dat wordt verkocht voor een transactieprijs die boven de vraagprijs ligt, dus waarbij overboden wordt, is verder toegenomen en komt dit kwartaal uit op 55%. De woningmarkt is krap en voor elke woning zijn veel potentiële kopers beschikbaar. Makelaars en verkopers krijgen vaak vele aanvragen voor bezichtigingen en veel biedingen op een woning binnen. Dat leidt ertoe dat er vaker overboden wordt.

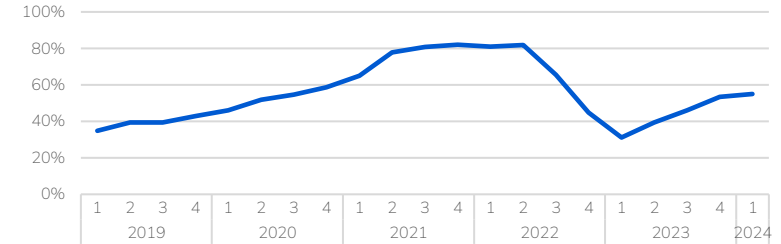
Voor tussenwoningen geldt dat bij meer dan twee op de drie verkopen meer betaald werd dan de vraagprijs. Ook bij hoekwoningen en appartementen wordt vaak overboden, in bijna 60% van de gevallen. Vrijstaande woningen blijven daar met 27% flink bij achter.

Gemiddeld bijna 2% meer betaald dan de vraagprijs

Het gemiddelde verschil tussen vraag- en transactieprijs komt dit kwartaal uit op 1,8%. Hoe groter het aandeel verkopen waarbij overboden werd, hoe groter het procentuele vraag-verkooprijs verschil. Bij tussenwoningen is dat percentage 3,9%. Bij hoekwoningen en appartementen 2%. Bij vrijstaande woningen is het percentage negatief. Hier wordt dus gemiddeld minder betaald dan de vraagprijs, namelijk 2,9%.

Aandeel woningen boven de vraagprijs verkocht

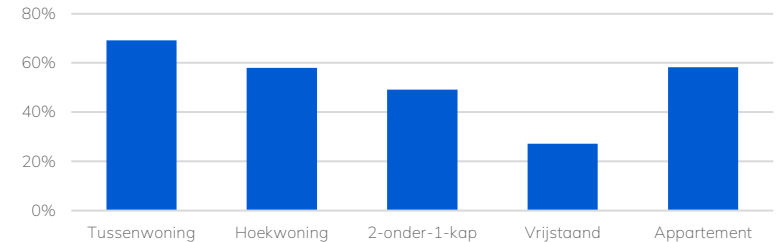
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

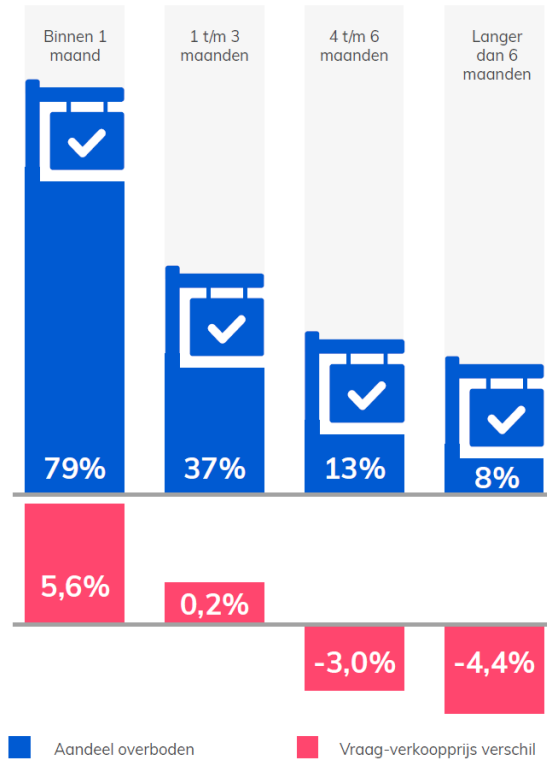
Aandeel woningen boven de vraagprijs verkocht per woningtype

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud

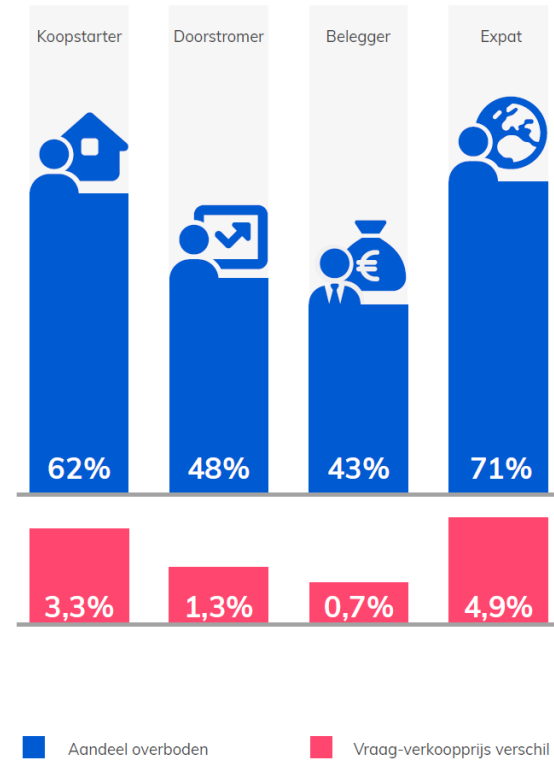


Bron: NVM / brainbay

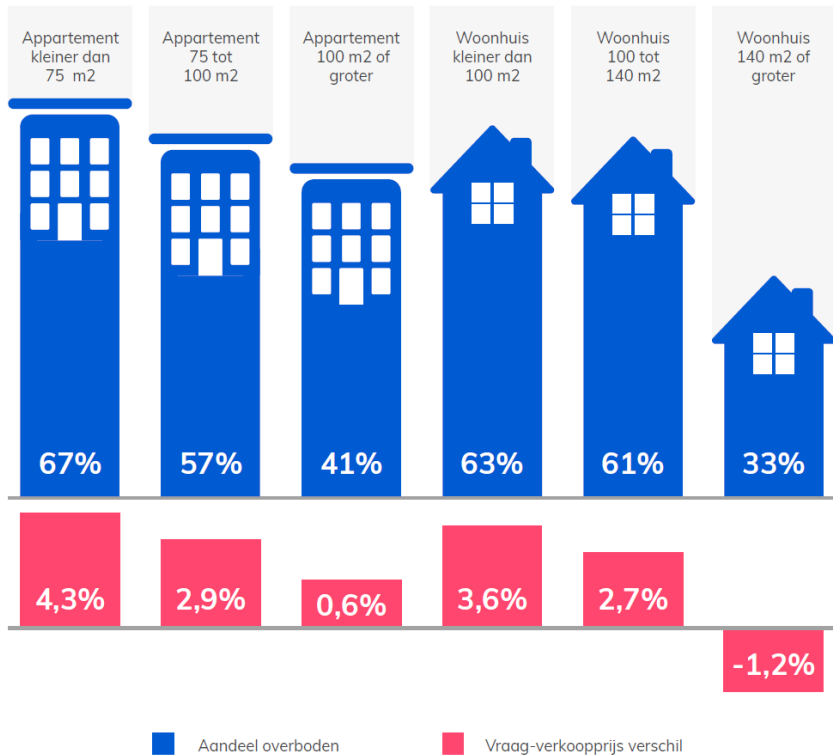
Hoe snel is de woning verkocht



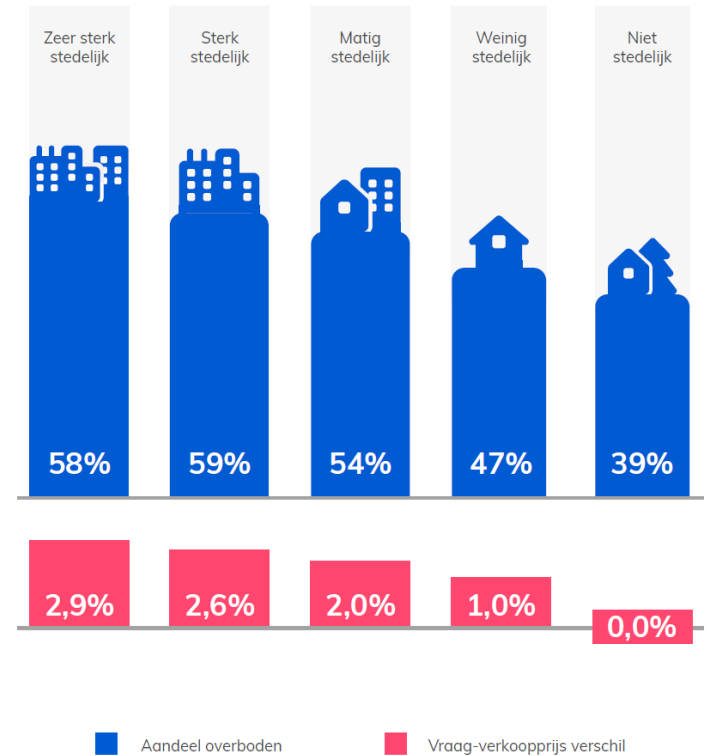
Kopertype



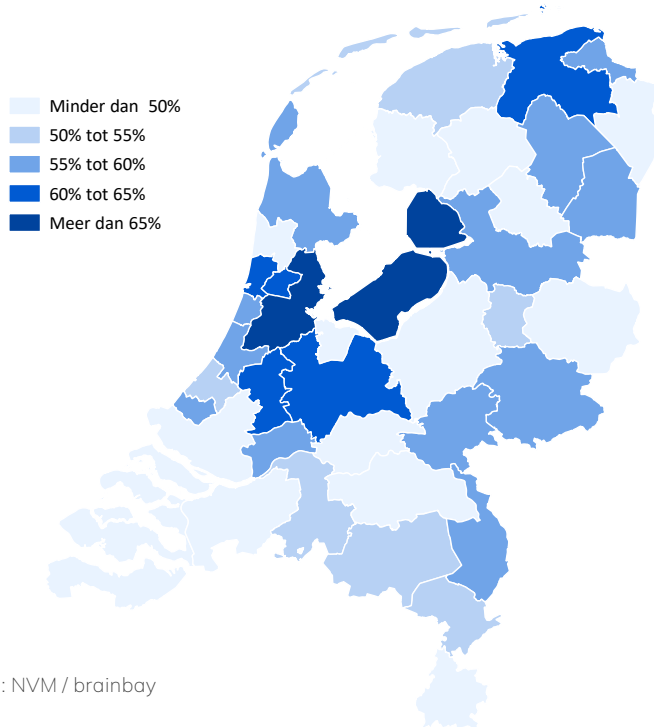
Woninggrootte



Stedelijkheid



Aandeel woningen boven de vraagprijs verkocht per COROP regio
 Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



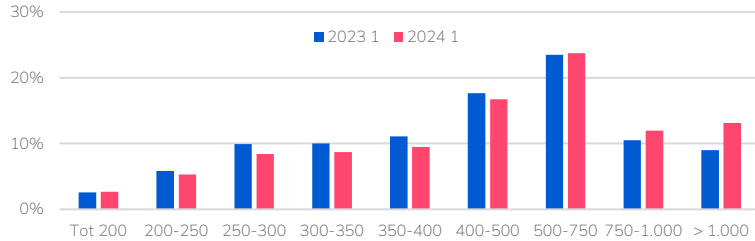
Bron: NVM / brainbay

Meeste overbiedingen in de noordflank Randstad

Landelijk ligt het aandeel woningen dat wordt verkocht voor een prijs die boven de vraagprijs ligt op 55%. Er zijn 19 regio's die boven het landelijk gemiddelde uitkomen. In de regio's die tot de noordflank van de Randstad behoren ligt het aandeel woningen waarop overboden wordt het hoogst. In Flevoland (waar Almere het gemiddelde grotendeels bepaalt) wordt bij bijna driekwart van de verkopen meer betaald dan werd gevraagd. In de regio Groot-Amsterdam gaat het om twee op de drie verkopen. Ook in de regio's Utrecht, Zaanstreek en Oos-Zuid-Holland ligt het aandeel overbiedingen boven de 60%.

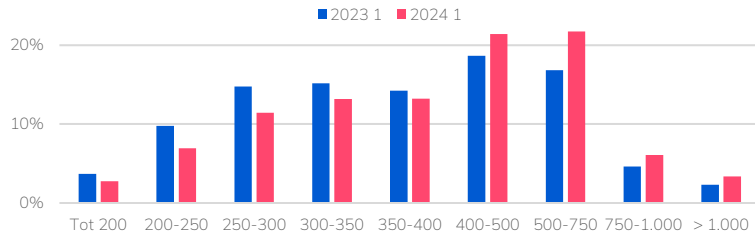
In de provincie Zeeland is het aandeel overbiedingen een stuk lager. Zeeuws-Vlaanderen en Overig Zeeland vormen samen met de regio Zuidwest-Drenthe de top drie regio's waar het aandeel overbiedingen het laagste is in Nederland, tussen de 20% en 40%.

Aantal te koop gezet naar vraagprijsklasse (in duizenden euro's) In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Aantal verkopen naar verkoopprijsklasse (in duizenden euro's) Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Duurder aanbod zorgt voor hogere verkoopprijzen

Verkopers bepalen, in samenspraak met hun makelaar, de prijs waarvoor de woning te koop wordt gezet. Daarbij wordt onder meer gekeken naar de marktomstandigheden en recente referentieverkopen. We zien dat de woningen die in het 1^e kwartaal van 2024 te koop zijn gezet flink hogere vraagprijzen hebben dan een jaar geleden. De gemiddelde woning staat nu voor meer dan 550.000 euro te koop, een stijging van bijna 8%. In de verdeling van het aantal woningen naar vraagprijsklasse zien we dan ook een flinke verschuiving naar de hogere prijsklassen.

Dit vertaalt zich uiteindelijk ook in hogere verkoopprijzen. De verschuiving naar de hogere prijsklassen is hier zelfs nog groter. Een jaar geleden viel 58% van de verkopen nog in de prijsklasse tot 4 ton, inmiddels is dat gedaald tot 47%. In de prijsklasse boven de 4 ton valt de meerderheid van de transacties: 53%. Dat was vorig jaar 42%.

Zolang de marktomstandigheden niet veranderen (zoals de krapte, hypotheekrente, consumentenvertrouwen, stand van de economie) zullen deze woningverkopen weer als referentie dienen voor de woningen die komend kwartaal te koop worden gezet. En de vraagprijzen van die woningen zullen naar verwachting opnieuw flink hoger liggen.

Verkopen woning duurt gemiddeld iets langer

De gemiddelde verkooptijd van een woning is in het 1^e kwartaal van 2024 iets gestegen, van 30 naar 34 dagen. Dat is overigens in een 1^e kwartaal van het jaar niets bijzonders, de verkooptijden lopen dan altijd iets op. Over de langere termijn gezien dalen de verkooptijden. Vergeleken met een jaar eerder gaat de verkoop van een woning gemiddeld een week sneller. Voor ieder afzonderlijk woningtype (behalve vrijstaand) geldt dat de verkoop gemiddeld meer dan 10 dagen sneller verloopt dan een jaar eerder. Tussenwoningen verkopen dit kwartaal gemiddeld binnen 25 dagen, hoekwoningen en appartementen in 28 en 29 dagen en 2-onder-1-kapwoningen in 32 dagen.

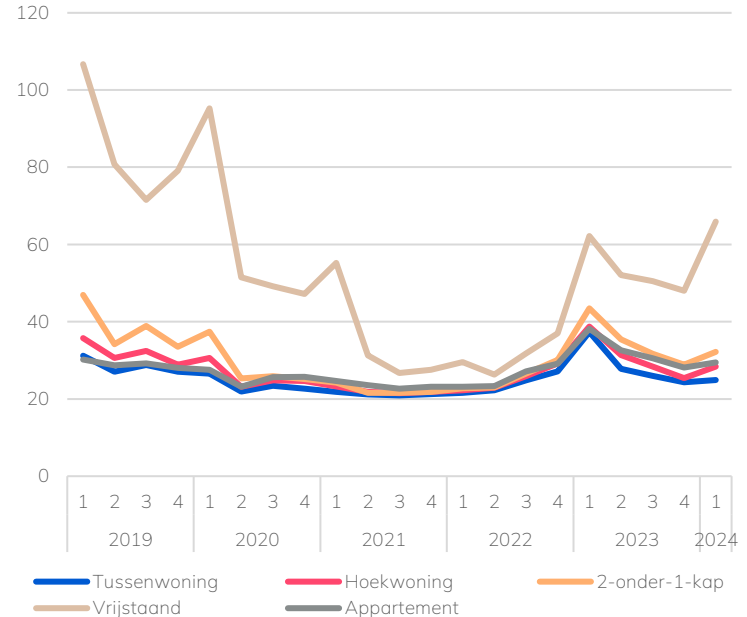
Verkooptijden vrijstaande woningen sterk toegenomen

Grote uitzondering zijn de vrijstaande woningen. Niet alleen gaat de verkoop van dit type woning altijd al een stuk langzamer, we zien dat de verkooptijd ook langzamer verloopt dan een jaar geleden: een stijging van 62 naar 66 dagen.

Het is niet zo dat vrijstaande woningen minder populair zijn geworden. In vergelijking met een jaar eerder worden er dit kwartaal juist bijna 10% meer vrijstaande woningen verkocht (ten opzichte van 4% voor alle woningtypen samen). Wat wel meespeelt is dat er meer vrijstaande woningen worden verkocht die al heel lang in aanbod stonden. Vergeleken met een jaar eerder zijn er zeven keer zoveel vrijstaande woningen verkocht die al langer dan een jaar in aanbod stonden. Terwijl er nu ongeveer evenveel woningen zijn verkocht als vorig jaar die korter dan een jaar in aanbod stonden. Dat zorgt ervoor dat de gemiddelde verkooptijd van vrijstaande woningen flink gestegen is.

Verkooptijd verkochte woningen in dagen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Krapte op de woningmarkt groot probleem

De schaarste en krapte is volgens makelaars het grootste probleem op de woningmarkt op dit moment. We zagen al eerder dat het gebrek aan voldoende woningaanbod de keuzemogelijkheden voor kopers beperkt, waardoor het aantal verkopen achterblijft. En dat de woningprijzen mede hierdoor hard stijgen.

De krapte-indicator voor Nederland komt in het 1^e kwartaal van 2024 uit op 2,4. Deze indicator geeft de verhouding weer tussen het aantal woningen in aanbod en het aantal verkopen. Wanneer de indicator onder de vijf uitkomt spreken we van een krappe woningmarkt. Omdat het aantal verkopen harder gedaald is dan het aantal woningen dat te koop is gezet, ligt de krapte-indicator iets hoger dan afgelopen kwartaal. Maar dat wil niet zeggen dat de markt zich beweegt naar een situatie waarin meer keuze komt voor woningkopers. Vergeleken met het 1^e kwartaal van vorig jaar, toen de krapte-indicator op 3,2 uitkwam, is de krapte op de woningmarkt in Nederland flink toegenomen.

Krapte op de markt het grootst in Zeeuws-Vlaanderen

De regio's Zuidwest-Overijssel, Flevoland en IJmond behoren tot de krapste woningmarktregio's van het land. De verhouding tussen aanbod en transacties ligt hier zeer laag, er zijn weinig keuzemogelijkheden voor de woningkoper aldaar. De situatie is iets beter voor woningkopers in gebieden als het Gooi en Vechtstreek, de regio's in Zeeland, Zuid-Limburg en Zuidwest-Friesland, waar de krapte minder groot is. Maar ook in deze gebieden komt de krapte-indicator (met uitzondering van Zuidwest-Friesland) niet boven de vijf uit.

Top vijf COROP regio's met de krapste woningmarkt

Regio	Krapte-indicator
Zuidwest-Overijssel	1,7
Flevoland	1,7
IJmond	1,7
Utrecht	1,8
Oost-Zuid-Holland	1,9

Top vijf COROP regio's met de minst krappe woningmarkt

Regio	Krapte-indicator
Zeeuws-Vlaanderen	3,0
Het Gooi en Vechtstreek	3,2
Overig Zeeland	3,2
Zuid-Limburg	3,3
Zuidwest-Friesland	5,7

Bron: NVM / brainbay

Vooruitblik

Positieve ontwikkelingen voor het 2^e kwartaal 2024*:

Meer aanbod en doorstroming: Er lijkt meer aanbod op de markt te komen, vooral door nieuwbouwprojecten die op gang komen. Door deze doorstroming kunnen starters en doorstromers beter bediend worden, waardoor de markt dynamischer wordt.

Stabiele of dalende hypotheekrente: De verwachting qua hypotheekrente is stabiel of zelfs dalend, wat gunstig is voor kopers. Het vergroot de financieringsmogelijkheden en verlaagt de woonlasten. Dit draagt bij aan een positief consumentenvertrouwen en kan de vraag naar woningen stimuleren.

Seizoensinvloed van het voorjaar: Het voorjaar is een periode waarin mensen meer geneigd zijn om te verhuizen, wat kan leiden tot een stijging van het aanbod op de markt. Het verbeterde weer en de positieve sfeer dragen bij aan een toename van de activiteit op de woningmarkt.

Vertrouwen in de markt en economie: Het vertrouwen in de markt en de economie groeit, wat kan leiden tot een grotere koopbereidheid en een positiever sentiment onder zowel kopers als verkopers.

Stijgende prijzen en goede verkopersmarkt: Hoewel dit voor sommigen als negatief wordt ervaren, kan de stijging van de woningprijzen als positief worden beleefd door verkopers.

Door de schaarste op de markt hebben verkopers een goede kans om hun woning snel en voor een goede prijs te verkopen, wat hun vertrouwen in de markt versterkt.

Negatieve ontwikkeling voor het 2^e kwartaal 2024*

Schaarste en krapte in aanbod: Er zijn te weinig woningen beschikbaar zijn, zowel in de bestaande bouw als in nieuwbouwprojecten. Ook de schaarste op de huurmarkt wordt steeds meer aangekaart. Dit 'vangnet' van de lagere prijsklassen valt hiermee weg.

Prijsstijgingen en overbiedingen als gevolg van de schaarste: Dit maakt het voor kopers, met name starters, steeds moeilijker om een betaalbare woning te vinden.

Beperkte doorstroming: Het gebrek aan doorstroming is een zorgwekkende trend. Mensen wachten met verkopen tot ze een nieuwe woning hebben gevonden, waardoor de markt nog meer vastloopt.

Financiële druk op kopers: De financiële druk op kopers, met name starters, is groot. Hoge prijzen en de hogere rente maken het voor velen moeilijk om een woning te kopen.

**Beschreven ontwikkelingen zijn mede gebaseerd op basis van door NVM-makelaars aangegeven signalen*

Nieuwbouw



Consument heeft steeds meer interesse in nieuwbouw

De nieuwbouwverkoop bereikte dit kwartaal het hoogste niveau in meer dan twee jaar. Dankzij verbeterde financieringsmogelijkheden, oplopende schaarste op de bestaande woningmarkt en groeiend consumentenvertrouwen blijft de vraag naar nieuwbouwwoningen stijgen.

Echter, deze groei kent ook een keerzijde: het aantal beschikbare opties voor potentiële kopers neemt af door de voortdurende verkopen, gecombineerd met aanhoudende intrekkingen en beperkte toename van nieuw aanbod. Voor zoekers die het aantal keuzemogelijkheden zien opdrogen in de bestaande bouw, wordt het ook steeds uitdagender om een nieuwbouwwoning te bemachtigen.

Hoogste aantal verkopen in ruim 2 jaar

De opwaartse trend in de verkoop van nieuwbouwwoningen heeft zich ook in het 1^e kwartaal van 2024 voortgezet. In totaal hebben NVM-makelaars bijna 7.000 nieuwe woningen verkocht. Dit betekent meer dan een verdubbeling in vergelijking met hetzelfde kwartaal vorig jaar. Het 1^e kwartaal van 2023, dat hier als referentie wordt genomen, markeerde wel het dieptepunt in de verkoopdynamiek.

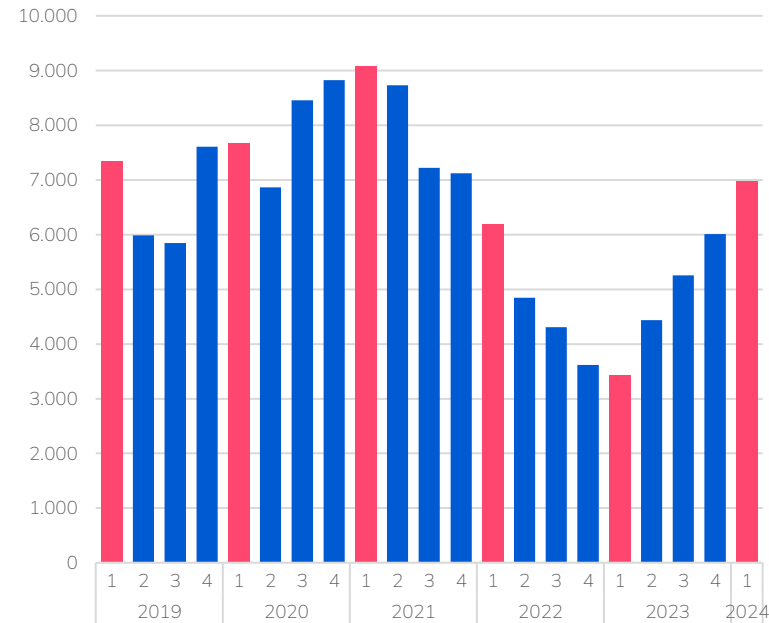
Record dynamiek tussen de 5 en 6 ton

De verkoopcijfers trekken over de hele breedte van de nieuwbouwmarkt aan. Zowel onder als boven de betaalbaarheidsgrens (390.000 euro) worden meer woningen verkocht. De grootste stijging vond plaats tussen de 500.000 en 600.000 euro, waar de verkopen op jaarbasis met maar liefst 144% toenamen tot 1.336 woningen. Nog niet eerder werden in een kwartaal zoveel woningen in deze prijsklasse verkocht. Ook de dynamiek bij woningen in de prijsklassen tussen de 600.000 en 700.000 euro en boven de 700.000 euro nadert een recordhoogte. Aan de andere kant blijft de verkoop van woningen onder de 300.000 euro ver onder historische niveaus, vanwege het beperkte aanbod binnen deze prijsklasse.

Hoewel er sprake is van een toename, liggen de totale verkoopcijfers nog steeds aanzienlijk onder het niveau van 2020/2021. Op de piek in het 1^e kwartaal van 2021 werden meer dan 9.000 nieuwbouwwoningen verkocht, dit zijn 2.000 verkopen meer dan in het huidige kwartaal.

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

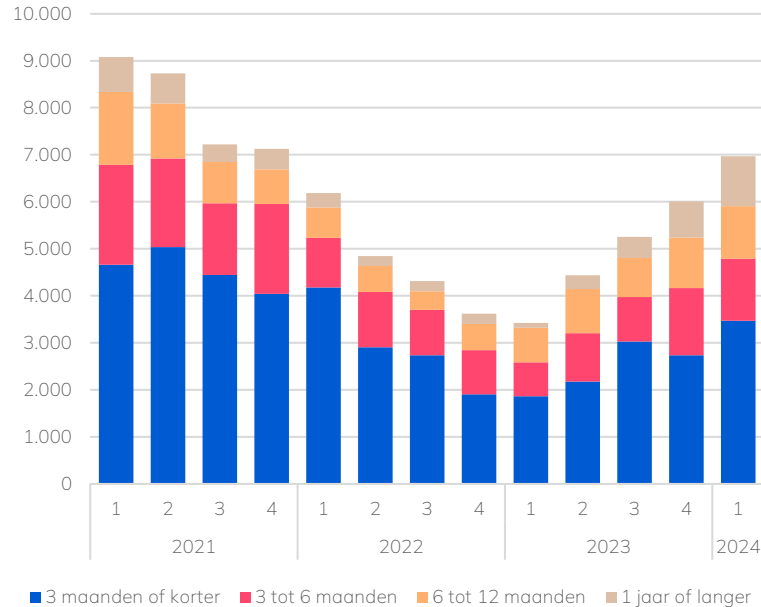
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht naar verkooptijdklasse

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Ook langlopend aanbod krijgt weer meer interesse

Nu de vraag naar nieuwbouw weer is aangetrokken, begint ook het langer lopend aanbod weer beter te verkopen. Van de woningen die dit kwartaal zijn verkocht, stond 15% al langer dan een jaar te koop. Dit is het hoogste percentage sinds 2016, wat wijst op een verschuiving ten opzichte van vorig jaar.

Tijdens de verkoopdip was het voornamelijk het recente aanbod dat nog kopers vond. Projecten die minder goed aansloten op de veranderde marktvraag werden op voorhand uitgesteld. Waardoor het aanbod dat wel op markt kwam, ook op interesse van de consument kon rekenen. De afgelopen kwartalen is er ook veel van het langdurige aanbod van de markt gehaald.

Duurdere woningen verkopen langzamer

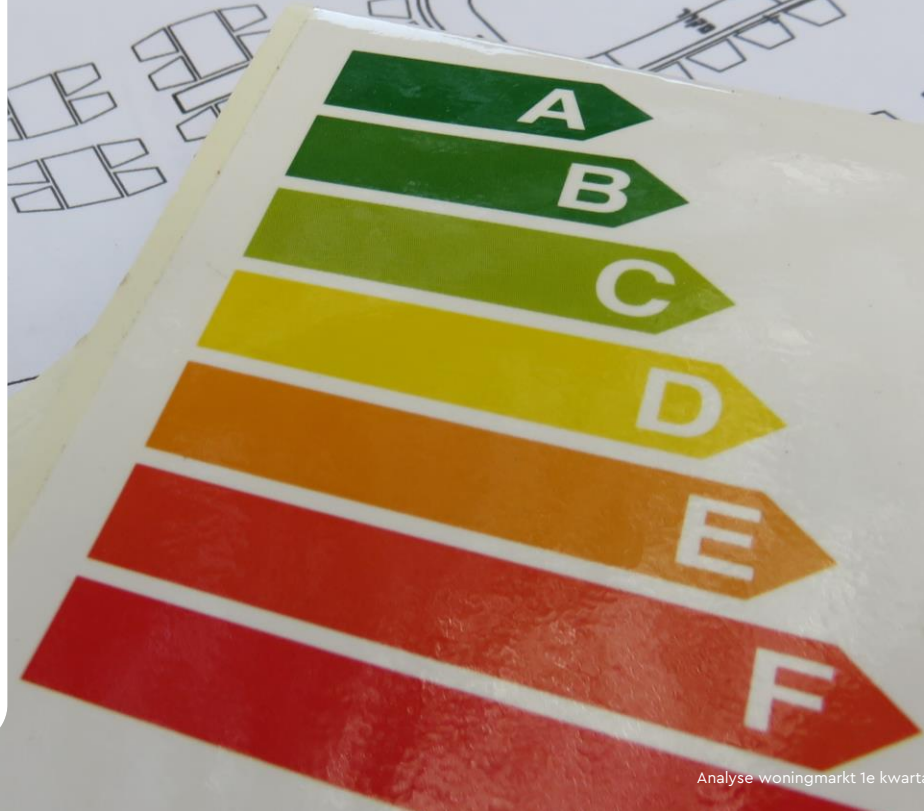
Het zijn veelal de duurdere woningen in een project of projecten in hogere prijsklassen die meer tijd nodig hebben om verkocht te worden, omdat de doelgroep kleiner is. Van de verkochte woningen die al langer dan een jaar in aanbod stonden, heeft 31% een verkoopprijs van meer dan 600.000 euro. Bij de sneller verkochte woningen ligt dit percentage rond de 20%.

Financieel meer mogelijk voor nieuwbouwkoper

Een extra impuls voor de toenemende verkopen is de verbeterde financiële mogelijkheden voor nieuwbouwconsumenten. Sinds 1 januari mogen kopers van nieuwbouwwoningen een hoger bedrag financieren, dankzij de koppeling van de maximale hypotheek aan het energielabel. Vanwege de hoge duurzaamheidsstandaard van nieuwbouwwoningen, zijn het vooral deze kopers die profiteren van de extra leencapaciteit. Dit kan oplopen van 20.000 euro bij label A+ tot wel 50.000 euro bij een woning met gegarandeerd geen energiekosten (A+++).

Dankzij deze extra financieringsruimte kan de nieuwbouwwoning die voorheen nog financieel buiten bereik was, nu wel worden gekocht. Ongeveer de helft van de NVM-makelaars heeft deze verandering al in de praktijk ondervonden. Deze ontwikkeling was ook al verwacht door de makelaars, nadat de maatregel in 2023 werd aangekondigd.

Bovendien is de financierbaarheid van nieuwbouw dit kwartaal verder verbeterd door de veelal gestegen lonen en hogere NHG-grens. In combinatie met de licht dalende hypotheekrente heeft dit de interesse van de consument vergroot.



Meer betaalbare nieuwbouw, maar wel kleinere woningen

Vanuit de politiek wordt ingezet op betaalbare nieuwbouw. De definitie van betaalbaar is per 1 januari 2024 verhoogd van 355.000 naar 390.000 euro. Hierdoor voldoen meer verkopen aan deze definitie, maar nog steeds worden er meer woningen boven dan onder deze grens verkocht. Dit kwartaal waren dat er ruim 4.900 ten opzichte van 2.000 woningen onder de grens.

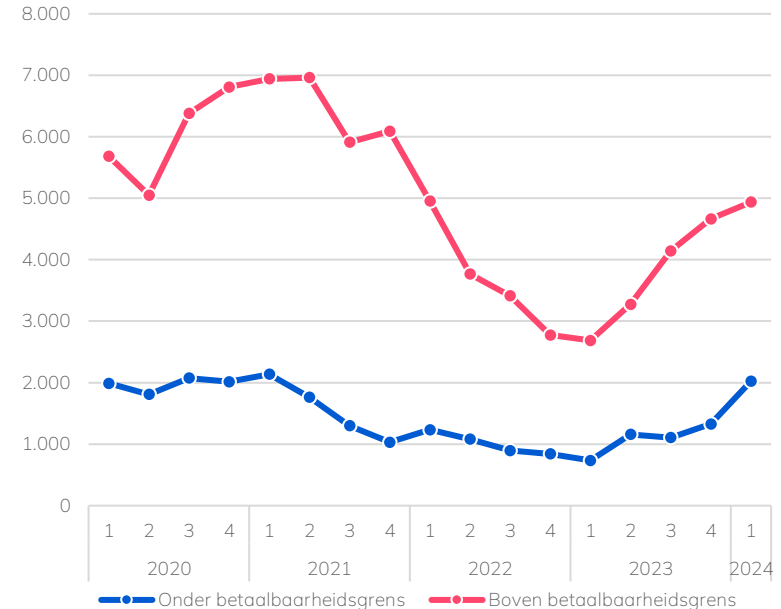
In vergelijking met de dip van vorig jaar zijn de verkopen onder de grens terug op het oude niveau, terwijl de verkopen boven de betaalbaarheidsgrens nog aanzienlijk lager liggen. Dit komt door twee redenen. Ten eerste is de grens verschoven, waardoor meer verkopen nu onder de grens vallen. Ten tweede nam de aanwas van aanbod onder de grens vorig jaar toe, terwijl het aanbod van duurdere woningen juist daalde. Dit is deels te wijten aan het uitstellen van de verkoop van duurdere projecten tijdens de dip, omdat er minder vraag naar was. Daarnaast speelt de politieke focus op betaalbare nieuwbouw een rol, waardoor een groot deel van de nieuwbouw verplicht binnen dit segment valt.

Betaalbare woningen worden kleiner

Kopers van betaalbare woningen krijgen minder woonruimte voor hun geld. Van de verkochte woningen onder de betaalbaarheidsgrens was dit kwartaal 50% een appartement, in 2020 was dit nog 30%. In de afgelopen vier jaar is ook de gemiddelde woonoppervlakte van woningen onder de grens afgenomen. Bij appartementen van 75 m² naar 65 m², en bij grondgebonden woningen van 115 m² naar 105 m². De focus op betaalbaarheid lijkt te resulteren in kleinere woningen.

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht naar betaalbaarheidsgrens¹

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud

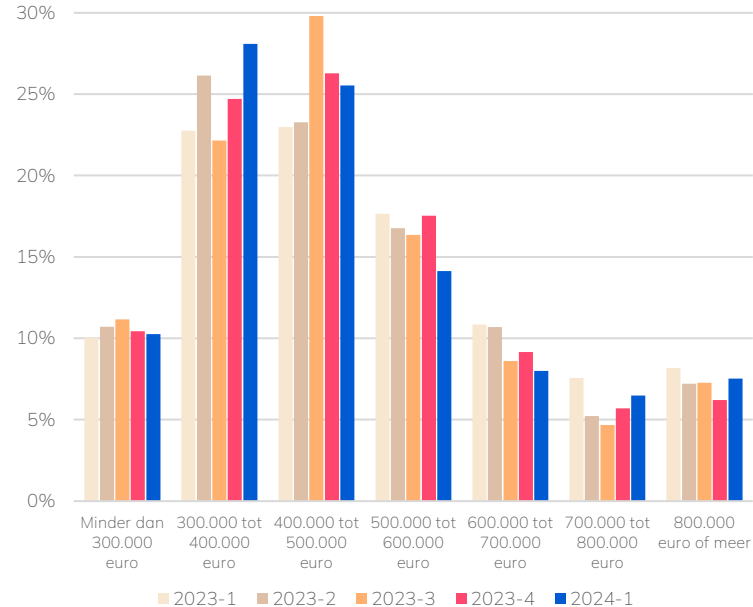


¹Betaalbaarheidsgrens is bepaald aan de hand van de gehanteerde grens in het jaar van verkoop

Bron: NVM / brainbay

Aandeel nieuwbouwwoningen te koop gezet naar prijsklasse

Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Minder nieuw aanbod in hogere prijsklassen

Het zijn vooral woningen in de hogere prijsklassen waarbij de aanwas van nieuw aanbod achterblijft. Een steeds kleiner deel van de aanmeldingen valt in de hogere prijsklassen. Ongeveer een derde van de nieuwbouwwoningen die beschikbaar komen, heeft een vraagprijs van meer dan 500.000 euro.

Vanuit het perspectief van starters, en de politieke wens voor meer betaalbare nieuwbouw, is dit een positieve ontwikkeling. Het betekent dat er meer betaalbare nieuwbouw op de markt komt, waardoor zoekers met een kleiner budget meer mogelijkheden hebben om een woning te vinden.

Echter, vanuit het oogpunt van het stimuleren van doorstroming en het oplossen van het woningtekort is deze trend niet wenselijk. Zonder voldoende keuzemogelijkheden in de nieuwbouw zullen doorstromers terughoudend blijven, waardoor de dynamiek op de bestaande woningmarkt verder stagneert.

Er blijft dan ook een dringende oproep voor een breed woonprogramma in de nieuwbouw, dat tegemoetkomt aan de behoeften van alle doelgroepen.

Betaalbare woningen lossen aanbodtekort niet op

De resultaten van de focus op betaalbare nieuwbouw worden zichtbaar, maar het blijft de vraag of dit de krapte op de woningmarkt zal oplossen. Hoewel nieuwbouw in het betaalbare segment zoekers helpt die momenteel geen woning kunnen vinden, leidt dit meestal niet tot een verhuisketen. Starters, die vaak deze betaalbare woningen kopen, laten geen andere koopwoning achter, waardoor er geen extra aanbod op de bestaande markt ontstaat. Terwijl dit extra aanbod noodzakelijk is om de krapte op te lossen.

De enige manier om meer woningen beschikbaar te maken, is als woningeigenaren doorstromen. Maar om dit te laten gebeuren, moeten ze wel de mogelijkheid hebben om een kwalitatieve verbetering te maken in hun woonsituatie. Zolang doorstromers geen mogelijkheid voor verbetering zien, blijven ze in hun huidige woning, wat het tekort aan aanbod verergert.

Nieuwbouw biedt hiervoor een oplossing. Nieuwe woningen zijn door hun betere bouwkwaliteit en energiezuinigheid een aantrekkelijke stap. Maar hiervoor moeten er voldoende keuzemogelijkheden zijn in het segment waarin doorstromers actief zijn. Door de beperkte aanwas van nieuwbouw boven de betaalbaarheidsgrens blijven deze keuzemogelijkheden achter.



Seniorenwoningen nodig in toekomstige voorraad

Een belangrijke groep voor doorstroming zijn senioren. Nederland staat voor de uitdaging om een groeiende groep ouderen te huisvesten in levensloopbestendige woningen. Nieuwbouwprojecten kunnen hierbij een belangrijke rol spelen door de doorstroming te stimuleren en de woningvoorraad aan te passen aan de verwachte toename van ouderen in de komende jaren.

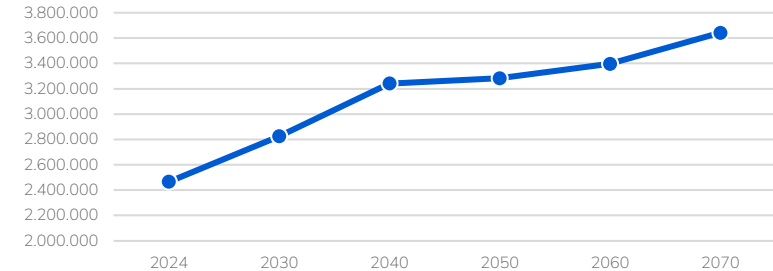
Seniorenhuisvesting ook na babyboomgeneratie noodzakelijk

Het is een misvatting dat de vergrijzing zal afnemen zodra de babyboomgeneratie er niet meer is. In werkelijkheid blijft het aantal ouderen in Nederland de komende decennia toenemen. Tot 2040 zal het aantal huishoudens van 65 jaar en ouder met maar liefst 800.000 toenemen, gevolgd door nog eens 400.000 tussen 2040 en 2070. De vraag naar seniorenwoningen zal dus blijven stijgen.

Overbruggingskosten voor veel senioren een obstakel

Voor veel oudere huishoudens vormen de overbruggingskosten een aanzienlijke hindernis bij de aankoop van een nieuwbouwwoning. De NVM heeft in het begin van 2024 al gewezen op de hoge kosten die nieuwbouwkopers moeten overbruggen. Uit rekenvoorbeelden van de Hypotheekshop blijkt dat alle nieuwbouwkopers te maken krijgen met nog hogere kosten, vanwege lopende maandlasten van de oude woning en nieuwe hoge kosten tijdens de bouw. Dit contrast is extra groot wanneer sprake is van een zeer lage of reeds afbetaalde hypotheek op de huidige woning. Een situatie die vooral bij ouderen het geval is.

Prognose aantal huishoudens van 65 jaar of ouder in Nederland



Bron: CBS

De Hypotheekshop heeft een nieuw rekenvoorbeeld opgesteld voor een ouder stel dat een volledig afbetaalde woning van 560.000 euro achterlaat. Deze woning heeft een maandlast van 0 euro, en omdat de nieuwe woning volledig gefinancierd wordt vanuit deze overwaarde, zal ook de toekomstige maandlast 0 euro bedragen. Echter, tijdens de 24 maanden durende bouwperiode moeten ze de waarde van hun oude woning voorfinancieren, omdat deze pas verkocht wordt na oplevering van de nieuwbouwwoning. Dit voorfinancieren brengt aanzienlijke kosten met zich mee, oplopend van 788 euro per maand in de eerste maanden tot €2.006 per maand in de laatste maanden. In totaal komen de overbruggingskosten uit op €33.528.

Dit scenario, dat niet bestaat bij de aanschaf van een bestaande woning, weerhoudt veel ouderen in deze situatie ervan te kiezen voor een nieuwbouwwoning.

Opschalen woningbouw niet zichtbaar

Wanneer de aanwas van nieuw aanbod in totaliteit wordt bekeken, blijft deze nog steeds achter. Zoals gebruikelijk worden er in het 1^e kwartaal van een jaar minder nieuwbouwwoningen aangemeld, en ook in 2024 is dit het geval. Er zijn in totaal 6.160 nieuwbouwwoningen te koop gezet. Dit zijn er 2.000 minder dan vorig kwartaal. Wel is het een stijging ten opzichte van de 5.380 aanmeldingen van vorig jaar, wat positief te noemen is.

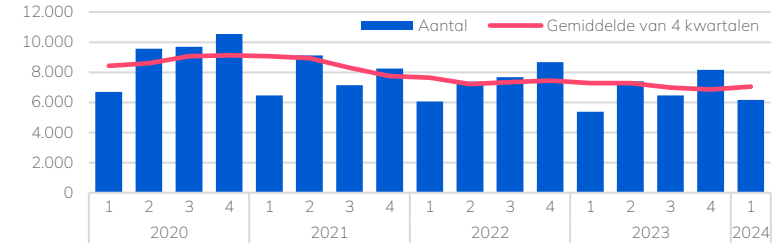
Toch lijkt er geen sprake van een structurele toename. Het gemiddelde aantal aanmeldingen per kwartaal blijft hangen rond een laag niveau van 7.000 woningen. Ter vergelijking, tot medio 2021 lag dit aantal rond de 9.000 per kwartaal.

20 duizend minder bouwvergunningen dan in 2021

Bovendien blijft ook de pijplijn voor toekomstig aanbod achter. In 2023 zijn er slechts 26.000 bouwvergunningen voor nieuwe koopwoningen uitgegeven, het laagste aantal sinds 2014. De gewenste opschaling van de woningbouw blijft uit. In de afgelopen jaren is het aantal uitgegeven vergunningen juist fors afgenomen. In 2021 werden namelijk nog ruim 46.000 vergunningen voor koopwoningen verstrekt.

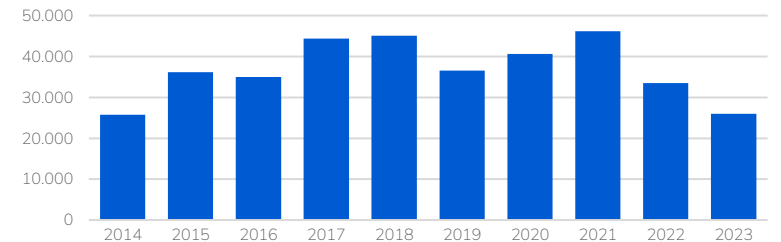
Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet

Te koop gezet door een NVM-makelaar



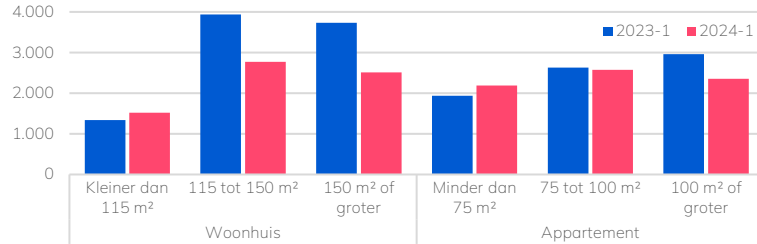
Bron: NVM / brainbay

Aantal uitgegeven bouwvergunningen voor koopwoningen



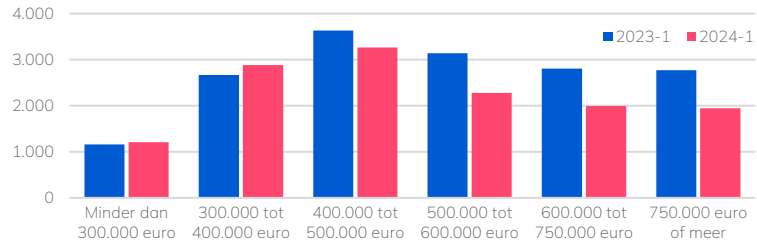
Bron: CBS

Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod naar woonoppervlakte
In aanbod bij een NVM-makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM / brainbay

Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod naar prijsklasse
In aanbod bij een NVM-makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM / brainbay

Aanbod daalt na periode van stabilisatie

Huishoudens die op zoek zijn naar een nieuwbouwwoning hebben het aantal keuzemogelijkheden zien afnemen in 2024. Na een periode van stabilisatie is er weer sprake van een aanboddaling. Trendmatig daalt het aanbod altijd in het 1^e kwartaal, maar vergeleken met een jaar eerder is ook sprake van een daling. Momenteel staan nog 13.900 nieuwbouwwoningen te koop, ruim 2.600 minder dan vorig jaar.

De aanboddaling heeft vooral plaatsgevonden in de prijsklassen boven de betaalbaarheidsgrens en bij (middel)grote woningen. Dit terwijl het aanbod van kleinere en goedkopere woningen juist is toegenomen.

De oorzaken van deze daling kunnen worden toegeschreven aan de stijgende verkooptdynamiek en de beperkte toename van nieuw aanbod. Daarnaast worden nog steeds relatief veel woningen uit het aanbod ingetrokken.

Intrekking nog niet voorbij

Sinds eind 2022 worden veel niet-verkochte woningen uit het aanbod gehaald. Dit kwartaal zijn ongeveer 1.740 woningen ingetrokken, wat betekent dat er voor het vijfde kwartaal op rij meer dan 1.700 intrekkingen zijn. De laatste keer dat dit gebeurde was in het begin van 2015, aan het einde van de kredietcrisis. Ondanks de toename van de verkooptdynamiek, lijkt de golf van intrekkingen nog niet ten einde.

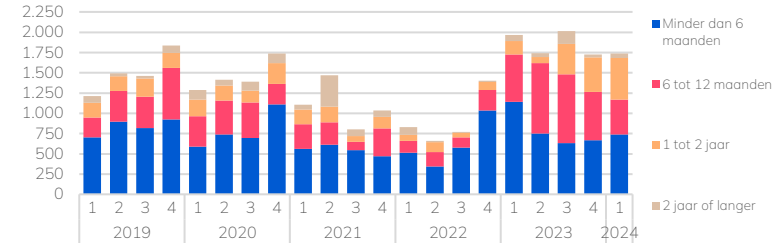
Ingetrokken door ontbreken potentiële koper

Projecten die al langer in aanbod staan, vormen doorgaans het gros van de intrekkingen. Een derde van de woningen die dit kwartaal uit het aanbod zijn gehaald, stond al langer dan een jaar te koop. Tijdens de dip op de nieuwbouwmarkt werd juist meer recenter aanbod ingetrokken, omdat al snel duidelijk werd dat ze niet langer voldeden aan de veranderende marktvraag.

Het gebrek aan interesse van woningzoekers blijkt vaak de voornaamste reden voor intrekking. Driekwart van de ingetrokken woningen was nog steeds beschikbaar, wat betekent dat er nog geen potentiële kopers waren die een optie op de woning hadden genomen. Doordat projecten in hun geheel uit de verkoop worden gehaald, worden ook woningen die onder optie staan (ongeveer 20%) of al onder voorbehoud zijn verkocht (ongeveer 5%) ingetrokken. Als de benodigde verkoopaantallen niet worden behaald, kan het gehele project niet worden gerealiseerd. Zelfs niet het deel waarvoor wel voldoende interesse is.

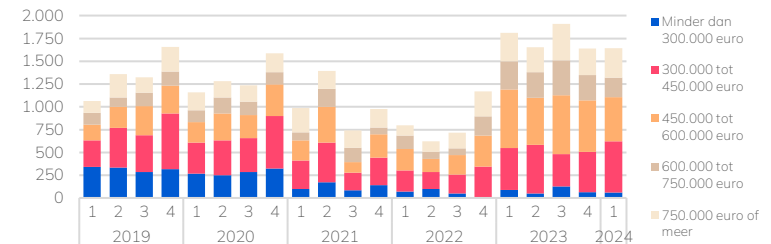
Intrekkingen komen voor in alle prijsklassen, wat ook samenhangt met de mix van woningen binnen de projecten die worden ingetrokken. Dit kwartaal had 34% van de ingetrokken woningen een vraagprijs tussen de 300.000 en 450.000 euro. Wel zijn woningen in hogere prijsklassen oververtegenwoordigd in de intrekkingen, waarbij 20% een vraagprijs van meer dan 750.000 euro had.

Aantal ingetrokken nieuwbouwwoningen naar looptijd
Woningen die door NVM-makelaars uit het aanbod zijn gehaald



Bron: NVM / brainbay

Aantal ingetrokken nieuwbouwwoningen naar vraagprijs
Woningen die door NVM-makelaars uit het aanbod zijn gehaald



Bron: NVM / brainbay

Opwaartse trend maar twijfels over richting

Concluderend staat de nieuwbouwmarkt er beter voor dan een jaar geleden. Door de betere financierbaarheid en het toegenomen vertrouwen weet de consument weer zijn slag te slaan in de nieuwbouw. Ook in het betaalbare segment ontstaat er weer meer dynamiek.

Het is echter discutabel of dit de totale woningmarkt veel verder gaat helpen. Juist de dynamiek in het hogere segment leidt tot doorstroming en zo tot het broodnodige extra aanbod in de bestaande bouw. Maar het zijn de hogere prijsklassen waarin het aantal keuzemogelijkheden afneemt.

Ook het perspectief voor de nieuwbouw is nog niet rooskleurig. De huidige aanwas aan nieuw aanbod blijft te laag en het achterblijvende aantal bouwvergunningen vormt een indicatie dat dit de komende tijd niet gaat veranderen.

Een impuls voor de verkopen ontstaat als de projecten die eind 2022 en begin 2023 werden uitgesteld of ingetrokken, in de loop van 2024 opnieuw op de markt komen. Door de toenemende vraag kunnen projecten die destijds niet genoeg interesse van kopers trokken, vermoedelijk nu wel voldoende afzet vinden.



Bijlagen

FAQ woningmarkt cijfers

Elk kwartaal biedt de NVM gedetailleerd inzicht in de woningmarktontwikkelingen. Dit overzicht geeft antwoord op de meest gestelde vragen over de toegepaste rekenmethoden.

Aantallen

Dekken de cijfers de totale koopwoningmarkt?

Nee, de kwartaalcijfers zijn gebaseerd op woningen die door NVM-makelaars worden aangeboden, wat ongeveer 70% van het totale aantal woningverkopten vertegenwoordigt.

Hanteert de NVM kalenderkwartalen?

Nee, voor de kwartaalcijfers worden verschoven kwartalen gebruikt. Een kwartaal begint op de 16e van de maand vóór het kwartaal en eindigt op de 15e van de laatste maand van het kwartaal. Bijvoorbeeld, het 1e kwartaal loopt van 16 december tot en met 15 maart.

Kunnen de gepresenteerde aantallen later nog wijzigingen?

Ja, de recentste cijfers zijn voorlopig. Voor de bestaande bouw zijn de cijfers van het laatste kwartaal voorlopig, terwijl alle voorgaande kwartalen definitief zijn. Voor nieuwbouw zijn de vier meest recente kwartalen voorlopig, terwijl de kwartalen daarvoor definitief zijn. Om de volgende redenen worden voorlopige cijfers gebruikt:

- Na afloop van het kwartaal worden nog transacties met vertraging gemeld.
- Woningen verkocht onder voorbehoud worden ook meegeteld. Voorlopige cijfers worden later gecorrigeerd voor verkopen die niet doorgaan.

Wanneer registreert de NVM woningverkopten?

De NVM registreert verkopen op het moment van ondertekening van de koopakte bij de makelaar. Dit verschilt van het Kadaster en CBS, die het moment van eigendomsoverdracht bij de notaris registreren. Hierdoor lopen de NVM-cijfers ongeveer 3 à 4 maanden voor.

Tellen woningen die onder bod of onder optie zijn mee als aanbod?

Ja, zolang er nog geen koopovereenkomst is ondertekend beschouwen we de woning als aanbod.

Tellen verkopen ook al mee als ze nog onder voorbehoud zijn?

Ja, in kwartalen met voorlopige cijfers worden verkopen onder voorbehoud als verkocht beschouwd. Dit komt doordat we de ondertekening van de verkoopakte - oftewel het startmoment van het voorbehoud - aanhouden als de peildatum. In de definitieve cijfers tellen alleen de verkopen mee die niet meer onder voorbehoud zijn.

Waarom staan op Funda meer woningen te koop dan in het door NVM getoonde aanbod?

- Wanneer een woning onder voorbehoud is verkocht, is deze woning op Funda nog steeds zichtbaar als aanbod. De NVM beschouwt dit als een verkochte woning.
- Funda toont naast woonhuizen en appartementen ook overig onroerend goed. Denk aan parkeerplaatsen, parkeergarages en bouwkvavels.
- Funda toont ook aanbod van makelaars die geen NVM-lid zijn.
- Funda toont ook nieuwbouwwoningen.

Het overige verschil zit in filtering door NVM en het meetmoment

Definities

Wat is de NVM krapte-indicator?

De NVM krapte-indicator biedt een benadering van de druk op de woningmarkt voor potentiële kopers. Het wordt berekend door het aanbod aan het einde van het kwartaal te vermenigvuldigen met 3 (om te compenseren voor het gebruik van kwartaalcijfers in plaats van maandelijkse aantallen) en vervolgens te delen door het aantal transacties in het kwartaal.

- Bij een krapte-indicator onder de 5 is sprake van een verkopers-/krappe markt.
- Bij een krapte-indicator tussen de 5 en 10 is sprake van een evenwichtige markt.
- Bij een krapte-indicator boven de 10 is sprake van een kopers-/ruime markt.

Verkooprijzen

Gemiddelde of mediaan?

Voor de leesbaarheid wordt gesproken over het gemiddelde, maar in werkelijkheid gaat het om een gewogen gemiddelde van de mediaan. De NVM berekent initieel per woningtype en regio een mediane transactieprijs. Vervolgens wordt voor het landelijke cijfer een gewogen gemiddelde van deze medianen bepaald, waarbij het aantal transacties als wegingsfactor geldt.

Het percentage waarmee de prijzen landelijk zijn gestegen/gedaald is anders dan wanneer ik zelf de prijzen van beide perioden met elkaar vergelijk, hoe kan dit?

Het verschil in samenstelling van verkochte woningen tussen beide kwartalen heeft invloed op het waargenomen beeld van de prijsontwikkeling. Als bijvoorbeeld in het ene kwartaal voornamelijk vrijstaande woningen worden verkocht en in het andere kwartaal juist meer appartementen, ontstaat er een vertekend beeld.

Dit doet geen recht aan de werkelijke prijsontwikkeling. Daarom deelt de NVM de verkochte woningen in in mandjes, op basis van woningtype en regio. Per mandje wordt vervolgens bepaald met welk percentage de prijs is veranderd. De prijsontwikkeling voor Nederland wordt berekend door een gewogen gemiddelde te nemen van deze percentages, rekening houdend met het aantal transacties per categorie.

Ter verduidelijking staat in de tabel een versimpeld rekenvoorbeeld. Boven de streep staan de mandjes met transacties voor twee verschillende perioden. Ondanks de verschillende samenstelling van deze mandjes, is de prijsontwikkeling voor beide mandjes 0%. Onder de streep worden de gewogen gemiddelde mediane transactieprizen weergegeven, berekend zoals in de NVM-cijfers. Wanneer het prijsverschil wordt berekend als het verschil tussen deze twee bedragen, zien we een prijsdaling van 6,7%. Echter, dit weerspiegelt niet de werkelijkheid. Door het prijsverschil te berekenen als het gewogen gemiddelde van het percentage per mandje wordt dit gecorrigeerd. Hierdoor komt de totale prijsontwikkeling tussen de twee perioden uit op 0%. Dit is de methodologie die wordt toegepast in de kwartaalcijfers van de NVM.

Versimpeld rekenvoorbeeld prijsontwikkeling

Periode 1		Periode 2		Prijsontwikkeling
Woningtype 1				
Transactie 1	€ 200.000	Transactie 1	€ 200.000	0,0%
		Transactie 2	€ 200.000	
Woningtype 2				
Transactie 1	€ 300.000	Transactie 1	€ 300.000	0,0%
Gewogen gemiddelde mediane prijs		€ 250.000	€ 233.333	-6,7%
Gewogen gemiddelde prijsontwikkeling (zoals gepresenteerd door NVM)				0,0%

Waarom is de prijsstijging/-daling anders voor de verkoopprijzen dan bij de prijs per vierkante meter?

Wanneer in een kwartaal verhoudingsgewijs meer grote woningen worden verkocht dan in het voorgaande kwartaal, resulteert dit in een hogere gemiddelde transactieprijs. Grote woningen zijn over het algemeen nou eenmaal duurder dan kleinere woningen. De prijs per vierkante meter houdt beter rekening met een verschil in samenstelling van de verkochte woningen, doordat deze is gecorrigeerd voor de grootte van de verkochte woningen.

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.

Wat is het verschil tussen woningprijzen van het Kadaster/CBS en NVM?

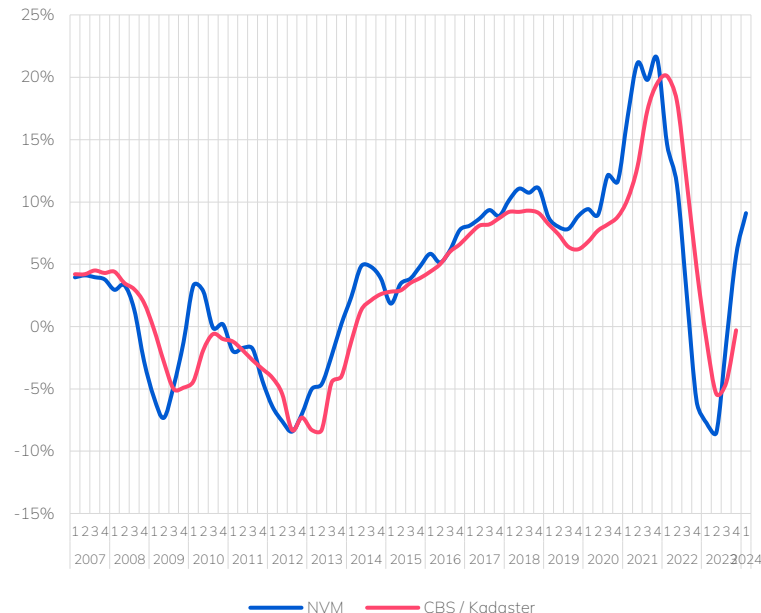
Het CBS presenteert de Prijsindex Bestaande Koopwoningen (PBK), waarvan de ontwikkelingspercentages redelijk vergelijkbaar zijn met de prijsontwikkeling van de gemiddeld verkochte woning volgens de NVM.

Belangrijk verschil ontstaat door het verschil in registratiemoment van de woningverkoop. De NVM registreert de transactie op het moment van ondertekening van de koopovereenkomst, het Kadaster en het CBS registreren de transactie op het moment van passeren bij de notaris. Hierdoor registreert de NVM een transactie gemiddeld 3 á 4 maanden eerder.

Naast het verschil in registratiemoment zijn er nog twee belangrijke verschillen:

- 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).
- 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.

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



Bron: NVM / CBS

NVM in coproductie
met brainbay

(030) 608 51 85
info@nvm.nl

