



Analyse nieuwbouw 2^e kwartaal 2025



Nieuwkoopverkoop vlakt af ondanks aanhoudende vraag

In het 2^e kwartaal van 2025 is de verkoop van nieuwbouwwoningen licht gedaald, waarmee een einde lijkt te komen aan de eerdere groei. Ondanks dat de belangstelling voor nieuwbouw groot blijft, loopt het aanbod steeds minder goed in de pas met de vraag. Vooral het aandeel kleinere appartementen neemt sterk toe, wat invloed heeft op zowel de samenstelling van het aanbod als de gemiddelde prijs per vierkante meter. Tegelijkertijd blijft de aanwas van nieuw aanbod stijgen, vooral door de bouw van dit soort appartementen. Ontwikkelaars worden echter nog steeds geremd door knelpunten zoals stijgende bouwkosten en een tekort aan vergunningen.

Verkoop van nieuwbouw gestagneerd

In het 2^e kwartaal van 2025 zijn ongeveer 6.700 nieuwbouwwoningen verkocht. Dat zijn er zo'n 400 minder dan een jaar eerder. Voor het eerst sinds het 2^e kwartaal van 2023 is er weer een daling in de jaar-op-jaarcijfers. De eerdere groei in de verkoop van nieuwbouw lijkt daarmee tot stilstand te zijn gekomen. Sinds begin 2024 ligt het aantal verkopen stabiel rond de 7.000 woningen per kwartaal.

Nieuwbouw blijft gewild

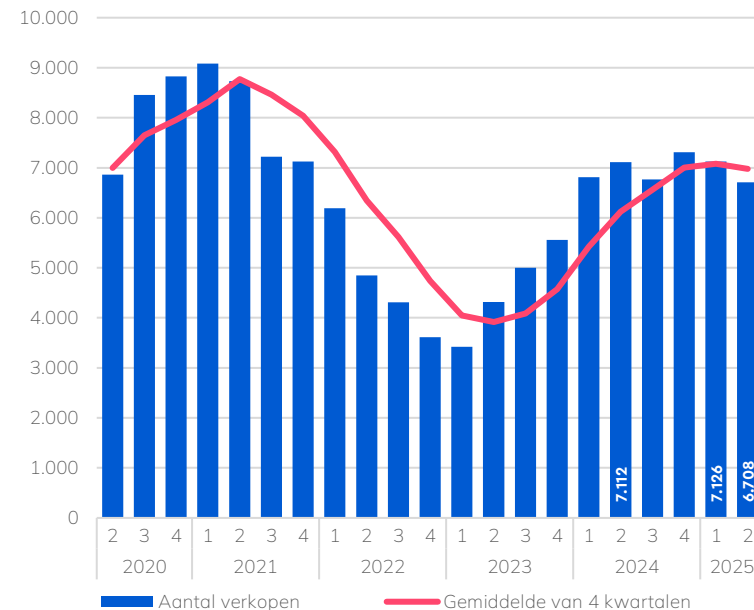
Toch is de afvlakking van de verkoopcijfers niet te verklaren door een daling van de vraag. NVM makelaars geven de verkoopbaarheid van nieuwbouw een hogere score dan vorig jaar. In 2024 gaven zij nog een 7,6 voor appartementen en een 8,3 voor woonhuizen. Dit jaar liggen deze beoordelingen hoger met een 7,8 en 8,5. Dat betekent dat nieuwbouw nog steeds gewild is en goed verkoopt.

Probleem zit in het aanbod

De stagnatie komt vooral door het aanbod. Niet zozeer omdat er te weinig woningen bij komen – de aanwas van nieuw aanbod groeit juist. Het probleem zit in het soort woningen dat op de markt komt. Dat sluit minder goed aan op wat mensen zoeken. Makelaars beoordelen de match tussen vraag en aanbod met een 5,6 als rapportcijfer. Een jaar geleden was dat nog een 5,8. Dat laat zien dat de mismatch tussen vraag en aanbod groter is geworden.

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

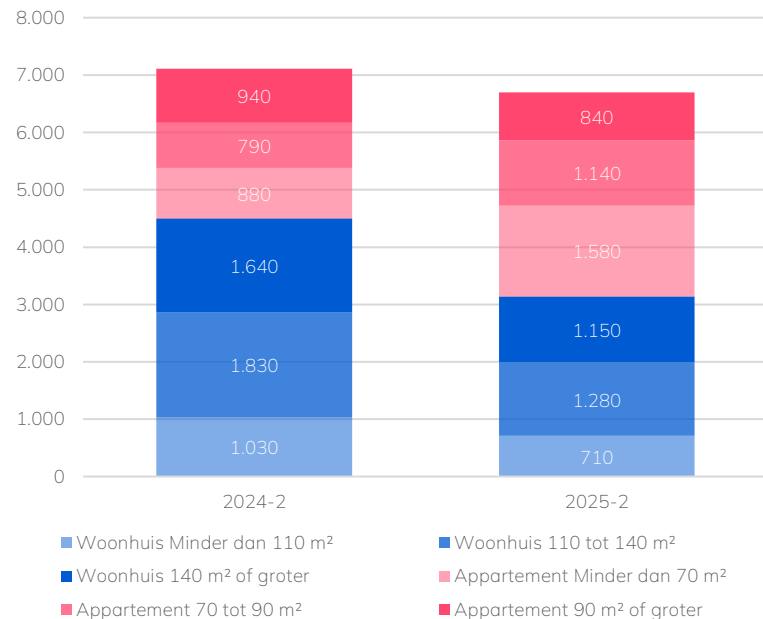
Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht naar type en grootte

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Samenstelling van de verkopen verandert

De verandering in de samenstelling van de verkopen blijkt ook wanneer we verder inzoomen op de cijfers. De verkoopaantallen zijn sinds het 1^e kwartaal van 2024 redelijk stabiel, maar hierbinnen bestaan grote verschillen. Begin 2024 bestond nog een derde van de verkopen uit appartementen, nu is dat meer dan de helft. De verkoop van appartementen is in een jaar tijd fors gestegen: van 2.600 naar ongeveer 3.550. Tegelijk is de verkoop van woonhuizen juist gedaald: van 4.500 naar 3.150 woningen.

Ook binnen de typen woningen die verkocht worden, zien we veranderingen. Er worden vooral meer kleine appartementen verkocht. De verkoop van appartementen kleiner dan 70 m² is gestegen van 880 naar 1.580, terwijl grote appartementen van meer dan 90 m² juist minder worden verkocht. Bij de woonhuizen zien we in alle grootteklassen een daling, die het sterkst is bij (middel)grote woningen.

Verkoop wordt bepaald door wat er beschikbaar is

De verkoop van woonhuizen neemt dus af, ondanks de zeer goede en toenemende verkoopbaarheid. Dit komt doordat er minder woonhuizen worden aangeboden. Niet de vraag, maar het aanbod bepaalt dus hoeveel er verkocht wordt.

Het extra aanbod dat er wél is – de kleine nieuwbouwappartementen – verkoopt minder snel. Dit heeft verschillende oorzaken. Starters, de belangrijkste doelgroep voor dit type woning, willen vaak niet 2 à 3 jaar wachten tot de bouw is afgerond, omdat hun persoonlijke situatie tegen die tijd ingrijpend veranderd kan zijn. Tegelijkertijd is er nu concurrentie van uitpandwoningen die direct beschikbaar zijn, wat ze aantrekkelijker maakt voor woningzoekers die snel willen verhuizen. Bovendien neemt de prijs-kwaliteitverhouding van de woningen af, doordat de oppervlaktes steeds kleiner worden. Ook andere doelgroepen, zoals senioren, tonen minder interesse in deze kleine nieuwbouwappartementen. Hierdoor blijft dit aanbod langer op de markt, wat de totale verkoopcijfers drukt.



Hogere meterprijs door meer kleine woningen

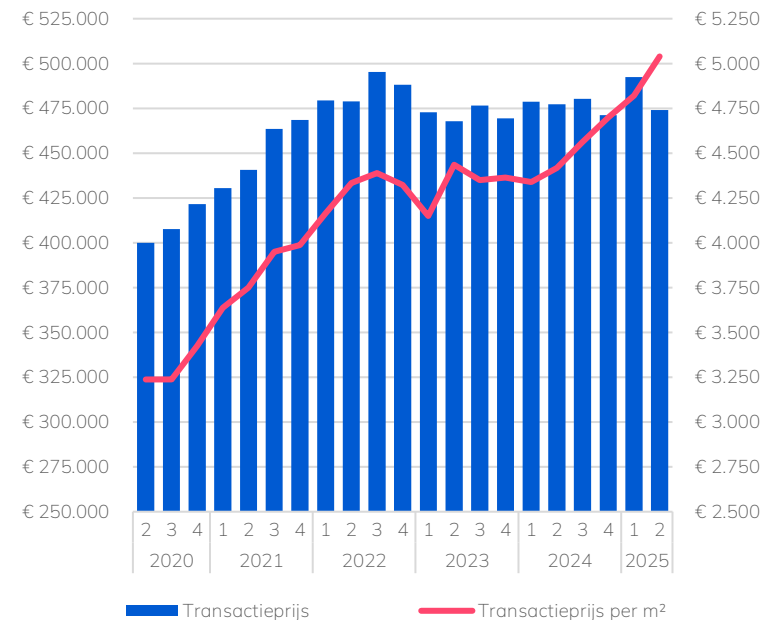
De verandering van de samenstelling van de verkopen werkt ook duidelijk door in de verkoopprijzen van de nieuwbouw. Sinds begin 2024 is de mediane verkoopprijs van nieuwbouwwoningen stabiel gebleven rond de 475.000 euro. Dat komt vooral doordat er meer kleinere, goedkopere woningen worden gebouwd. Hierdoor stijgt de gemiddelde verkoopprijs niet verder, zoals wel het geval is bij bestaande woningen.

Toch is er wel iets opvallends aan de hand. De gemiddelde prijs per vierkante meter is namelijk flink gestegen. In een jaar tijd is deze met 8,9% omhooggegaan. Dat is een grotere stijging dan bij bestaande woningen. Voor het eerst ligt de gemiddelde prijs per vierkante meter boven de 5.000 euro: namelijk 5.040 euro.

Deze stijging komt vooral doordat er meer kleine woningen verkocht worden, zowel bij de appartementen als woonhuizen. Kleinere woningen hebben vaak een hogere prijs per vierkante meter. Dat komt omdat de vaste kosten verdeeld worden over minder woonruimte. Daardoor wordt de prijs per meter hoger, ook als de totale woning goedkoper is.

Mediane transactieprijs nieuwbouwwoningen

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Nieuwbouw en bestaande bouw prijs niet vergelijkbaar

De mediane verkoopprijs van nieuwbouwwoningen was dit kwartaal 474.000 euro. Dat is lager dan de 495.000 euro voor bestaande woningen. Toch betekent dit niet dat nieuwbouw goedkoper is.

Bij nieuwbouw komen er vaak nog extra kosten bij. Denk aan kosten voor het afwerken van de woning (zoals badkamer en keuken) en voor meerwerkopties (zoals een uitbouw, dakkapel of kleine aanpassingen zoals extra stopcontacten). Volgens makelaars geven kopers gemiddeld 12% extra uit bovenop de koopsom voor dit soort opties. Daardoor is nieuwbouw in de praktijk vaak duurder dan het op het eerste gezicht lijkt.

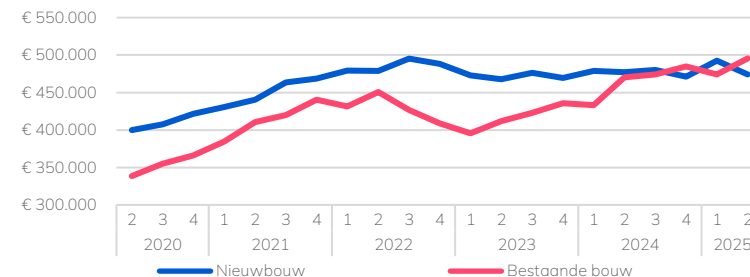
Nieuwbouw is kleiner en vaker gestapeld

De gemiddelde prijzen zijn ook moeilijk te vergelijken omdat de onderliggende groep woningen anders is. Bestaande woningen worden vaker verkocht in de Randstad en in dure gemeenten. Daarnaast zijn deze woningen gemiddeld groter: 109 m² tegenover 98 m² bij nieuwbouw. Dit komt vooral doordat de nieuwbouw voor een groter deel uit appartementen bestaat (53% tegenover 35%). Ook zijn nieuwbouwapartementen gemiddeld kleiner: 71 m² tegenover 76 m². Daarbovenop komen vrijstaande woningen vaker voor in de bestaande bouw (14% tegenover 5%).

Al deze verschillen maken prijsvergelijkingen lastig. De hogere prijs van bestaande woningen komt dus deels door de woningtypes en locaties, niet per se doordat ze duurder zijn.

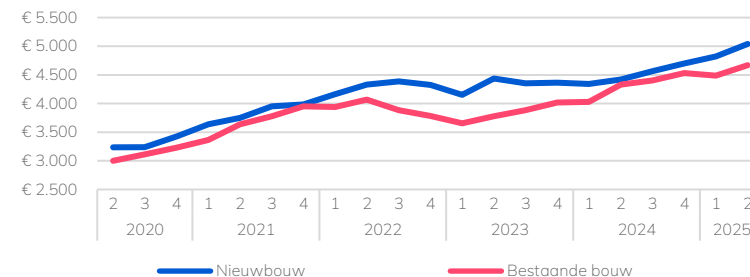
Mediane transactieprijs nieuwbouw en bestaande bouw

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



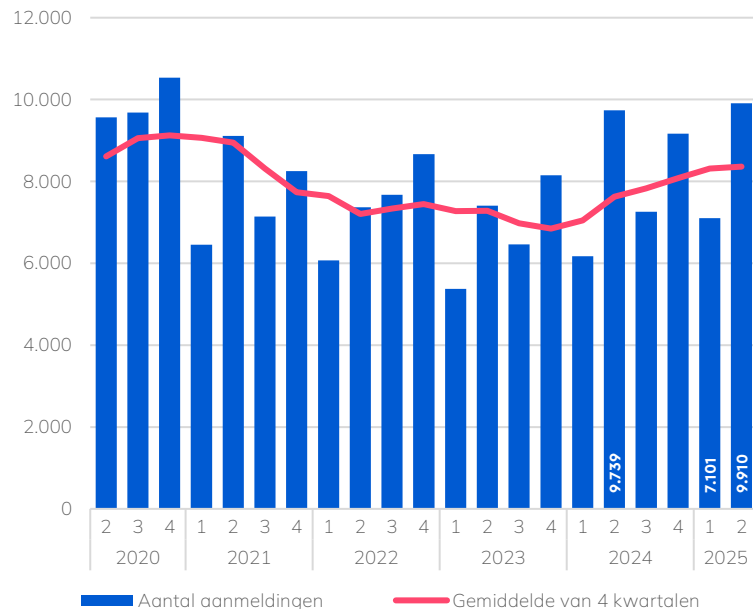
Mediane transactieprijs per m² nieuwbouw en bestaande bouw

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet Te koop gezet door een NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay

Hoogste aanwas van nieuw aanbod sinds 2020

De stijgende lijn in de aanwas van nieuw aanbod blijft doorzetten. In het 2^e kwartaal van dit jaar zijn er meer dan 9.900 nieuwbouwwoningen te koop gezet. Dat is het hoogste aantal sinds eind 2020. Voor een 2^e kwartaal is dit zelfs het hoogste aantal sinds 2017.

Het seizoensgecorrigeerde gemiddelde (het gemiddelde van 4 kwartalen op rij) stijgt hiermee naar 8.350 woningen. Dit gemiddelde laat goed de ontwikkeling zien, omdat het rekening houdt met seizoensmatige pieken en dalen. We zien duidelijk een stijgende lijn. In 2022 en 2023 lag het gemiddelde nog rond de 7.200 woningen per kwartaal. Toch zitten we nog niet op het niveau van 2020 en 2021, toen dat gemiddeld 9.000 woningen was.

Nog steeds te weinig nieuwbouw in de pijplijn

Ondanks de groei, vinden veel makelaars dat er nog steeds te weinig nieuwe projecten aankomen. 61% van de NVM makelaars zegt dat er (veel) te weinig nieuwbouw in de planning zit in hun werkgebied. Slechts 38% geeft aan dat er voldoende aanbod aan komt. Dat is wel een verbetering ten opzichte van een jaar geleden. Toen beoordeelde maar 27% het aanbod in de pijplijn als voldoende.

Appartementen zorgen voor extra aanbod

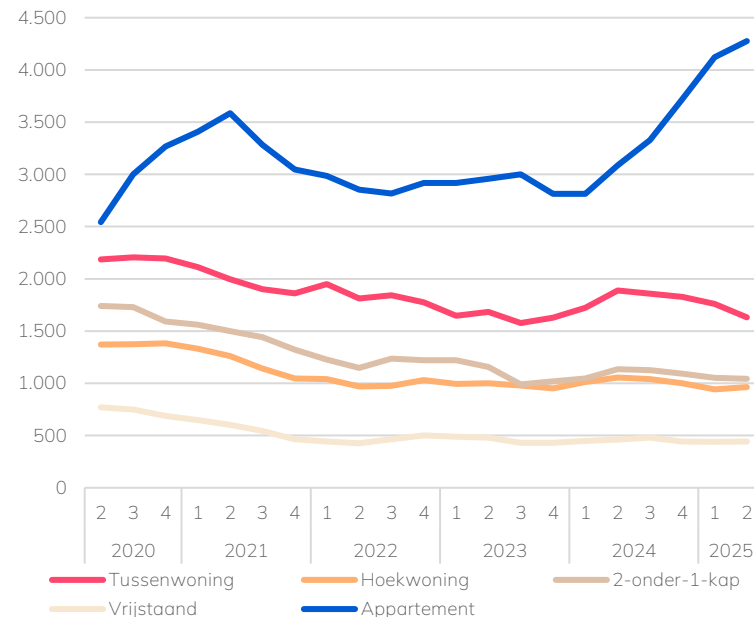
De extra aanwas aan nieuw aanbod komt volledig door de bouw van meer appartementen. Dit blijkt ook duidelijk uit de seizoensgecorrigeerde trend per woningtype. Bij alle soorten woonhuizen is het aantal nieuwe woningen minder geworden. Maar bij appartementen is het aantal juist sterk gestegen.

In dit 2^e kwartaal bestaat 48% van de nieuw in aanbod gekomen woningen uit appartementen. Tijdens de vorige piek – in het 4^e kwartaal van 2020 – was dat nog 40%. In de jaren daarvoor was dit aandeel nog veel lager. Tussen 2014 en 2019 lag het percentage appartementen steeds rond de 25%.

Oorzaak zit in betaalbaarheid, binnenstedelijk en interesse van investeerders

Dat er vooral meer appartementen worden gebouwd komt door drie dingen. Ten eerste is er veel aandacht voor betaalbaarheid. Kleinere woningen zijn goedkoper, en dat zijn vaak appartementen in plaats van woonhuizen. Ten tweede wordt er vooral binnen de stad gebouwd. Daar is minder ruimte, dus worden er eerder woontorens gebouwd dan huizen met een tuin. Tot slot zijn investeerders minder geïnteresseerd in huurwoningen. Daarom zijn veel geplande huurprojecten op de tekentafel omgezet in koopappartementen. Dat is lastig te zien in cijfers - omdat deze woningen nooit te huur zijn aangeboden - maar makelaars zien deze projecten in de praktijk voorbij komen.

Aantal te koop gezet naar woningtype (seizoensgecorrigeerd)
Te koop gezet door een NVM makelaar, gemiddelde over 4 kwartalen



Bron: NVM / brainbay

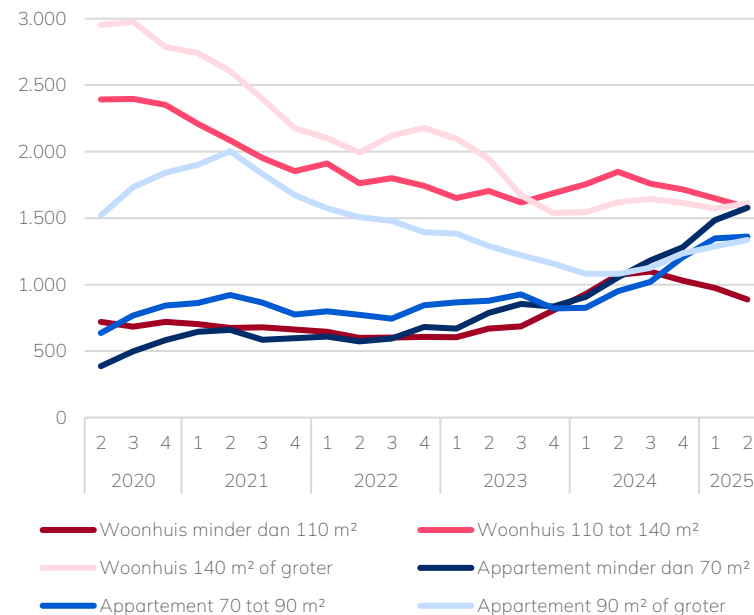
Meer kleinere appartementen en minder grote woonhuizen

Niet alleen worden er meer kleine woningtypen gebouwd, maar de woningen zelf worden ook kleiner. Als we kijken naar de nieuwe aanmeldingen van appartementen, zien we vooral een toename in kleine en middelgrote appartementen. Grotere appartementen van meer dan 90 m² worden juist veel minder vaak aangeboden dan een paar jaar geleden. De groei zit vooral in de kleinere oppervlakteklassen. Daarnaast zien we een sterke daling van de aanwas van ruimere woonhuizen.

Een nieuwbouwappartement is nu gemiddeld 75 m² groot. Twee jaar geleden was dat nog iets boven de 80 m². Vier jaar geleden lag het gemiddelde zelfs boven de 90 m².

De grotere rol van kleinere appartementen past goed bij de drie eerder genoemde redenen waarom er meer appartementen worden gebouwd: betaalbaarheid, binnenstedelijk bouwen en verminderde interesse van beleggers in huurwoningen. Al deze factoren zorgen ook voor kleinere appartementen.

Aantal te koop gezet naar type en grootte (seizoensgecorrigeerd)
Te koop gezet door een NVM makelaar, gemiddelde over 4 kwartalen



Bron: NVM / brainbay

Meer nieuwbouwwoningen in aanbod

Door de piek in de aanwas dit kwartaal, is ook het aantal te koop staande nieuwbouwwoningen gestegen. Aan het einde van het 2^e kwartaal stonden er ongeveer 16.300 woningen te koop. Dat zijn er zo'n 2.000 meer dan drie maanden geleden. Doordat niet alle extra aanwas direct wordt verkocht, neemt het aanbod toe.

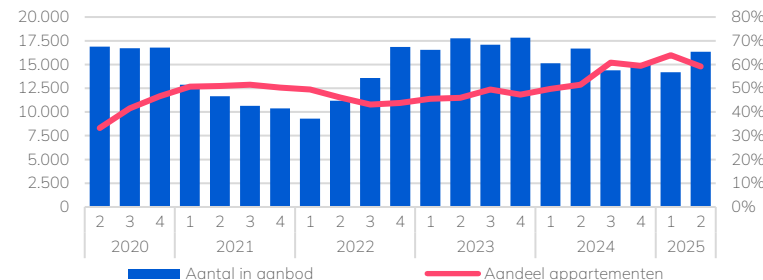
Het valt echter op dat het aanbod in de afgelopen kwartalen redelijk constant bleef, terwijl de aanwas ook toenam. Dit duidt waarschijnlijk op een mismatch: sommige woningen hebben meer tijd nodig om te verkopen en blijven daardoor langer beschikbaar.

Appartementen blijven langer in het aanbod

Op dit moment bestaat 59% van het aanbod uit appartementen. In vijf jaar tijd is dit aandeel bijna verdubbeld. Het feit dat het aandeel appartementen in het aanbod hoger is dan in de aanmeldingen, laat zien dat deze woningen langer in aanbod blijven staan. Dat blijkt ook wanneer we het aanbod uitsplitsen naar looptijd en type. Van de appartementen die nu te koop zijn, staat 60% al langer dan 3 maanden in aanbod. Bij woonhuizen is dat aandeel ruim minder. Van bijvoorbeeld de tussenwoningen staat slechts 36% al langer dan 3 maanden te koop. Die worden dus sneller verkocht. Alleen vrijstaande woningen hebben net als appartementen een langere verkooptijd.

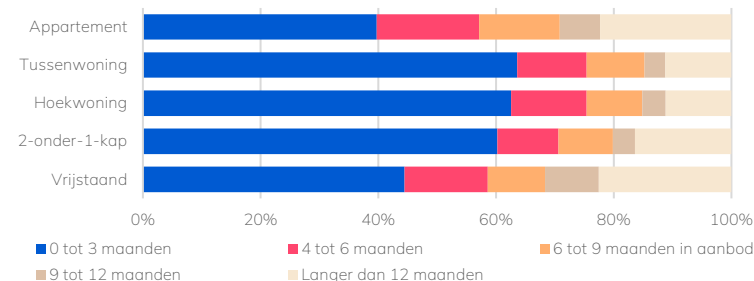
Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod

In aanbod bij een NVM makelaar, inclusief woningen onder optie



Huidig aanbod verdeelt naar looptijd per woningtype

In aanbod bij een NVM makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM / brainbay

Terugkeer van ingetrokken projecten blijft nog uit

Tussen eind 2022 en begin 2024 was er minder dynamiek op de nieuwbouwmarkt. Door te weinig interesse werden verschillende projecten stopgezet. Op de piek in het 3^e kwartaal van 2023 werd bij meer dan 2.000 woningen de verkoop gestaakt. Inmiddels is de markt weer aangetrokken en ligt het aantal intrekkingen op een normaal niveau van ongeveer 1.000 woningen per kwartaal.

Er werd verwacht dat veel van de ingetrokken projecten terug zouden keren, eventueel na een aantal aanpassingen op de tekentafel. Maar ondanks dat de markt al een jaar beter draait, is dit nog nauwelijks te zien. Uit een analyse van nieuw aanbod op locaties waar eerder projecten werden ingetrokken, blijkt nog geen duidelijke toename. Er komt dus geen extra aanbod, terwijl dat wel logisch zou zijn als de projecten opnieuw te koop werden gezet.

Dat betekent niet dat er helemaal niets terugkomt, maar het gebeurt nog niet op grote schaal. De terugkeer van deze projecten laat dus voorlopig nog op zich wachten.



Weinig vergunningen en stijgende bouwkosten

NVM makelaars zien nog steeds veel belangstelling voor nieuwbouw, maar merken ook knelpunten op in de markt. Vooral het aantal bouwvergunningen en de hoge bouwkosten zorgen voor vertraging.

Te weinig bouwvergunningen

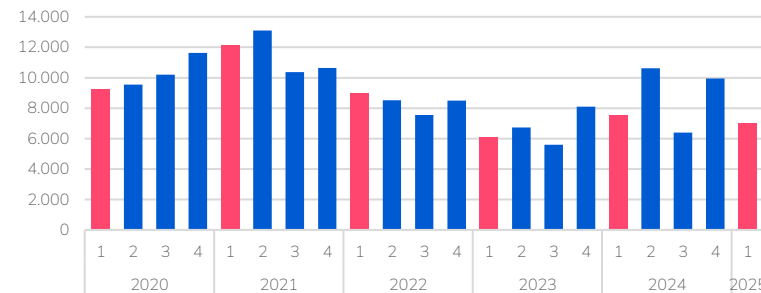
Het aantal vergunningen voor koopwoningen is de laatste jaren gedaald. In 2023 was dit aantal op het laagste punt. In 2024 was er een toename, maar het blijft laag in vergelijking met eerdere jaren. In het 1^e kwartaal van 2025 is er zelfs weer sprake van een jaar-op-jaar daling, er werden slechts 7.000 vergunningen afgegeven. Sinds 2015 werden alleen in 2023 minder vergunningen verstrekt in een 1^e kwartaal. Makelaars geven aan dat gemeenten wel meer willen bouwen, maar procedures duren vaak te lang. Daardoor komen veel projecten later of helemaal niet van de grond.

Bouwkosten blijven stijgen

Daarnaast zijn de bouwkosten flink toegenomen. Tussen 2021 en 2023 stegen vooral de materiaalkosten sterk. Die zijn daarna wat gezakt, maar stijgen sinds 2025 opnieuw. Ze liggen nu 2,3% hoger dan een jaar geleden. Ook de loonkosten stijgen hard, met 9% op jaarbasis. Dit maakt het moeilijker voor ontwikkelaars om projecten rendabel te maken. Vooral in combinatie met de focus op betaalbaarheid en de gehanteerde prijsplafonds. Projecten lopen hierdoor vertraging op of worden zelfs uitgesteld. De nieuwbouw komt zo minder snel van de grond, terwijl de vraag juist groot blijft.

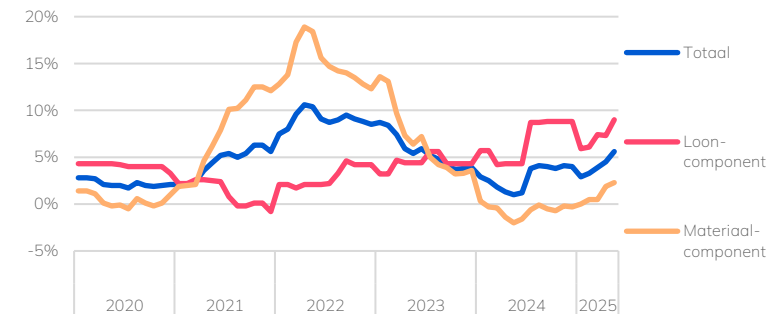
Aantal bouwvergunningen voor koopwoningen

Bron: CBS



Ontwikkeling bouwkosten t.o.v. een jaar eerder

Bron: CBS



Mismatch en belemmeringen remmen groei nieuwbouw

De nieuwbouwmarkt bevindt zich in een spanningsveld. Hoewel de belangstelling voor nieuwbouwwoningen onverminderd hoog is, blijft de verkoop achter door structurele knelpunten aan de aanbodzijde. De stagnatie in verkoopaantallen wordt niet veroorzaakt door een daling van de vraag, maar door een mismatch tussen het type woningen dat gebouwd wordt en wat woningzoekenden willen. Vooral de sterke toename van kleine appartementen verandert het aanbod, en zorgt ervoor dat de gemiddelde prijs per vierkante meter stijgt, ondanks stabiele verkoopprijzen.

Tegelijk groeit het aantal nieuw aangeboden woningen, met het hoogste aantal sinds 2020. Toch blijft de instroom van nieuwe projecten kwetsbaar. De terugkeer van eerder ingetrokken projecten blijft vooralsnog uit en het aantal afgegeven vergunningen blijft laag. Ook de stijgende bouw- en loonkosten zetten de haalbaarheid van nieuwe projecten onder druk. De balans tussen vraag en aanbod is daarmee fragiel.

Om de gewenste bouwdoelstellingen te halen, is het cruciaal dat de planningscapaciteit en uitvoerbaarheid verbeteren – met meer oog voor de marktvraag én lagere obstakels voor projectontwikkeling.



Nieuwbouw voor ouderen haalt de woningmarkt van het slot

Volgens NVM is bouwen voor ouderen essentieel voor een toekomstbestendige woningmarkt. Veel ouderen blijven nu wonen in huizen die niet passen bij hun huidige of toekomstige levensfase, simpelweg omdat passende alternatieven ontbreken. Door levensloopbestendige woningen toe te voegen, komt de doorstroming op gang en ontstaan er kansen voor starters én doorstromers. Dit sluit bovendien beter aan op de demografische realiteit: Nederland vergrijsst, en alleenstaande ouderen zijn een sterk groeiende groep. Toch ligt de huidige politieke focus vooral op starters. In het rapport [Bouwen voor ouderen](#) (juni 2025) onderbouwt NVM waarom ouderenhuisvesting geen bijzaak mag zijn, maar noodzakelijk beleid.

Bijlagen

FAQ woningmarktcijfers

Elk kwartaal biedt 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 woningverkoppen vertegenwoordigt.

Hanteert 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 NVM woningverkoppen?

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. NVM beschouwt dit als een verkochte woning.
- Funda toont naast woonhuizen en appartementen ook overig onroerend goed. Denk aan parkeerplaatsen, parkeergarages en bouw kavels.
- 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 vermenigvuldigd 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. 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 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 transactieprijsen 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 NVM.

Versimpeld rekenvoorbeeld prijsontwikkeling

Periode 1		Periode 2		Prijsontwikkeling
Woningtype 1		Woningtype 1		
Transactie 1	€ 200.000	Transactie 1	€ 200.000	0,0%
		Transactie 2	€ 200.000	
Woningtype2		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.

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 NVM.

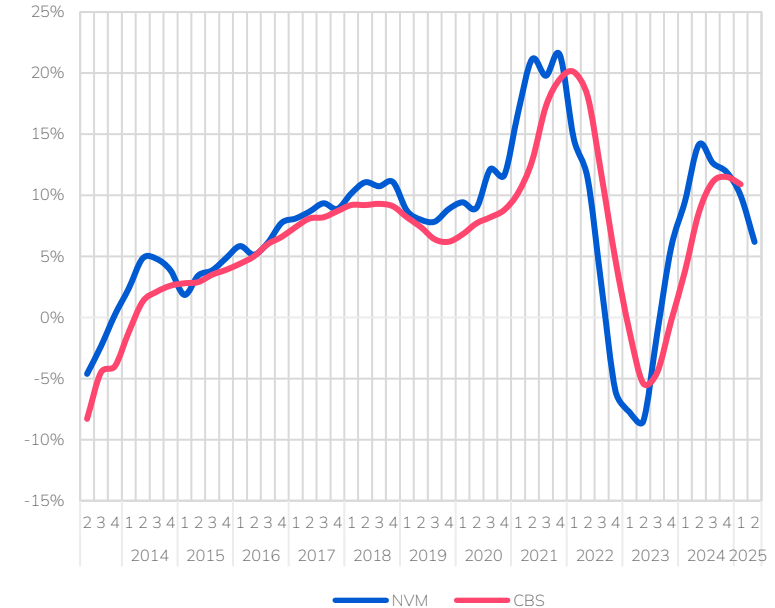
Belangrijk verschil ontstaat door het verschil in registratiemoment van de woningverkoop. NVM registreert de transactie op het moment van ondertekening van de koopovereenkomst, het Kadaster en het CBS registreren de transactie op het moment van passeren bij de notaris. Hierdoor registreert NVM een transactie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

