

Analyse nieuwbouw 4^e kwartaal 2022



Nieuwbouw de dupe van prijsdaling bestaande bouw

De verkoop van nieuwbouwwoningen staat onder druk. Door de stijgende kosten kunnen de verkoopprijzen van nieuwbouw niet meebewegen met de prijsdaling in de bestaande bouw, waardoor nieuwe woningen relatief duur zijn geworden. Met als gevolg een sterke terugval van de verkoopcijfers.

De belangstellenden voor een nieuwbouwwoning gaan niet meer automatisch over tot aankoop. De lange wachttijd tot oplevering, het bedrag dat de oude woning moet opbrengen en het moment waarop die in verkoop gezet moet worden zorgt voor onzekerheid. De kosten van overbrugging zijn, door de hogere rente, hoog waardoor ook de leencapaciteit voor een nieuwbouwwoning minder wordt.

In 2023 zal de politieke aandacht moeten worden verlegd van het aanjagen van extra nieuwbouwprojecten naar het verbeteren van de verkoopbaarheid van de projecten die beschikbaar komen.

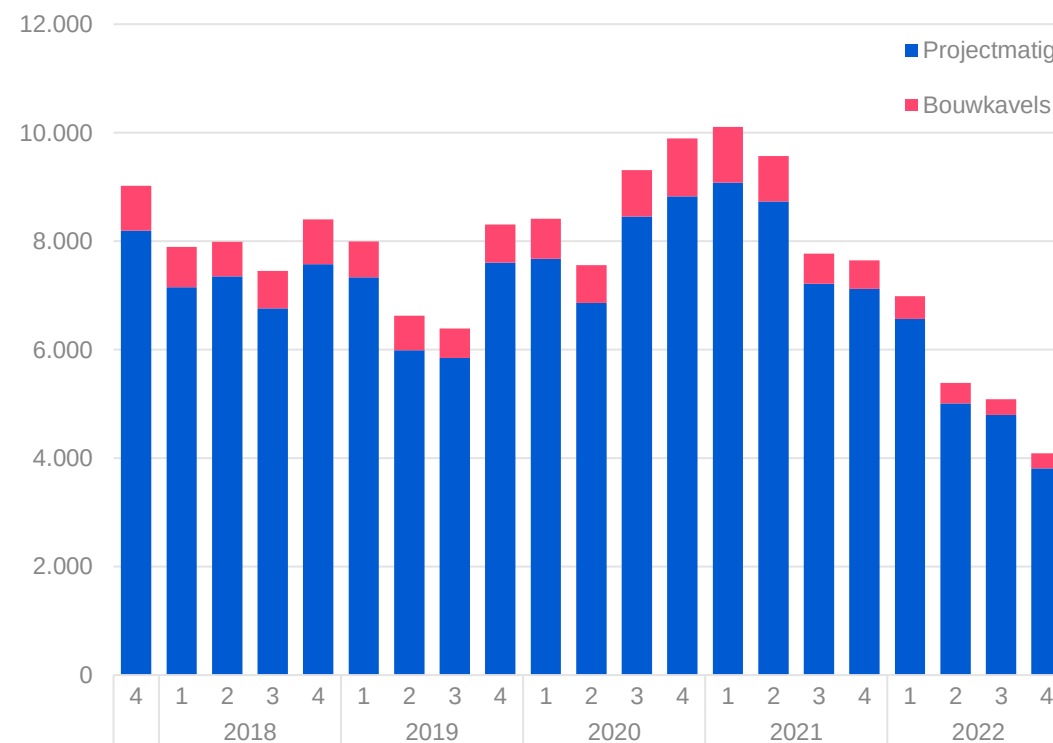


Nieuwbouwverkopen nemen af

In het laatste kwartaal van 2022 lag het aantal nieuwbouwverkopen op een niveau dat voor het laatst zichtbaar was tijdens de kredietcrisis. In totaal hebben NVM-makelaars circa 3.800 nieuwbouwwoningen en circa 300 bouwkavels verkocht.

De daling staat niet op zichzelf, maar is al langer gaande. Het is het zevende kwartaal op rij waarin het aantal verkopen afneemt. De oorzaak voor de daling is echter wel veranderd. In 2021 nam het aantal verkopen af door het gebrek aan aanbod. Er waren op dat moment te weinig nieuwbouwwoningen beschikbaar om in de vraag te kunnen voorzien. Momenteel is het aanbod er wel, maar weerhouden onder andere de prijsvorming en onzekerheid de woningzoekers ervan om tot aankoop over te gaan.

Aantal verkochte* nieuwbouwwoningen



* Inclusief verkocht onder voorbehoud (van ontbindende én opschortende voorwaarden)

Waarom nieuwbouw niet meer wordt verkocht

De tegenvallende verkoopcijfers staan in schril contrast met de roep om meer nieuwbouw van de afgelopen jaren. Een uitbreiding van de bouwproductie wordt gezien als de oplossing voor de schaarste op de woningmarkt. Ondanks de teruglopende verkopen is de noodzaak hiervan niet veranderd en zijn nieuwbouwwoningen broodnodig. Alleen door de huidige marktontwikkelingen durven consumenten minder snel tot aankoop over te gaan.

Door die marktontwikkelingen is nieuwbouw relatief duur geworden. Mede door de toegenomen rente is al een half jaar sprake van een prijscorrectie in de bestaande bouw. Terwijl de verkoopprijzen van bestaande woningen meebewegen met het budget van de consument, kunnen de prijzen van nieuwbouwwoningen minder makkelijk fluctueren. Om woningen te kunnen bouwen moet de businesscase van de ontwikkelaar namelijk rendabel zijn. Het prijsverschil tussen bestaande en nieuwe woningen wordt zo steeds groter en dit heeft haar weerslag op de nieuwbouwverkopen.

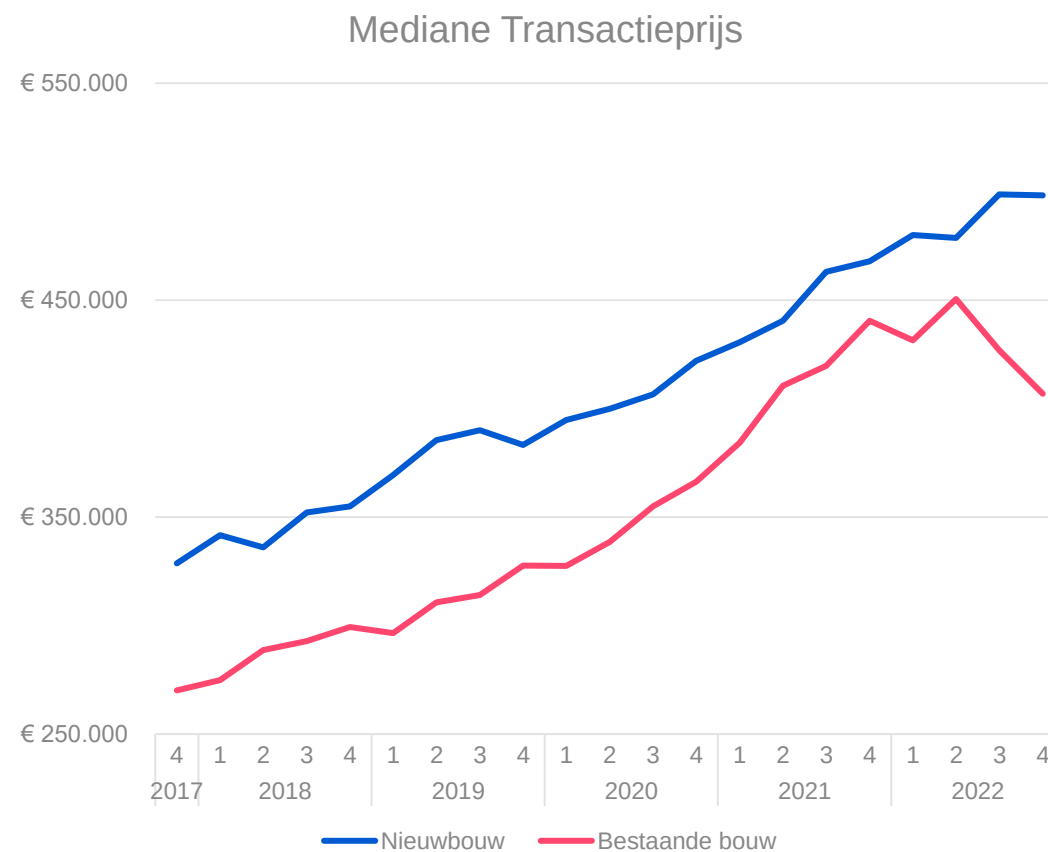
Hiernaast vormt de lange levertijd van nieuwbouwwoningen ook een obstakel in de huidige markt. Een nieuwbouwkoper moet na het ondertekenen van het koopcontract 2 tot 3 jaar wachten op de sleutel. Door het huidige economische en geopolitieke klimaat bestaat er grote onzekerheid over hoe de wereld er tegen die tijd uit zal zien. Een bestaande woning met een ruim kortere looptijd biedt hierdoor veel meer zekerheid voor consumenten die nu tot aankoop willen over gaan.



Nieuwbouw wordt relatief duurder

De mediane verkoopprijs van een nieuwbouwwoning bedraagt 498 duizend euro. Oftewel, bijna de helft van de kopers van nieuwbouwwoningen heeft meer dan een half miljoen betaald. Dit is een ruim prijsverschil met bestaande woningen, waarbij de gemiddelde verkoopprijs 407 duizend euro bedraagt.

Het verschil tussen de verkoopprijzen van bestaande en nieuwe woning is alleen maar groter geworden. Het prijsniveau in de nieuwbouw is in de afgelopen maanden namelijk relatief constant gebleven terwijl in de bestaande bouw sprake is van een dalende tendens. Kopers van een nieuwe woning betalen gemiddeld nog 9,6% meer per vierkante meter dan een jaar geleden, terwijl de gemiddelde meterprijs van bestaande woningen in deze periode met 4,1% is afgenomen.





Een prijsdaling is niet realistisch op korte termijn

In de eerste elf maanden van 2022 zijn de bouwkosten volgens de CBS-index met 8,5% gestegen, met name vanwege de sterk gestegen materiaalkosten. Door de huidige inflatie ligt voor 2023 nog een ruime toename van de loonkosten in de lijn der verwachting. Om het ontwikkelen van nieuwbouwwoningen rendabel te houden zou eerder sprake moeten zijn van een prijsstijging dan van een prijsdaling. De haalbaarheid van nieuwbouwprojecten staat hierdoor sterk onder druk.

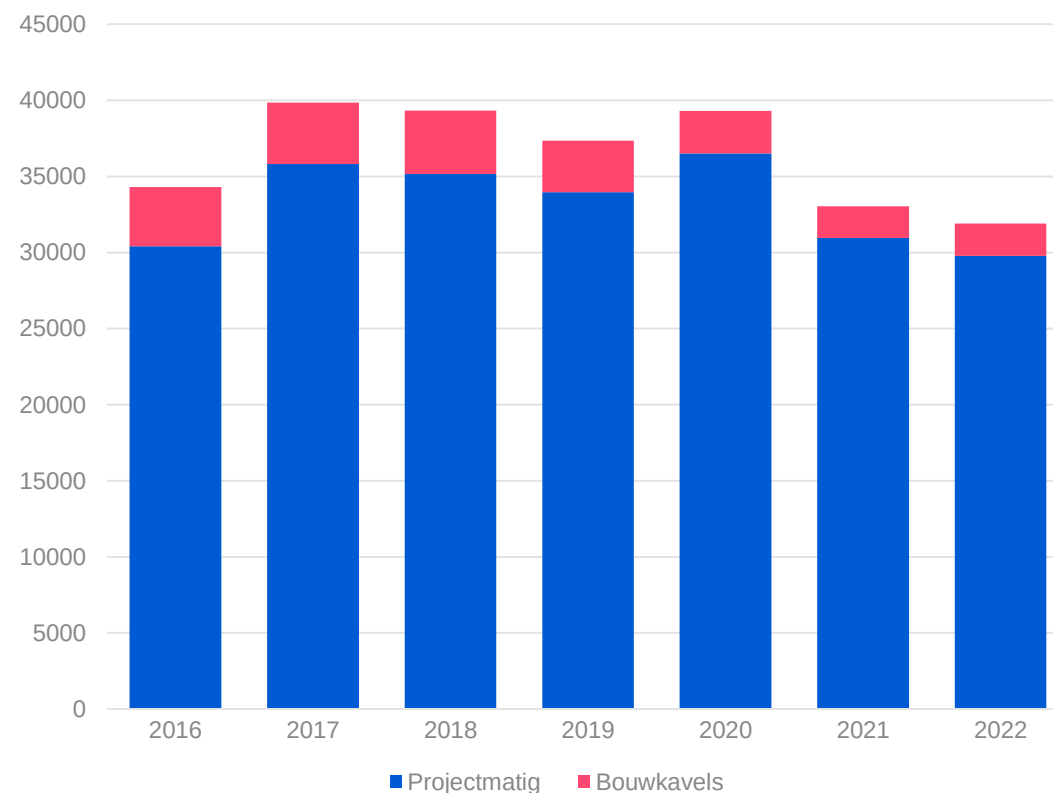
Aantal te koop gezette nieuwbouwwoningen neemt af

In 2022 zijn in totaal 32.000 nieuwbouwwoningen en bouwkevels te koop gezet door NVM-makelaars. Dit is het laagste aantal aanmeldingen sinds 2013. In de loop van 2022 is wel een toenemende tendens geregistreerd, echter ligt het aantal aanmeldingen aan het einde van het jaar traditiegetrouw hoger dan aan het begin van het jaar.

In de huidige aanwas van nieuwbouw koopwoningen zijn nog geen positieve gevolgen zichtbaar van de toegenomen politieke aandacht voor de woningmarkt. Verschillende factoren, zoals de stikstofcrisis, stijgende bouwkosten, langdurige vergunningstrajecten en tekorten aan personeel, materialen en locaties, liggen ten grondslag aan het uitblijven van de toename van de bouwproductie.

Het aantal verleende bouwvergunningen biedt weinig perspectief voor de gewenste toename van het aantal te koop gezette nieuwbouwwoningen. Het aantal bouwvergunningen voor koopwoningen (zoals bijgehouden door het CBS) laat gedurende het afgelopen jaar een flinke daling zien.

Aantal te koop gezette nieuwbouwwoningen



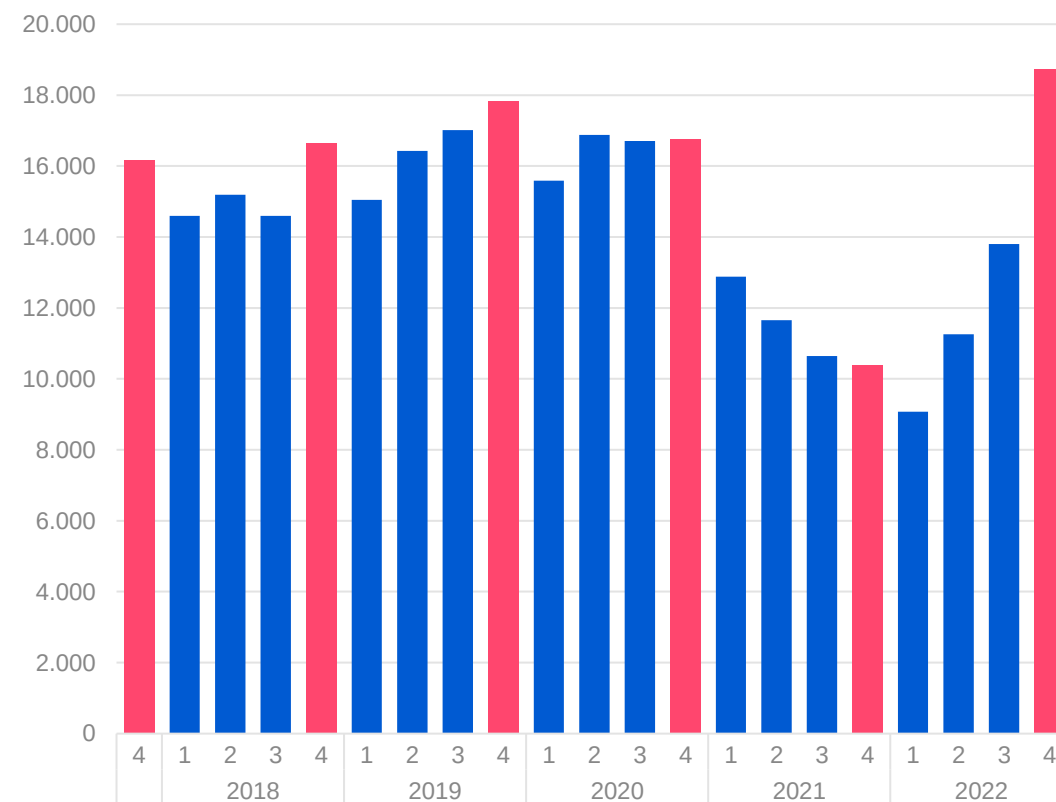
Aanbod loopt snel op door tegenvallende verkoopcijfers

Ook al worden er minder nieuwbouwwoningen te koop gezet, door de verminderde verkoop neemt het totale aanbod aan nieuwbouwwoningen toe.

In driekwart jaar is het aantal beschikbare woningen verdubbeld. Momenteel staan ruim 18.700 nieuwbouwwoningen en bouwkvavels te koop bij NVM-makelaars. Het hoogste aantal sinds eind 2015.

Over de hele breedte van de markt is de combinatie van teruglopende verkoopcijfers en een toenemend aanbod zichtbaar. De tegenovergestelde ontwikkeling van de prijzen van de bestaande bouw en nieuwbouw is namelijk niet beperkt tot een specifiek segment of regio. Zowel ontwikkelingen van grotere landelijke nieuwbouwwoningen als de kleinere binnenstedelijke nieuwbouwwoningen ondervinden de nadelen van de huidige marktontwikkelingen.

Aanbod nieuwbouwwoningen halverwege kwartaal

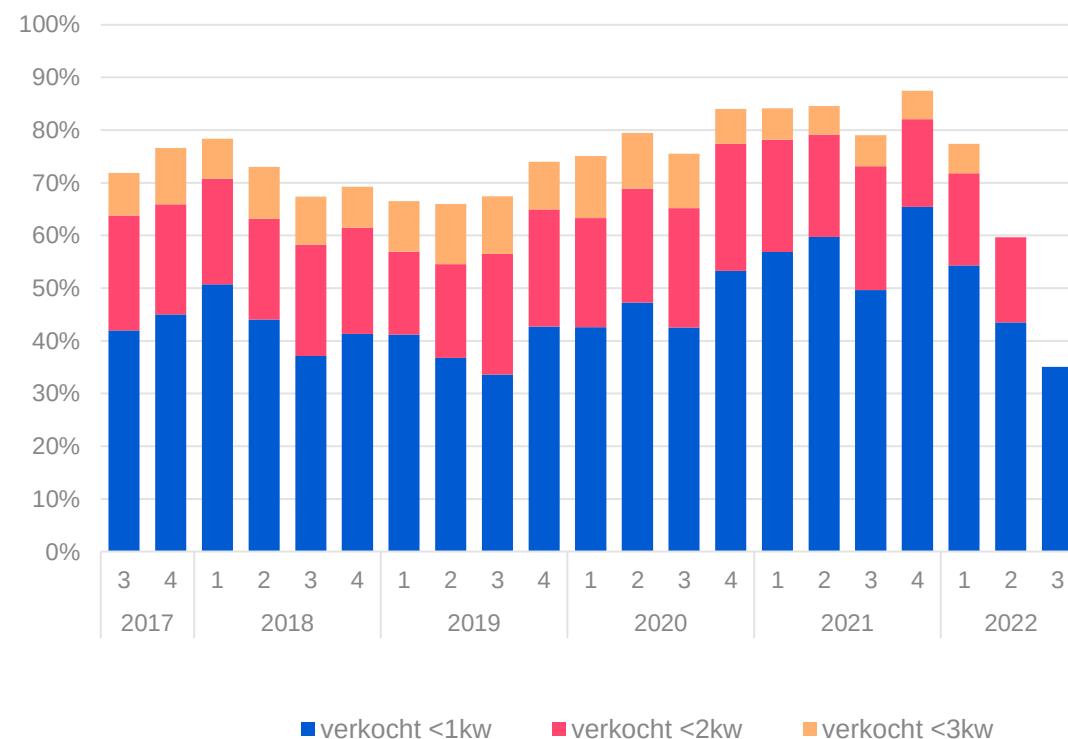


Verkooptijden lopen op

Door het afnemende aantal verkopen duurt het langer voordat nieuwbouwwoningen worden verkocht. Waar in het derde kwartaal van 2021 nog 50% van de in aanbod gekomen nieuwbouwwoningen binnen 3 maanden werd verkocht, is dit aandeel een jaar later gezakt naar nog geen 35%.

Door de langere verkooptijden ontstaat een spanningsveld. Over het algemeen wordt bij een nieuwbouwproject gestart met de bouw wanneer 70% van de woningen is verkocht. Dit in verband met de afbouwverzekering. Wanneer dit aandeel niet tijdig wordt gehaald moet de ontwikkelaar de planning aanpassen. In de praktijk zien de NVM-makelaars dat ontwikkelaars vaker besluiten het project uit te stellen en dat in sommige gevallen ook de gok wordt genomen om toch te gaan bouwen. Beide scenario's creëren risico's voor de ontwikkelaars waardoor de benodigde toename van de nieuwbouwproductie verder onder druk komt te staan.

Verkoopsnelheid objecten die nieuw in aanbod komen



Vooruitblik 2023: voorkom projectuitval

De huidige marktontwikkelingen brengen een risico met zich mee. Het stilvallen van de bouwproductie tijdens de kredietcrisis was namelijk een van de redenen voor de woningschaarste van de afgelopen jaren. Het woningtekort is hier ontstaan en kon in de hierop volgende jaren niet meer worden ingelopen. Wanneer de huidige marktontwikkelingen gaan resulteren in projectuitval, ontstaat dezelfde valkuil.

Er moet worden voorkomen dat de woningbouw achterblijft bij de woningbehoefte. Niet bouwen zou betekenen dat, als over een aantal jaar de mogelijkheden om tot aankoop te besluiten weer beter zijn, de schaarste nog heviger is en de prijzen ook in de bestaande bouw weer enorm stijgen. Het is daarom van belang om anticyclisch te bouwen.

Verder zou de politieke aandacht deels moeten verschuiven van het aanjagen van de bouwproductie naar het verbeteren van de verkoopbaarheid van de projecten die beschikbaar komen.



Vooruitblik 2023: voorkom projectuitval

Om de huidige impasse waardoor nieuwbouw onvoldoende wordt aangekocht te doorbreken, geven wij drie aanknopingspunten:

Verlaag de kosten voor realisatie

Dit kan door versnelde procedures, schaalvergroting en betere toepasbaarheid van fabrieksmatig bouwen, gematigd grondprijsbeleid en misschien zelfs een aanpassing van het btw-tarief omdat (passend) wonen een grondrecht is

Betrek verhuurders

Partijen die midden- en vrije sector nieuwbouw huurwoningen willen realiseren, haken door de ingevoerde en aangekondigde regelgeving af. En dat terwijl ze nodig zijn. De nieuwe regels zijn gemaakt om excessen tegen te gaan maar schaden nu de belangen van alle verhuurders. Verhuurders bieden zekerheden die ontwikkelaars en daardoor ook woningzoekenden in de huur en koopsector, nodig hebben

Vraaggestuurd ontwikkelen

Te vaak wordt 'hoog over' bepaald hoeveel woningen, in welke typologie en in welk prijssegment ontwikkeld gaat worden. Dat moet anders. Bepaal lokaal op basis van behoeften het woningbouwprogramma. Welke (doorstroom) behoefte is er werkelijk qua woningsoort en prijs. En vindt een oplossing dat de tijd tussen kopen en verhuizen, die nu kan oplopen tot 4,5 jaar, maximaal 1 jaar is.



Contact

Marc van der Lee

NVM-woordvoerder

06 21 47 76 27

m.vanderlee@nvm.nl

