



# Analyse woningmarkt 2<sup>e</sup> kwartaal 2023





# Inhoud

Woningmarkt in vogelvlucht	3
Bestaande bouw	4
Nieuwbouw	21
Bijlagen	38

# Woningmarkt in vogelvlucht

De woningmarkt heeft een positief kwartaal achter de rug. Zowel in de bestaande bouw als in de nieuwbouw neemt de dynamiek weer toe.

## Bestaande bouw

- De woningprijzen stijgen weer, met 2,8% vergeleken met vorig kwartaal
- De prijsstijging wordt veroorzaakt door: meer transacties in hogere segment, weer vaker overbieden en het krappere worden van de markt
- Verkoopdynamiek neemt toe, 20% meer verkopen dan vorig kwartaal
- Vooral meer verkopen van 2-onder-1-kap en vrijstaande woningen
- Woningen worden weer sneller verkocht
- Woningaanbod stabiliseert

## Nieuwbouw

- Tekenen van herstel op de nieuwbouwmarkt
- Eerste toename (+13%) van nieuwbouwverkopen sinds 2 jaar
- Vooral in de steden nemen de nieuwbouw verkopen toe
- Meer aanwas van betaalbare nieuwbouw zorgt voor verkooptoename
- Aanbod bereikt hoogste punt sinds einde 2015
- Nieuwbouw moet versnellen: tijd tussen het zetten van de handtekening en het ontvangen van de sleutel moet fors worden ingekort



# Bestaande bouw



## Positieve signalen op de woningmarkt

De positiviteit op de woningmarkt neemt toe. NVM-makelaars beoordeelden het afgelopen kwartaal met een 6,5. Het hoogste cijfer in drie jaar tijd. Verschillende indicatoren tonen aan dat dit positieve gevoel ook leeft onder consumenten. Zo neemt het aantal kijkers toe, worden meer woningen verkocht en vinden verkopers sneller een koper voor hun woning. Ook is de markt inmiddels gewend aan de hogere rentestand en toont de prijsontwikkeling dat er weer meer vertrouwen is in de markt.

# Aantal verkopen flink gestegen

Het aantal door NVM-makelaars verkochte koopwoningen bestaande bouw ligt in het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2023 bijna 20% hoger dan vorig kwartaal. Er zijn ruim 34 duizend woningen verkocht. Voor de totale markt gaat het naar schatting om 49.400 transacties. In een 2<sup>e</sup> kwartaal worden traditiegetrouw bijna altijd meer woningen verkocht dan in een 1<sup>e</sup> kwartaal, gemiddeld zo'n 15% (gemeten over de laatste 5 jaar). Dit kwartaal is de stijging met 20% dus aanzienlijk groter.

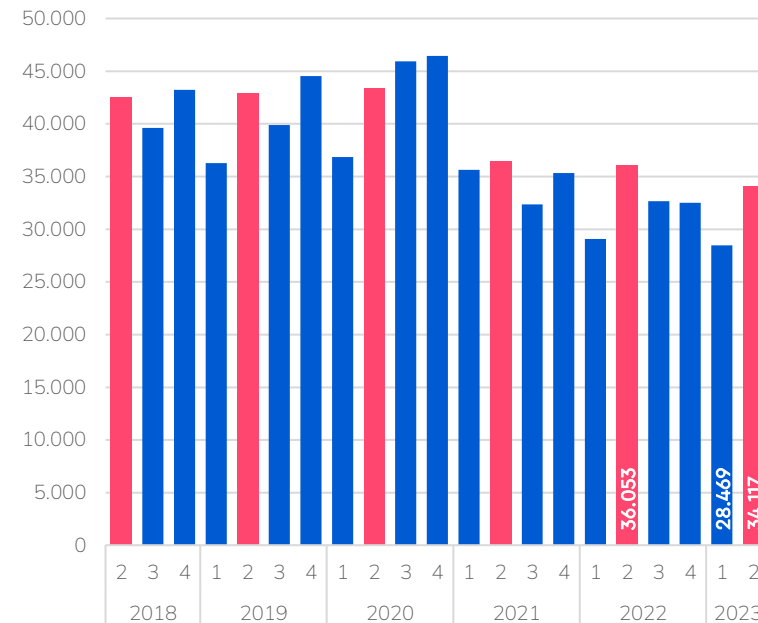
Makelaars signaleren dat het positieve sentiment dat eind 1<sup>e</sup> kwartaal al heerste zich dit kwartaal heeft doorgezet. Dat blijkt uit een aantal zaken:

- Meer vertrouwen in de markt. Grote onderliggende vraag en meer kijkers
- Gewenning aan hogere rente (die inmiddels stabiel is)
- Woningmarkt heeft zich d.m.v. lagere prijzen aan nieuwe situatie aangepast
- Mede door hogere lonen blijft betaalbaarheid op peil
- Door slecht presterende nieuwbouw wordt bestaande bouw populairder
- Meer starters op de markt

De woningmarkt trekt dus aan. Vergeleken met het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2022 zijn er echter nog wel 5,4% minder woningen verkocht. Dit komt vooral doordat er te weinig woningaanbod beschikbaar is om te verkopen.

## Aantal verkochte bestaande woningen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

# Vooral meer 2-onder-1-kap en vrijstaand verkocht

De verkoop van 2-onder-1-kap en vrijstaande woningen is in het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2023 het meest gestegen. De verkoop van 2-onder-1-kap met 22% in vergelijking met het 1<sup>e</sup> kwartaal, die van vrijstaande woningen zelfs met 32%. Van het type tussen- en hoekwoningen werden er 15% meer verkocht dan een kwartaal eerder.

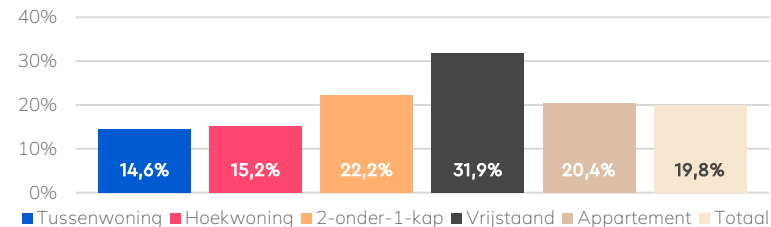
De belangrijkste reden dat er meer 2-onder-1-kap en vrijstaande woningen zijn verkocht is dat er flink meer van te koop zijn gezet. In vergelijking met vorig kwartaal zijn er dit kwartaal een kwart meer 2-onder-1-kap en bijna de helft meer vrijstaande woningen te koop aangeboden. Het laat zien dat de vraag naar woningen wel degelijk erg hoog is. Wanneer er voldoende woningen van het juiste soort op de markt komen, verloopt de verkoop hiervan erg goed.

Op jaarbasis neemt het totaal aantal woningverkoppen nog wel licht af. Het gaat om bijna 128 duizend woningtransacties in de afgelopen 4 kwartalen. Dat is 4% ofwel 5 duizend verkopen minder dan een jaar geleden.

## Regionaal beeld

Zoals altijd zijn er regio's die over- en onderpresteren ten opzichte van het landelijke gemiddelde. Dit kwartaal blijft de ontwikkeling van het aantal verkopen wat achter in

Verskil in aantal verkopen met vorig kwartaal per woningtype  
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Oost-Zuid-Holland en Oost-Groningen. Het aantal transacties steeg in beide regio's met minder dan 10%. Daar tegenover staan Het Gooi en Vechtstreek en Delfzijl en omgeving, waar het aantal verkopen met ongeveer de helft toenam.

Van de grote steden blijft Rotterdam met +16,5% ten opzichte van vorig kwartaal iets achter, in Utrecht verloopt de ontwikkeling van het aantal verkopen gelijk met het landelijk gemiddelde van bijna 20%. In Amsterdam stijgt het aantal verkopen met 26% en in Den Haag zelfs met 32%.

# De woningprijzen stijgen weer

Na drie opeenvolgende kwartalen van prijsdaling noteren we dit kwartaal weer een prijsstijging. Ten opzichte van het 1<sup>e</sup> kwartaal van 2023 is sprake van een prijsontwikkeling van 2,8%. De mediane verkoopprijs van de in het afgelopen kwartaal verkochte woningen bedraagt 410.000 euro. Vorig kwartaal was dat nog 395.000 euro. Ten opzichte van de top van de markt een jaar geleden is de prijsontwikkeling met -8,9% nog wel negatief.

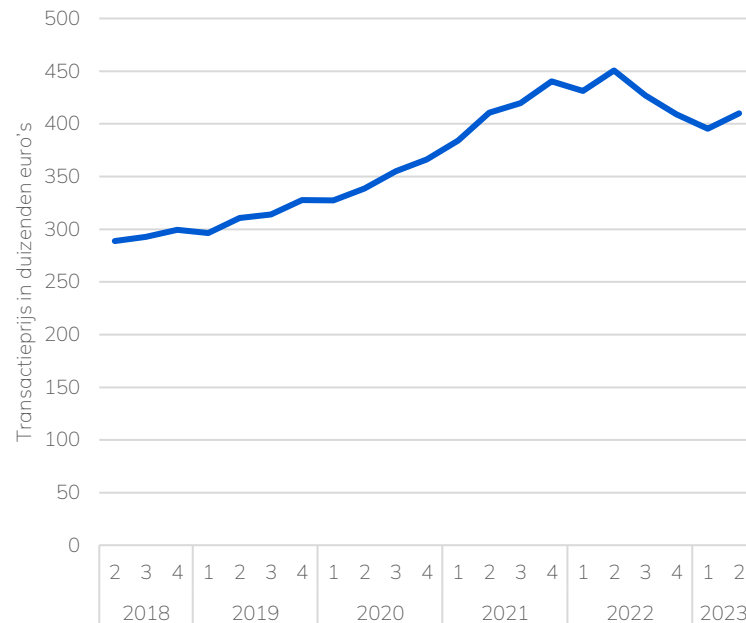
We zien de prijzen over de hele breedte van de markt toenemen. Voor alle woningtypen en in bijna alle regio's noteren we prijsstijgingen. Tussen- en hoekwoningen stijgen met 3,6% en 3,4% het hardst in prijs, appartementen met 2,4% en vrijstaande woningen met 1,4% wat minder hard.

Er zijn een aantal verklaringen voor de prijsstijging:

1. Meer transacties in de hogere prijsklassen
2. Er wordt vaker boven de vraagprijs verkocht
3. De woningmarkt wordt weer iets krappier

## Mediane transactieprijs

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay



# Reden 1: Meer transacties in de hogere prijsklassen

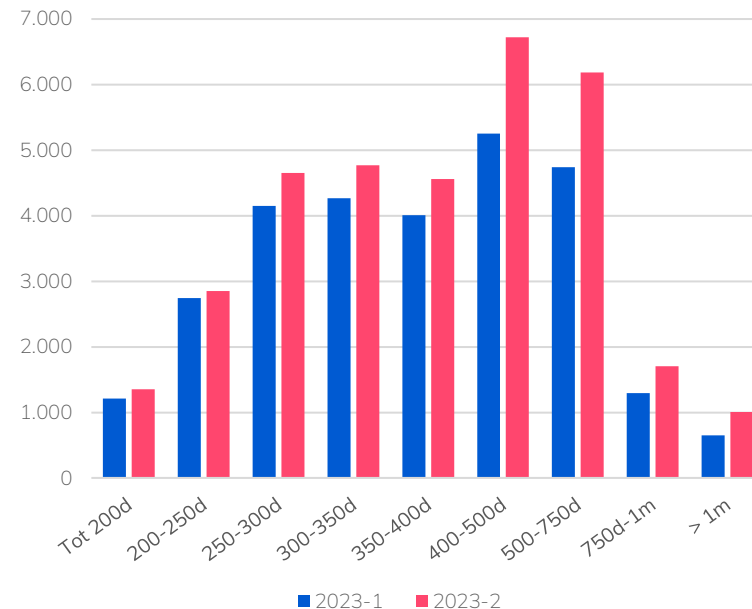
De eerste verklaring voor de hogere transactiepreizen ligt in feit het dat in vergelijking met vorig kwartaal er meer woningen worden verkocht in de hogere prijsklassen. Het aantal verkopen stijgt over de totale linie met bijna 20%. In de prijsklassen tot 4 ton stijgt het aantal verkopen met 10%. In de prijsklassen vanaf 4 ton zien we het aantal verkopen toenemen met meer dan 30%. In de klasse met woningen boven de miljoen euro stijgt het aantal verkopen zelfs met 55%.

De belangrijkste reden hiervoor is simpel: er worden meer woningen in de hogere prijscategorieën te koop aangeboden. De trend van het aantal te koop gezette woningen laat exact hetzelfde beeld zien als dat van het aantal verkopen: 15% meer te koop gezette woningen in de prijscategorie tot 4 ton, 42% meer aanmeldingen in de categorie boven de 4 ton.

Het laat zien dat de achterliggende vraag naar woningen blijkbaar groot is. Wanneer er van een bepaald woningtype voldoende te koop worden aangeboden, worden deze direct door de markt opgenomen.

## Aantal verkopen naar prijsklassen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

## Reden 2: Vaker boven de vraagprijs verkocht

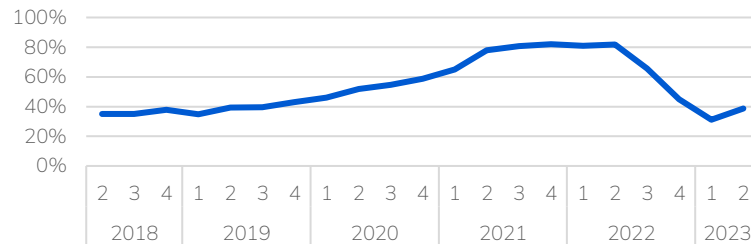
De tweede verklaring voor de stijgende prijzen ligt in de teruglopende vraag-verkooprijverschillen, ofwel het onderhandelingsresultaat. Makelaars zien meer kijkers op te koop staande woningen afkomen, die met elkaar de concurrentie aangaan om de woning te bemachtigen. Hierdoor wordt er weer vaker overboden en hebben verkopers een betere positie in onderhandelingen.

De ontwikkelingen op het gebied van vraagprijzen, biedingen, transactieprijzen en vraag-verkooprijverschillen gaan de laatste jaren flink op en neer. In 2018 en 2019 werd gemiddeld evenveel betaald als gevraagd voor een woning. Uiteraard gaat het hier over gemiddelden en kan dit per woning sterk verschillen. Eind 2019 tot eind 2021 liep het vraag-verkooprijverschil hard op. Op het toppunt van de markt in het 4<sup>e</sup> kwartaal van 2021 werd gemiddeld ruim 9% méér voor een woning betaald dan gevraagd. In 2022 is dat verschil teruggelopen naar 0% en vorig kwartaal werd gemiddeld 1% mínder betaald dan gevraagd. Dit kwartaal gaat de trend weer de andere kant op. Wel is het gemiddelde vraag-verkooprijverschil op dit moment nog negatief en dit bedraagt een half procent.

Tussen de woningtypen zien we grote verschillen. Bij vrijstaande woningen kan nog het meeste onderhandeld worden, er wordt 2,4% minder betaald dan gevraagd wordt. Voor appartementen geldt dat gemiddeld exact de vraagprijs wordt betaald. En bij tussenwoningen is het vraag-verkooprijverschil alweer positief. Al is deze met 0,3% nog klein te noemen.

### Aandeel woningen boven de vraagprijs verkocht

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

### Vershil verkooprij ten opzichte van laatste vraagrij

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

## Reden 3: De woningmarkt wordt weer krappere

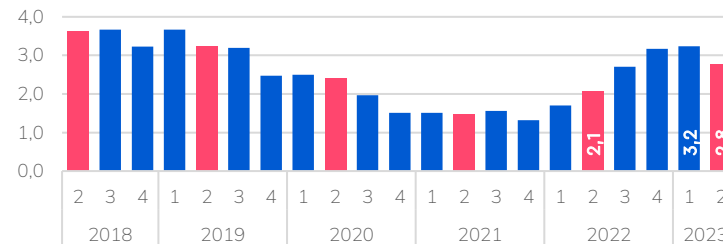
Tot slot zit een deel van de verklaring van de stijgende prijzen hem in de verhouding tussen vraag en aanbod. Het aantal verkopen ligt zoals eerder gemeld 20% hoger dan vorig kwartaal. Het woningaanbod is slechts een fractie hoger dan vorig kwartaal. Meer vraag bij gelijkblijvend aanbod leidt ertoe dat de prijzen voorzichtig weer wat omhoog gaan.

De verhouding tussen vraag en aanbod wordt uitgedrukt met de krapte-indicator. De NVM krapte-indicator geeft een benadering van het aantal keuzemogelijkheden dat een potentiële koper op de woningmarkt heeft. Wanneer de krapte-indicator onder de 5 staat, is sprake van een krappe markt. Een stand tussen de 5 en de 10 duidt op een eventwichtige markt en met een krapte-indicator boven de 10 is de markt ruim te noemen.

Het aantal keuzemogelijkheden is dit kwartaal dus flink afgenomen. De krapte-indicator daalt van 3,2 naar 2,8. De woningmarkt was al krap en wordt weer een stukje krappere. De keuze voor woningkopers is het kleinst bij tussenwoningen. Daar staan tegenover elke transactie 1,9 tussenwoningen te koop. De koper heeft het meest te kiezen bij vrijstaande woningen. De krapte-indicator komt bij dit woningtype uit op 5,3.

### NVM Krapte-indicator

Hoeveel keuze heeft de consument?



Bron: NVM / brainbay

### Regionaal beeld

De krapte is het grootst in de regio's Flevoland, Utrecht, IJmond, Zuidoost-Zuid-Holland (met o.a. Dordrecht) en in de regio's in het noorden van het land, waaronder Noord- en Zuidoost-Drenthe en Overig Groningen. De krapte-indicator ligt hier tussen de 2 en 2,5.

Hiertegenover staan de regio's in Zeeland. Zo hebben woningkopers in Zeeuwsch-Vlaanderen nog ruime keuze en is de markt hier nog in evenwicht.

# Prijzen stijgen bijna overal in Nederland

In bijna alle regio's in Nederland is dit kwartaal sprake van stijgende prijzen. In het noordoosten van Nederland zien we een cluster van prijsstijgingen. Specifiek in de regio's Oost-Groningen, Noord-Drenthe en Zuidoost-Drenthe. Zeker in de laatste twee is de markt behoorlijk krap met veel vraag en weinig aanbod. In Zuid-Limburg en zeker in Noord-Limburg stijgen de prijzen ook flink, in Noord-Limburg met 7,5% het hardst van alle regio's. Meer dan de helft van de woningen wordt hier verkocht voor een prijs die boven de vraagprijs ligt, het hoogste aandeel van heel Nederland.

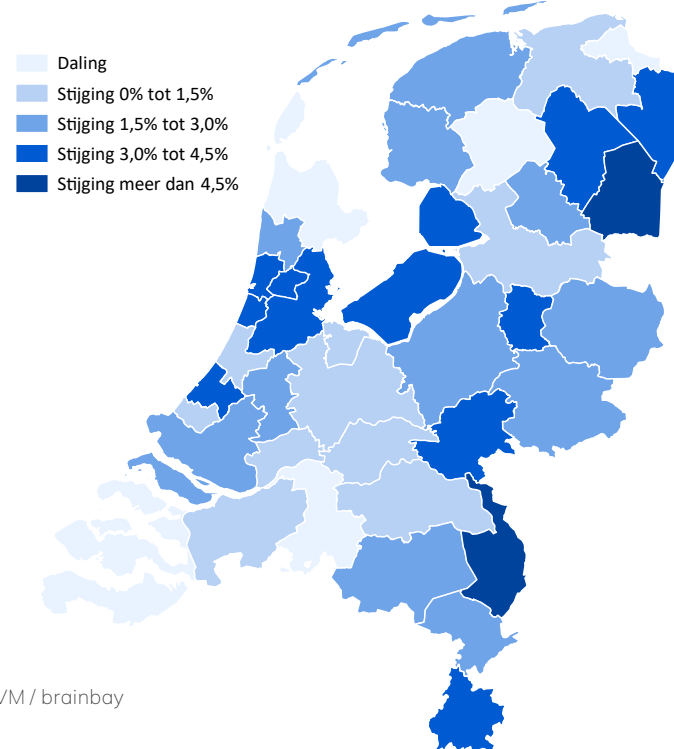
Ook in het westen van het land zien we regio's waar de prijzen dit kwartaal flink hoger liggen dan vorig kwartaal. De agglomeratie Den Haag noteert een stijging van 3,8%, en ook in de regio's in en rond Groot-Amsterdam, inclusief Almere en Haarlem, stijgen de prijzen met 3,5% tot 4,5%.

Tot slot noemen we ook nog de regio's Zuidwest-Overijssel, waarin Deventer ligt, en de regio Arnhem/Nijmegen. In beide regio's stijgen de prijzen met 4,5% op kwartaalbasis.

Er zijn een vijftal regio's waar de prijzen dit kwartaal daalden. De Kop van Noord-Holland en de regio's in Zeeland springen eruit, met dalingen van een half tot anderhalf procent in een kwartaal.

## Prijzverschil ten opzichte van een kwartaal eerder

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

# Verkopen van een woning gaat sneller

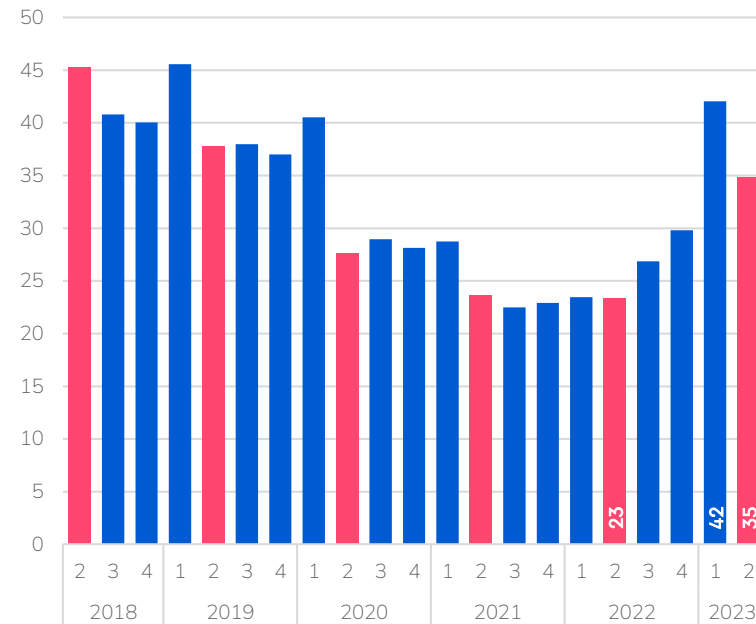
De verkoop van een woning gaat in het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2023 weer iets sneller dan in het kwartaal ervoor. Het verkoopproces van het te koop zetten van de woning tot de ondertekening van de koopakte, neemt nu gemiddeld 35 dagen in beslag. Een week sneller dan in het 1<sup>e</sup> kwartaal. De verkoop van tussenwoningen gaat met 28 dagen gemiddeld het snelst, die van vrijstaande woningen met 52 dagen het minst snel.

Het teruglopen van de verkooptijden is een signaal dat de woningmarkt aantrekt en de verkoopbaarheid van woningen toeneemt. 78% van de verkochte woningen is binnen een kwartaal verkocht. Nog eens 13% doet daar maximaal 2 kwartalen over.

Van alle grotere steden in Nederland gaat de verkoop van woningen gemiddeld het snelst in de regio's Groot-Amsterdam en Utrecht. Het kost daar ruim 4 weken om het verkoopproces te doorlopen. In Delft en Westland en in Groot-Rijnmond (o.a. Rotterdam) duurt het iets langer. De verkooptijd komt daar uit op gemiddeld 44 dagen, ofwel 2 weken langer.

## Verkooptijd verkochte woningen in dagen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

# Woningaanbod stabiliseert

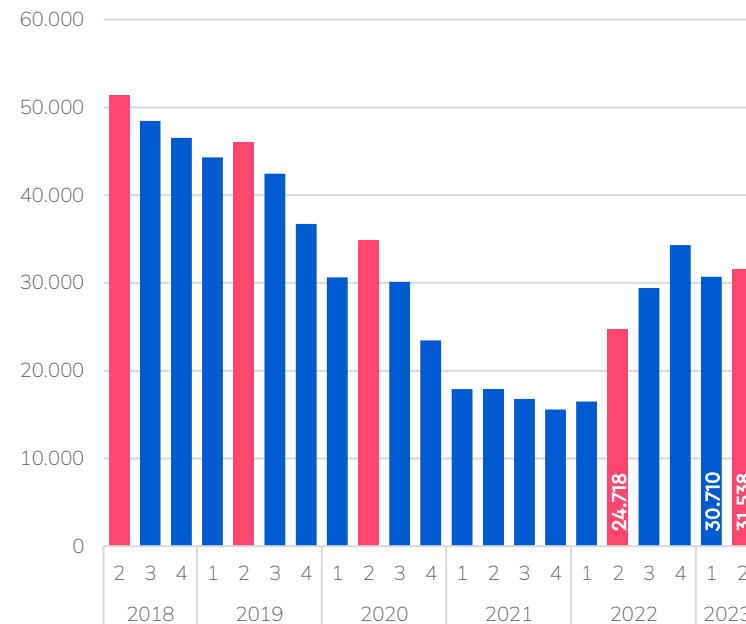
Het te koop staande woningaanbod stabiliseert in het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2023. Terwijl normaal gesproken het aanbod in een 2<sup>e</sup> kwartaal flink toeneemt. In totaal staan er nu nog geen duizend woningen extra te koop ten opzichte van een kwartaal eerder (+2,7%). Het gaat om ongeveer 31.500 woningen die te koop worden aangeboden via NVM-makelaars.

In de loop van 2022 is het woningaanbod in Nederland zo goed als verdubbeld. Een positieve ontwikkeling, omdat dit zorgt voor meer keuze voor woningkopers in een voorheen zeer krappe woningmarkt. Dat het woningaanbod dit kwartaal niet veel verder toeneemt is dus een tegenvaller.

Binnen de woningtypen zijn verschillende ontwikkelingen te zien. Het aanbod van tussen-, hoek- en 2-onder-1-kapwoningen is gedaald, met 2% tot 6%. Het aantal appartementen en vrijstaande woningen dat te koop staat is gestegen met respectievelijk 8% en 9%.

## Aantal woningen in aanbod

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



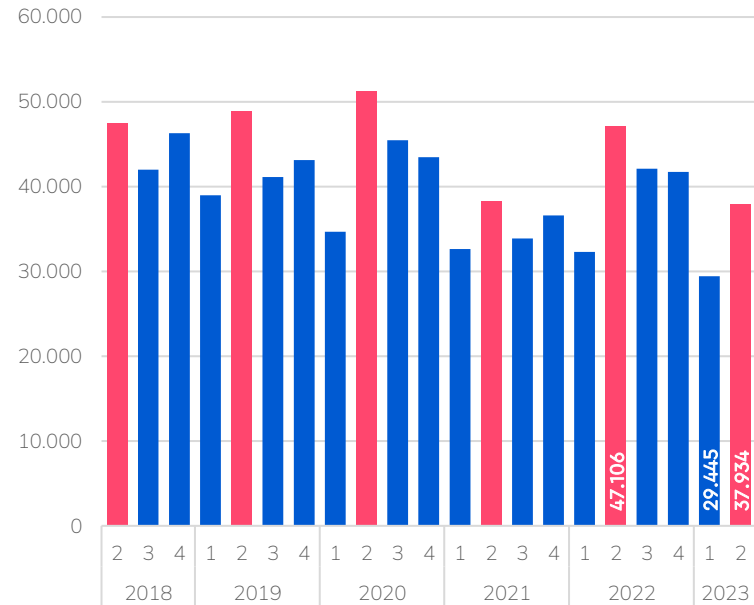
Bron: NVM / brainbay

# Weinig eigenaren zetten hun woning te koop

De belangrijkste oorzaak van de stabilisering van het woningaanbod is dat er dit kwartaal weinig woningen te koop zijn gezet. Weliswaar gaat het om een toename van 29% in vergelijking met het 1<sup>e</sup> kwartaal van 2023, maar dat is voor een 2<sup>e</sup> kwartaal een redelijk normale ontwikkeling. Het totaal van 38 duizend te koop gezette woningen is het laagste aantal in een tweede kwartaal in 10 jaar tijd.

Om de dynamiek op de Nederlandse woningmarkt op peil te houden is extra aanbod noodzakelijk. Zoals blijkt uit de toegenomen verkopen is er sprake van veel latente vraag. Zonder de aanwas van meer aanbod krijgen deze woningzoekers echter niet de mogelijkheid om hun zoektocht om te zetten in een aankoop.

Aantal woningen te koop gezet  
In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

# In bepaalde regio's wel veel meer woningaanbod

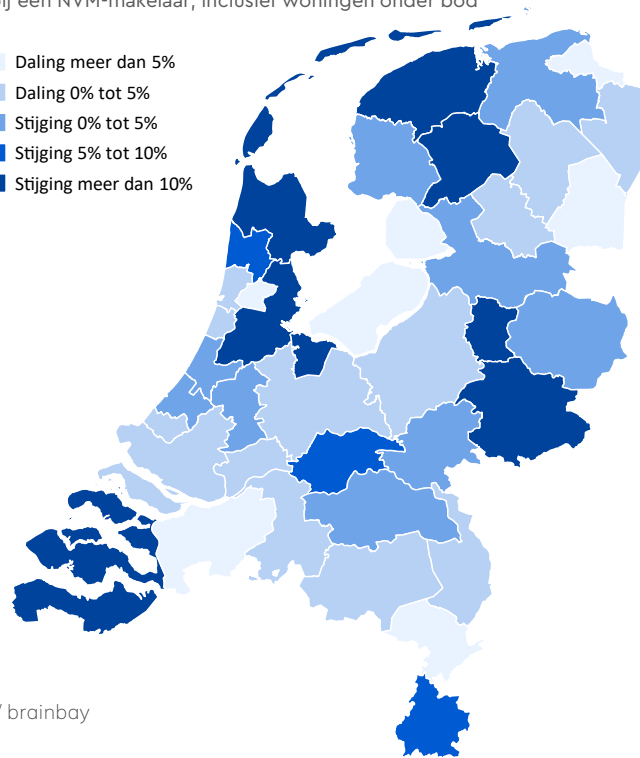
Het aantal landelijk te koop staande woningen stabiliseert. Dat geldt echter zeker niet voor iedere regio in Nederland. Er zijn een aantal clusters van regio's waar het woningaanbod in vergelijking met vorig kwartaal met meer dan 10% is gestegen:

- Noord- en Zuidoost-Friesland
- De Achterhoek en Zuidwest-Overijssel in Oost-Nederland
- De regio's in de provincie Zeeland
- In Noord-Holland de Kop van Noord-Holland, Groot-Amsterdam en de Gooi en Vechtstreek

Verspreid over het land zijn er ook een zestal regio's waar het woningaanbod meer dan 5% gedaald is in een kwartaal. Het gaat dan om Flevoland, Delfzijl eo, Zuidoost-Drenthe, Midden-Limburg, West-Noord-Brabant en de Zaanstreek.

Zoals eerder gezegd is het belangrijk dat er meer woningaanbod op de markt beschikbaar komt. Het zorgt voor meer keuze voor de woningkoper en een gezondere marktdynamiek. Een kwartaal met een daling van het beschikbare aanbod is overkomelijk, maar voor de langere termijn is het goed wanneer meer woningen te koop worden gezet. Met de huidige ontwikkelingen op de woningmarkt, waar er meer vertrouwen is, de prijzen stijgen en de financierbaarheid is toegenomen, lijkt daar alle ruimte voor.

Aantal woningen in aanbod vergeleken met kwartaal eerder  
In aanbod bij een NVM-makelaar, inclusief woningen onder bod



Bron: NVM / brainbay



# Vraagprijzen van te koop staande woningen stijgen

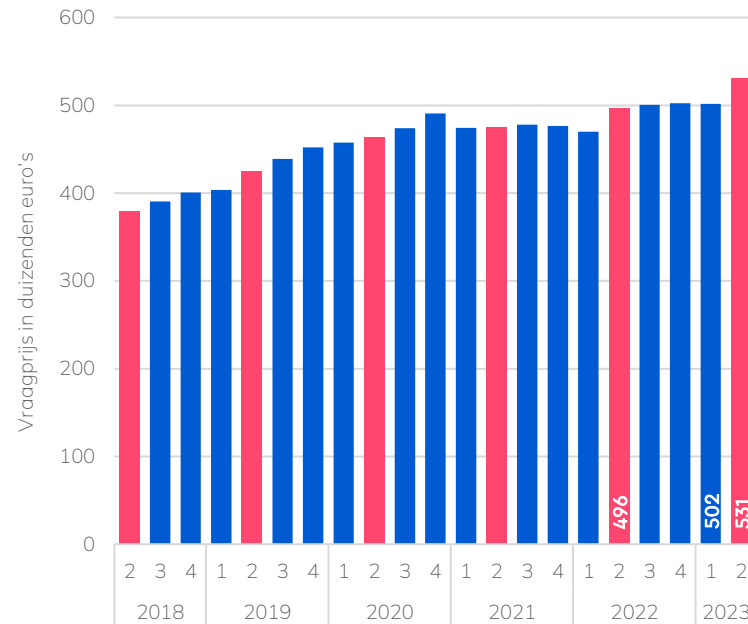
De gemiddelde vraagprijs van te koop aangeboden woningen is in het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2023 flink gestegen. In 2022 lag de vraagprijs gemiddeld zo rond de 500.000 euro, dit kwartaal wordt er gemiddeld 531.000 euro gevraagd. We zien bij alle woningtypen een flinke vraagprijsstijging, hoewel de vraagprijzen zelf flink verschillen. Voor een vrijstaande woning bedraagt de gemiddelde vraagprijs 759.000 euro, voor een tussenwoning 424.000 euro en voor een appartement 401.000 euro.

Dat de vraagprijzen hard stijgen, is enerzijds een seizoenstrend. We zien dit vaker in een 2<sup>e</sup> kwartaal. Bovendien neemt het aanbod van duurdere vrijstaande woningen dit kwartaal snel toe en zien we dat in de dure regio's Amsterdam en Gooi en Vechtstreek het aanbod flink toeneemt.

Anderzijds is het ook een teken dat de markt verder aantrekt. Makelaars hebben gemerkt dat er segmenten in de markt zijn die nog goed doorlopen en waar nog flink boven de vraagprijs geboden wordt. In reactie hierop worden de vraagprijzen van woningen in overleg met de opdrachtgever aangepast. Dat is ook te zien aan de vraagprijzen van woningen die afgelopen kwartaal te koop zijn gezet. Ook hiervan is de gemiddelde vraagprijs met ruim 5% toegenomen.

## Vraagprijzen woningen in aanbod

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

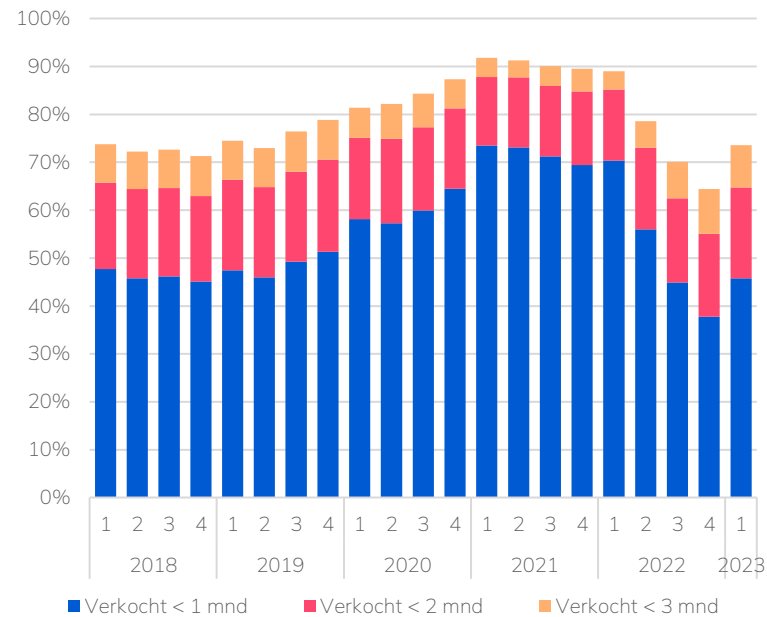


Bron: NVM / brainbay



### Te koop gezette woningen sneller verkocht

Aandeel te koop gezette woningen binnen 1, 2 of 3 maanden verkocht



Bron: NVM / brainbay

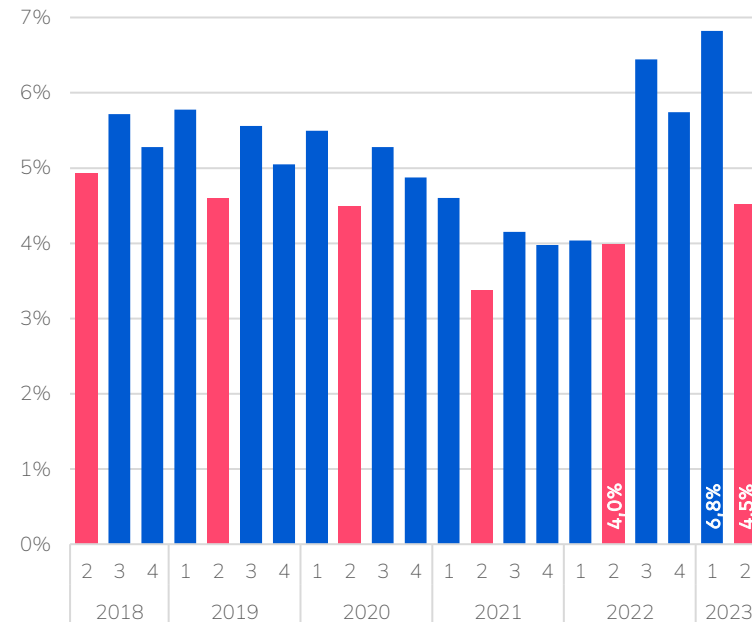
# Minder woningen van de markt gehaald

Het aantal woningen dat van de markt wordt gehaald, de zogenaamde intrekkingen, neemt af. De intrekquote kijkt naar het aandeel intrekkingen ten opzichte van het woningaanbod. Van alle woningen die aan het begin van het kwartaal in aanbod stonden of gedurende het kwartaal in aanbod zijn gekomen, is na afloop van het kwartaal 4,5% ingetrokken. Dat is een lager aandeel dan vorig kwartaal en dat is een positief teken.

De afgelopen drie kwartalen zagen we dat er steeds meer woningen werden ingetrokken. Redenen waren dat woningen lang te koop stonden en op te weinig belangstelling konden rekenen. Dat uitte zich in weinig kijkers en bezichtigingen en te weinig of te lage biedingen. Woningen werden ingetrokken en soms op een later moment opnieuw te koop aangeboden.

Dit kwartaal laat dus een duidelijke omslag zien. De belangstelling bij te koop staande woningen neemt toe. Vergeleken met vorig kwartaal zien makelaars veel meer serieuze kijkers. Iets meer dan 50% van de makelaars ziet een stijging. Ook de makelaars die het aantal biedingen zien toenemen, zijn in de meerderheid. Dit leidt dus tot minder intrekkingen. Vooral de intrekquote van tussenwoningen is hard omlaag gegaan.

Aandeel woningen dat van de markt wordt gehaald (intrekquote)  
In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

## Optimisme voor de 2<sup>e</sup> helft van 2023

De NVM-makelaars verwachten dat de positieve signalen ook in de 2<sup>e</sup> helft van 2023 doorzetten. Of deze positiviteit wordt omgezet in een toename van de verkooptynamiek is echter afhankelijk van de aanwas van nieuw aanbod. Het huidige aanbod blijft te laag om in de vraag te kunnen voorzien. Ook het aantal woningen dat te koop wordt gezet doorloopt nog niet de benodigde stijging. Wel kan de omslag van een prijsdaling naar een prijsstijging de aanleiding voor woningeigenaren worden om nu te gaan verkopen. Indien dit het geval is, kan de stijgende lijn ook in de 2<sup>e</sup> helft van het jaar doorzetten.

# Nieuwbouw



## Tekenen van herstel op de nieuwbouwmarkt

Na een stevige dip op de nieuwbouwmarkt laten de eerste indicatoren een teken van herstel zien in het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2023. Zo nam het aantal verkopen voor het eerst sinds lange tijd weer toe en worden woningen ook weer iets sneller verkocht. Deze ontwikkelingen lijken een gevolg te zijn van het toegenomen vertrouwen onder zowel consumenten als ontwikkelaars. Beide hebben zich aangepast aan de veranderde markt, waarin vooral vraag is naar betaalbare woningen. Ondanks de huidige positieve signalen blijft het een lastige periode voor de nieuwbouw. Deze wordt gekenmerkt door intrekkingen, ontbindingen van koopovereenkomsten en projectuitstel.

## Eerste toename van verkopen sinds 2 jaar

Na de dip in het 1<sup>e</sup> kwartaal van 2023 zijn de verkoopcijfers in het 2<sup>e</sup> kwartaal weer licht toegenomen. In totaal zijn bijna 4.300 nieuwbouwwoningen verkocht, 500 woningen meer dan in het voorgaande kwartaal.

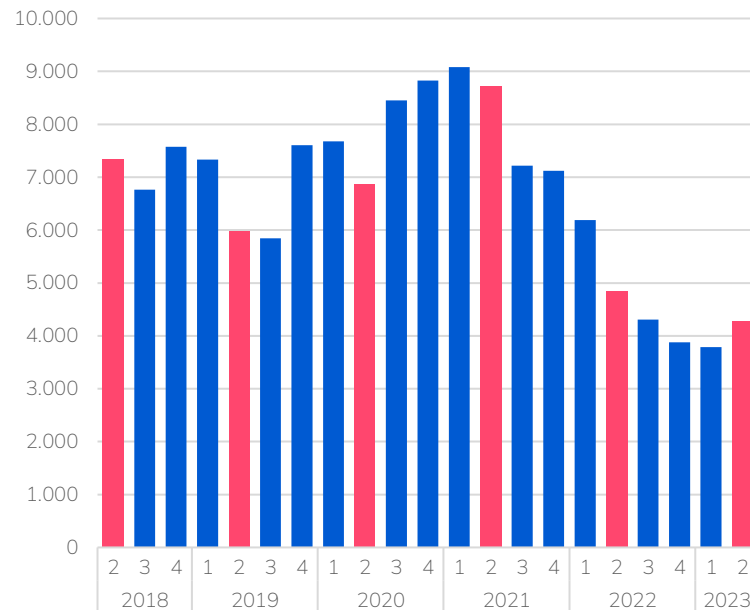
Een toename van de nieuwbouwverkopen in het 2<sup>e</sup> kwartaal is opvallend. In de voorgaande jaren werden constant meer woningen verkocht in het 1<sup>e</sup> kwartaal. De laatste keer dat in het 2<sup>e</sup> kwartaal meer woningen werden verkocht dan in het 1<sup>e</sup> kwartaal was in 2018.

De verkopen zijn toegenomen door een herstel van het vertrouwen in de markt. De belangrijkste redenen voor consumenten om voor een nieuwbouwwoning te kiezen zijn volgens NVM-makelaars vooral een kostenoverweging en de duurzaamheidsaspecten. De volgende top vijf redenen kwam naar voren:

1. De lagere nutslasten (stroom/gas)
2. De duurzaamheid (niet vanuit kostenoverweging)
3. Lagere onderhoudskosten
4. De mogelijkheid om de woning naar eigen smaak af te werken
5. Het hogere kwaliteitsniveau

### Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

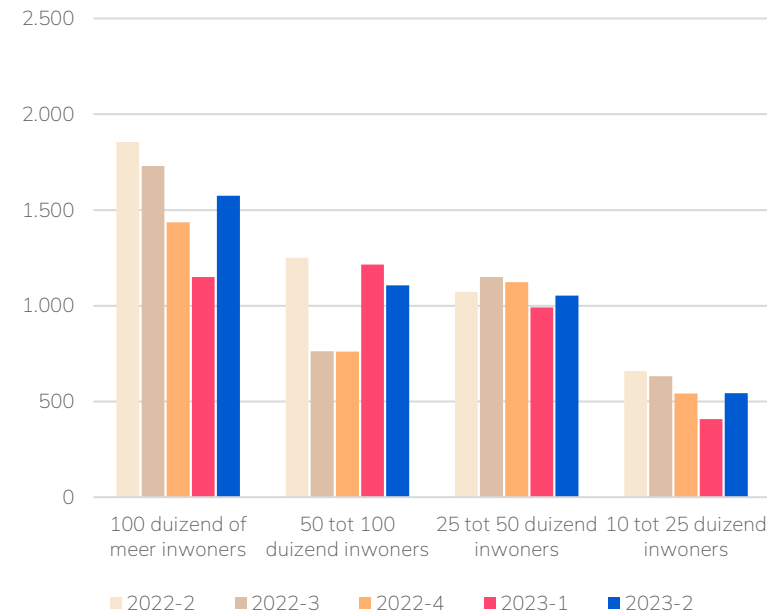
# Herstel vooral in steden zichtbaar

Met name in de grote steden neemt het aantal verkopen toe. Vergeleken met vorig kwartaal zijn in de gemeenten met meer dan 100 duizend inwoners 37% meer nieuwbouwwoningen verkocht. Bij kleinere gemeenten ligt dit aandeel beduidend lager.

Het sterkere herstel in de steden blijkt ook uit de sterke toename van de verkopen van appartementen (+24%). Bij de andere woningtypen is ook sprake van meer verkopen dan vorig kwartaal, maar is het verschil minder groot.

Met name in Amsterdam is het aantal verkopen omhoog geveerd na een zeer lage dynamiek in het vorig kwartaal. In het 1<sup>e</sup> kwartaal werden in de hoofdstad slecht 54 nieuwbouwwoningen verkocht. In het 2<sup>e</sup> kwartaal nam dit toen naar 164 verkopen. Ook in Rotterdam is sprake van een sterke toename van de verkoopdynamiek.

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht naar inwoners gemeente  
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay



# Betaalbare nieuwbouw blijft populair

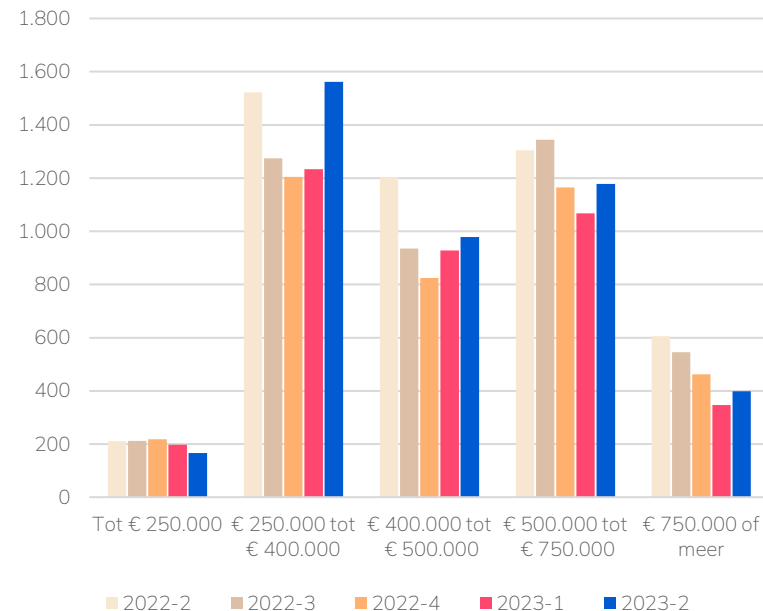
Het prijsniveau heeft een duidelijke impact op de verkoopbaarheid van nieuwbouw. Het zijn met name de nieuwbouwwoningen in het betaalbare segment waarbij de verkoopdynamiek is toegenomen. Vergeleken met vorig kwartaal zijn 27% meer woningen verkocht tussen de 250.000 en 400.000 euro. Het aantal verkopen in dit prijssegment ligt hierdoor zelfs hoger dan een jaar eerder. Het aantal verkopen lager dan 250.000 euro is wel afgenomen. Dit komt doordat het met de huidige bouw- en grondkosten lastig is om woningen in deze prijsrange te realiseren.

In alle prijsklassen hoger dan 4 ton is ook een toename van het aantal verkopen, maar ligt de dynamiek nog wel (ruim) lager dan een jaar eerder.

Hieraan lijken verschillende oorzaken ten grondslag te liggen. Zo is het waarschijnlijk dat consumenten die een duurdere nieuwbouwwoning kopen ook een duurdere bestaande woning achterlaten. In het hogere prijssegment in de bestaande bouw is de dynamiek sinds de kanteling halverwege 2022 tot en met het 1<sup>e</sup> kwartaal van 2023 het meeste teruggevallen, waardoor deze groep minder snel de stap durft te maken. De duurdere woningen hebben meer last gehad van de rentestijging en dit is ook in de nieuwbouw zichtbaar. Dit heeft zowel invloed gehad op de overbruggingskosten als de aanschafprijs.

## Aantal nieuwbouwwoningen verkocht naar prijsklassen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

# Verkoopdynamiek blijft nog te laag

Ondanks de toename van de verkopen blijft er sprake van een lage dynamiek. Zo blijft licht het aantal verkopen nog 12% lager dan een jaar eerder en maar liefst 51% lager dan omstreeks de piek in 2021. Opvallend is dat, ondanks de toegenomen verkopen, de interesse van consumenten in nieuwbouw lijkt af te nemen. Meer dan de helft (54%) van de NVM-makelaars geeft aan dat het aantal inschrijvingen op appartementen dit kwartaal lager lag dan vorig kwartaal. Bij woonhuizen werd dit aangegeven door 44% van de makelaars. Ook is het aantal kandidaten dat afziet van de optie die ze hebben op een nieuwbouwwoning toegenomen.

Makelaars wijzen de volgende top vijf punten aan als belangrijkste oorzaken waardoor consumenten afzien van het kopen van een nieuwbouwwoning:

1. Onzekerheid over (toekomstige) verkoop eigen woning
2. Consumenten vinden nieuwbouw te duur en wachten af
3. Doorlooptijd tussen aankoop en oplevering
4. Hoge overbruggingskosten
5. Financierbaarheid van de nieuwbouwwoning



# Koopovereenkomst in 29% van de gevallen ontbonden

Wanneer een koopovereenkomst wordt ondertekend, betekent dit niet direct dat de woning wordt verkocht. In het afgelopen jaar nam het aantal nieuwbouwwoningen toe waarbij de verkoop op basis van de ontbindende of opschortende voorwaarden niet doorging.

In het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2023 werd in maar liefst 29% van de gevallen de koopovereenkomst alsnog ontbonden door de ontbindende of opschortende voorwaarden. Aan de hand van de status die de woning krijgt na het ontbinden, kan worden ingeschat welke partij hieraan ten grondslag lag. Hierbij bestaan drie mogelijkheden:

1. In circa 8% van de gevallen is sprake van een intrekking. De woning komt hierna niet meer te koop. Dit betekent veelal dat de verkoop door de ontwikkelaar is ontbonden. Bijvoorbeeld bij projecten waar het benodigde verkooppercentage niet wordt gehaald en de bouw niet doorgaat.
2. circa 17% van de woningen komt weer beschikbaar op de markt. De ontwikkelaar is nog voornemens de woning te verkopen. Dit betekent dat de koper heeft ontbonden. Bijvoorbeeld doordat het rentevoorstel verliep, de eigen woning niet werd verkocht of de consument een verouderd beeld had van de persoonlijke financiële mogelijkheden. Dit door de lange tijd tussen inschrijving en het onvoorwaardelijk worden van de koopovereenkomst.
3. Bij circa 5% staat de woning direct weer onder optie. Een voorbeeld hiervan is wanneer een koper ontbindt en de woning doorschuift naar een volgende kandidaat op de wachtlijst. Net als bij het weer beschikbaar komen van de woning is dit een signaal dat de koopovereenkomst door de koper is ontbonden.

## Aandeel verkocht onder voorbehoud waarvan verkoop niet doorging

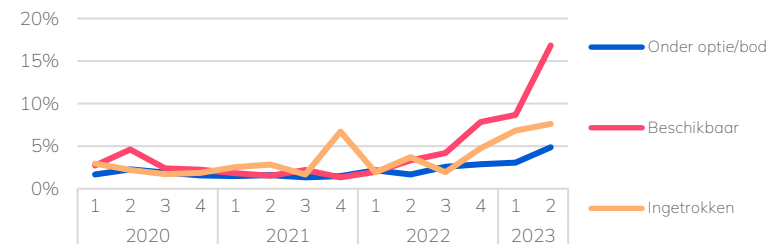
Verkocht via NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

## Nieuwe status nadat verkoop onder voorbehoud niet doorging

Verkocht via NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

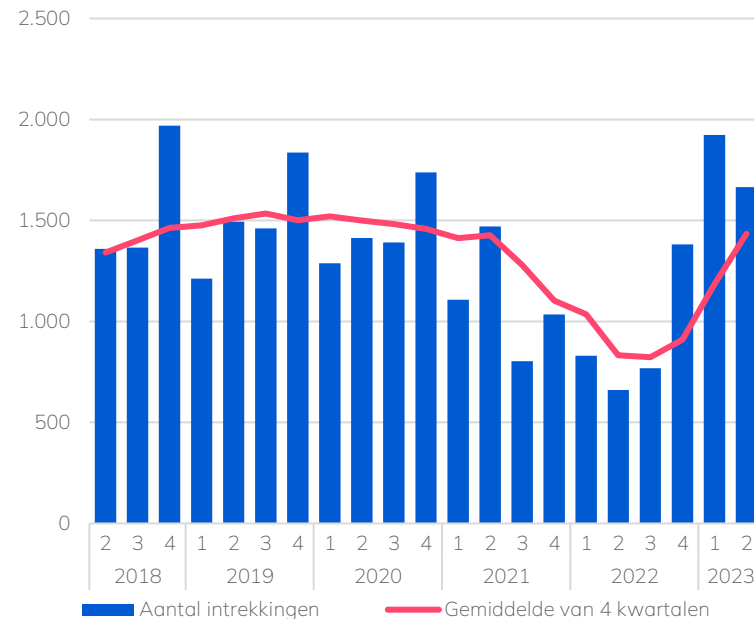
# Minder intrekkingen dan vorig kwartaal

Voor het derde kwartaal op rij is de verkoop gestaakt van een ruim aantal nieuwbouwwoningen. Projecten waarbij de verkoop tegenvalt en het benodigde voorverkooppercentage niet wordt gehaald, worden uit de verkoop genomen. In het 2<sup>e</sup> kwartaal gaat het hierbij om ruim 1.650 nieuwbouwwoningen.

Dit aantal is lager dan de piek van circa 1.925 woningen in het 1<sup>e</sup> kwartaal. Maar het zijn alsnog circa duizend intrekkingen meer dan een jaar eerder. Het vormt het hoogste aantal intrekkingen in een 2<sup>e</sup> kwartaal sinds 2016.

Met name de grotere typen woonhuizen, 2-onder-1-kap en vrijstaande woningen, worden vaker ingetrokken. 31% van de intrekkingen betrof een van deze woningtypen, terwijl deze 22% van het huidige aanbod vormen. Doordat deze woningen veelal in een hoger prijssegment vallen is de verkoopbaarheid afgenomen. Bij tussen- en hoekwoningen is het aandeel intrekkingen relatief laag.

Aantal ingetrokken nieuwbouwwoningen  
Woningen waarbij de verkoop is gestaakt



Bron: NVM / brainbay

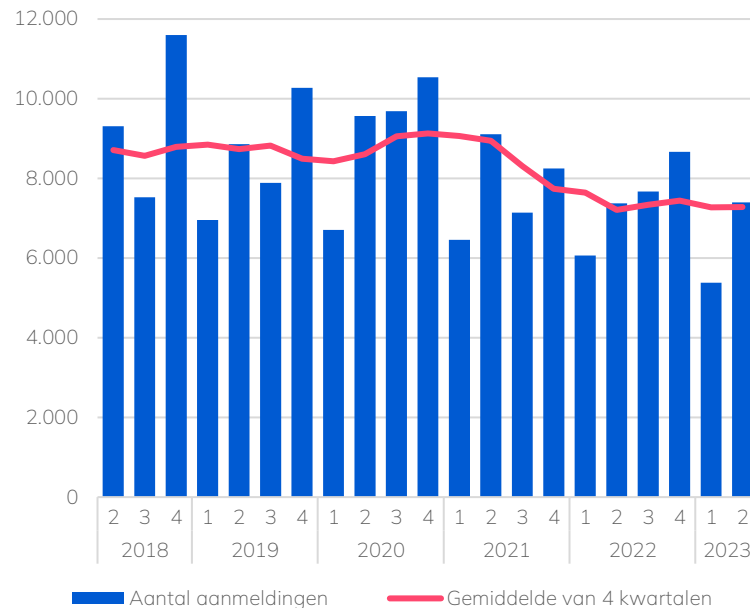
# Weer meer nieuwbouw in verkoop genomen

Het aantal aanmeldingen is in het afgelopen kwartaal fors toegenomen. In het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2023 zijn 7.400 nieuwbouwwoningen te koop gezet, een vergelijkbaar aantal als in het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2022.

De toename is een positieve ontwikkeling nadat in het vorige kwartaal het laagste aantal woningen sinds 2013 werd aangemeld. Dit wijst op een toename van het vertrouwen in de verkoopbaarheid van nieuwbouw onder ontwikkelaars.

De terugval in het voorgaande kwartaal werd namelijk veroorzaakt doordat ontwikkelaars de verkoopkansen laag inschatten en derhalve niet met het project de markt op gingen.

Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet  
Bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

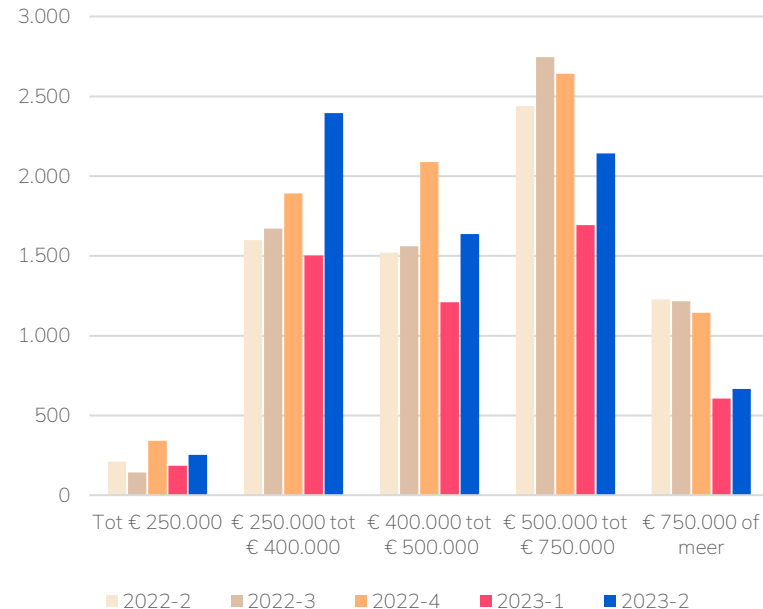
## Meer aanwas van betaalbare nieuwbouw

De toename van het aantal aanmeldingen is het hoogst in het betaalbare segment. In totaal zijn 2.400 nieuwbouwwoningen met een vraagprijs tussen de 250.000 en 400.000 euro te koop gezet. Dit is het hoogste aantal sinds het 4<sup>e</sup> kwartaal van 2021 toen 2.450 woningen in dit prijssegment te koop werden gezet.

Vergeleken met het vorige kwartaal is het aantal aanmeldingen van woningen tussen de 250.000 en 400.000 euro met maar liefst 59% toegenomen. Dit is een ruim sterkere toename dan in andere prijssegmenten. De stijging lag daar tussen de 10% en 36%.

Hieruit blijkt dat ontwikkelaars inspelen op de veranderde markt. De dynamiek in de betaalbare prijsklassen is namelijk minder teruggefallen dan in hogere prijsklassen. De verkoopkansen van het betaalbare nieuwe aanbod zijn hierdoor hoger. Dit beeld herkennen NVM-makelaars ook in de praktijk.

Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet naar prijsklassen  
Bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

# Minder aanwas in de pijplijn

Het is nog niet duidelijk of de stijgende lijn in de extra aanwas van aanbod doorzet. Zo ziet momenteel 66% van de NVM-makelaars een toename van het aantal nieuwbouwprojecten dat wordt uitgesteld. Ook het teruglopende aantal uitgegeven bouwvergunningen toont geen redenen voor optimisme. Door de combinatie van uitstel en een afname van projecten in de pijplijn is het te verwachten dat de aanwas van aanbod niet verder gaat toenemen.

NVM-makelaars is gevraagd om vijf mogelijke oorzaken waardoor nieuwbouwprojecten voor de start van de verkoop vertraging oplopen in een rangorde te zetten. Hieruit kwam de volgende top vijf:

1. Hoge bouwkosten
2. Vergunningstrajecten (exclusief stikstof)
3. Gebrek aan capaciteit bij gemeenten
4. Bezwaarprocedures
5. Stikstof

Opvallend genoeg werd het thema stikstof op de laatste plaats gezet bij oorzaken voor vertraging. De media-aandacht die dit thema in de nieuwbouw krijgt, lijkt hierdoor niet proportioneel te zijn. Zo blijken bezwaarprocedures door bijvoorbeeld omwonenden een groter probleem voor de bouwproductie te vormen.



## Aanbod bereikt hoogste punt sinds einde 2015

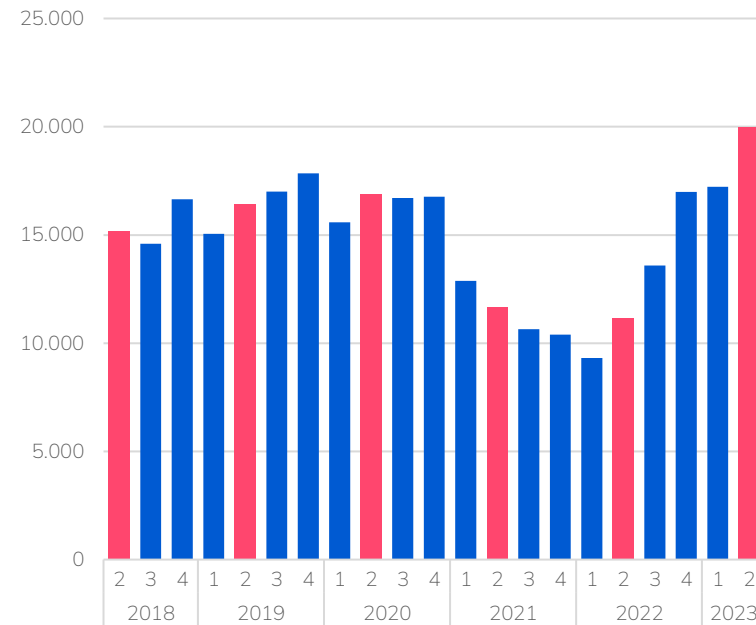
De toename van de verkoopdynamiek en de vele intrekkingen resulteren niet in een aanboddaling. In het 2<sup>e</sup> kwartaal nam het aanbod zelfs ruim toe. Momenteel staan 20 duizend nieuwbouwwoningen te koop, dit is 16% meer dan drie maanden eerder. Het aanbod heeft hiermee het hoogste punt sinds eind 2015 bereikt.

Aanleiding voor de aanbodtoename is het toegenomen aantal aanmeldingen en de nog relatief lage verkoopdynamiek.

Het aanbod neemt landelijk toe. Zowel in alle landsdelen als grote en kleine gemeenten is een aanbodtoename geregistreerd. In onder andere Amsterdam en Rotterdam, waar sprake is van een sterk toegenomen verkoopdynamiek, is het aanbod niet gestegen.

### Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod

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



Bron: NVM / brainbay



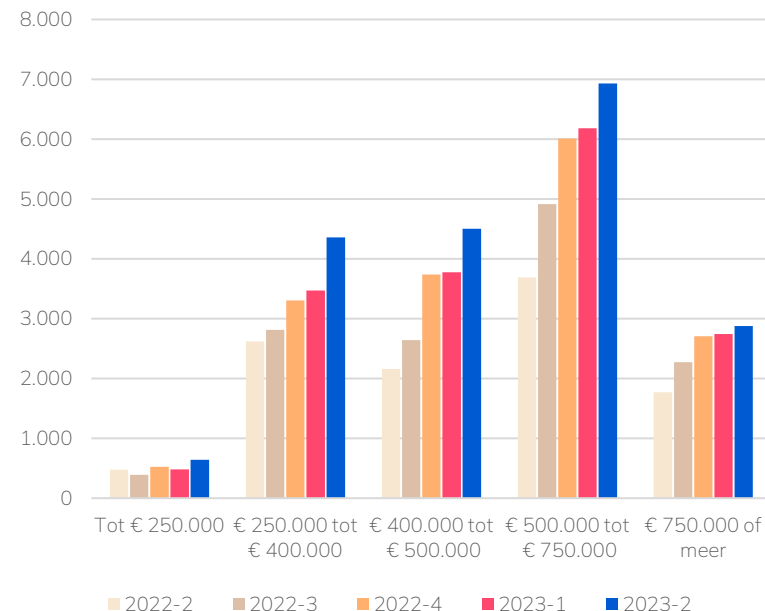
# Meer keuze voor zoekers van betaalbare woningen

Het aanbod is over de hele breedte toegenomen, maar relatief het sterkst in de betaalbare prijsklassen. Momenteel staan 4.350 woningen met een vraagprijs tussen 250.000 en 400.000 euro te koop. Het 1<sup>e</sup> kwartaal van 2021 was de laatste keer dat dit aanbod van een vergelijkbaar niveau was.

De toename van het betaalbare aanbod is een positieve ontwikkeling voor de dynamiek op de nieuwbouwmarkt. Over het algemeen worden betaalbare woningen sneller verkocht.

Hiertegenover staat dat nog steeds 51% van het nieuwbouwaanbod een vraagprijs van meer dan een half miljoen euro heeft. Historisch gezien was dit aandeel niet zo hoog. Pas sinds het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2022 valt meer dan de helft van het aanbod in dit prijssegment. In 2020 betrof dit aandeel nog circa een derde en in 2019 slechts een kwart.

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



Bron: NVM / brainbay

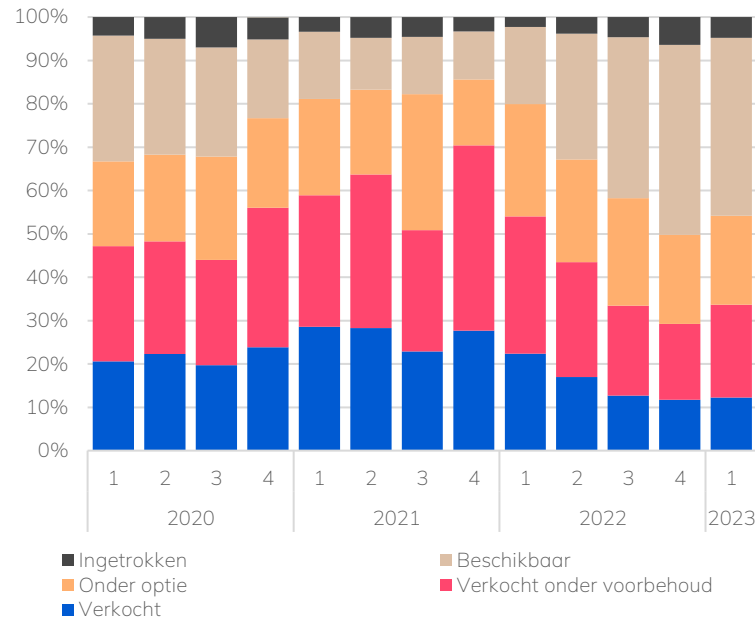
# Nieuw aanbod verkoopt weer sneller

In 2022 liep de verkooptijd van nieuwbouwwoningen snel op. In het laatste kwartaal van 2021 was nog 71% van de nieuwbouwwoningen binnen drie maanden (onder voorbehoud) verkocht, maar in het laatste kwartaal van 2022 gold dit slechts voor 29% van de in aanbod gekomen woningen. Een kenmerkend beeld voor de afgenomen verkoopbaarheid van de nieuwbouw.

Kanttekening hierbij is dat dit woningen betreffen die in een dalende markt te koop werden gezet. Hierdoor was in de verkoopstrategie en prijsstelling nog geen rekening gehouden met de veranderde marktomstandigheden. Het recentere aanbod is al meer toegespitst op de veranderde markt. Verwachting is dat de cijfers van in 2023 in verkoop gekomen woningen een positiever beeld gaan tonen.

De eerste tekenen hiervan zijn al zichtbaar in de verkoopstatus binnen drie maanden van de woningen die in het 1<sup>e</sup> kwartaal in verkoop zijn genomen. Van deze woningen is 33% binnen drie maanden verkocht. Voor het eerst sinds eind 2021 is dit aandeel weer toegenomen.

Verkoopstatus nieuwbouwwoningen na 3 maanden in aanbod  
In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

# Gemiddelde vraagprijs nieuwbouw neemt af

De grotere rol van betaalbare nieuwbouw is ook zichtbaar in de vraagprijs van nieuw aanbod. De woningen die dit kwartaal te koop zijn gezet hadden een mediane vraagprijs van 479.000 euro. Op de piek in het 3<sup>e</sup> kwartaal van 2022 was dit nog 560.000 euro. Deze daling van maar liefst 81.000 euro toont aan dat er meer betaalbaar aanbod op de markt komt.

Waarschijnlijk komt dit doordat de betaalbare projecten wel doorgang vinden, maar duurdere projecten door de slechtere verkoopbaarheid worden uitgesteld. Waardoor het aandeel betaalbare nieuwbouw verhoudingsgewijs groter wordt.

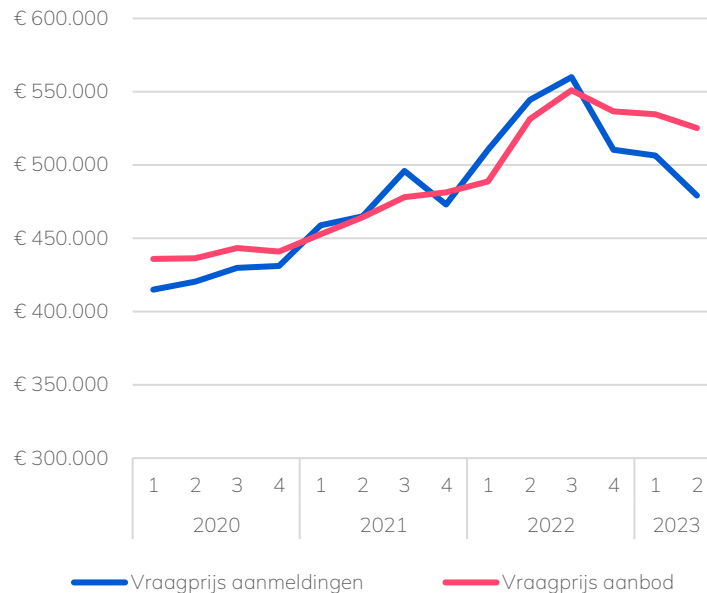
Daarnaast is het een gevolg van de toename van de aanwas van goedkopere woningen. In de afgelopen jaren hebben gemeenten afspraken gemaakt met ontwikkelaars over aandelen betaalbare woningen in nieuwbouwprojecten. We zien nu deze projecten op de markt komen.

De daling van de vraagprijs betekent niet dat dezelfde nieuwbouwwoning goedkoper is dan een jaar geleden. De goedkopere woningen hebben bijvoorbeeld een kleiner woonoppervlakte of een lagere kwaliteit afwerking.

De gemiddelde vraagprijs van het aanbod volgt ook de dalende trend. De daling is hier minder sterk doordat het aanbod verhoudingsgewijs uit meer duurdere woningen bestaat. Duurdere woningen staan over het algemeen langer te koop. Ook is er geen sprake van een toename van nieuwbouwwoningen waarbij de vraagprijs gedurende het verkoopproces (naar beneden) wordt aangepast.

## Mediane vraagprijzen

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



Bron: NVM / brainbay

# Nieuwbouwwoning 27.000 euro goedkoper

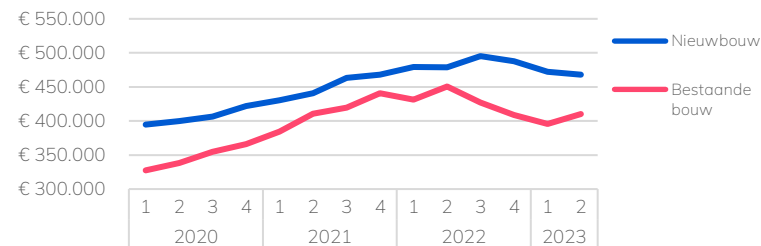
Net als de vraagprijs toont ook de mediane verkoopprijs een dalende trend. In het 2<sup>e</sup> kwartaal betaalden kopers van nieuwbouwwoningen gemiddeld 468.000 euro. Dit is 27.000 euro minder dan tijdens de piek in het 3<sup>e</sup> kwartaal van 2022. Het prijsniveau is hierdoor terug op een vergelijkbaar niveau als aan het einde van 2021.

Als gevolg van de dalende mediane verkoopprijs in de nieuwbouw en de gestegen verkoopprijs in de bestaande bouw lijkt het prijsverschil te zijn afgenomen. Kanttekening hierbij is dat het prijsverschil omgerekend per vierkante meter wel is toegenomen. Dit is een gevolg van de toegenomen nieuwbouwverkoop in steden en van kleinere woningtypen. Deze woningen hebben over het algemeen een lagere verkoopprijs, maar een hogere prijs per vierkante meter. Bij de keuze tussen een bestaande woning en een qua woninggrootte vergelijkbare nieuwbouwwoning lijkt het prijsverschil dus niet te zijn geslonken.

De gemiddelde prijs per vierkante meter voor een nieuwbouwwoning bedraagt dit kwartaal 4.480 euro. Niet eerder was dit bedrag zo hoog.

## Mediane transactieprijs

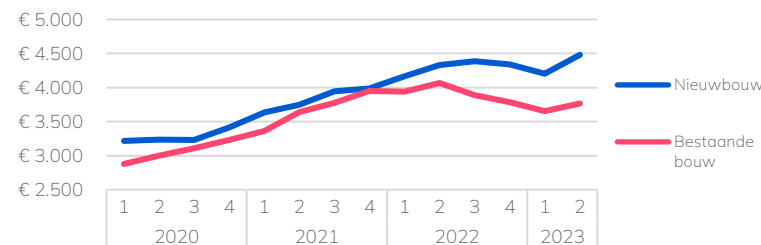
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

## Mediane transactieprijs per vierkante meter

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

# De woningbouw moet versnellen

In het herstellen van de dynamiek op de nieuwbouwmarkt speelt versnellen een belangrijke rol. De term versnellen heeft meestal betrekking op de bouwproductie. Er moet sneller meer worden gebouwd. De vanuit het Rijk opgezette versnellingstafels zijn hiervan een goed voorbeeld. Aan deze tafels zetten verschillende betrokkenen zich in om het proces van plan tot realisatie sneller te laten verlopen.

Maar momenteel heeft de consument ook veel baat bij het versnellen van het bouwtraject. Oftewel, de periode tussen koop en oplevering. De lange overbrugging en de hoge kosten die hiermee gemoeid zijn, vormen voor veel consumenten een reden om nu niet voor nieuwbouw te kiezen. De lange oplevertijd creëert ook andere problemen, zoals de onzekerheid over de toekomstige verkoop van de eigen woning.

NVM pleit ervoor om ook aan de versnellingstafels te werken aan een snellere oplevering. Uiteraard is het belangrijk om het voortraject te versnellen zodat er meer woningen komen. Maar om consumenten te verleiden deze woningen te kopen, moet de tijd tussen het zetten van de handtekening en het ontvangen van de sleutel fors worden ingekort. Het is aan alle partijen in de keten om te kijken waar in het eigen werkproces tijdswinst kan worden geboekt.



# Bijlagen



# Vergelijking NVM en CBS/Kadaster

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

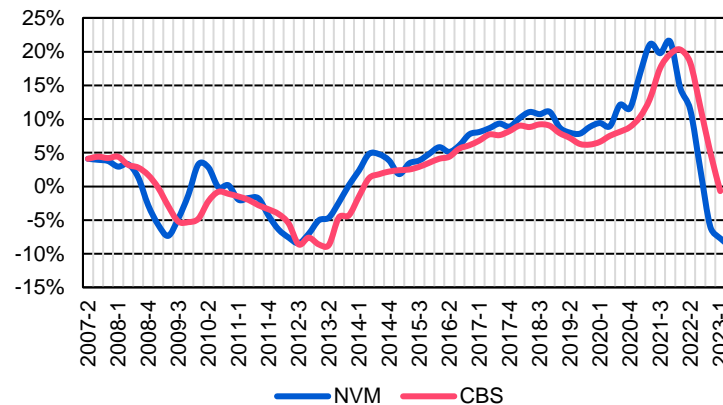
Het CBS presenteert de Prijsindex Bestaande Koopwoningen (PBK). De ontwikkelingspercentages in deze reeks zijn vergelijkbaar met de prijsontwikkeling van de gemiddeld verkochte woning, zoals deze door de NVM worden gepresenteerd.

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

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

## Prijsontwikkeling in procenten NVM versus CBS

Verskil ten opzichte van een jaar eerder



Bron: NVM / CBS

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

# Uitleg rekenmethodiek NVM (1)

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

*1. De NVM stelt dat de prijzen landelijk met 8,9% zijn gedaald t.o.v. 2<sup>e</sup> kwartaal 2022, maar als ik de prijzen van beide perioden pak (toen 451.000 versus nu 410.000 euro) dan is sprake van een daling van 9,0%. Hoe zit dat?*

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

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

Een sterk versimpeld voorbeeld ter verduidelijking.

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



## Uitleg rekenmethodiek NVM (2)

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

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

*2. De NVM presenteert een stijging van de transactiepreisen met 2,8% t.o.v. het 1<sup>e</sup> kwartaal 2023 voor Nederland, maar in de cijfers is ook te zien dat de prijs per vierkante meter in vergelijking met een kwartaal eerder gestegen is met 2,7%. 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

