

Kopers van nieuwbouwwoningen

NVM kwartaalcijfers 2021-Q1



Onderwerpen

- Wie zijn de kopers van nieuwbouwwoningen?
- Waar komen ze vandaan?
- Is daar de afgelopen jaren een verandering in opgetreden?



Doel van het onderzoek

Er wordt vaak geroepen dat er niet voldoende wordt gebouwd voor bepaalde groepen en dat lijkt door de bouw van vooral grote (doorstroom) woningen soms ook bevestigd te worden (laatste kwartalen overigens weer meer binnenstedelijk). Maar wat als we ook kijken naar de consumentenprofielen van de huishoudens, klopt het verhaal dan nog steeds?

Kunnen we daarnaast een beeld schetsen over waar de mensen vandaan komen? Als we niet weten wie de nieuwbouw koopt, hebben we ook geen goed beeld over de doorstroming en de herkomst van de vraag.

De nieuwbouwmarkt is vooral aanbodgestuurd. De woningen die gebouwd worden/zijn bepalen daardoor voor een belangrijk deel ook de doelgroep die het uiteindelijk koopt. Indien bepaalde doelgroepen buiten beeld blijven in de nieuwbouw, dan zien we deze dus ook niet terug in deze analyse.

Achtergrond

Van 50-60% van de verkochte nieuwbouwwoningen kunnen we betrouwbaar aangeven wat het oude adres van de koper was.

Op basis van het oude adres weten we niet alleen veel over de oude woning, maar ook veel over het type koper. Brainbay koopt namelijk huishoudensgegevens in van elke woning in Nederland, met gegevens over type huishouden, inkomen, leeftijd, opleiding e.d.

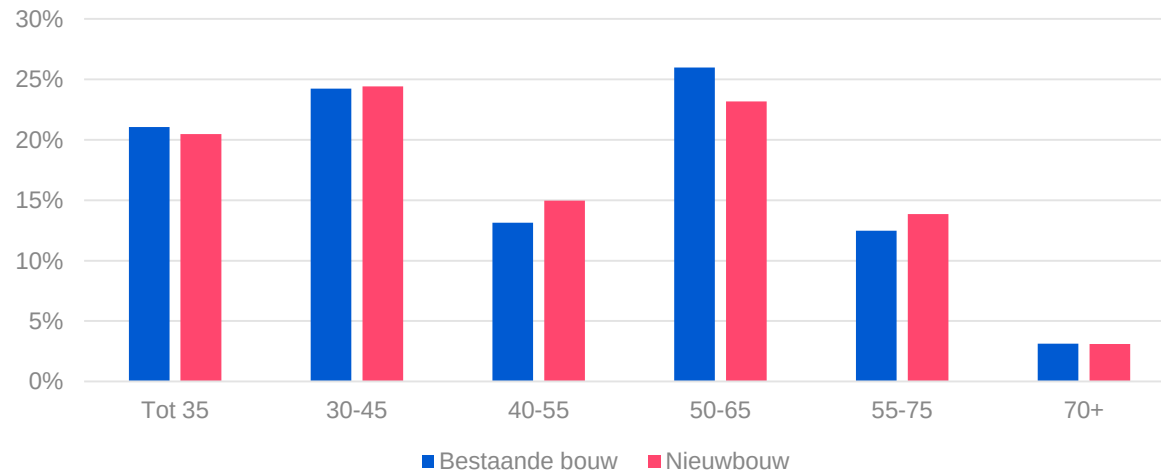
Zo kunnen we dus aangeven wie de kopers van nieuwbouwwoningen zijn, waar ze vandaan komen, wat voor soort mensen bepaalde woningen kopen en daarmee aanbevelingen voor de toekomst doen



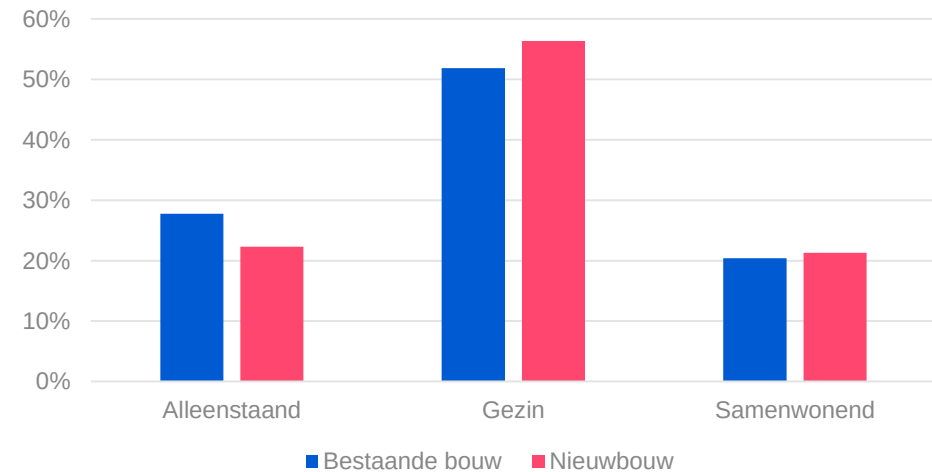
Wie zijn de kopers? Veel gezinnen

Qua leeftijden zien we tussen bestaande bouw en nieuwbouwkopers weinig verschillen. Wel is het zo dat gezinnen vaker voor nieuwbouw kiezen.

Leeftijd kopers



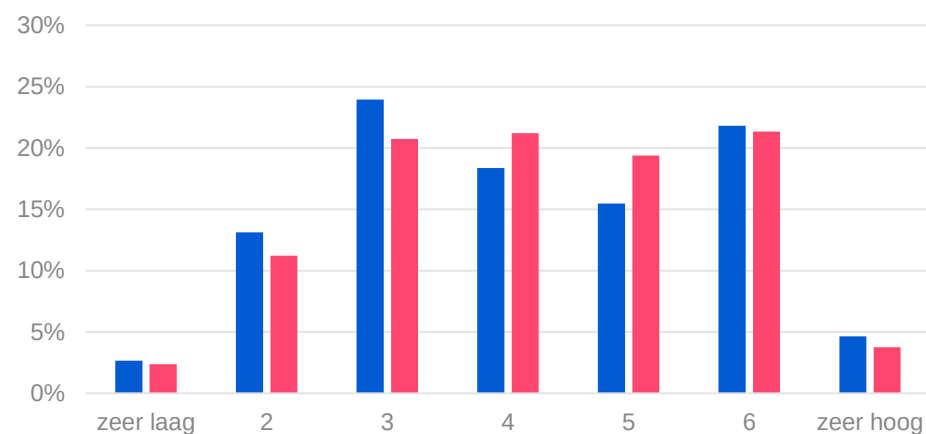
Samenstelling huishouden



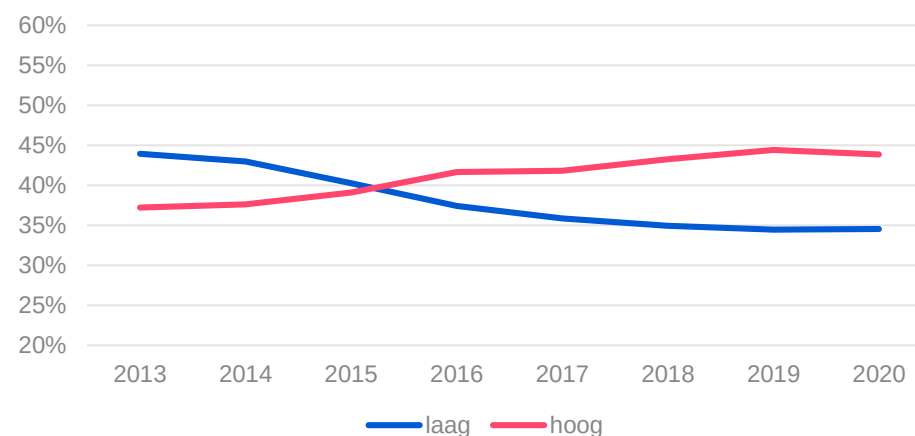
Wie zijn de kopers? Hogere opleiding en hoger inkomen

Kopers van nieuwbouwwoningen zijn tegenwoordig vaker hoger opgeleid en hebben vaker een hoog inkomen. De verhoudingen zijn wel flink veranderd door de jaren heen.

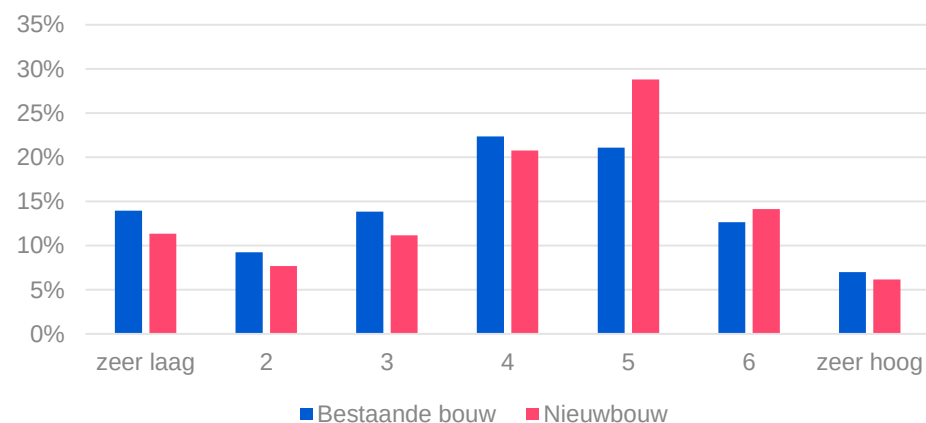
Opleiding



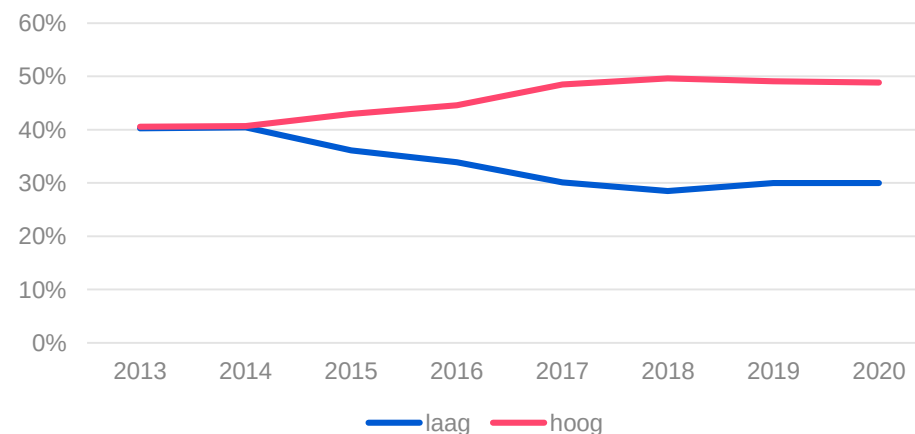
Opleiding hoog vs laag



Inkomen



Inkomen hoog vs laag



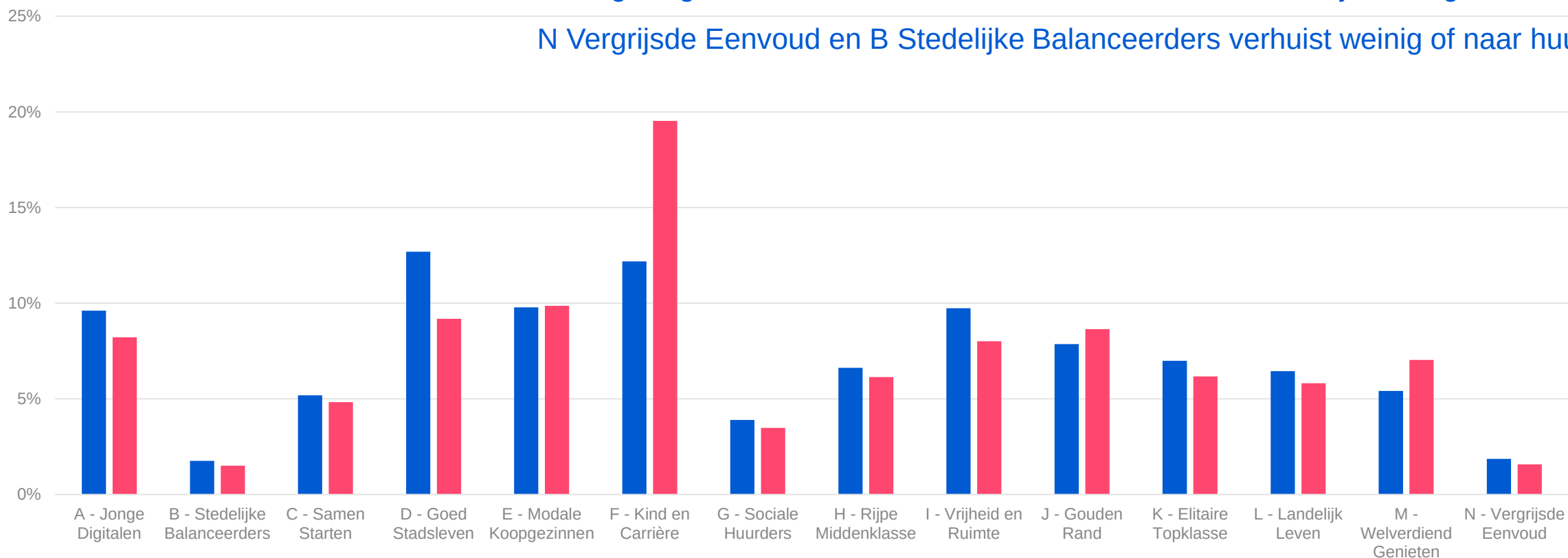
Wie zijn de kopers, naar huishoudenstype

Hieronder de verdeling van huishoudentypen voor kopers van bestaande bouw vs nieuwbouw. Kind en carrière is de grootste groep nieuwbouwkopers.

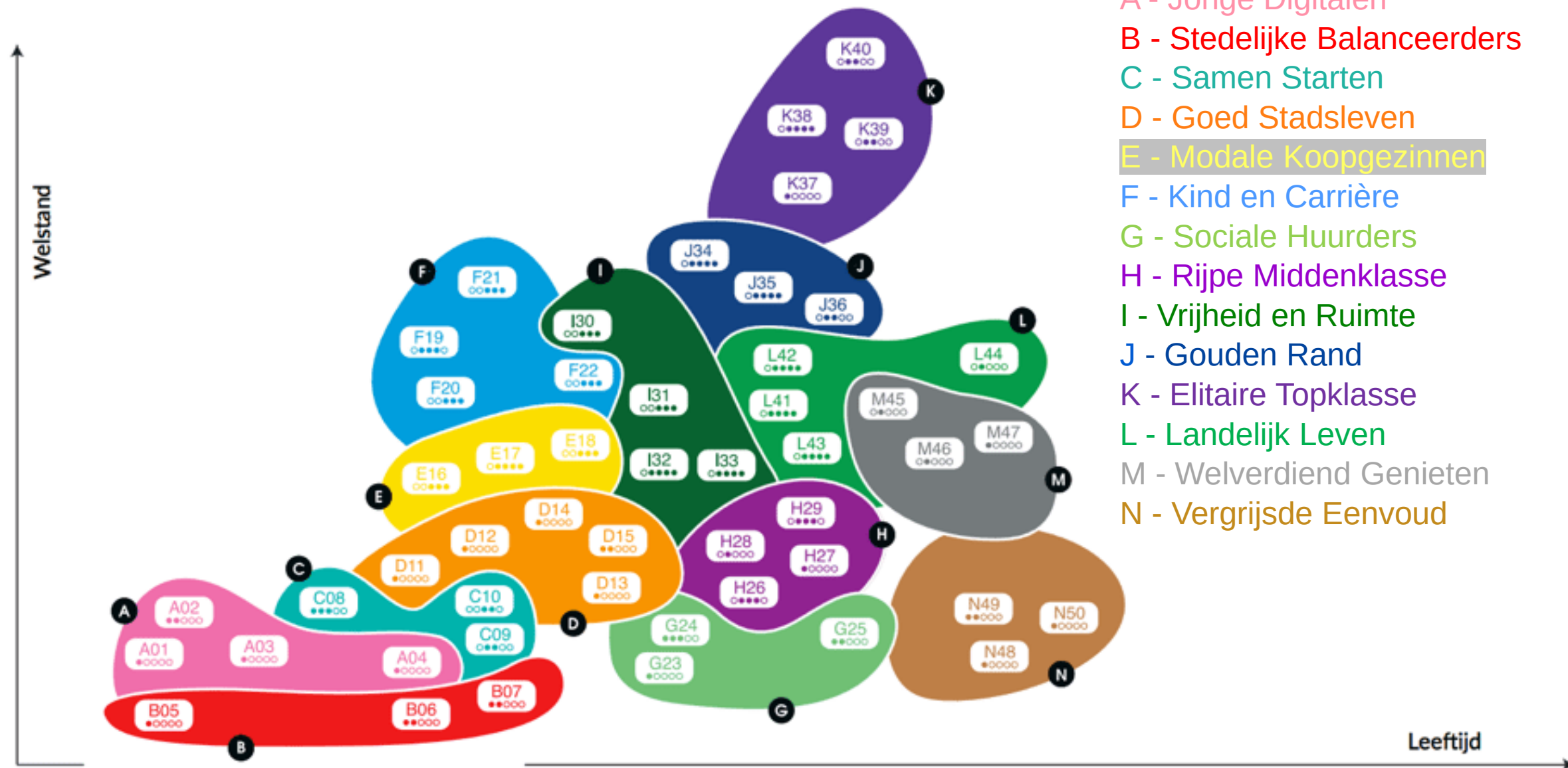
F Kind en Carrière groeit de afgelopen jaren, net als E Modale Koopgezinnen.

A Jonge Digitalen, C Samen Starten en G Sociale Huurders zijn sterk gedaald.

N Vergrijsde Eenvoud en B Stedelijke Balanceerders verhuist weinig of naar huur



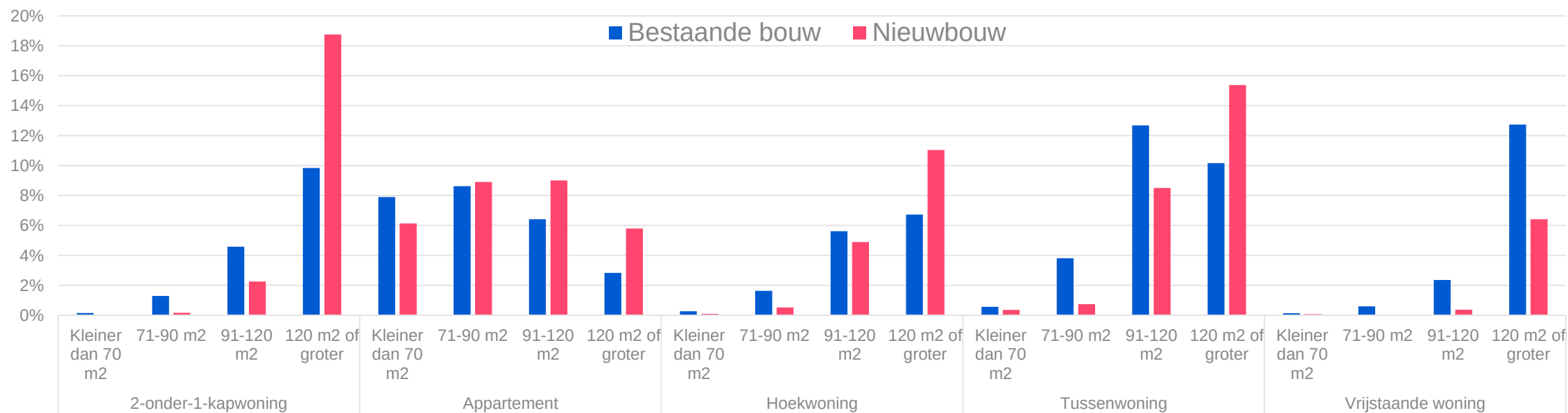
Uitleg huishoudensgroepen



Nieuwbouwkoper betreft grotere woning

Voor elk woningtype geldt dat nieuwbouwkopers vooral de grotere woningen kopen.

Behalve bij appartementen, daar is de verdeling naar oppervlakte redelijk gelijk verdeeld.



Wie zijn de kopers? Wat voor woning kopen ze?

Het kopen van een nieuwbouwwoning betekent vaak een stap vooruit in de wooncarrière. Appartement bezitters verhuizen het meest naar een flink duurdere tussenwoning.

Mensen uit een tussenwoning kopen vaak een tweekapper van gemiddeld ruim een ton duurder.

Bewoners van een vrijstaande woning (waarschijnlijk relatief vaak ouderen) doen vaak een stap terug. 45% koopt een gemiddeld flink goedkoper appartement.

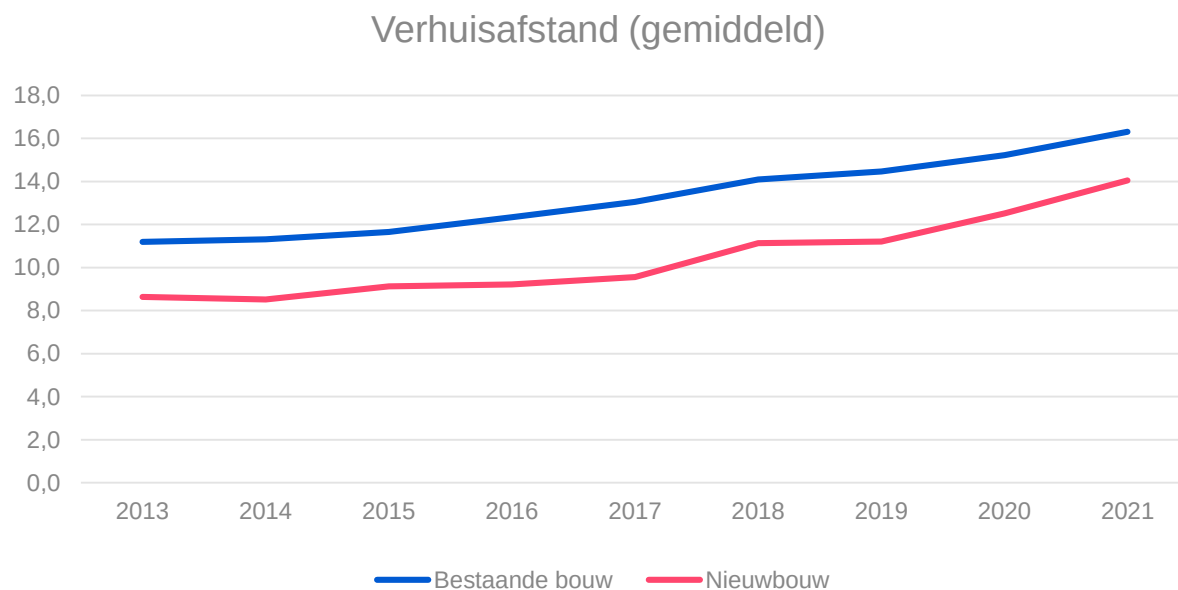
Oude woning	Nieuwe woning		Verkoopprijs oude woning	Aankoopprijs nieuwe woning	Vershil
Appartement	Tussenwoning	35%	€ 281.110	€ 365.685	€ 84.575
	Appartement	32%	€ 389.649	€ 410.253	€ 20.604
Tussenwoning	Tweekapper	28%	€ 337.878	€ 453.391	€ 115.514
	Tussenwoning	27%	€ 323.335	€ 361.410	€ 38.075
Vrijstaand	Appartement	45%	€ 563.477	€ 439.803	€ - 123.674
	Tussenwoning	17%	€ 490.102	€ 323.088	€ - 167.014

Wie zijn de kopers? Verhuisafstand neemt toe

Kopers van een nieuwbouwwoning verhuizen gemiddeld over een kleinere afstand (14,1 km) dan kopers van een bestaande bouw woning (16,3 km). Mediaan: 3,9 bestaande bouw versus 3,2 nieuwbouw

De gemiddelde verhuisafstand is de afgelopen jaren 8 jaar met ruim 60% toegenomen.

Ongeveer de helft van alle nieuwbouwkopers verhuist binnen 3 km van de oude woning. 10% verhuist verder dan 30 km.



Wie zijn de kopers? De helft verhuist binnen eigen woonplaats

Bijna de helft van de huishoudens die naar een nieuwbouwwoning verhuist, koopt de nieuwe woning binnen de plaats waar men al woonde. De andere helft kocht een nieuwbouwwoning in een andere woonplaats.

Er zijn grote verschillen tussen de woonplaatsen in Nederland voor wat betreft het aandeel dat in de eigen woonplaats een nieuwbouwwoning koopt. In Barneveld woonde 85% van de nieuwbouwkopers al in deze plaats, in Meerstad (nieuwbouwwijk in weiland bij Groningen) was dat 4%.

Bovenste 10	
Barneveld	85%
Almelo	84%
Putten	82%
Hellevoetsluis	81%
Venlo	81%
Ridderkerk	78%
Katwijk	77%
Enschede	76%
Kampen	76%
Zwolle	75%

Onderste 10	
De Kwakel	16%
Spanbroek	16%
Zuidoostbeemster	16%
Soesterberg	14%
Wilnis	14%
Wormerveer	13%
Weesp	13%
Zevenhuizen	10%
Voorburg	9%
Meerstad	4%

Grootste steden	
Amsterdam	75%
Rotterdam	74%
's-Gravenhage	60%
Utrecht	61%
Eindhoven	65%
Groningen	75%
Tilburg	74%
Almere	59%
Breda	66%
Nijmegen	65%

Wie zijn de kopers? Voorbeeldprojecten

We hebben een analyse gedaan op 4 nieuwbouwprojecten/gebieden:

- Nieuwbouwproject ENKA in Ede. Marketing gericht op kopers uit de Randstad
- Leidsche Rijn. Grote nieuwbouwlocatie direct tegen de stad Utrecht
- De stad Utrecht (zonder Leidsche Rijn)

De analyse geeft inzicht in wie de kopers zijn en waar ze vandaan komen.



Wie zijn de kopers? Voorbeeldprojecten

	ENKA Ede	Leidsche Rijn	Utrecht stad
Belangrijkste doelgroepen	F - Kind en Carrière	F - Kind en Carrière	A - Jonge Digitalen
	J - Gouden Rand	D - Goed Stadsleven	D - Goed Stadsleven
	A - Jonge Digitalen	A - Jonge Digitalen	K - Elitaire Topklasse
Gemiddelde verhuissafstand	28,6	12,1	18,1
% afkomstig uit dezelfde woonplaats	43%	71%	58%

ENKA is duidelijk op kopers uit de Randstad gericht. Grote verhuissafstand, weinig kopers uit eigen dorp.

Leidsche Rijn kent juist heel veel kopers uit de stad, vooral F Kind & Carrière die in de stad niks kunnen vinden.

Utrecht stad populair bij A Jonge Digitalen, de duurdere binnenstad is voor K Elitaire Topklasse.

Wie zijn de kopers? Samenvattend

- Nieuwbouw in steeds hogere mate het domein van huishoudens met hogere inkomen en hogere opleiding
- Prijsniveau nieuwbouwwoning door hogere kwaliteit en duurzaamheidseisen is hoog
- Nieuwbouw grotendeels aanbodgestuurd, niet voor alle doelgroepen worden (koop)woningen gebouwd.



Wie zijn de kopers? Samenvattend

- Overheid aan zet om woningtekort het hoofd te bieden
- Voor wie bouw je, wat bouw je en welke bewoners wil je krijgen/houden?
- Makelaars hebben de cijfers en lokale kennis en kunnen adviseren
- Keuzevrijheid consument staat voorop.

