

Analyse woningmarkt 4^e kwartaal 2022



Inhoud

- Samenvatting
- De koopwoningmarkt in vogelvlucht
- Bestaande bouw
- Overige kerngetallen
- Nieuwbouw
- Bijlagen



Samenvatting



Samenvatting

- Dit document beschrijft met name de ontwikkeling van de Nederlandse woningmarkt in zijn totaliteit. De regionale verschillen in Nederland zijn echter groot. Een conclusie over een regio vraagt daarom altijd een nadere bestudering van de regionale woningmarktontwikkelingen.
- Het aantal woningen dat te koop is aangeboden door NVM-makelaars ligt 14% hoger dan in het 4^e kwartaal van vorig jaar. In totaal zijn bijna 42 duizend woningen in aanbod genomen.
- NVM-makelaars hebben 32.500 woningen verkocht in het 4^e kwartaal van 2022. Dit is bijna 8% minder dan vorig jaar. Ten opzichte van vorig kwartaal zijn de aantallen vrijwel stabiel.
- Het aantal woningen dat in aanbod staat stijgt. Landelijk staan bijna 35 duizend woningen te koop. Dit zijn meer dan twee keer zoveel woningen als een jaar geleden. Vergeleken met vorig kwartaal gaat het om een stijging van ruim 18%.
- De mediane verkoopprijs van de in het 4^e kwartaal verkochte woningen bedraagt 407 duizend euro. Dat is 20 duizend euro minder dan vorig kwartaal, omgerekend een prijsdaling van 3,7% op kwartaalbasis. Op jaarbasis daalt de prijs 6,4%.
- Dit kwartaal wordt bij 45% van de woningverkoop nog overboden. Dit is ook terug te zien in het procentuele vraag-verkoopprijsverschil, daar zit op

dit moment bijna geen verschil meer tussen. Er wordt gemiddeld in Nederland dus ongeveer betaald wat voor een woning gevraagd wordt.

- De gemiddelde woning in aanbod in Nederland staat 64 dagen te koop. Vorig jaar was driekwart van de woningen binnen een 1 kwartaal verkocht, nu is dat nog tweederde deel. 1 op de 5 woningen staat inmiddels tot een half jaar in aanbod (was 1 op de 11).
- De mediane vraagprijs van het woningaanbod blijft stijgen. Ten opzichte van vorig kwartaal ligt de vraagprijs 1% hoger, vergeleken met een jaar eerder zelfs 8,2%.
- Landelijk noteert de krapte indicator een waarde van 3,2. Dat is een stuk hoger dan vorig jaar, toen de markt op zijn aller krapst was.
- In totaal hebben NVM-makelaars circa 3.800 nieuwbouwwoningen en circa 300 bouwkvavels verkocht. Dat is bijna de helft minder dan vorig jaar.
- De mediane verkoopprijs van een nieuwbouwwoning bedraagt 498 duizend euro, ruim 6% hoger dan een jaar eerder.
- In het 4^e kwartaal van 2022 zijn bijna 8.700 nieuwbouwwoningen en bouwkvavels te koop gezet. Momenteel staan ruim 18.700 nieuwbouwwoningen en bouwkvavels te koop bij NVM-makelaars. Het hoogste aantal sinds eind 2015.

De koopwoningmarkt in vogelvlucht



De koopwoningmarkt in vogelvlucht

De woningmarkt is snel aan het veranderen. Onder invloed van de gestegen hypotheekrente, energiekosten en inflatie is de betaalbaarheid van woningen verslechterd. Ook zorgen deze ontwikkelingen voor meer onzekerheid bij kopers. Het gedrag verandert naar een situatie waarin huishoudens eerst de eigen woning willen verkopen, voordat een nieuwe woning wordt gekocht.

Het aantal verkopen blijft daarom wat achter, terwijl er wel meer woningen te koop worden gezet. Door deze extra aanwas in combinatie met de toegenomen verkooptijd loopt het woningaanbod snel op. Als gevolg van deze situatie met minder vraag en meer aanbod zijn de woningprijzen in het 4^e kwartaal van 2022, net als het kwartaal ervoor, flink gedaald.

De haalbaarheid van nieuwbouwprojecten komt onder druk te staan. Door de gestegen bouwkosten kunnen de verkoopprijzen van nieuwbouw niet meebewegen met de prijsdaling in de bestaande bouw. Nieuwe woningen zijn hierdoor relatief duur geworden. Dit, in combinatie met terughoudendheid van kopers, heeft geresulteerd in een sterke terugval van de verkoopcijfers. Door de verminderde verkopen neemt het totale aanbod aan nieuwbouwwoningen toe en lopen de verkooptijden op.

Toch zijn er ook behoorlijk wat positieve zaken te benoemen. Er lijkt sprake te zijn van een stabilisatie van de inflatie, de hypotheekrente is de afgelopen weken iets gedaald, en het energieprijzplafond en de stijging van de lonen kunnen zorgen voor meer zekerheid in de markt.

Voor de woningkoper zijn de dalende prijzen en de stijging van het woningaanbod ook goed nieuws. Door de betere balans tussen vraag en aanbod hebben kopers meer tijd en ruimte en kan er beter onderhandeld worden over de aankoopprijs.

Bestaande bouw



Aantal te koop gezette woningen hoger dan vorig jaar

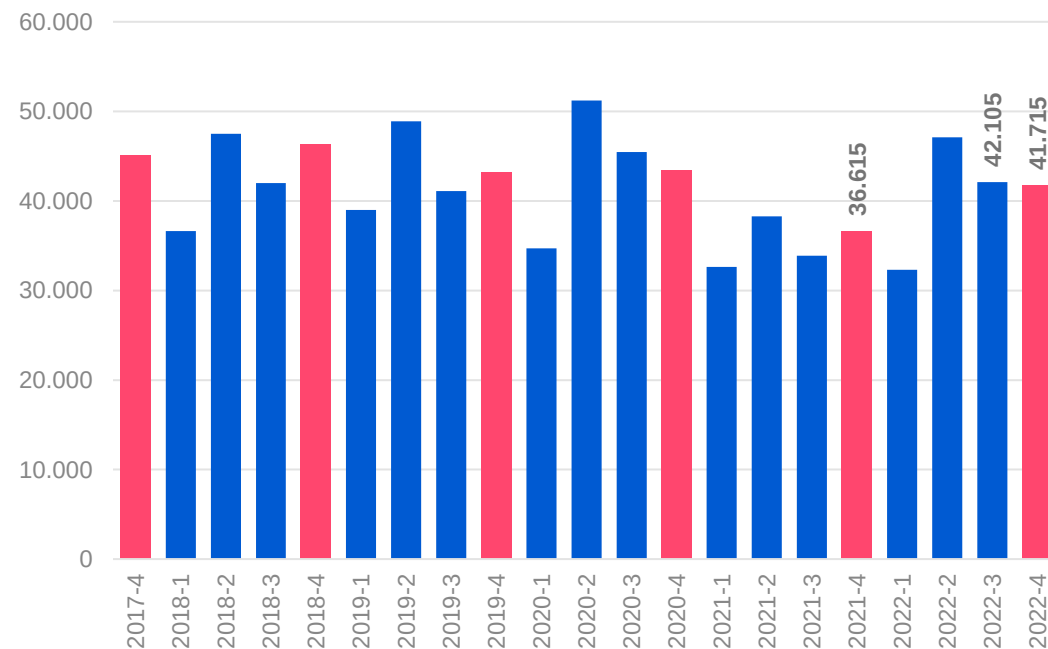
Het aantal woningen dat te koop is aangeboden door NVM-makelaars ligt 14% hoger dan in het 4^e kwartaal van vorig jaar. In totaal zijn bijna 42 duizend woningen in aanbod genomen. Vooral van het type vrijstaande woningen zijn er veel meer te koop gezet: een stijging op jaarbasis van 23%.

Door de onzekerheid op de woningmarkt kiezen steeds met consumenten ervoor om eerst hun woning te koop aan te bieden, alvorens een nieuwe woning aan te schaffen. Dit terwijl de situatie in de voorgaande jaren juist andersom was. Door het gebrek aan aanbod gingen consumenten eerst op zoek naar een nieuwe woning, voordat de eigen woning te koop werd gezet.

Daarnaast halen woningeigenaren door de onzekerheid vaker een reeds geplande verkoop naar voren. Bijvoorbeeld kopers van een nieuwbouwwoningen die besluiten de huidige woning eerder te verkopen om nog te profiteren van het momentum.

Over heel 2022 gaat het om 163 duizend te koop gezette woningen. Dat zijn ruim meer woningen dan een jaar eerder.

Ontwikkeling aantal woningen nieuw in aanbod (NVM)



Bron: NVM / brainbay

Aantal woningtransacties daalt

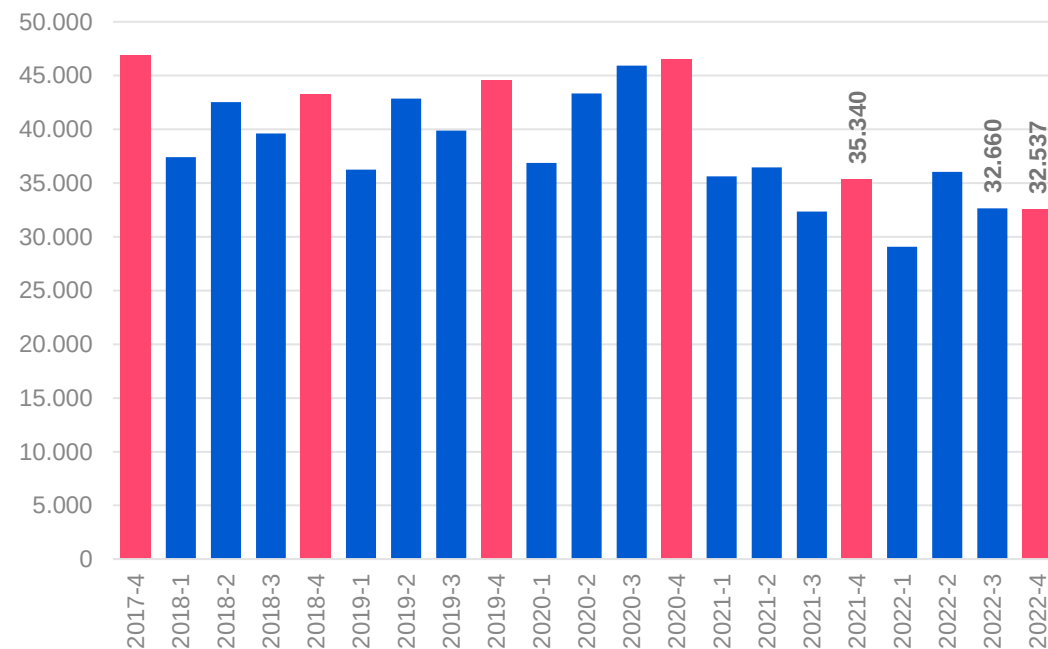
NVM-makelaars hebben 32.500 woningen verkocht in het 4^e kwartaal van 2022. Dit is bijna 8% minder dan vorig jaar.

Ten opzichte van vorig kwartaal zijn de aantallen vrijwel stabiel. Dit terwijl normaal gesproken in het 4^e kwartaal een stuk meer woningen worden verkocht dan in een 3^e kwartaal (+8% over de laatste jaren gemeten). De woningmarkt is traditiegetrouw iets rustiger in het 3^e kwartaal, doordat deze periode de zomermaanden juli en augustus bevat. In het 4^e kwartaal trekt de markt normaal gesproken weer aan, maar daar is nu geen sprake van.

Er zijn 19% minder vrijstaande woningen verkocht dan een jaar geleden. Dit woningtype heeft het moeilijk; er worden er veel van te koop gezet, maar deze worden moeilijk verkocht. De verkoop van tussenwoningen verloopt beter, de daling betrof slechts 4% op jaarbasis.

Regionaal gezien is er geen patroon te ontdekken in de daling van de verkoopaantallen. In de regio's Gooi en Vechtstreek en Zuidwest-Friesland is de daling meer dan 20%. Daar staan regio's tegenover waar vergeleken met een jaar geleden nog wel een stijging te zien is, zoals onder meer Arnhem/Nijmegen en Zuidwest-Overijssel. In de vier grootste gemeenten daalde het aantal transacties met 8 tot 11%.

Aantal verkochte bestaande koopwoningen (NVM)



Bron: NVM / brainbay

Woningaanbod meer dan verdubbeld

Omdat meer woningen te koop worden gezet en er minder worden verkocht, stijgt het aantal woningen dat in aanbod staat. Landelijk staan bijna 35 duizend woningen te koop. Vergeleken met vorig kwartaal gaat het om een stijging van ruim 18%. Na het historisch laagtepunt van 2021 is het aanbod momenteel weer terug op het niveau van 2 jaar geleden.

Vrijstaande woningen en appartementen maken ieder een kwart van het woningaanbod uit. Tussenwoningen nog eens ruim 20%, hoekwoningen en tweekappers het overige deel. De stijging van het aanbod van deze laatste twee woningtypen was vergeleken met vorig jaar het grootst.

Een andere reden dat het woningaanbod toeneemt ligt in het feit dat woningen steeds langer te koop blijven staan. Vorig jaar stond de gemiddelde woning in aanbod in Nederland 44 dagen te koop, nu is dat al 64 dagen. Vorig jaar was driekwart van de woningen binnen een 1 kwartaal verkocht, nu is dat nog tweederde deel. 1 op de 5 woningen staat inmiddels tot een half jaar in aanbod (was 1 op de 11).



Prijzen dalen verder, maar minder hard

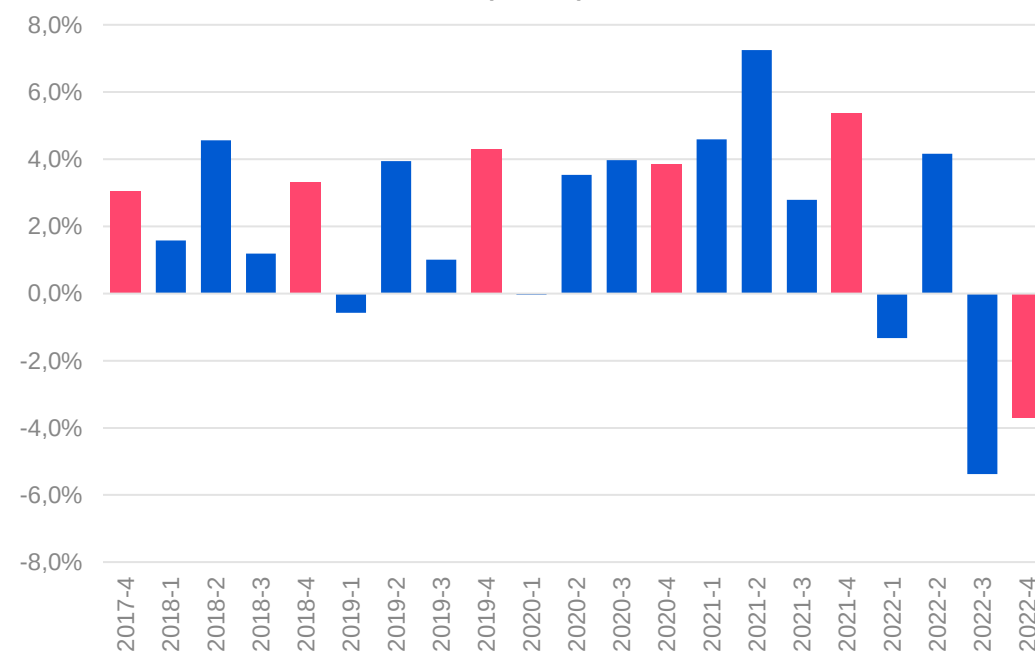
De gemiddelde verkoopprijs van de in het 4e kwartaal verkochte woningen bedraagt 407 duizend euro. Dat is 20 duizend euro minder dan vorig kwartaal, omgerekend een prijsdaling van 3,7%¹ op kwartaalbasis. Vorig kwartaal daalden de prijzen nog met 5,4%, de prijsdaling komt dit kwartaal dus wat lager uit. De prijzen van vrijstaande woningen daalden met 5,5% het hardst, die van tussenwoningen met 2,8% het minst hard.

De redenen voor de prijsdaling zijn niet veel anders dan vorig kwartaal. De hogere hypotheekrente en oplopende woonlasten (door inflatie en energiekosten) voor huishoudens zorgen voor een verslechterde betaalbaarheid. Het mede hierdoor dalende consumentenvertrouwen zorgt voor terughoudendheid bij kopers, waardoor huizen minder snel verkopen.

Voor het eerst in ruim 9 jaar is nu ook sprake van een prijsdaling op jaarbasis. Vergeleken met het 4^e kwartaal van 2021 is de gemiddelde verkoopprijs gedaald met 6,4%. Deze lag toen nog op 440 duizend euro. Een daling van meer dan 6% in een jaar tijd is fors, maar moet gezien worden in het perspectief van 5 jaar onafgebroken prijsstijgingen van rond de 10% op jaarbasis en een uitschieter van maar liefst 21% stijging in het voorgaande jaar.

¹ rekening houdend met het aantal verkopen naar regio en woningtype

Transactieprijsontwikkeling kwartaal op kwartaal (NVM)



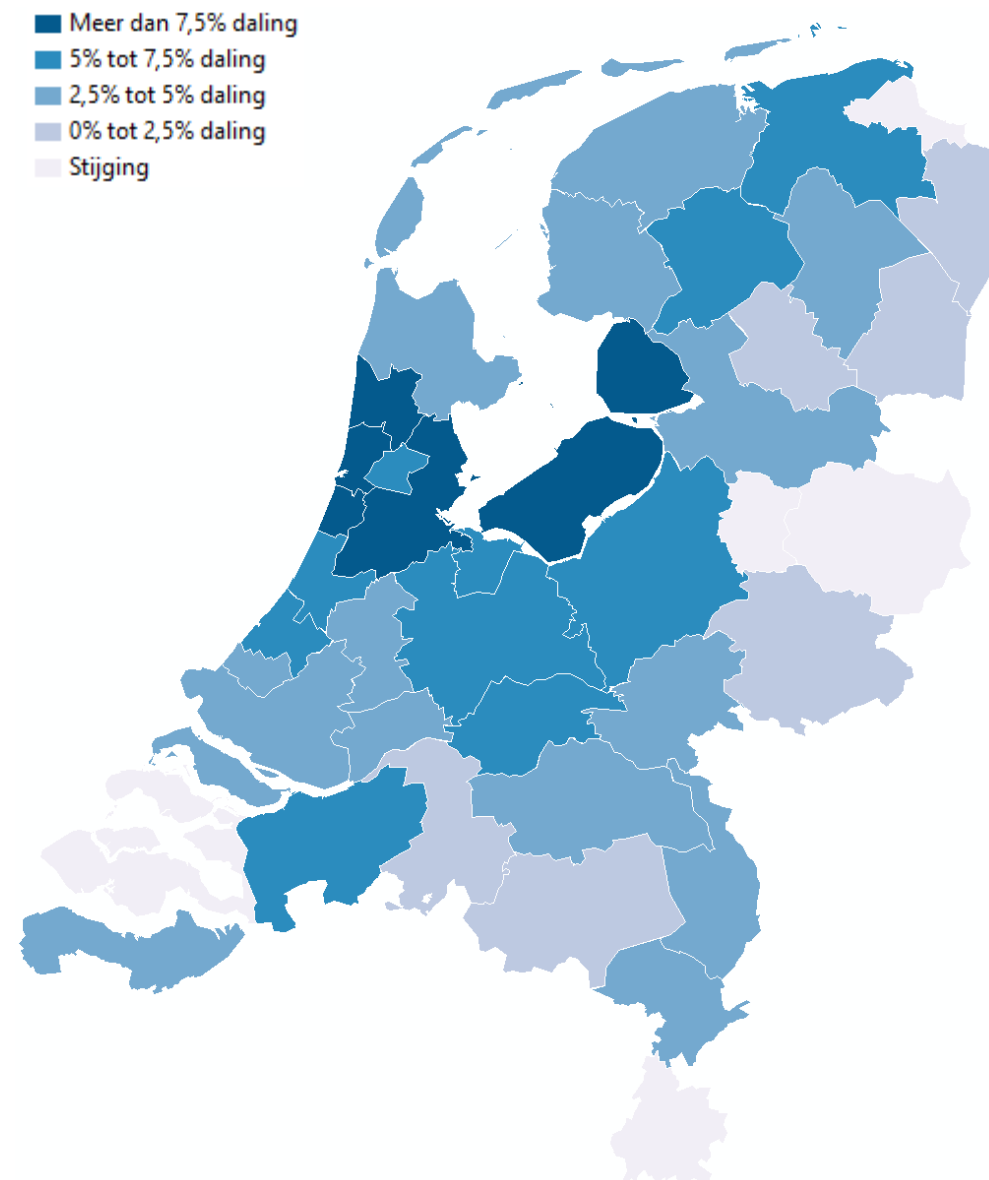
Bron: NVM / brainbay

Grootste prijsdalingen in en rond regio Amsterdam

Zoals op de kaart hiernaast te zien is doen de grootste prijsdalingen zich voor in en rond Amsterdam. In de regio's IJmond, Groot-Amsterdam en Haarlem dalen de prijzen op jaarbasis met meer dan 9%. In de regio's Den Haag en Utrecht is sprake van dalingen van ruim 7%.

In een aantal regio's aan de randen van het land stijgen de prijzen op jaarbasis nog. Gematigd in Twente, overig Zeeland, Zuid-Limburg en Zuidwest-Overijssel tot een uitschieter van bijna +15% in de regio Delfzijl en omgeving. Het aantal woningverkopen is hier echter vrij laag, wat de prijsontwikkeling wat heftiger op en neer doet gaan.

Los van de regionale spreiding is de prijsdaling zichtbaar in alle woningtypen en prijsklassen. Het aandeel woningverkopen boven de half miljoen is in een kwartaal gedaald van 30% naar 26%. Het aandeel woningverkopen tot 3 ton is gestegen van 23% naar 27%. Vergeleken met een kwartaal eerder werden er bijna 20% minder woningen verkocht van boven de miljoen euro, vergeleken met een jaar eerder is zelfs sprake van een daling van 40%.



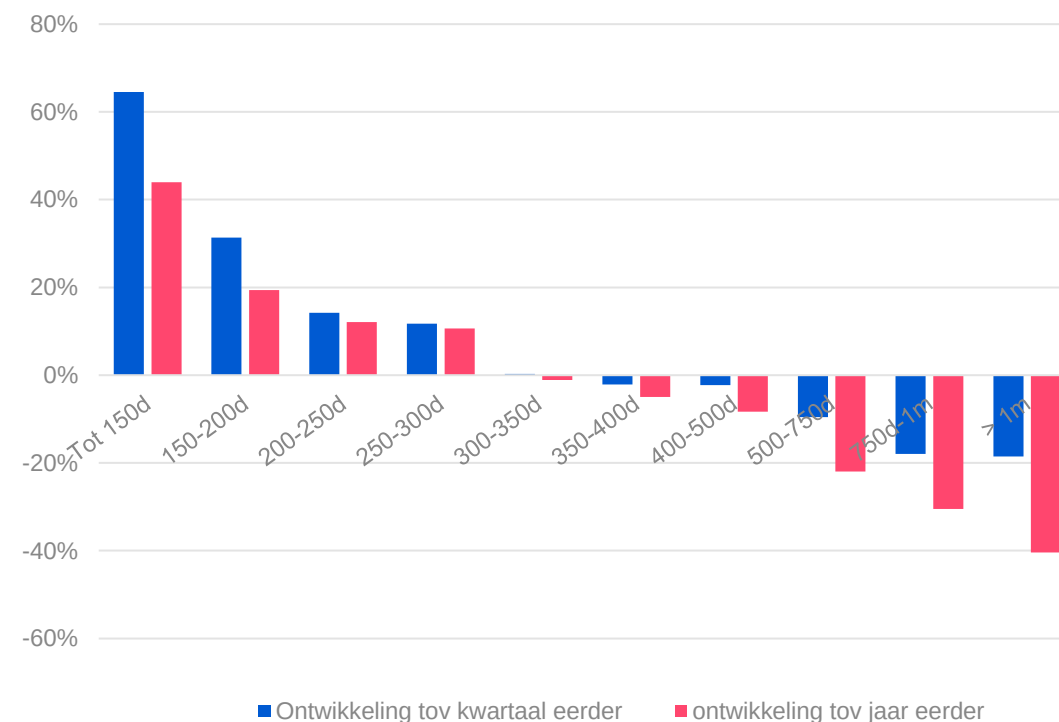
Verschuiving van transacties naar de goedkopere prijsklassen

In de verkoopcijfers is een duidelijk verschil zichtbaar tussen verschillende prijssegmenten. Terwijl de onzekerheid en toegenomen rente resulteert in een afname van de verkopen van duurdere woningen, slaan juist meer consumenten hun slag in de goedkopere segmenten

Woningzoekers in de goedkopere segmenten zien eindelijk weer kansen om tot aankoop over te gaan. In de lager prijsklassen was de schaarste in de voorgaande jaren het hoogst, waardoor nu gretig van de mogelijkheid gebruik wordt gemaakt nu er weer meer woningen beschikbaar komen.

De ontwikkelingen behoeven wel enige nuance. De uiterste prijssegmenten, zowel laag als hoog, vormen maar een beperkt deel van de markt. Zo had slechts 4% van de dit kwartaal verkochte woningen een verkoopprijs lager dan 200 duizend euro. Het aantal verkopen met een transactieprijs hoger dan 750 duizend euro betrof slechts 8% van de markt. De meeste dynamiek vindt plaats in de prijsklasse 400 tot 500 duizend euro (18%) en 500 tot 750 duizend euro (18%). De drie prijsklassen tussen de 250 en 400 duizend euro vormen alle drie 14% van de verkopen.

Ontwikkeling verkochte woningen naar prijsklasse



Bron: NVM / brainbay

A photograph of three people in a modern, bright interior space. A man with a beard, wearing a blue shirt and a dark cardigan, holds a tablet and points towards a window. A woman with curly hair, wearing a white top, stands next to him. A young man in a blue shirt stands in the foreground, looking towards the window. The room has large windows, light-colored walls, and a wooden floor.

Berichten uit de markt

Makelaars merken dat nu de nadruk in de markt steeds meer op energiekosten komt te liggen, slecht geïsoleerde en onderhouden huizen minder goed worden verkocht. De wel courante woningen zullen volgens makelaars goed blijven verkopen. Daarnaast speelt mee dat nog niet voor iedereen dalende prijzen en langere verkooptijden realiteit zijn. Makelaars maken zich hier zorgen om. Veel klanten willen dit nog niet accepteren, waardoor deze verkopers steeds vaker teleurgesteld moeten worden.

Opvallend is de sterke daling van het aantal (serieuze) kijkers bij bezichtigingen. 90% van de makelaars zag een afname in het aantal kijkers. Bij het aantal biedingen op een woning is een sterke daling te zien. Mede hierdoor ziet bijna 57% van de makelaars een stijging in het aantal huizen waar geen bod op binnenkomt.

Daarnaast wordt aangegeven dat consumenten steeds vaker eerst willen verkopen en dan pas een nieuwe woning willen kopen. Vergeleken met vorig kwartaal zegt bijna driekwart van de makelaars dat consumenten vaker eerst willen verkopen. Bij het soort kopers valt vooral de daling van het aantal particuliere beleggers op. Bijna 85% van de makelaars zag een (sterke) daling. Dat heeft uiteraard te maken met aangescherpte regelgeving vanuit de overheid om beleggers op de woningmarkt te weren.

Overbieden neemt verder af

Vorig kwartaal werd bij tweederde van de woningverkoop overboden, de transactieprijs lag hoger dan de vraagprijs. Dit kwartaal wordt bij minder dan de helft van de woningverkoop nog overboden, om precies te zijn bij 45% van de transacties. Bij tussenwoningen en appartementen gebeurt dit nog het vaakst (bijna de helft), bij vrijstaande woningen nog slechts bij eenderde van de transacties.

Dit is ook terug te zien in het procentuele vraag-verkoopprijsverschil. Dus het verschil tussen de vraagprijs en de transactieprijs van een woning. Daar zit op dit moment bijna geen verschil meer tussen. Er wordt gemiddeld in Nederland dus ongeveer betaald wat voor een woning gevraagd wordt. Een jaar geleden zat er gemiddeld nog 9% tussen de vraag- en de transactieprijs.



Prijzdaling nog nauwelijks terug te zien in de vraagprijzen van het aanbod

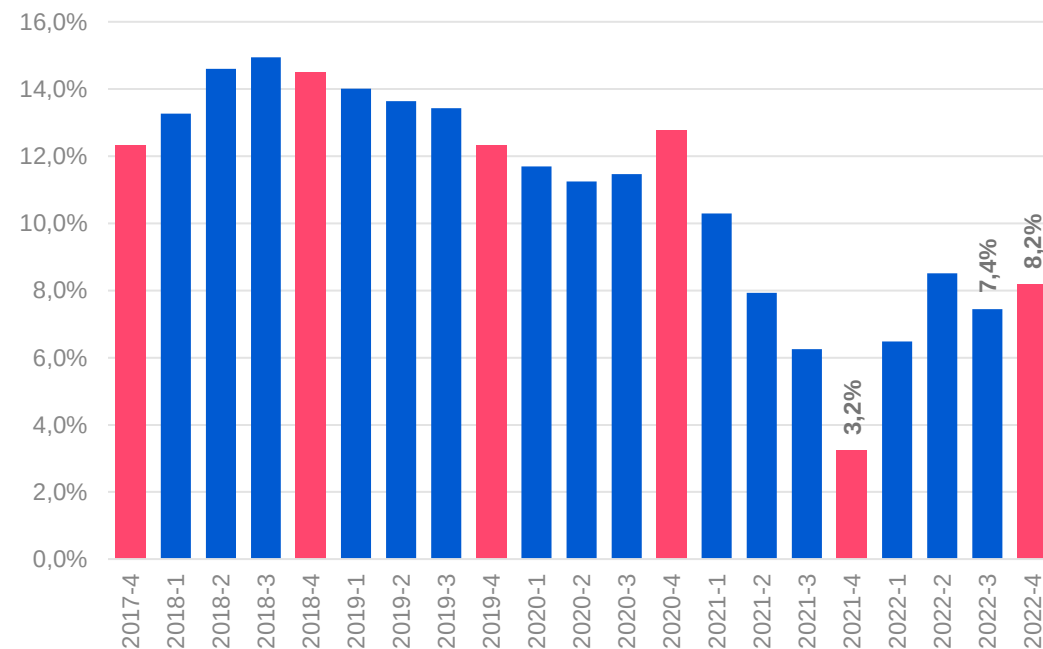
Terwijl de transactieprijsontwikkeling voor het tweede achtereenvolgende kwartaal negatief is, blijft de gemiddelde vraagprijs van het woningaanbod stijgen. Ten opzichte van vorig kwartaal ligt de gemiddelde vraagprijs 1% hoger, vergeleken met een jaar eerder zelfs 8,2%. Alleen bij appartementen en vrijstaande woningen is iets van een afvlakking te zien, bij de overige woningtypen neemt de gemiddelde vraagprijs hard toe.

Het woningaanbod kent een andere samenstelling dan de woningtransacties. Binnen de transacties is het aandeel van snel en goed verkopende woningtypen als tussenwoningen en appartementen veel groter, in het aanbod staan naar verhouding meer en duurdere vrijstaande woningen.

Daarom is een vergelijking met nieuw te koop gezette woningen beter. Dit zijn woningen die gedurende een kwartaal te koop zijn gezet. Maar ook hier zien we nauwelijks een reactie op de veranderde marktomstandigheden. De gemiddelde vraagprijs van aangemelde woningen ligt ruim 7% hoger dan vorig jaar. Vergeleken met vorig kwartaal is er met +0,2% sprake van een stabilisering.

Wanneer de vraagprijzen teveel uit de pas gaan lopen met de verkoopprijzen zal de kans groter worden dat het veel langer duurt om de woning te verkopen en prijst de verkoper zichzelf uiteindelijk uit de markt.

Vraagprijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder



Bron: NVM / brainbay

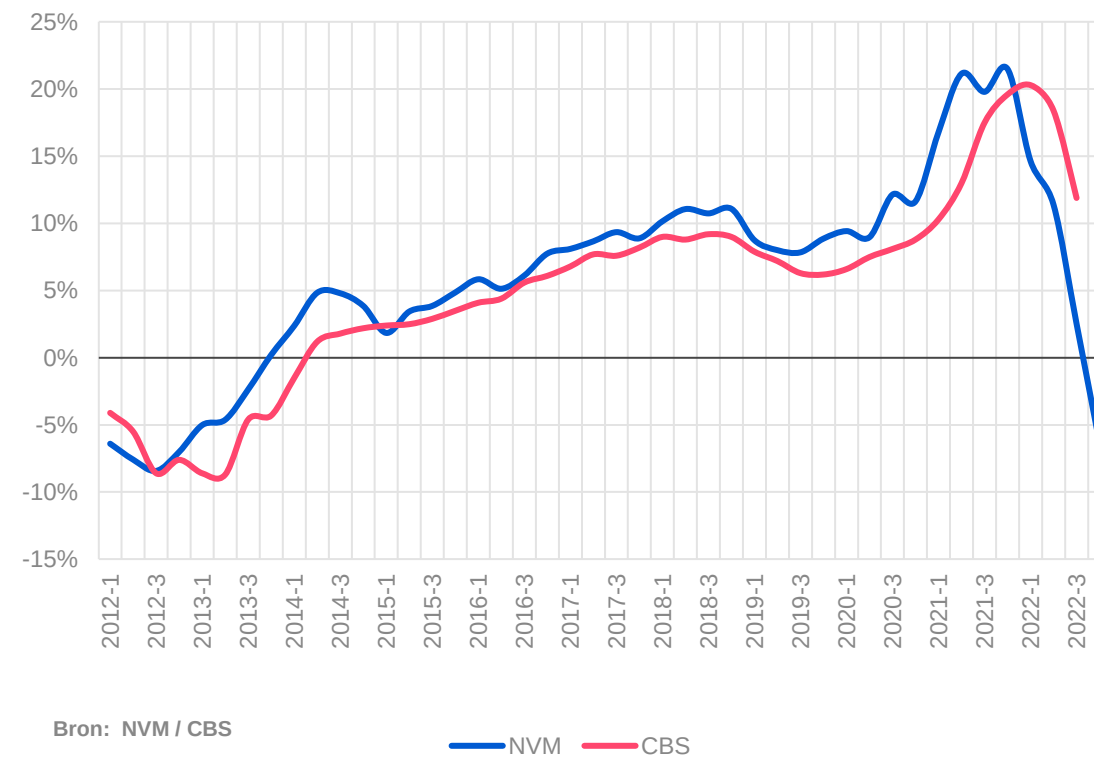
NVM prijsontwikkeling actueler dan CBS

Naast de NVM presenteren ook andere partijen cijfers met betrekking tot de woningmarkt. Door de verschillende gehanteerde meetmethoden wijken deze cijfers regelmatig van elkaar af en kunnen zo voor onduidelijkheid zorgen².

De grafiek toont dat de cijfers van NVM zo'n 3 maanden vooruit lopen op die van het CBS en Kadaster. Zo presenteerde het CBS vorig kwartaal nog een toename van 11,9% op jaarbasis, terwijl de prijsstijging in de cijfers van de NVM al daalde naar 2,5%.

De belangrijkste verklaring hiervoor is het verschil in peildatum waarop de transactie wordt geregistreerd. 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 à 4 maanden eerder.

Prijsontwikkeling in procenten NVM versus CBS
(tov jaar eerder)



Positieve signalen

Toch zijn er ook behoorlijk wat positieve zaken te benoemen. Er lijkt sprake te zijn van een stabilisatie van de inflatie en hypotheekrente. Tevens kunnen het energieprijzplafond en de stijging van de lonen gaan zorgen voor meer zekerheid in de markt.

Voor de woningkoper zijn de dalende prijzen en de stijging van het woningaanbod ook goed nieuws. Door de betere balans tussen vraag en aanbod hebben kopers meer tijd en ruimte en kan er beter onderhandeld worden over de aankoopprijs.

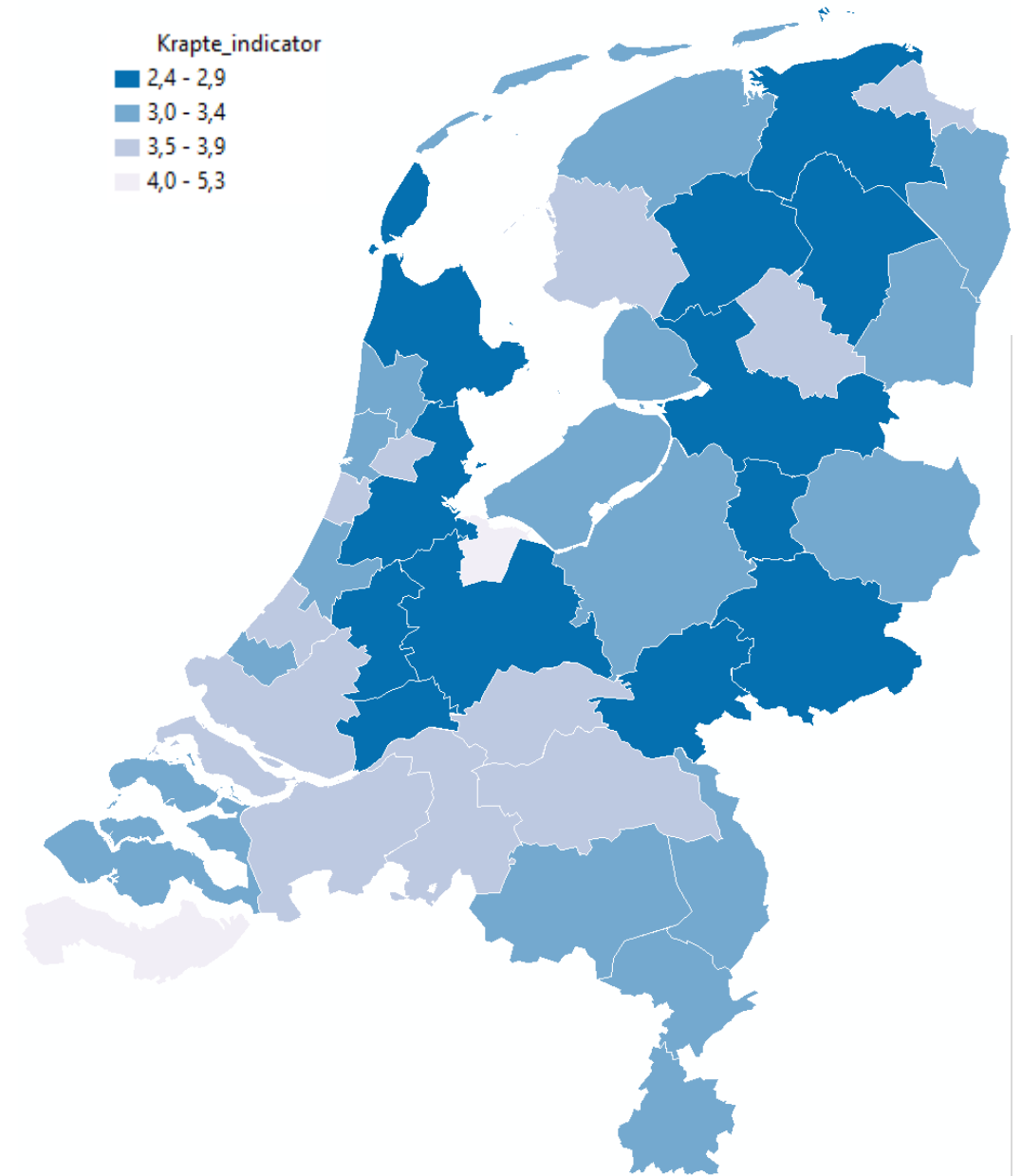


Overige kengetallen

Krapte op de markt neemt verder af

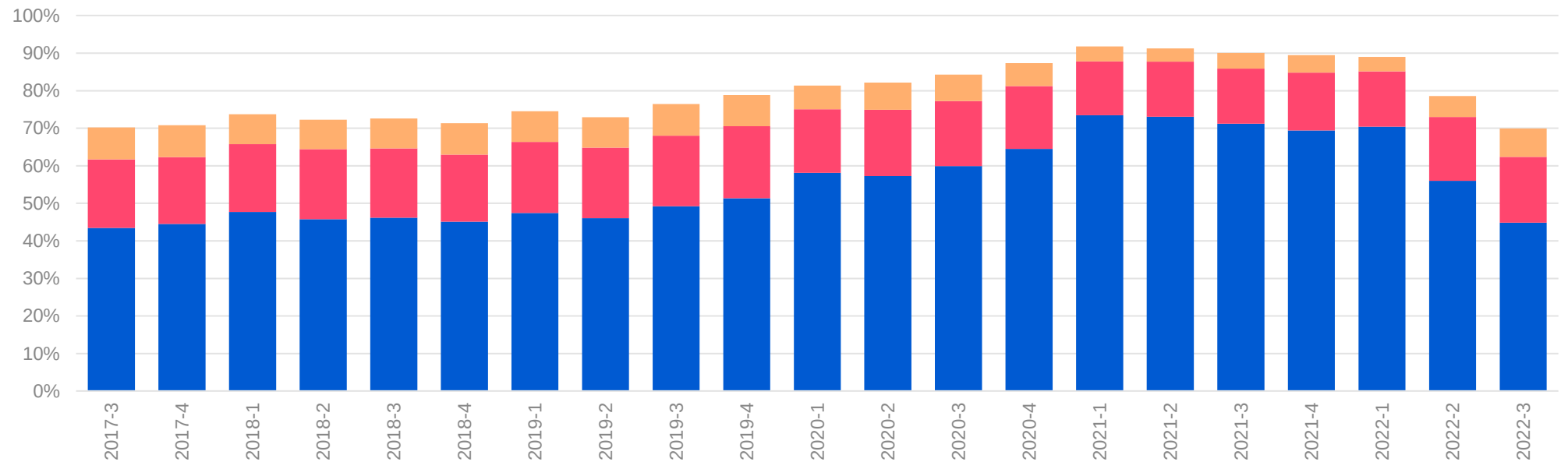
De krapte op de woningmarkt neemt steeds verder af. Door de forse toename van het woningaanbod neemt het aantal keuzemogelijkheden voor de woningkopers verder toe. Landelijk noteert de krapte indicator (een benadering voor het aantal keuzemogelijkheden dat een potentiële koper op de woningmarkt heeft) een waarde van 3,2. Dat is een stuk hoger dan vorig jaar, toen de markt met een krapte indicator van 1,3 op zijn aller krapst was.

De woningmarkt is het krapst in de regio's zuidwest-Overijssel en overig Groningen. Dat komt omdat hier het aantal transacties redelijk op peil is gebleven. In de regio Gooi en Vechtstreek en in Zeeuws-Vlaanderen is er veel meer keuze voor de consument. De krapte indicator is hier het hoogst van heel Nederland en er is relatief veel woningaanbod beschikbaar.



Minder woningen binnen 1 maand verkocht

Hoe vergaat het objecten die nieuw in aanbod komen?



Bron: NVM / brainbay

■ Verkocht < 1 mnd

■ Verkocht < 2 mnd

■ Verkocht < 3 mnd

Nieuwbouw



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.

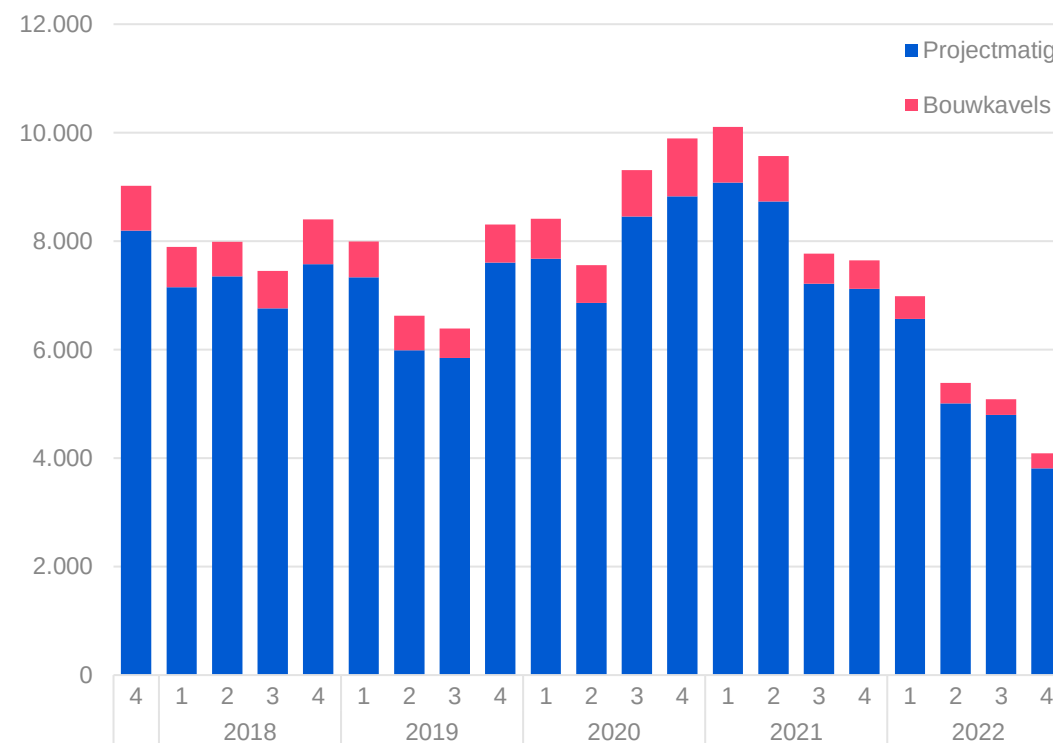


Nieuwbouwverkopen nemen af

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 bouwkvavels 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.

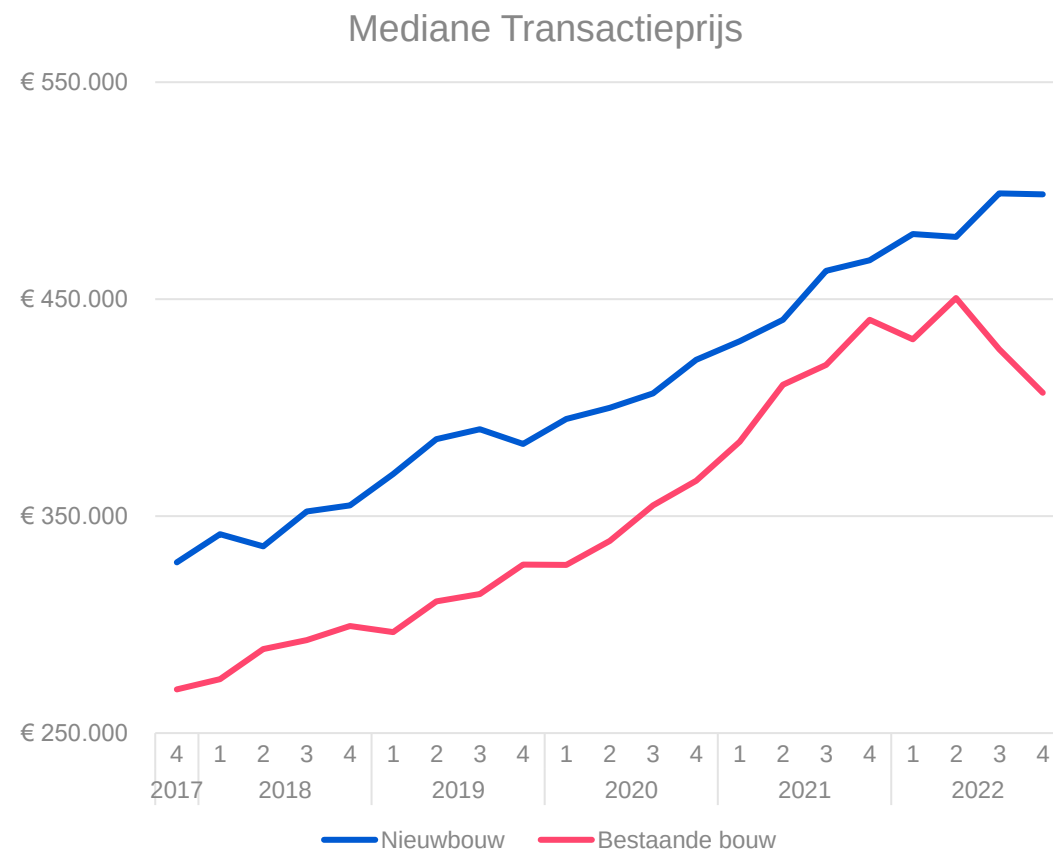
Hiernaast vormt de lange levertijd van nieuwbouwwoningen ook een obstakel in de huidige markt. Een nieuwbouwkoper moet na het ondertekenen van het koopcontract 2 tot 3 jaar wachten op de sleutel. Door het huidige economische en geopolitieke klimaat bestaat er grote onzekerheid over hoe de wereld er tegen 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.

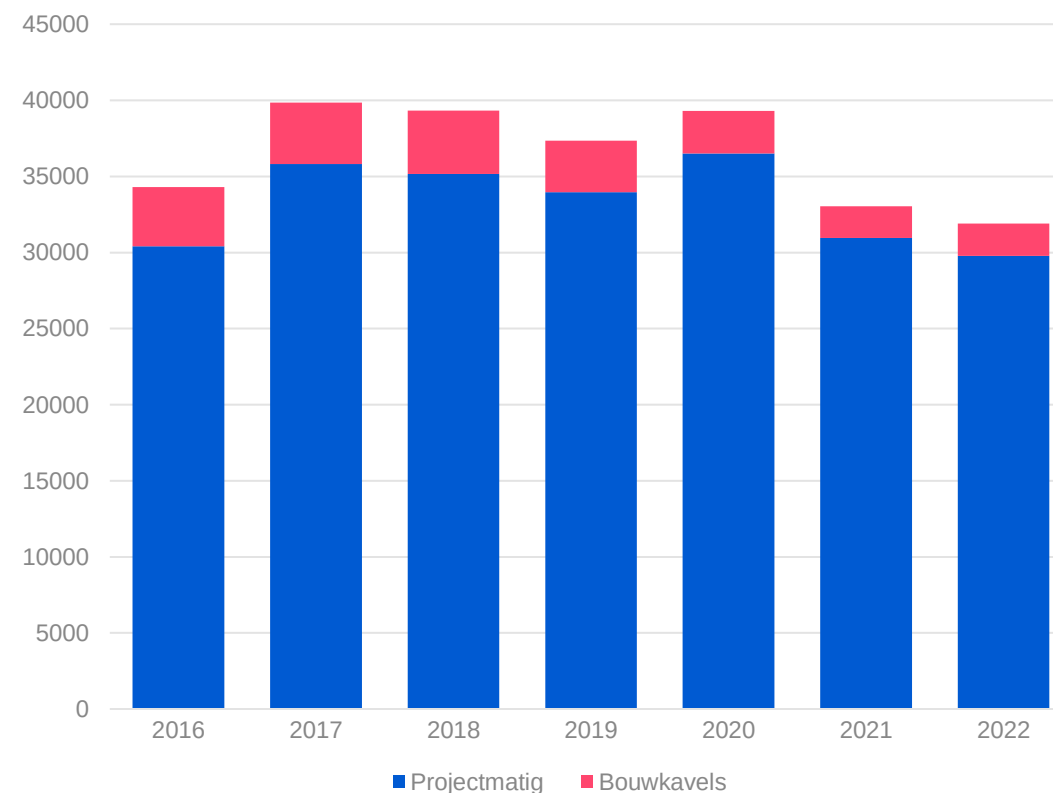
Aantal te koop gezette nieuwbouwwoningen neemt af

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



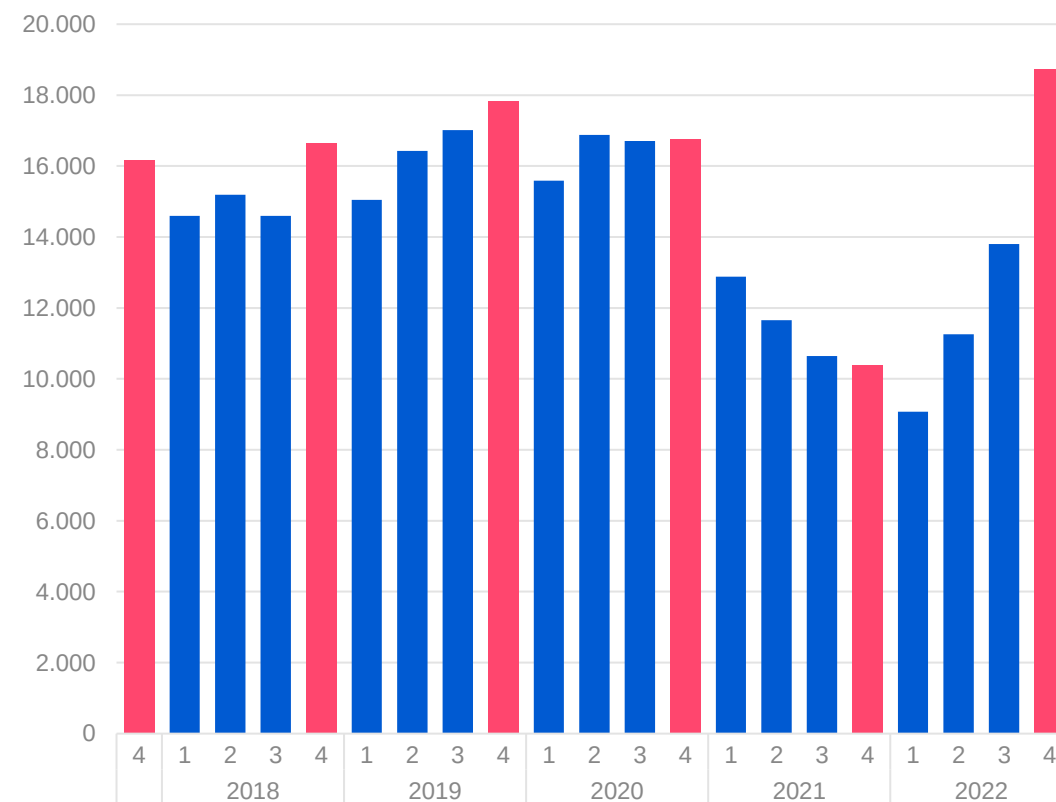
Aanbod loopt snel op door tegenvallende verkoopcijfers

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

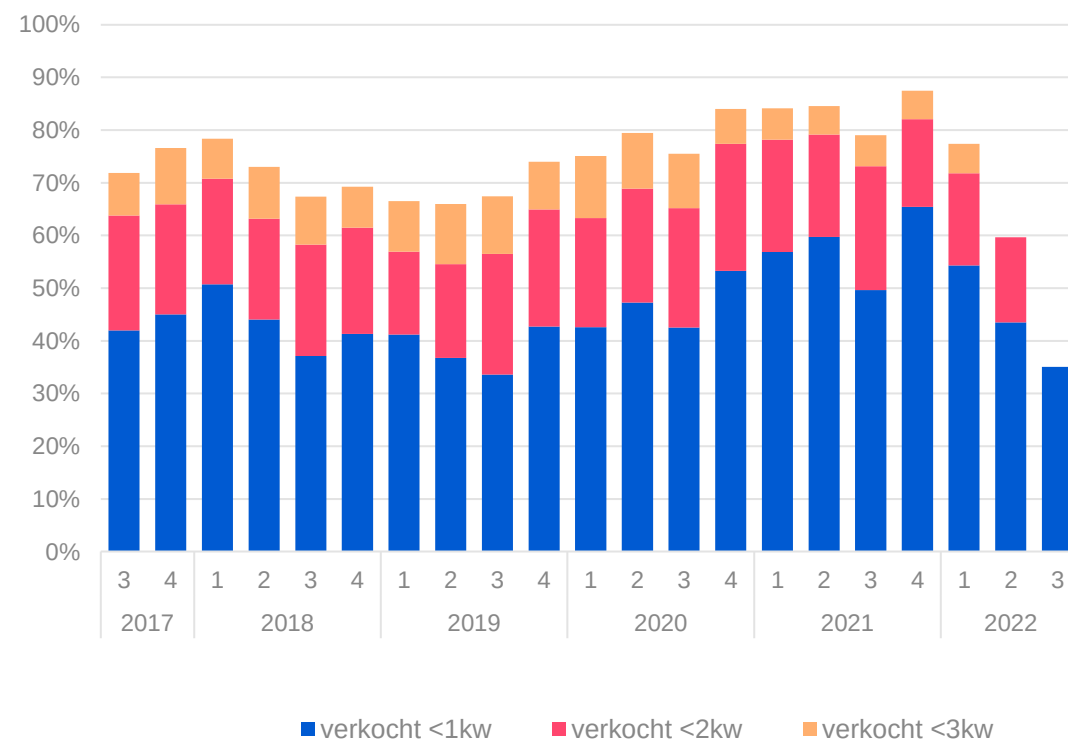


Verkooptijden lopen op

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.



Bijlagen

Vergelijking NVM-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 2 à 3 maanden eerder.
- 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^e kwartaal 2022 dienen hierbij als uitgangspunt.

1. De NVM stelt dat de prijzen landelijk met 6,4% zijn gestegen t.o.v. 4^e kwartaal 2021, maar als ik de prijzen van beide perioden pak (toen 440.000 versus nu 407.000 euro) dan is sprake van een daling van 7,6%. 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		0%
transactie 1	€ 300.000	transactie 1	€ 300.000	
Gewogen mediane prijs	€ 250.000	Gewogen mediane prijs	€ 233.333	Prijsontwikkeling 0,0%
Prijsontwikkeling -6,7%				

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 transactiepreizen (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 daling van de transactiepreizen met 3,7% t.o.v. het 3^e kwartaal 2022 voor Nederland, maar in de cijfers is ook te zien dat de prijs per vierkante meter in vergelijking met een jaar eerder gedaald is met 3,2%. 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)

