

Analyse nieuwbouw 4e kwartaal 2023



Nieuwbouwmarkt vindt de weg omhoog

In 2023 wordt de nieuwbouw gekenmerkt door een stijgende tendens. Na de dip aan het begin van het jaar, nam het aantal verkopen elk kwartaal gestaag toe. Tegelijkertijd bleef ook het aanbod toenemen, een gevolg van de historisch gezien nog lage verkoopdynamiek.

Toch wordt het sentiment steeds beter. De dynamiek trekt aan door de schaarste in de bestaande bouw en de toenemende vraag naar duurzame woningen. Desondanks blijven er obstakels bestaan, zowel in de huidige hoge overbruggingskosten als in de beperkte aanwas op de lange termijn.

Verkoopcijfers stijgen voor derde kwartaal op rij

In 2023 nam het aantal nieuwbouwverkoppen stapsgewijs toe. De weg omhoog is weer gevonden, nadat de nieuwbouwmarkt in 2022 afkoelde en de verkoopcijfers in het 1e kwartaal van 2023 het laagste punt bereikten. Sindsdien stijgt het aantal verkopen elk kwartaal. Een gevolg van de schaarste in de bestaande bouw, het stijgende consumentenvertrouwen en toegenomen vraag naar duurzame en kwalitatief hoogwaardige woningen.

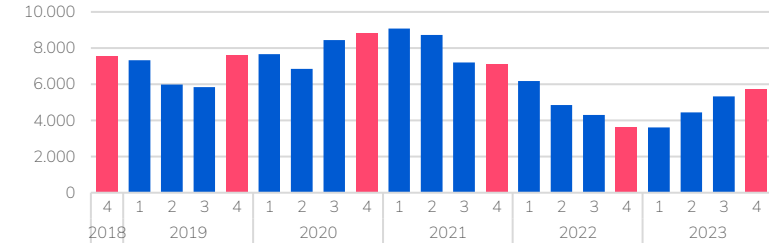
Ondanks de huidige toename, blijven de verkoopcijfers historisch gezien aan de lage kant. In totaal zijn circa 19.150 nieuwbouwwoningen verkocht in 2023. Dat is weliswaar een vergelijkbaar aantal als in 2022, maar nog steeds aanzienlijk minder dan het jaarlijkse gemiddelde van 30 duizend woningen tussen 2016 en 2021. Zelfs in het laatste kwartaal van 2023 blijven de verkoopcijfers, na drie kwartalen stijging, relatief laag. Tussen 2016 en 2021 verkochten NVM-makelaars gemiddeld 7.900 nieuwbouwwoningen in het laatste kwartaal van het jaar. Het huidige aantal van 5.750 verkopen ligt hier nog ruim onder.

Met name in grote steden zijn de verkopen historisch gezien laag

Zowel in de grote als kleine gemeenten steeg het aantal nieuwbouwverkoppen in 2023. Echter, vergeleken met de periode 2016 tot en met 2021 zijn het vooral de grote gemeenten, met meer dan 100 duizend inwoners, waar de verkoopcijfers achterblijven. Mede veroorzaakt door de hoge koopsommen. In de middelgrote gemeenten met 50 tot 100 duizend inwoners daalden de verkopen weliswaar flink aan het einde van 2022, maar zijn deze inmiddels weer meer opgekrabbeld.

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

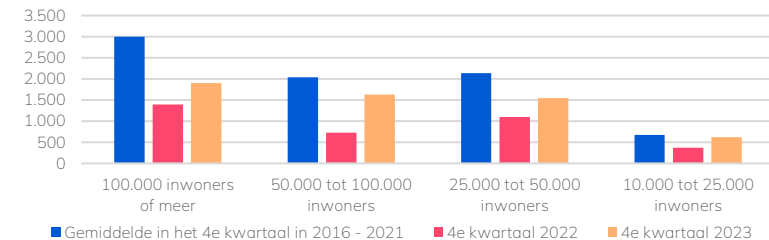
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verkopen in het 4e kwartaal naar inwonersaantal van gemeenten

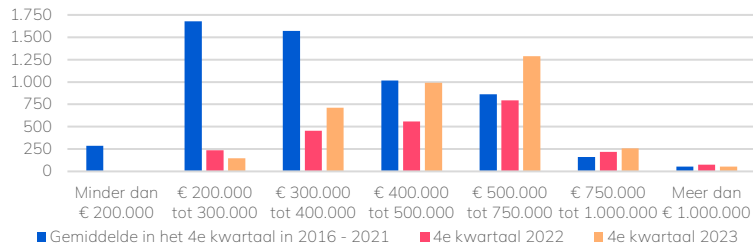
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verkoop woonhuizen per prijsklasse

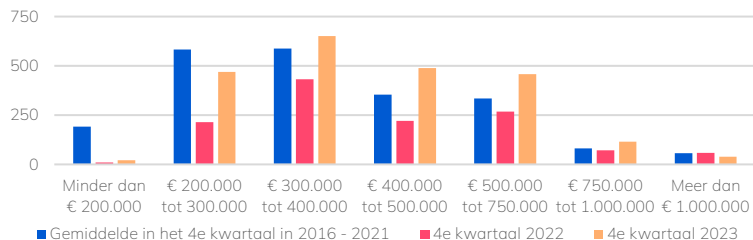
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verkopen appartementen per prijsklasse

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verkoop woonhuizen lijdt onder hoge bouwkosten

De verkoopcijfers zijn vooral historisch laag bij grondgebonden woningen, terwijl appartementen in vergelijkbare of zelfs hogere mate worden verkocht. Aanleiding voor de afgenomen verkopen van grondgebonden woningen is niet een verminderde vraag, maar zijn de gestegen prijzen.

Betaalbaarheid vormt de aanleiding

Tussen 2016 en 2021 kostte gemiddeld 63% van de grondgebonden nieuwbouw minder dan 400.000 euro, nu nog slechts 25%. Door onder andere de gestegen rente en bouw- & grondkosten is de businesscase van grondgebonden woningen in lagere prijsklassen nagenoeg onmogelijk geworden voor ontwikkelaars. Het wegvallen van de aanwas van aanbod in deze prijsklassen heeft een sterke impact gehad op de verkoopcijfers van dit type woningen.

Bij appartementen heeft nog 51% van de nieuwbouw een verkoopprijs van minder dan 400.000 euro, vergeleken met 62% in 2016 – 2021. De lagere prijzen maken dit woonproduct nog toegankelijk voor een bredere groep consumenten. Bovendien is het aanbod van nieuwbouwapartementen in de afgelopen jaren toegenomen, mede door de nadruk op binnenstedelijke ontwikkeling.

Verkoopbaarheid van nieuwbouw is verbeterd

NVM-makelaars beoordelen de verkoopbaarheid van nieuwbouwwoningen positiever dan in de voorgaande kwartalen. In een enquête geven ze de verkoopbaarheid van zowel appartementen als grondgebonden woningen een ruim hoger cijfer dan in de kwartalen ervoor. Grondgebonden woningen presteren hierbij beter dan appartementen.

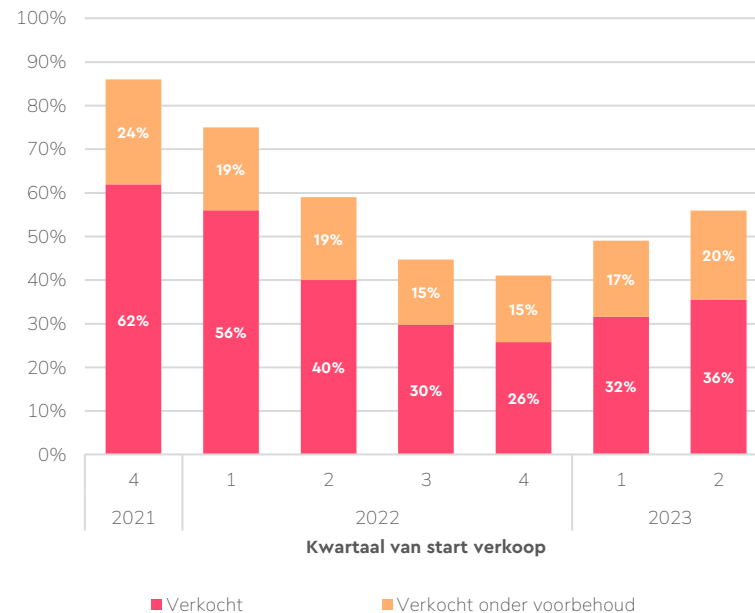
Ze benadrukken dat de prijsstelling een cruciale rol speelt in de opverende nieuwbouwmarkt. Vooral de verkoop van grondgebonden woningen die voor een brede groep belangstellenden financieel haalbaar zijn, loopt goed. Bij projecten, appartementen en woonhuizen, die door de hoge prijzen aansluiten op een kleinere groep potentiële kopers, verloopt de verkopen nog moeizamer.

Nieuw aanbod sluit beter aan op de wensen van de consument

De recent in verkoop gekomen projecten verkopen beter dan de projecten die eind 2022 op de markt kwamen. Enerzijds is dit een gevolg van de toegenomen vraag, door het gestegen vertrouwen, de prijsstijgingen in de bestaande bouw en de gedaalde rente. Anderzijds zijn de recente projecten beter afgestemd op de veranderende nieuwbouwmarkt, bijvoorbeeld door een lagere prijsstelling of het aanbieden van meer courante producten.

Wel merken makelaars dat de interesse in projecten die al langer op de markt zijn toeneemt op het moment dat wordt gestart met de bouw. De duidelijkheid over wanneer de woning wordt opgeleverd heeft een positieve aantrekkingskracht op het koperspubliek.

Aandeel verkocht binnen 6 maanden na start verkoop
Nieuwbouwwoningen te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Nieuwbouwkopers kiezen voor duurzaamheid

Uit de enquête onder NVM-makelaars blijkt dat kopers vooral kiezen voor nieuwbouw vanwege de lagere energiekosten. 3 op de 4 makelaars heeft dit opgenomen in de top 3 redenen. Duurzaamheid, los van financiële overwegingen, staat op de tweede plaats. Op de derde plaats komen de verminderde onderhoudskosten van nieuwbouwwoningen, zij het met ruim minder vermeldingen. De prominente positie van duurzaamheid in de top 3 onderstreept het belang ervan voor de kopers.

Hoge overbruggingskosten zijn obstakel voor consument

In voorgaande kwartalen vormden de onzekerheid rond de verkoop van hun oude woning en de hoge kosten van nieuwbouw nog serieuze hindernissen voor potentiële nieuwbouwkopers. Maar door de stijgende prijzen in de bestaande bouw zien makelaars dat dit minder een rol is gaan spelen.

Op dit moment zijn volgens makelaars de hoge overbruggingskosten het grootste struikelblok voor nieuwbouwconsumenten. Deze kosten ontstaan door extra maandelijkse lasten tijdens de bouw van de nieuwe woning en bestaan uit drie onderdelen:

- Dubbele maandlasten, doordat de hypotheek van de huidige woning doorloopt en tijdens de bouw wordt gestart met het, in termijnen, betalen van de hypotheek van de nieuwbouwwoning.
- Het betalen van een hogere marktrente over de lopende hypotheek wanneer een gunstig rentepercentage wordt meegenomen naar de financiering van de nieuwbouwwoning.
- Het voorfinancieren van de overwaarde van de oude koopwoning wanneer dit wordt gebruikt bij de aankoop van de nieuwbouwwoning.

De overbruggingskosten zijn fors gestegen door de rentestijging van vorig jaar en de olopende bouwtijd verlengt de periode met extra maandlasten. Hierdoor moeten kopers vanuit hun spaargeld aanzienlijke bedragen, vaak tienduizenden euro's, financieren tijdens de bouw. Dit valt samen met de periode waarin ze eigenlijk willen sparen voor de afwerking en inrichting van de nieuwe woning. Veel consumenten kunnen of willen deze hoge overbruggingskosten niet opbrengen.



Rekenvoorbeelden van overbruggingskosten

In samenwerking met De Hypotheekshop zijn twee rekenvoorbeelden opgesteld om de overbruggingskosten bij de aankoop van een nieuwbouwwoning te verduidelijken. Deze voorbeelden tonen de bedragen en hoe ze tot stand komen, zowel voor een jong stel dat van een startersappartement naar een nieuwbouw rijtjeshuis overstapt, als voor een gezin dat hun rijtjeshuis inruilt voor een nieuwe 2-onder-1-kapwoning.

De weergave is vereenvoudigd met bruto maandlasten en een verkoop van de oude woning op het moment van oplevering. Normaliter zijn er ook dubbele lasten wanneer de beide woningen in bezit zijn tijdens het inrichten van de nieuwe woning. Echter, dit is ook het geval bij een bestaande woning en daarom buiten beschouwing gelaten.

Rekenvoorbeeld 1: Jong stel koopt rijtjeshuis

Een stel maakt de stap van hun startersappartement naar een tussenwoning. Hun huidige appartement kochten ze in 2020 voor 185.000 euro en is inmiddels 250.000 euro waard. Met deze overwaarde en een hogere hypotheek kopen ze een nieuwbouwwoning van 415.000 euro. Hierbij kunnen ze hun huidige gunstige rente van 1,8% meenemen voor een gedeelte van de hypotheek.

23.336 euro overbruggingskosten

Tijdens de 24 maanden dat de woning wordt gebouwd, stijgen de maandlasten flink. De rente voor de huidige hypotheek wordt hoger, de overwaarde moet worden voorgefinancierd en de hypotheek van de nieuwe woning gaat van start. Op het hoogtepunt bereiken de bruto maandlasten van het stel 2.724 euro. In vergelijking met de aankoop van een bestaande woning, waar geen bouwperiode met overbruggingskosten is, bedragen de extra kosten bruto 23.336 euro.

Input rekenvoorbeeld

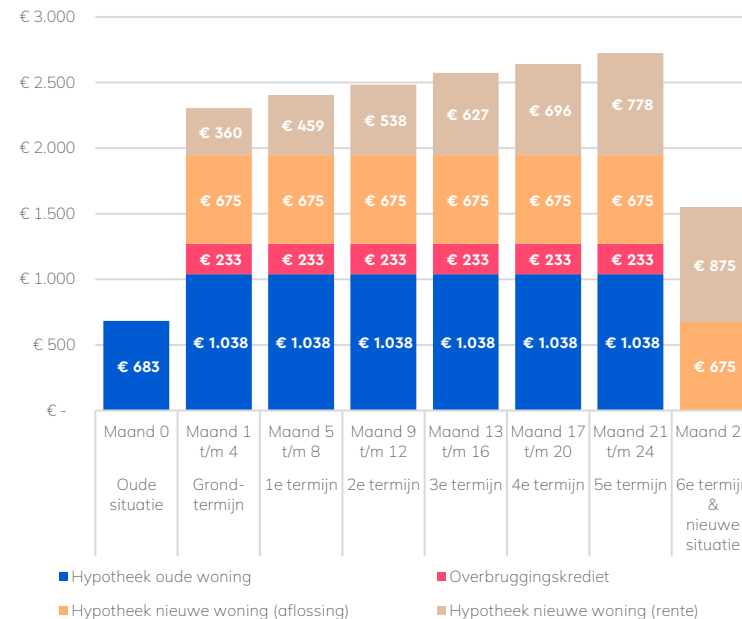
Huidige appartement (gekocht in januari 2020)

Oorspronkelijke aankoopprijs	185.000
Huidige woningwaarde	250.000
Huidige hypotheek	175.000 (oorspronkelijk 1,8% rente, gaat naar 5,5% rente)
Overwaarde:	75.000 (maximale overbruggingskrediet is 50.000)

Nieuw: nieuwbouw tussenwoning

Koop-aanheemsom	415.000
Overbruggingskrediet	50.000 (5,6% rente)
Meeneemhypotheek	175.000 (1,8% rente, 17 jaar vast)
Aanvullende nieuwe hypotheek	190.000 (4,4% rente, 10 jaar vast)

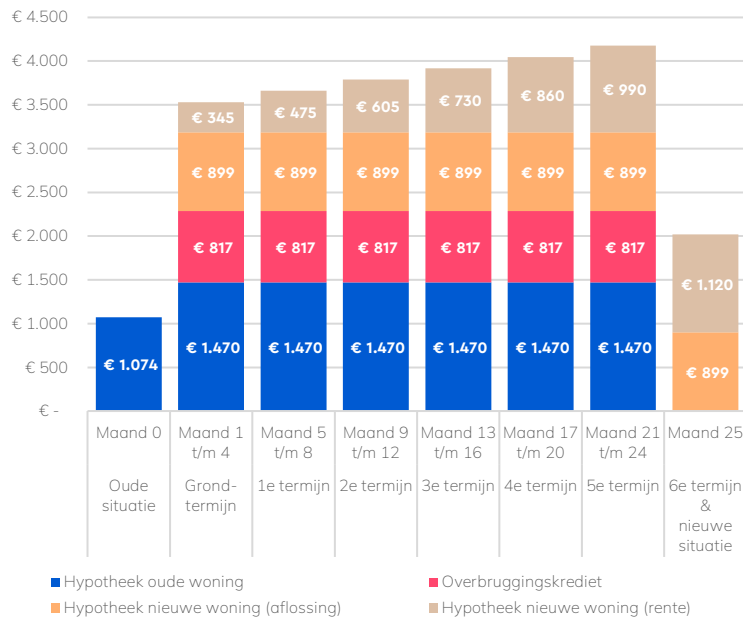
Rekenvoorbeeld 1: bruto maandlasten tijdens de bouwperiode van 24 maanden



Bron: De Hypotheekshop (bewerking NVM / brainbay)

Voor de overzichtelijkheid is uitgegaan van bruto maandlasten en een verkoop van de oude woning op het moment van oplevering van de nieuwbouwwoning.

Rekenvoorbeeld 2: bruto maandlasten tijdens de bouwperiode van 24 maanden



Bron: De Hypotheekshop (bewerking NVM / brainbay)

Voor de overzichtelijkheid is uitgegaan van bruto maandlasten en een verkoop van de oude woning op het moment van oplevering van de nieuwbouwwoning.

Rekenvoorbeeld 2: Gezin koopt 2-onder-1-kap

Een gezin met kinderen verhuist naar een ruimere nieuwbouwwoning. Hun huidige tussenwoning, ooit gekocht voor 265.000 euro in 2017, is nu 450.000 euro waard. Met deze overwaarde en een hogere hypotheek kopen ze een nieuwbouw 2-onder-1-kapwoning van 600.000 euro. Een deel van de hypotheek behoudt het gunstige rentepercentage van 2,3% van de lopende hypotheek.

44.028 euro overbruggingskosten

In dit tweede voorbeeld lopen de kosten verder op, voornamelijk door het voorfinancieren van de hogere overwaarde. Op het hoogtepunt betalen zij 4.176 euro aan bruto maandlasten. Ruim meer dan de 1.074 euro voor hun oude woning of de bruto maandlast van 2.019 euro van de nieuwe woning. Naast de reguliere woonlasten bedragen de overbruggingskosten gedurende deze 24 maanden maar liefst 44.028 euro bruto.

Input rekenvoorbeeld

Huidige tussenwoning (gekocht in januari 2017)

Oorspronkelijke aankoopprijs	265.000
Huidige woningwaarde	450.000
Huidige hypotheek	230.000 (oorspronkelijk 2,3% rente, gaat naar 5,5% rente)
Overwaarde:	220.000 (maximale overbruggingskrediet is 175.000)

Nieuw: nieuwbouw 2-onder-1-kapwoning

Koop-aanneemsom	600.000
Overbruggingskrediet	175.000 (5,6% rente)
Meeneemhypotheek	230.000 (2,3% rente, 13 jaar vast)
Aanvullende nieuwe hypotheek	195.000 (4,3% rente, 10 jaar vast)

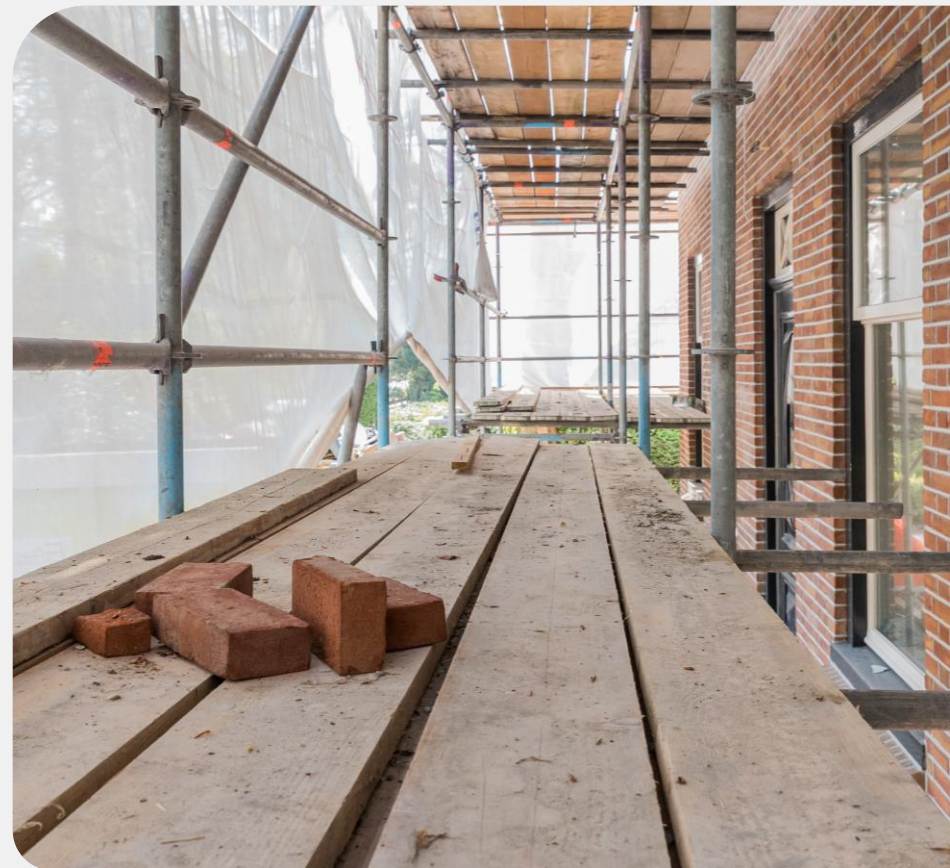
Samen streven naar lagere overbruggingskosten

Het beperken van hoge overbruggingskosten is niet eenvoudig en is sterk afhankelijk van rentestanden, bouwrijden en woningprijzen. De door economen verwachte rentedaling in 2024 zou de consument hierin deels kunnen ontzien.

Het nastreven van meer betaalbare nieuwbouw zou hier ook aan moeten bijdragen, maar biedt momenteel naar verwachting weinig soelaas. In de huidige markt leiden restricties op duurdere woningen eerder tot minder nieuwbouwprojecten dan tot meer betaalbare woningen.

Samen met betrokken partijen streven we naar oplossingen voor het verlagen van de overbruggingskosten. Opties zijn het verkorten van de bouwrijd, een verzekering tegen oplopende overbruggingskosten en het herzien van de betaaltermijnen, met lagere aanvangsbetalingen en hogere bedragen aan het einde. De uitvoerbaarheid en betaalbaarheid voor ontwikkelaars en aannemers blijven hierbij cruciaal.

Een te onderzoeken alternatief is het uitstellen van de aflossingsverplichting op de nieuwe hypotheek tijdens de bouw. Momenteel zijn consumenten al aan het afbetalen terwijl de woning nog wordt gebouwd. Deze aflossingsverplichting ontstaat doordat de hypotheek aanspraak maakt op renteaftrek. Hoewel de fiscaliteit complex is, leidt uitstellen van het aflossen tot het moment van oplevering tot een aanzienlijke besparing op de maandlasten. In de genoemde voorbeelden gaat dit om 675 euro per maand voor het jonge stel en 899 euro per maand voor het gezin.



Aanwas van nieuw aanbod blijft dalen

De kernoplossing voor de obstakels op de woningmarkt blijft het creëren van extra aanbod. Het mantra 'bouwen, bouwen, bouwen' blijft de rode draad, maar momenteel blijft de aanwas van extra aanbod achter.

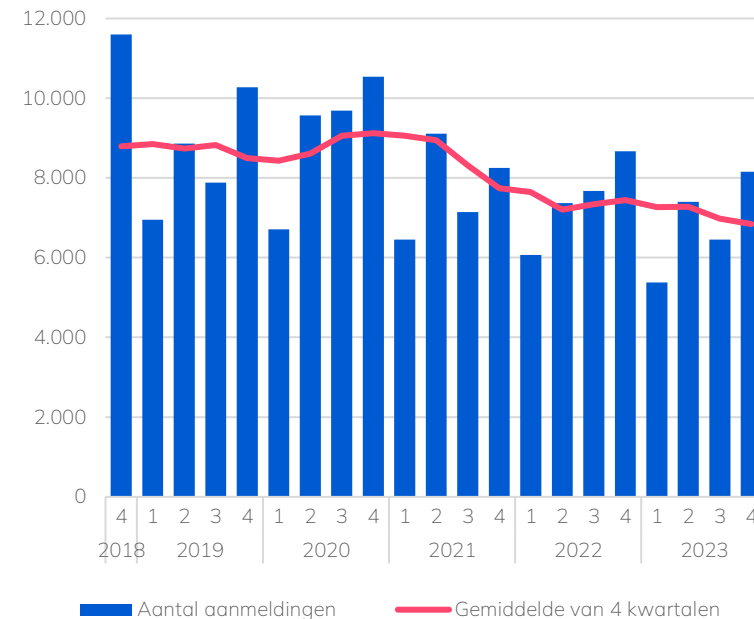
Traditiegetrouw bereiken de aanmeldingen van nieuw aanbod een piek in het 4e kwartaal van het jaar. Ook in 2023 is dit het geval. NVM-makelaars hebben 8.150 nieuwbouwwoningen te koop gezet. Echter, dit zijn 500 woningen minder dan vorig jaar. De neerwaartse trend in de aanmeldingen zet zich zo voort.

Kleiner en betaalbaarder

Het afgelopen jaar toont een verschuiving in aanmeldingen, waarbij vooral meer kleinere en middelgrote woningen op de markt worden gebracht. De aanwas van woningen kleiner dan 140 m² neemt toe, terwijl dit bij grotere woningen afneemt. Deze verschuiving weerspiegelt zich ook in de prijsklassen van de aanmeldingen. Minder grote woningen betekent ook minder dure woningen.

Dit wordt verklaard doordat vooral woningen in courantere prijsklassen in aanbod worden genomen, terwijl projecten met duurdere, minder courante woningen worden uitgesteld. Van de in dit kwartaal in aanbod genomen woningen heeft 62% een vraagprijs lager dan 500.000 euro, tegenover 53% een jaar eerder.

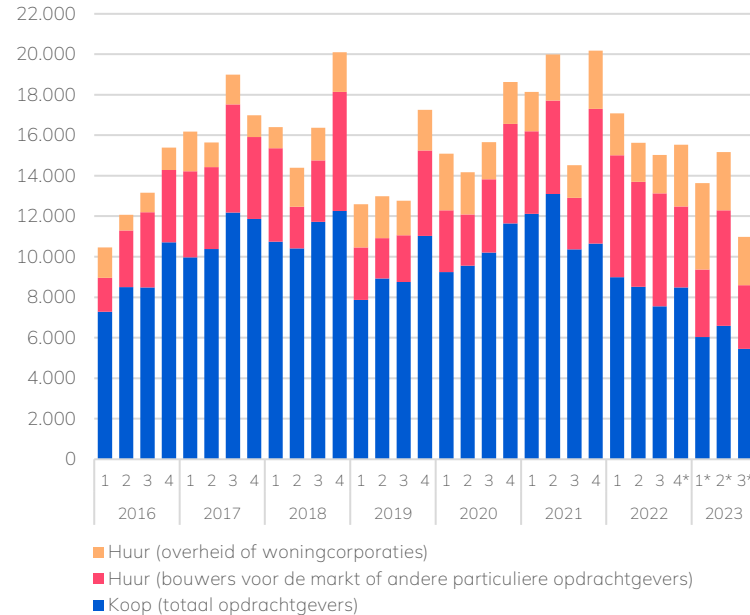
Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet
Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Aantal uitgegeven bouwvergunningen

Naar eigendom en opdrachtgever



Bron: CBS
*voorlopige cijfers

Minder nieuwbouw in de pijplijn

In 2023 hebben NVM-makelaars 27.400 nieuwbouwwoningen in de verkoop genomen, het laagste aantal sinds 2013. Ook de vooruitzichten voor extra aanbod zijn nog niet positief. Bijna 60% van de makelaars ziet ook dit kwartaal nog een toename van het aantal projecten dat wordt uitgesteld.

De pijplijn van nieuw aanbod wordt hierdoor steeds minder. Uitgestelde projecten worden doorgaans pas anderhalf jaar later weer op de markt verwacht. Als belangrijkste redenen voor vertragingen worden de hoge bouwkosten, bezwaarprocedures en vergunningstrajecten die niet gerelateerd zijn aan stikstof aangewezen.

Bouwvergunningen blijven afnemen

Het aantal verstrekte bouwvergunningen biedt ook weinig perspectief, met een verdere daling voor nieuwbouw koopwoningen in 2023. Deze afname is te wijten aan eerder genoemde redenen, maar hangt ook samen met een verminderd aantal vergunningen voor middeldure en vrije sector huurwoningen. Projecten met zowel koop- als huurwoningen zijn voor de financiële haalbaarheid afhankelijk van investeerders die de huurwoningen afnemen, maar door toegenomen regelgeving is de interesse van investeerders afgenomen.

Aantal woningen in aanbod neemt toe

Ondanks de tegenvallende aanmeldingen neemt het aantal woningen in aanbod momenteel toe. Een gevolg van de beperkte verkoopdynamiek. Eind 2023 staan circa 19.700 nieuwbouwwoningen te koop bij NVM-makelaars.

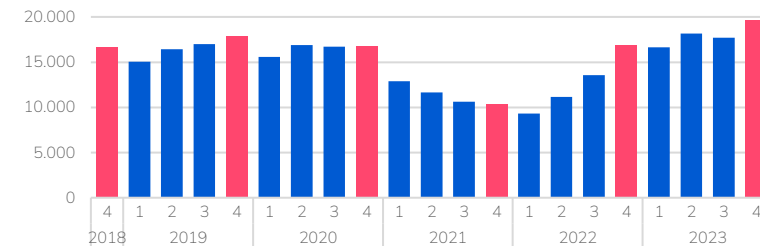
Vooraf buiten de steden

Met name in middelgrote en kleinere gemeenten is het nieuwbouwaanbod gestegen, zowel bij grondgebonden woningen als appartementen.

In de grote gemeenten, met meer dan 100 duizend inwoners, blijft het aantal beschikbare nieuwbouwwoningen redelijk stabiel. Binnen dit aanbod is er wel een verschuiving: het aantal grondgebonden woningen neemt licht af, terwijl het aantal appartementen licht toeneemt. Bovendien stijgt het aanbod van woningen in courantere prijsklassen. 33% van het aanbod heeft een vraagprijs tussen 350.000 en 500.000 euro. Een jaar geleden was dit nog 28%. Hiertegenover staat een daling van het aandeel duurdere woningen. Deze verschuiving wordt onder andere verklaard door de eerder genoemde projectenuitstel van duurdere, minder courante woningen.

Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod

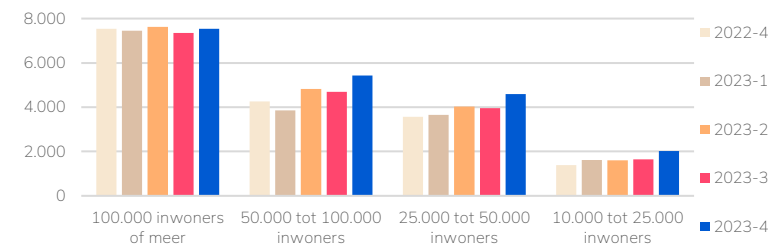
In aanbod bij een NVM-makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM / brainbay

Woningaanbod naar inwonersklassen gemeenten

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



Bron: NVM / brainbay

Veel woningen uit aanbod genomen in 2023

De samenstelling van het aanbod wordt niet alleen beïnvloed door de aanmeldingen, maar ook door de intrekkingen. Sinds begin 2023 is het aantal intrekkingen in de nieuwbouw, oftewel woningen waarbij de verkoop wordt gestaakt, ruim toegenomen. In totaal hebben NVM-makelaars circa 7.400 nieuwbouwwoningen ingetrokken in 2023, het hoogste aantal sinds 2014.

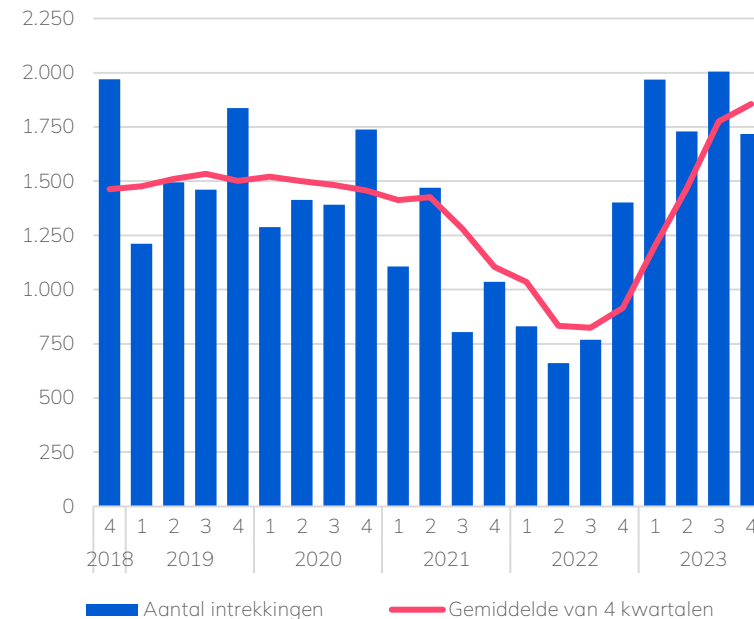
Vooral bij grondgebonden woningen is het aantal intrekkingen sterk gestegen, wat de verschuiving in de verhouding van woningtypen in het aanbod van grotere gemeenten verklaart.

Intrekkingen niet gebonden aan specifiek prijssegment

Intrekkingen komen bij de grondgebonden woningen voor in alle prijsklassen. Dit hangt samen met de mix van woningen binnen projecten. Als een deel niet wordt verkocht, kan vaak het hele project niet doorgaan. In de praktijk betekent dit vaak dat als de duurdere woningen binnen een project niet worden verkocht, het hele project niet kan worden gerealiseerd. Een mix is vaak noodzakelijk, waarbij de duurdere woningen het project financieel haalbaar maken.

Aantal ingetrokken nieuwbouwwoningen

Woningen die door NVM-makelaars uit het aanbod zijn gehaald



Bron: NVM / brainbay

Prijs nieuwbouwwoning blijft stabiel

In het laatste kwartaal betaalden kopers van een nieuwbouwwoning gemiddeld 468.000 euro. Dit is een lichte daling ten opzichte van het gemiddelde van 471.500 euro van een jaar eerder.

De nieuwbouwwaamarkt vertoende dit jaar een andere prijsontwikkeling dan de bestaende bouw. In beide segmenten daalde de prijs vanaf halverwege 2022, maar in de nieuwbouw stabiliseerde deze alweer na een half jaar. Terwijl in de bestaende bouw het dieptepunt pas in het 2e kwartaal van 2023 werd bereikt en daarna herstelde. Het verschil tussen beide gemiddelden is inmiddels weer gelijk aan voor de daling.

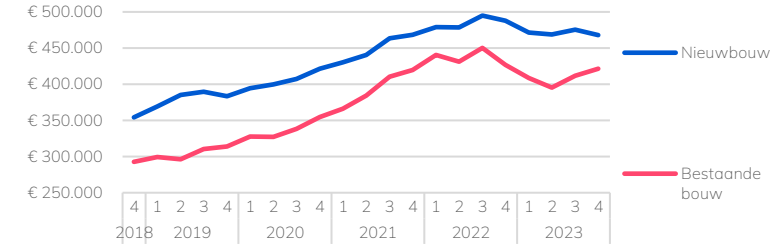
Prijs per vierkante meter neemt wel toe

De gemiddelde verkoopprijs per vierkante meter is bij nieuwbouwwoningen wel gestegen. Deze opvallende ontwikkeling komt vooral door een verandering in de verkoopdynamiek.

Het afkoelen van de bestaende bouw trof vooral de hogere prijsklassen in de nieuwbouw. Dit zijn woonproducten voor doorstromers en die hebben baat bij een hoge prijs voor de achtergelaten woning. De verkopen gingen hierdoor voor een groter deel bestaan uit kleinere nieuwbouwwoningen, waarvan de verkoop nog wel doorliep. Kleinere woningen hebben over het algemeen een hogere prijs per vierkante meter, waardoor de gemiddelde meterprijs steeg. Kopers betalen nu gemiddeld 4.440 euro per vierkante meter, wat ruim hoger is dan het gemiddelde in de bestaende bouw.

Gemiddelde transactieprijs

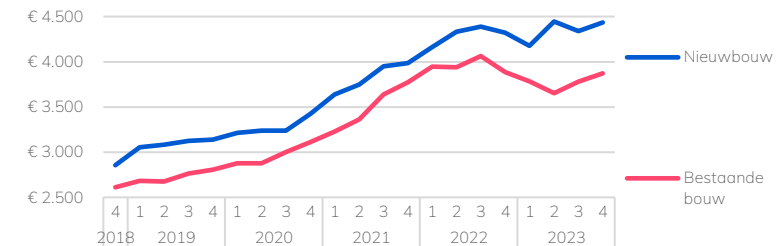
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Gemiddelde transactieprijs per vierkante meter

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Dynamiek keert terug, maar uitdagingen blijven

De nieuwbouwmarkt herstelt sinds de dip aan het einde van 2022. Kopers tonen weer meer interesse in de duurzame nieuwbouwwoningen, maar de verkoop verloopt stroever dan een aantal jaar geleden. Mede door de hoge overbruggingskosten. Indien deze kosten afnemen, bijvoorbeeld door de verwachte rentedaling of een handreiking van de betrokken marktpartijen, wordt nieuwbouw voor kopers weer aantrekkelijker.

Toch blijven een aantal grote uitdagingen bestaan. Schaarste en betaalbaarheid zijn nog steeds problematisch. Nieuwbouw is essentieel om de Nederlandse woningmarkt vlot te trekken en het woningtekort aan te pakken. Maar met steeds minder nieuwbouw in de pijplijn is er weinig kans op verlichting. Daarnaast worden beschikbare woningen ook niet direct verkocht. Door hoge bouw- en grondkosten in combinatie met een relatief hoge rente, is nieuwbouw voor veel consumenten niet meer betaalbaar.

Echter, het is niet haalbaar om alleen woningen in betaalbare prijsklassen te ontwikkelen. Projecten hebben ook duurdere woningen nodig om financieel haalbaar te zijn. Restricties op duurdere woningen werken hierdoor averechts. De markt heeft juist behoefte aan een stimulus die nieuwbouw weer betaalbaar maakt voor de consument.



NVM in coproductie
met brainbay

(030) 608 51 85
info@nvm.nl

