



Analyse nieuwbouw 4^e kwartaal 2025



Veel plannen, weinig passende woningen

De nieuwbouwmarkt laat in 2025 een gemengd beeld zien. De verkoop stabiliseert na het herstel in 2024, waarmee verdere groei uit blijft. Tegelijkertijd lopen prijzen op, terwijl het aanbod steeds eenzijdiger wordt. (Kleinere) appartementen domineren de nieuwbouwmarkt, terwijl de vraag naar grondgebonden en levensloopbestendige woningen onbeantwoord blijft. Hoewel de pijlpijn met plannen beter gevuld lijkt te zijn, zorgen lange procedures en hoge bouwkosten ervoor dat extra aanbod slechts beperkt en vertraagd op de markt komt.

Terugval in de nieuwbouwverkoop

In het 4^e kwartaal van 2025 zijn via NVM makelaars bijna 6.000 nieuwbouwwoningen verkocht. Dit zijn duizend verkopen minder dan vorig kwartaal en betekent een duidelijke terugval. Het is het laagste aantal verkopen in twee jaar tijd.

Sentiment minder positief

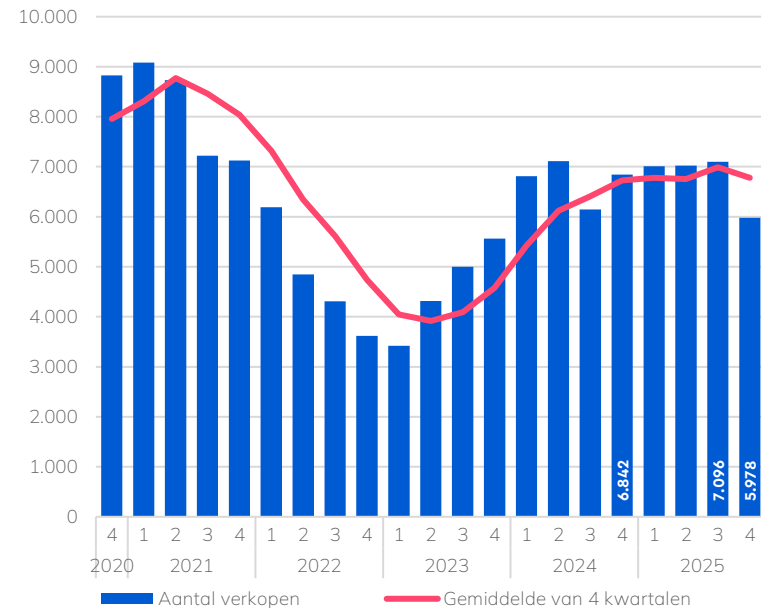
De lagere verkoopcijfers gaan gepaard met een afname van het sentiment. Elk kwartaal worden nieuwbouwmakelaars gevraagd naar hun oordeel over de verkoopbaarheid van woningen. Na ongeveer een jaar van stabiliteit is deze beoordeling dit kwartaal duidelijk gedaald. Zowel bij appartementen als bij woonhuizen nam het cijfer met 0,4 punt af, waarmee sprake is van de laagste beoordeling sinds het 1^e kwartaal van 2024. Desondanks blijft het sentiment nog steeds zeer positief, met een 8,0 voor woonhuizen en een 7,4 voor appartementen.

Te vroeg om te oordelen

Het is nog te vroeg om vast te stellen of de huidige verkoopdip doorzet of dat sprake is van een eenmalige terugval. De situatie wijkt af van de eerdere dip in het 3^e kwartaal van 2024. Destijds bleef het sentiment stabiel en werd de daling toegeschreven aan de traditioneel rustigere zomerperiode. Dat het sentiment nu wel daalt, suggereert dat er mogelijk meer structurele factoren meespelen.

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Concurrentie, betaalbaarheid en aanbod drukken verkoop

Eén directe oorzaak voor de huidige terugval in de nieuwbouwverkoppen is er niet, maar makelaars wijzen naar meerdere aanleidingen die een rol spelen. Zo neemt de concurrentie vanuit de bestaande bouw toe. Door de uitpondgolf is er extra aanbod van betaalbare appartementen. Omdat juist kleine appartementen momenteel het meest voorkomende nieuwbouwproduct zijn, ervaren deze woningen veel concurrentie. Dit zorgt ervoor dat kopers vaker kiezen voor een (snel beschikbare) bestaande woning en minder vaak voor nieuwbouw waar ze langer op moeten wachten.

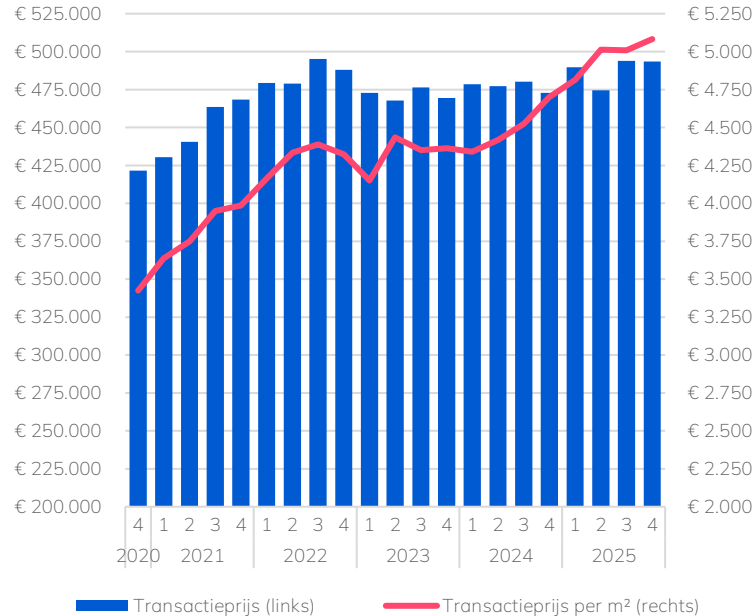
Daarnaast geven NVM makelaars aan dat bouwen steeds duurder wordt. Dit leidt tot stijgende prijzen en beperkte betaalbaarheid en maakt nieuwbouw voor een groeiende groep kopers minder bereikbaar. Dit drukt de verkoop, met name bij woningen in het starterssegment, waarbij kopers steeds minder woonruimte voor hun geld krijgen.

Tot slot is niet alleen bij appartementen, maar ook bij grondgebonden nieuwbouwwoningen een daling in de verkopen zichtbaar. Deze afname staat echter los van de vraag, maar hangt volgens de makelaars vooral samen met het beperkte aanbod van dit type woningen. De vraag blijft groot, maar doordat er steeds minder keuze is voor woningzoekers die een huis met een tuin zoeken, worden er ook minder woningen verkocht.



Mediane transactieprijs nieuwbouwwoningen

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Nieuwbouw duurder, ondanks stabiele koopsom

De gemiddelde verkoopprijs bedroeg, net als vorig kwartaal, circa 494.000 euro. Dit is een stijging van ongeveer 5% ten opzichte van vorig jaar. Daarmee ligt de gemiddelde nieuwbouwprijs in de 2^e helft van 2025 beduidend hoger dan in de 2,5 jaar daarvoor, waarin deze relatief stabiel bleef rond de 475.000 euro.

Meterprijzen lopen sterk op

Hoewel de gemiddelde verkoopprijs beperkt stijgt, nemen de nieuwbouwprijzen in werkelijkheid duidelijk toe. De gemiddelde prijs per vierkante meter komt dit kwartaal uit op 5.080 euro, een stijging van 8,5% op jaarbasis. Vergeleken met twee jaar geleden betalen kopers inmiddels 700 euro per vierkante meter meer.

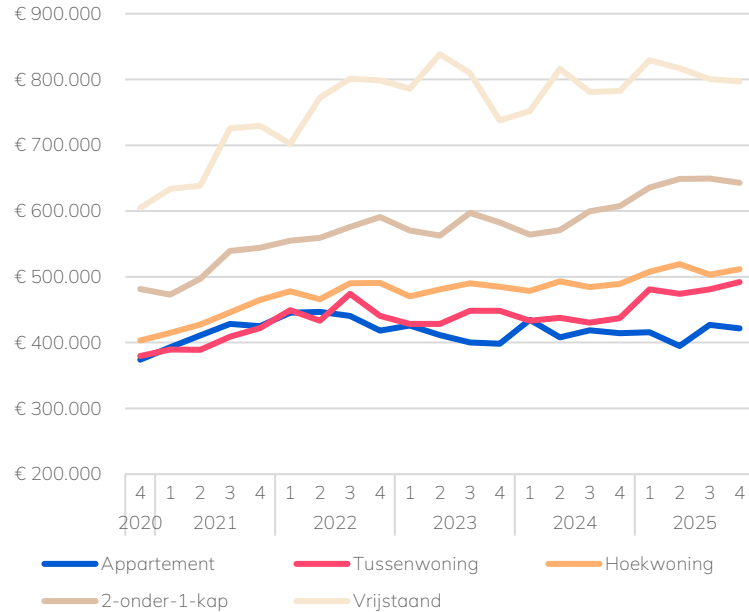
Appartementen en kleinere woningen beïnvloeden het beeld

Het verschil tussen de ontwikkeling van de gemiddelde koopsom en de meterprijzen kent twee belangrijke oorzaken. Ten eerste bestaat een steeds groter deel van de nieuwbouwverkoop uit appartementen. Deze woningen hebben gemiddeld een lagere totale koopsom, maar juist een hogere prijs per vierkante meter, wat het beeld van een gematigde prijsstijging vertekent.

Ten tweede worden nieuwbouwwoningen kleiner. Om stijgende bouwkosten te compenseren en de totale koopsom beheersbaar te houden, kiezen ontwikkelaars vaker voor compactere woningen. Deze vorm van 'krimpflatie' leidt tot hogere meterprijzen, terwijl de totale verkoopprijs minder sterk stijgt. Dit effect blijkt duidelijk uit de splitsing naar woningtype op de volgende pagina.

Mediane transactieprijs per woningtype

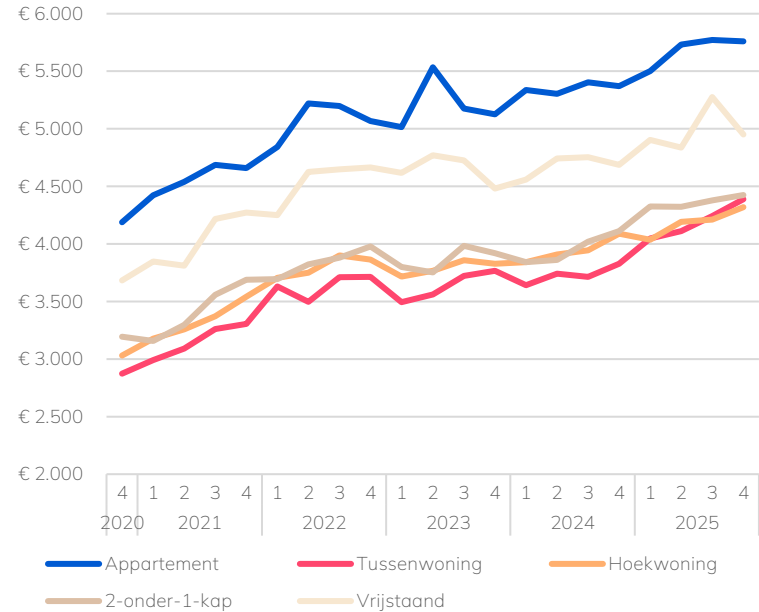
Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Mediane transactieprijs per m² per woningtype

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Minder woonruimte voor hetzelfde bedrag

De gemiddelde verkoopprijzen van nieuwbouwwoningen verschillen sterk per woningtype. Zoals uit de grafieken op de vorige pagina blijkt, ligt de verkoopprijs van nieuwbouwappartementen sinds 2021 stabiel rond de 420.000 euro. Per vierkante meter is echter wel sprake van een duidelijke prijsstijging. De meterprijs nam op jaarbasis met circa 7% toe en is sinds 2021 met ongeveer 1.000 euro gestegen, terwijl de gemiddelde koopsom nauwelijks veranderde. Dit laat zien dat appartementen kleiner worden en kopers minder woonruimte krijgen voor hetzelfde bedrag.

Ook stijgende prijzen en krimpflatie bij grondgebonden woningen

De gemiddelde verkoopprijs van tussenwoningen schommelde tussen 2022 en 2024 rond de 440.000 euro, maar steeg in 2025 naar circa 490.000 euro (+13%). Ook bij hoekwoningen en 2-onder-1-kapwoningen namen de prijzen toe, met respectievelijk 5% en 6% op jaarbasis.

De prijs per vierkante meter stijgt bij alle grondgebonden woningtypen sterker dan de totale koopsom. Dit bevestigt dat ook hier sprake is van krimpflatie: woningen worden kleiner om de stijgende bouwkosten op te vangen, terwijl de prijs per vierkante meter fors oploopt.



Stijgende bouwkosten maken nieuwbouw duurder

Een belangrijke oorzaak van de hogere prijzen in de nieuwbouw is de sterke stijging van de bouwkosten. In de afgelopen vijf jaar zijn deze kosten met circa 29% toegenomen. Ter vergelijking: in de vijf jaar daarvoor, tussen 2015 en 2020, bedroeg de stijging slechts 13%.

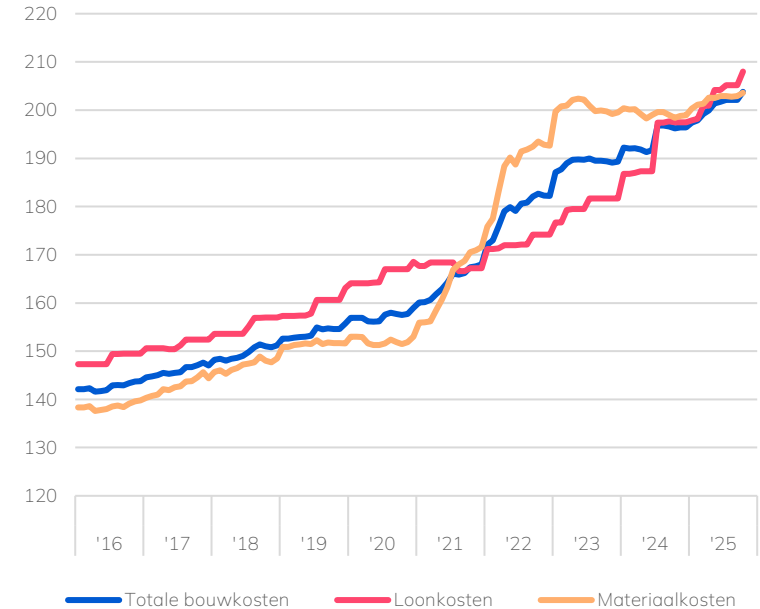
De toename van de bouwkosten kent twee duidelijke fases. Tussen 2021 en 2023 stegen vooral de materiaalkosten sterk, mede als gevolg van hogere energieprijzen. Daarna vlakte de stijging van de materiaalkosten af, maar namen juist de loonkosten fors toe. Deze ontwikkeling werd aangejaagd door de hoge inflatie. Met name in 2024 was sprake van een sterke loonstijging, terwijl de loonkosten ook in 2025 verder zijn opgelopen.

Volgens NVM makelaars vormen de hoge en stijgende bouwkosten een duidelijke rem op de nieuwbouwmarkt. Door hogere stichtingskosten, dure duurzaamheidseisen en lange procedures lopen verkoopprijzen verder op. Hierdoor worden nieuwbouwwoningen steeds minder betaalbaar en minder aantrekkelijk ten opzichte van bestaande bouw.

Positief is dat makelaars kansen zien in snellere en meer industriële bouwmethoden. Deze ontwikkelingen zijn echter nog onvoldoende om de betaalbaarheid van nieuwbouw structureel te verbeteren.

Prijnsindex bouwkosten per maand

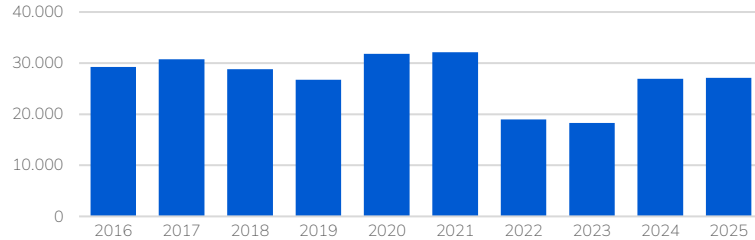
2000 = 100



Bron: CBS

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht per jaar

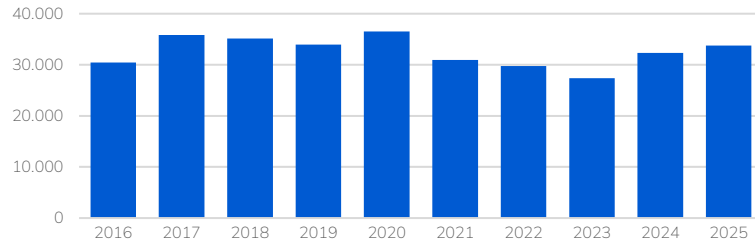
Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet per jaar

Te koop gezet door een NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay

Beperkte groei in verkoop en aanbod in 2025

Al met al zijn in 2025 in totaal ruim 27.000 nieuwbouwwoningen verkocht, een vergelijkbaar aantal als in 2024. De stijgende lijn die vorig jaar zichtbaar was, heeft zich daarmee niet doorgezet. Hoewel de verkopen duidelijk hoger liggen dan in de mindere jaren 2022 en 2023, blijven zij achter bij de piekjaren 2020 en 2021, toen jaarlijks circa 32.000 nieuwbouwwoningen werden verkocht. Daarmee is opnieuw een jaar voorbijgegaan waarin de benodigde extra nieuwbouw niet is gerealiseerd.

Deze beperkte groei aan de verkoopzijde zien we ook terug aan de aanbodkant. In 2025 zijn circa 33.800 nieuwbouwwoningen op de markt gebracht, tegenover 32.300 in 2024. Hoewel dit het hoogste niveau sinds 2020 is, ontbreekt nog altijd de gewenste versnelling in de aanwas van nieuw aanbod.

Regionale stijgingen en dalingen

Landelijk neemt het aantal nieuwbouwwoningen dat te koop is gezet licht toe, maar achter dit gematigde beeld gaan echter grote regionale verschillen schuil. Waar sommige regio's een duidelijke groei laten zien, nemen de aantallen in andere regio's juist af.

De meeste nieuwbouwaanmeldingen vinden plaats in en rond de grote stedelijke regio's. Groot-Amsterdam voert de lijst aan met bijna 3.500 woningen in 2025, gevolgd door Utrecht (3.100) en Groot-Rijnmond (2.950). Ook regio's als de Veluwe, Twente en Arnhem/Nijmegen laten in 2025 relatief hoge aantallen zien. Dit wijst op een aanhoudend sterke vraag en een actieve bouwproductie in en rond stedelijke gebieden.

Zuid-Holland ziet aanwas teruglopen

Op provinciaal niveau springen Noord-Holland en Gelderland eruit met groei in de meeste COROP-regio's. Zuid-Holland laat daarentegen een minder positief beeld zien. Hoewel Groot-Rijnmond tot de grootste nieuwbouwwoningregio's van Nederland blijft behoren, is hier – net als in de andere COROP-regio's binnen de provincie – sprake van een daling ten opzichte van vorig jaar.

In regio's met lage absolute aantallen leiden kleine veranderingen tot grote procentuele schommelingen. Zo laat Oost-Groningen een sterke stijging zien, terwijl Noord-Drenthe juist fors terugvalt.

Aanmeldingen in 2025 per COROP-regio

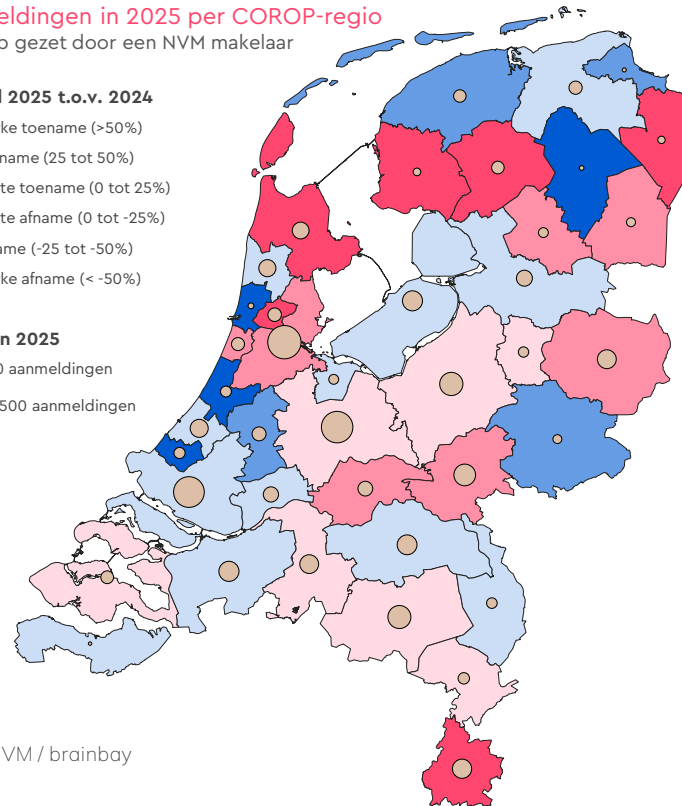
Te koop gezet door een NVM makelaar

Vershil 2025 t.o.v. 2024

- Sterke toename (>50%)
- Toename (25 tot 50%)
- Lichte toename (0 tot 25%)
- Lichte afname (0 tot -25%)
- Afname (-25 tot -50%)
- Sterke afname (< -50%)

Aantal in 2025

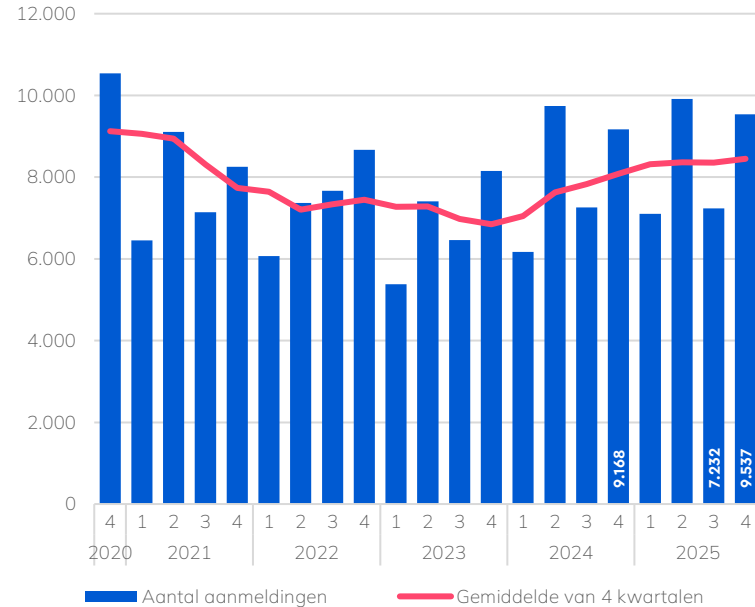
- 40 aanmeldingen
- 3.500 aanmeldingen



Bron: NVM / brainbay

Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet

Te koop gezet door een NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay

Aanmeldingen zetten stijgende lijn niet voort

Als we inzoomen op de aanmeldingen per kwartaal, wordt duidelijk dat de aanwas van nieuwbouwaanbod een terugkerend seizoenspatroon kent. Traditioneel worden de meeste nieuwbouwprojecten aangemeld in het 2^e en 4^e kwartaal, terwijl de instroom in de eerste maanden van het jaar en tijdens de zomermaanden beduidend lager ligt. Bij de start van de verkoop van nieuwbouwprojecten wordt duidelijk rekening gehouden met seizoenseffecten en de wisselende activiteit van woningzoekers gedurende het jaar.

De huidige piek van ruim 9.500 aanmeldingen in het 4^e kwartaal moet daarom worden vergeleken met eerdere 4^e kwartalen. In dat perspectief blijkt een gematigde toename tegenover de 9.200 aanmeldingen in het 4^e kwartaal van 2024.

Stabiliserende trend

Deze ontwikkeling komt ook naar voren in de trendlijn, die het voortschrijdend gemiddelde van vier kwartalen weergeeft en corrigeert voor seizoenseffecten. De stijgende lijn die in 2024 zichtbaar was, heeft zich in 2025 echter niet doorgezet. In plaats daarvan lijkt de aanwas van nieuw aanbod te stabiliseren, met momenteel gemiddeld circa 8.450 aanmeldingen per kwartaal. Extra nieuwbouwaanbod blijft noodzakelijk om beter aan te sluiten op de aanhoudende woningvraag.

Steeds minder keuze voor zoekers van woonhuizen

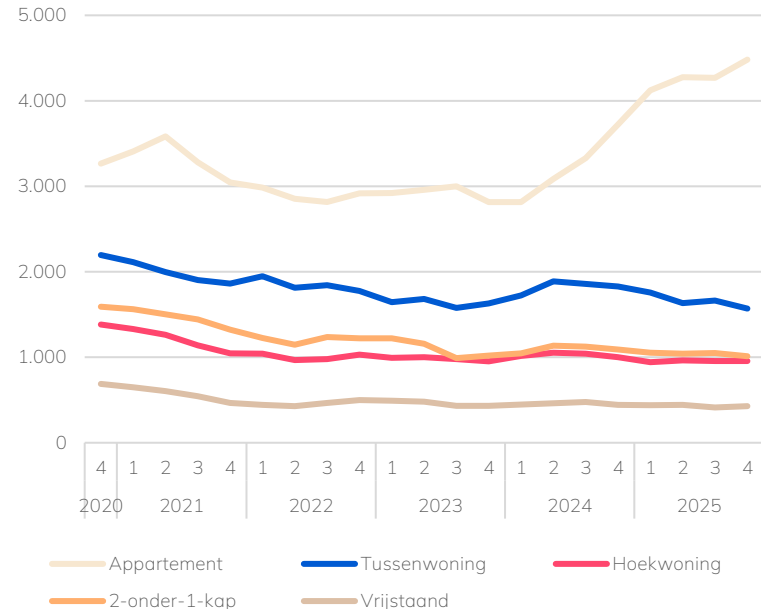
Wanneer de te koop gezette nieuwbouwwoningen worden uitgesplitst naar woningtype, blijkt dat de aanwas zich niet gelijkmatig ontwikkelt. In 2025 is de instroom van grondgebonden woningen zelfs afgenomen. Het seizoensgecorrigeerde gemiddelde aantal aanmeldingen van tussenwoningen per kwartaal daalde van circa 1.830 een jaar geleden naar ongeveer 1.570 nu. Ook bij andere typen grondgebonden woningen is sprake van een daling. Dit is opvallend, omdat in 2023 nog sprake leek van herstel. Voor woningzoekers die op zoek zijn naar een nieuwbouwwoning met een tuin nemen de keuzemogelijkheden daardoor verder af.

Sterke groei van het aantal kleine appartementen

Tegenover de afname van grondgebonden woningen staat een forse toename van de aanmeldingen van appartementen. In de afgelopen twee jaar steeg het gemiddelde aantal van circa 2.800 naar ongeveer 4.500 per kwartaal. Dit zijn vooral kleinere appartementen. De aanwas van appartementen met drie of meer slaapkamers bleef stabiel, terwijl inmiddels één op de vijf nieuwbouwwoningen een studio of een appartement met slechts één slaapkamer is. Dit is een gevolg van onder meer de focus op binnenstedelijk bouwen, betaalbaarheidsvraagstukken en de afgenomen interesse van investeerders.

Trendlijn aanmeldingen naar woningtype

Te koop gezet door een NVM makelaar, als gemiddelde van vier kwartalen



Bron: NVM / brainbay

Zorgen over eenzijdige nieuwbouwaanbod

NVM makelaars uiten hun zorgen over de mismatch tussen de vraag en wat er wordt gebouwd. Op de vraag in hoeverre het aanbod aansluit op de wensen, geven zij gemiddeld een 5,5. Zij benoemen hiervoor drie redenen.

Ten eerste geeft 49% van de ondervraagde nieuwbouwmakelaars aan dat er in hun werkgebied (veel) te veel appartementen en juist te weinig grondgebonden woningen worden gerealiseerd. Slechts 30% vindt de huidige verhouding in balans. Deze percentages zijn al twee jaar vrijwel onveranderd. Voor woningzoekers die op zoek zijn naar een huis met een tuin is het nieuwbouwaanbod daardoor vaak beperkt.

Ten tweede worden appartementen vaak gezien als starterswoningen, maar in de praktijk blijken veel van deze woningen niet passend voor starters. Door lange bouwtijden en hoge meterprijzen haken ze af. Makelaars geven aan dat er wel meer voor starters zou moeten worden gebouwd, maar dat het dan vooral gaat om huurwoningen. Dat dit onvoldoende gebeurt, schrijven zij toe aan de strenge betaalbaarheidseisen van (regionale) overheden en daarmee het investeringsklimaat.

Ten derde signaleren makelaars dat er te weinig aandacht is voor ouderen. Levensloopbestendige woningen, zoals ruimere appartementen of hofjes, zouden het woningaanbod verbeteren en bijdragen aan een betere doorstroming op de woningmarkt.



2 op de 3 woningen in het aanbod is een appartement

De sterke toename van appartementen is duidelijk zichtbaar in het huidige nieuwbouwaanbod. Van de circa 17.500 nieuwbouwwoningen die nu te koop staan, bestaat inmiddels 64% uit appartementen. Drie jaar geleden was dat nog 44%. Voor huishoudens die op zoek zijn naar een grondgebonden woning of meer woonruimte betekent dit dat de keuzemogelijkheden in de nieuwbouw verder zijn afgenomen.

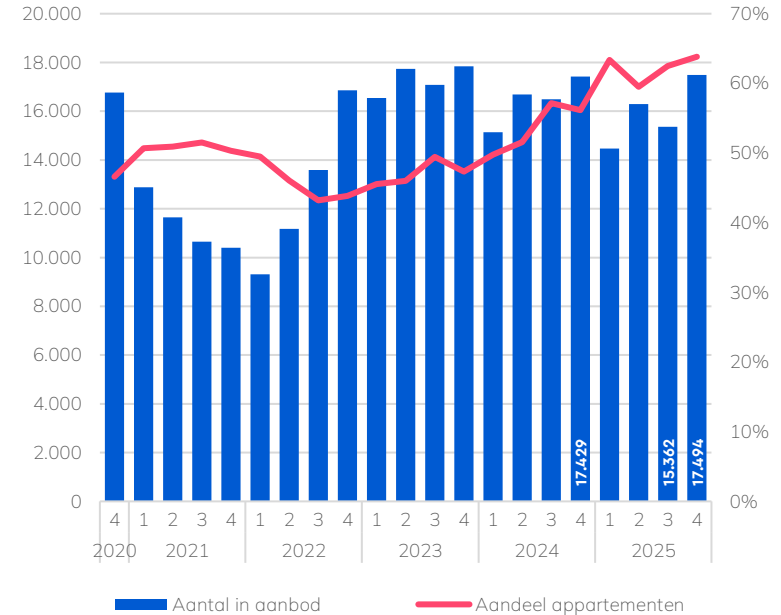
Meer kleinere woningen

Ook binnen het appartementensegment zijn de opties veranderd. Waar drie jaar geleden nog ongeveer de helft van de beschikbare appartementen groter was dan 90 m², is dat aandeel inmiddels teruggelopen tot ongeveer een derde. Daarentegen is het aantal beschikbare appartementen van 70 tot 90 m² sterk toegenomen en is het aanbod van appartementen kleiner dan 70 m² zelfs meer dan verdubbeld. Woningzoekers krijgen daarmee vaker de keuze uit kleinere woningen en minder uit ruimere appartementen.

Voor woningzoekers die de voorkeur geven aan een woonhuis zijn de keuzemogelijkheden nog verder afgenomen. Na een tijdelijke opleving in 2022 is het aanbod van grondgebonden woningen weer gedaald. Zowel bij middelgrote woonhuizen (110–140 m²) als bij grotere woningen (meer dan 140 m²) staan er momenteel ongeveer een derde minder te koop dan drie jaar geleden. Het aanbod van kleinere woonhuizen bleef in deze periode grotendeels stabiel, maar kan de afname in grotere woningen niet compenseren.

Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod

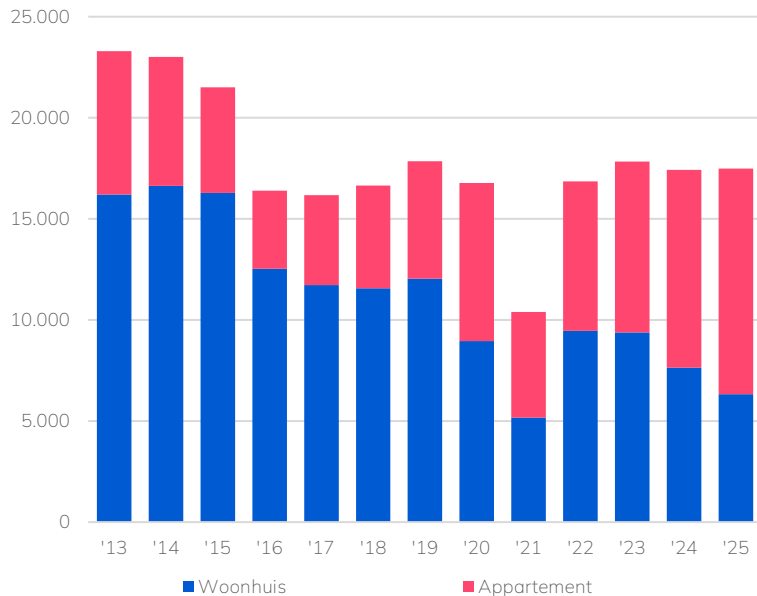
In aanbod bij een NVM makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM / brainbay

Nieuwbouwoningen in aanbod aan het einde van het jaar

In aanbod bij een NVM makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM / brainbay

Van grondgebonden naar appartementen

Wanneer we het nieuwbouwaanbod over een langere periode bekijken, wordt de verschuiving in keuzemogelijkheden voor woningzoekers nog duidelijker. Het totale aantal beschikbare nieuwbouwwoningen is in het afgelopen decennium namelijk relatief stabiel gebleven. In de afgelopen negen jaar stonden er aan het einde van het jaar, met uitzondering van de dip in 2021, steeds tussen de 16.000 en 17.500 nieuwbouwwoningen te koop in Nederland.

Wat wel sterk is veranderd, is de samenstelling van het aanbod. Waar woningzoekers eind 2016 nog konden kiezen uit circa 12.500 grondgebonden woningen, zijn dat er nu nog slechts ongeveer 6.300. Tegelijkertijd is het aantal beschikbare appartementen fors toegenomen. Zo steeg het aantal keuzemogelijkheden voor appartementzoekers van circa 3.900 woningen in 2016 naar maar liefst 11.200 nu.

De nieuwbouwmarkt is daarmee in een decennium tijd verschoven van een markt met vooral grondgebonden woningen naar een markt waarin appartementen domineren. Dit staat haaks op de signalen van NVM makelaars, die aangeven dat het merendeel van de nieuwbouwkopers juist op zoek is naar een huis met een tuin. Van vraaggestuurd ontwikkelen lijkt daardoor weinig sprake.

Positieve signalen over aantal projecten in pijplijn

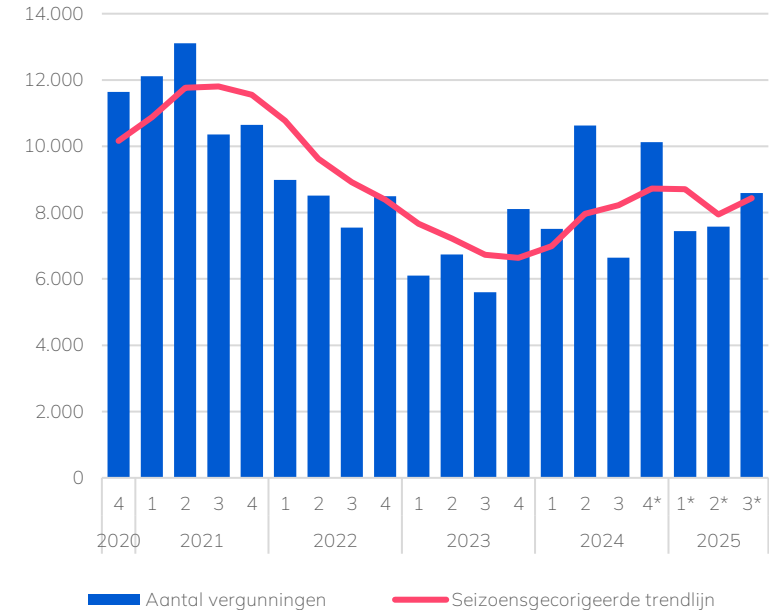
Ondanks de zorgen over de samenstelling van het nieuwbouwaanbod zien NVM makelaars positieve signalen in de hoeveelheid plannen in de pijplijn. Circa 40% van de makelaars beoordeelt het aantal nieuwbouwwoningen in het eigen werkgebied nog als te laag. Dit wijst op een voorzichtig verbeterend beeld. Een half jaar geleden lag dit aandeel nog boven de 60% en anderhalf jaar geleden zelfs rond de 75%.

Makelaars geven aan dat er veel initiatieven en projecten in ontwikkeling zijn. Deze plannen leiden echter nog beperkt tot daadwerkelijke bouw en verkoop. Het traject van planvorming tot start verkoop en oplevering duurt vaak jaren. Met name het vergunningenproces vormt een belangrijke belemmering en wordt omschreven als traag, complex en bureaucratisch. Daarnaast zorgen factoren als stikstof, Natura 2000, netcongestie en beperkte gemeentelijke capaciteit voor extra vertraging en onzekerheid. Hierdoor lopen projecten uit, waardoor het gerealiseerde nieuwbouwaanbod achterblijft bij de grote woningvraag.

Bouwvergunningen nemen nog niet toe

Dit verklaart ook waarom de positieve signalen nog niet terug te zien zijn in de aanmeldingen en bouwvergunningen. In 2025 zet de stijgende lijn in het aantal verleende vergunningen nog niet door. Na de dip in 2023, met gemiddeld circa 6.400 vergunningen per kwartaal, is dit toegenomen naar ongeveer 8.400 per kwartaal. Dat ligt echter nog ruim onder het niveau van 2021, toen gemiddeld circa 11.800 vergunningen per kwartaal werden verleend.

Uitgegeven bouwvergunningen voor koopwoningen kwartalen met * zijn voorlopige cijfers



Bron: CBS

Nieuwbouw groeit niet mee met de woningvraag

De cijfers laten zien dat de nieuwbouwmarkt in 2025 onvoldoende aansluit op de woningvraag. Hoewel het aantal verkochte nieuwbouwwoningen stabiliseert en de pijplijn met plannen goed gevuld is, blijft structurele groei uit. De verkoop blijft achter bij het niveau van de piekjaren, terwijl de woningnood onverminderd groot is.

Tegelijkertijd verschuift het aanbod steeds verder richting appartementen. Twee op de drie nieuwbouwwoningen die te koop staan, is inmiddels een appartement, vaak klein van formaat. Voor woningzoekers die op zoek zijn naar een huis met een tuin of een ruimere, levensloopbestendige woning nemen de keuzemogelijkheden verder af. Dit verklaart mede waarom NVM makelaars het aanbod slechts een 5,5 geven voor aansluiting op de vraag.

De stijgende bouwkosten en gehanteerde betaalbaarheidsgrenzen werken door in hogere (meter)prijzen en zorgen hiermee voor krimpflatie: woningen worden kleiner om de koopsom te beperken. Daarnaast zorgen trage en complexe vergunningstrajecten ervoor dat plannen maar langzaam tot bouw en verkoop komen. Hierdoor blijft het gerealiseerde aanbod achter, ondanks positieve signalen in de pijplijn.

Zonder versnelling in procedures en een sterker vraaggestuurd aanbod blijft de nieuwbouwmarkt structureel tekortschieten.



Bijlagen

FAQ woningmarktcijfers

Elk kwartaal biedt NVM gedetailleerd inzicht in de woningmarktontwikkelingen. Dit overzicht geeft antwoord op de meest gestelde vragen over de toegepaste rekenmethoden.

Aantallen

Dekken de cijfers de totale koopwoningmarkt?

Nee, de kwartaalcijfers zijn gebaseerd op woningen die door NVM makelaars worden aangeboden, wat ongeveer 70% van het totale aantal woningverkopten vertegenwoordigt.

Hanteert NVM kalenderkwartalen?

Nee, voor de kwartaalcijfers worden verschoven kwartalen gebruikt. Een kwartaal begint op de 16e van de maand vóór het kwartaal en eindigt op de 15e van de laatste maand van het kwartaal. Bijvoorbeeld, het 1e kwartaal loopt van 16 december tot en met 15 maart.

Kunnen de gepresenteerde aantallen later nog wijzigingen?

Ja, de recentste cijfers zijn voorlopig. Voor de bestaande bouw zijn de cijfers van het laatste kwartaal voorlopig, terwijl alle voorgaande kwartalen definitief zijn. Voor nieuwbouw zijn de vier meest recente kwartalen voorlopig, terwijl de kwartalen daarvoor definitief zijn. Om de volgende redenen worden voorlopige cijfers gebruikt:

- Na afloop van het kwartaal worden nog transacties met vertraging gemeld.
- Woningen verkocht onder voorbehoud worden ook meegeteld. Voorlopige cijfers worden later gecorrigeerd voor verkopen die niet doorgaan.

Wanneer registreert NVM woningverkopten?

NVM registreert verkopen op het moment van ondertekening van de koopakte bij de makelaar. Dit verschilt van het Kadaster en CBS, die het moment van eigendomsoverdracht bij de notaris registreren. Hierdoor lopen de NVM cijfers ongeveer 3 à 4 maanden voor.

Tellen woningen die onder bod of onder optie zijn mee als aanbod?

Ja, zolang er nog geen koopovereenkomst is ondertekend beschouwen we de woning als aanbod.

Tellen verkopen ook al mee als ze nog onder voorbehoud zijn?

Ja, in kwartalen met voorlopige cijfers worden verkopen onder voorbehoud als verkocht beschouwd. Dit komt doordat we de ondertekening van de verkoopakte - oftewel het startmoment van het voorbehoud - aanhouden als de peildatum. In de definitieve cijfers tellen alleen de verkopen mee die niet meer onder voorbehoud zijn.

Waarom staan op Funda meer woningen te koop dan in het door NVM getoonde aanbod?

- Wanneer een woning onder voorbehoud is verkocht, is deze woning op Funda nog steeds zichtbaar als aanbod. NVM beschouwt dit als een verkochte woning.
- Funda toont naast woonhuizen en appartementen ook overig onroerend goed. Denk aan parkeerplaatsen, parkeergarages en bouwkvavels.
- Funda toont ook aanbod van makelaars die geen NVM lid zijn.
- Funda toont ook nieuwbouwwoningen.

Het overige verschil zit in filtering door NVM en het meetmoment

Definities

Wat is de NVM krapte-indicator?

De NVM krapte-indicator biedt een benadering van de druk op de woningmarkt voor potentiële kopers. Het wordt berekend door het aanbod aan het einde van het kwartaal te vermenigvuldigd met 3 (om te compenseren voor het gebruik van kwartaalcijfers in plaats van maandelijks aantallen) en vervolgens te delen door het aantal transacties in het kwartaal.

- Bij een krapte-indicator onder de 5 is sprake van een verkopers-/krappe markt.
- Bij een krapte-indicator tussen de 5 en 10 is sprake van een evenwichtige markt.
- Bij een krapte-indicator boven de 10 is sprake van een kopers-/ruime markt.

Verkooprijzen

Gemiddelde of mediaan?

Voor de leesbaarheid wordt gesproken over het gemiddelde, maar in werkelijkheid gaat het om een gewogen gemiddelde van de mediaan. NVM berekent initieel per woningtype en regio een mediane transactieprijs. Vervolgens wordt voor het landelijke cijfer een gewogen gemiddelde van deze medianen bepaald, waarbij het aantal transacties als wegingsfactor geldt.

Het percentage waarmee de prijzen landelijk zijn gestegen/gedaald is anders dan wanneer ik zelf de prijzen van beide perioden met elkaar vergelijk, hoe kan dit?

Het verschil in samenstelling van verkochte woningen tussen beide kwartalen heeft invloed op het waargenomen beeld van de prijsontwikkeling. Als bijvoorbeeld in het ene kwartaal voornamelijk vrijstaande woningen worden verkocht en in het andere kwartaal juist meer appartementen, ontstaat er een vertekend beeld.

Dit doet geen recht aan de werkelijke prijsontwikkeling. Daarom deelt NVM de verkochte woningen in in mandjes, op basis van woningtype en regio. Per mandje wordt vervolgens bepaald met welk percentage de prijs is veranderd. De prijsontwikkeling voor Nederland wordt berekend door een gewogen gemiddelde te nemen van deze percentages, rekening houdend met het aantal transacties per categorie.

Ter verduidelijking staat in de tabel een versimpeld rekenvoorbeeld. Boven de streep staan de mandjes met transacties voor twee verschillende perioden. Ondanks de verschillende samenstelling van deze mandjes, is de prijsontwikkeling voor beide mandjes 0%. Onder de streep worden de gewogen gemiddelde mediane transactieprijsen weergegeven, berekend zoals in de NVM cijfers. Wanneer het prijsverschil wordt berekend als het verschil tussen deze twee bedragen, zien we een prijsdaling van 6,7%. Echter, dit weerspiegelt niet de werkelijkheid. Door het prijsverschil te berekenen als het gewogen gemiddelde van het percentage per mandje wordt dit gecorrigeerd. Hierdoor komt de totale prijsontwikkeling tussen de twee perioden uit op 0%. Dit is de methodologie die wordt toegepast in de kwartaalcijfers van NVM.

Versimpeld rekenvoorbeeld prijsontwikkeling

Periode 1		Periode 2		Prijsontwikkeling
Woningtype 1		Woningtype 1		
Transactie 1	€ 200.000	Transactie 1	€ 200.000	0,0%
		Transactie 2	€ 200.000	
Woningtype 2		Woningtype 2		
Transactie 1	€ 300.000	Transactie 1	€ 300.000	0,0%
Gewogen gemiddelde mediane prijs		€ 250.000	€ 233.333	-6,7%
Gewogen gemiddelde prijsontwikkeling (zoals gepresenteerd door NVM)				0,0%

Waarom is de prijsstijging/-daling anders voor de verkoopprijzen dan bij de prijs per vierkante meter?

Wanneer in een kwartaal verhoudingsgewijs meer grote woningen worden verkocht dan in het voorgaande kwartaal, resulteert dit in een hogere gemiddelde transactieprijs. Grote woningen zijn over het algemeen nu eenmaal duurder dan kleinere woningen. De prijs per vierkante meter houdt beter rekening met een verschil in samenstelling van de verkochte woningen, doordat deze is gecorrigeerd voor de grootte van de verkochte woningen.

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.

Wat is het verschil tussen woningprijzen van het Kadaster/CBS en NVM?

Het CBS presenteert de Prijsindex Bestaande Koopwoningen (PBK), waarvan de ontwikkelingspercentages redelijk vergelijkbaar zijn met de prijsontwikkeling van de gemiddeld verkochte woning volgens NVM.

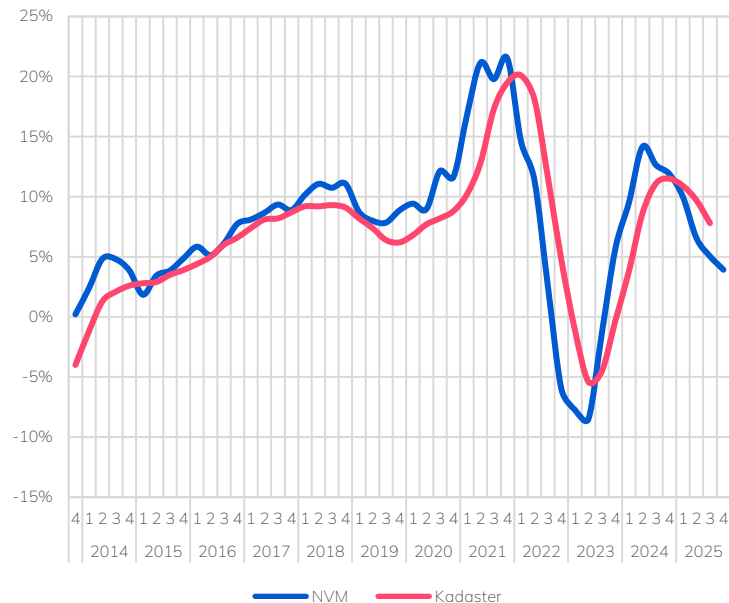
Belangrijk verschil ontstaat door het verschil in registratiemoment van de woningverkoop. NVM registreert de transactie op het moment van ondertekening van de koopovereenkomst, het Kadaster en het CBS registreren de transactie op het moment van passeren bij de notaris. Hierdoor registreert NVM een transactie gemiddeld 3 á 4 maanden eerder.

Naast het verschil in registratiemoment zijn er nog twee belangrijke verschillen:

- Het CBS/Kadaster gebruikt gegevens met betrekking tot alle woningverkoop bestaande bouw, NVM alleen die van haar NVM leden (huidig marktaandeel is ongeveer 70% van de totale markt).
- Het CBS/Kadaster weegt op basis van de verhouding in de koopwoningvoorraad, 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.

Prijsontwikkeling bestaande bouw in procenten NVM versus CBS

Verskil ten opzichte van een jaar eerder



Bron: NVM / CBS

NVM in coproductie
met brainbay

(030) 608 51 85
info@nvm.nl

