

Analyse woningmarkt 3e kwartaal 2023



Inhoud

Woningmarkt in vogelvlucht

Bestaande bouw

Nieuwbouw

De woonwensen van
nieuwbouwconsumenten

Bijlagen

Woningmarkt in vogelvlucht

Prijsstijging zet door op markt voor bestaande bouw

Het aantal transacties op de koopwoningmarkt blijft dit kwartaal op peil. Makelaars signaleren dat het vertrouwen onder kopers en verkopers is verbeterd, en dat het aantal bezichtigingen en biedingen toeneemt. Omdat er weinig woningen te koop worden gezet, neemt de krapte op de woningmarkt toe. Dat leidt tot minder keuze voor kopers. Deze krapte wordt versterkt door de toename van het aantal huishoudens bij een afname van de beschikbaarheid aan nieuwbouwwoningen. Deze factoren leiden ertoe dat de stijging van de verkoopprijzen doorzet. De flink gestegen lonen dragen daar verder aan bij. Verder zien we dat woningen sneller worden verkocht, de verkoopkansen groter worden en het aantal overbiedingen toeneemt.

Nieuwbouwmarkt komt langzaam in beweging

De dynamiek op de nieuwbouwmarkt begint weer licht aan te trekken. Na een kleine opleving in het vorige kwartaal, is in het 3e kwartaal van 2023 over de hele breedte van de markt een verkooptoenamen zichtbaar. De problemen op de nieuwbouwmarkt komen hiermee nog niet ten einde. De verkoopcijfers zijn nog steeds van een laag niveau, het aanbod loopt verder op en de markt wordt gekenmerkt door intrekkingen van aanbod en projectuitstel. Wel lijkt het aantrekken van de bestaande bouw een positief effect te hebben, waardoor er weer meer koopbereidheid onder consumenten ontstaat.



Senioren willen twee slaapkamers en andere woonwensen van nieuwbouwoekers

In samenwerking met Nieuw Wonen Nederland zijn de voorkeuren van ongeveer 24 duizend nieuwbouwoekers geanalyseerd. Over het algemeen zoekt de gemiddelde Nederlandse nieuwbouwconsument naar een woning van ongeveer 104 m² voor maximaal 475.000 euro, waarbij de meerderheid een voorkeur heeft voor een woonhuis. Woonwensen zijn echter divers en afhankelijk van factoren zoals locatie, leeftijd en budget. Elke doelgroep heeft hierin zijn eigen prioriteiten. Zo willen senioren minstens twee slaapkamers en zoekt de meerderheid van de twintigers specifiek een woonhuis. Door woonwensen vast te leggen en te analyseren is een stap gezet richting meer vraaggestuurd ontwikkelen.

Bestaande bouw

Aantal woningverkopen iets hoger dan vorig jaar

Het aantal door NVM-makelaars verkochte koopwoningen bestaande bouw ligt in het 3^e kwartaal van 2023 iets hoger dan vorig jaar. Er werden 2,4% meer woningen verkocht, in totaal bijna 33.500. In de totale markt werden naar schatting 48.500¹ woningen verkocht. Makelaars merken onder andere dat het aantal bezichtigingen en biedingen op woningen iets is toegenomen.

In vergelijking met een kwartaal eerder daalde het aantal verkopen met 1,8%. Een derde kwartaal (waartoe de zomermaanden behoren) is altijd een wat rustigere periode met minder verkopen. De daling van 1,8% is wel minder sterk dan de gemiddelde daling in een 3^e kwartaal in de afgelopen 5 jaar. Die bedraagt gemiddeld 5,7%.

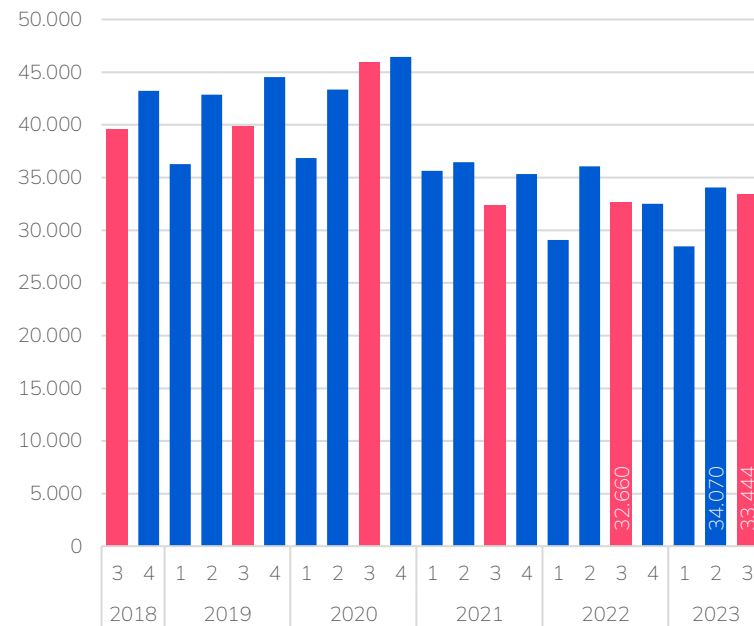
Op jaarbasis worden nu ruim 128 duizend woningen verkocht door NVM-makelaars. Dat aantal is al twee jaar redelijk stabiel, maar wel veel lager dan de verkoopaantallen op jaarbasis van 160 tot 180 duizend in de periode 2016-2020.

Wanneer we inzoomen op de verkopen per woningtype zien we dit kwartaal grote verschillen. De verkoop van tussenwoningen en hoekwoningen daalde op jaarbasis met 8,2% en 4,0%. De verkoop van vrijstaande woningen (+14,8%) en appartementen (+12,9%) liep aanzienlijk beter.

¹ Het marktaandeel van NVM bedraagt ongeveer 70%.

Aantal verkochte bestaande woningen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Stijging verkoopprijzen zet door

Vorig kwartaal noteerden we, na een korte periode van prijsdaling, weer een stijging van de woningprijzen. Dit kwartaal zet de prijsstijging door. De gemiddelde² verkoopprijs van de in het 3e kwartaal verkochte woningen bedraagt 422.000 euro, een stijging van 1,7% ten opzichte van vorig kwartaal.

Er zijn meerdere redenen aan te wijzen voor de stijgende verkoopprijzen. Allereerst zien we de krapte op de markt voor het tweede kwartaal op rij groter worden. Meer vraag bij dalend woningaanbod zorgt voor toenemende prijsdruk. Daarnaast spelen ook de sterk stijgende lonen een rol. Deze zorgen voor een verbeterde leencapaciteit die deels de stijgende rente en inflatie compenseert³. Tot slot speelt ook het feit dat de huishoudensgroei flink toeneemt, terwijl de beschikbaarheid van nieuwbouwwoningen afneemt, een rol. Potentiële nieuwbouwkopers haken af en zorgen voor meer concurrentie op de markt voor bestaande bouw woningen.

De stijgende prijzen leiden ertoe dat in de hogere prijsklassen boven de 5 ton méér woningen verkocht zijn (+7%), terwijl in de prijsklassen tot 5 ton het aantal transacties juist 6% lager ligt.

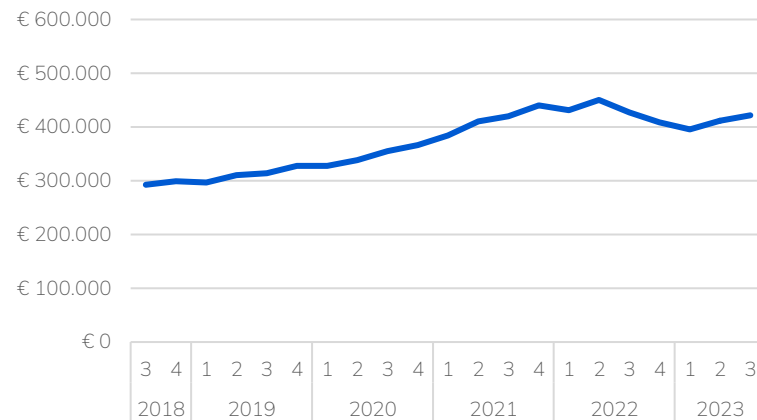
Op jaarbasis is nog wel sprake van een daling van 1,7%. De huidige gemiddelde verkoopprijs ligt zo'n 5 duizend euro lager dan in het 3^e kwartaal van 2022.

² Het gaat hier om een gewogen gemiddelde van de mediane transactieprijs. In het vervolg spreken we van een 'gemiddelde'.

³ Bron: ABN AMRO, september 2023.

Gemiddelde transactieprijs

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud

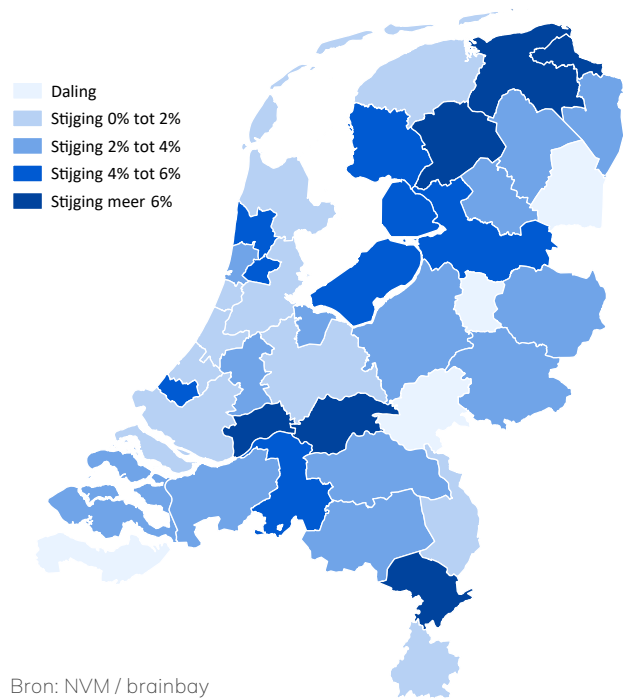


Bron: NVM / brainbay

Verder zien we dat het herstel van de verkoopprijzen bij tussenwoningen het snelst gaat. De gemiddelde prijs van een verkochte tussenwoning ligt met +0,2% op jaarbasis weer iets hoger. De verkoopprijs van appartementen en vrijstaande woningen liggen met -3% en -4% nog wel beduidend lager.

Prijswontwikkeling ten opzichte van een kwartaal eerder

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Prijsstijging in vrijwel alle regio's

De prijsstijging op kwartaalbasis is in vrijwel alle regio's in Nederland terug te zien. Het hardst stijgen de prijzen in Zuidoost-Friesland, Zuidwest-Gelderland en Overig Groningen.

In de regio's waar de 4 grote steden onder vallen is sprake van gematigde prijsontwikkeling. In Groot-Rijnmond en de agglomeratie Den Haag stijgen de prijzen tot 0,5% op kwartaalbasis. In Utrecht en Groot-Amsterdam met respectievelijk 1% en 1,6%.

In een viertal regio's dalen de verkoopprijzen: Zuidwest-Overijssel, Zeeuws-Vlaanderen, Zuidoost-Drenthe en in de regio Arnhem Nijmegen. De prijsdaling blijft hier beperkt tot maximaal 3,3%.

Er wordt net iets meer betaald dan de vraagprijs

Gemiddeld wordt er in Nederland weer net iets meer betaald dan gevraagd voor een woning. Het verschil tussen de laatste vraagprijs en de uiteindelijke transactieprijs ligt in het 3^e kwartaal van 2023 op +0,2%. In het 1^e en 2^e kwartaal van 2023 was het vraag-verkooprijsverschil nog negatief en werd er gemiddeld net iets minder betaald dan de vraagprijs.

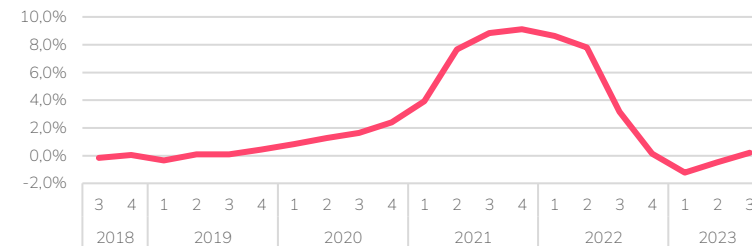
Voor de meeste woningtypen geldt dat het gemiddelde vraag-verkooprijsverschil positief is. Bij tussenwoningen wordt gemiddeld zelfs alweer 1,4% meer betaald dan de vraagprijs. Alleen bij 2-onder-1-kapwoningen en vrijstaande woningen weten woningkopers nog zo te onderhandelen dat er gemiddeld nog iets minder dan de vraagprijs wordt betaald.

Het aandeel woningen dat wordt verkocht boven de vraagprijs zien we dan ook toenemen naar 45%. Voor tussenwoningen geldt dat ruim de helft van de woningen boven de vraagprijs wordt verkocht, bij de overige woningtypen ligt dit percentage tussen de 40% en 50%. Uitzondering zijn vrijstaande woningen. Hiervan wordt net een kwart boven de vraagprijs verkocht.

In de regio's Flevoland en in Groot-Amsterdam ligt het aandeel woningen verkocht boven de vraagprijs het hoogst, op 58%. In Zuidwest-Drenthe en Zeeuws-Vlaanderen het laagst, rond de 25%.

Vershil verkooprijs ten opzichte van laatste vraagrijs

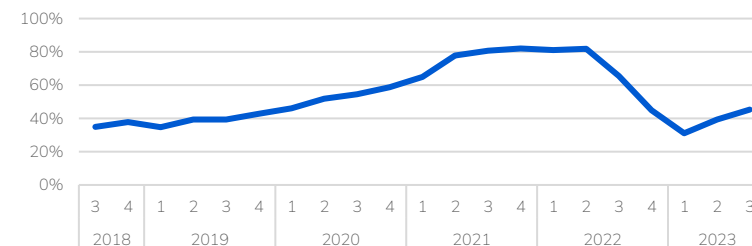
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aandeel woningen boven de vraagrijs verkocht

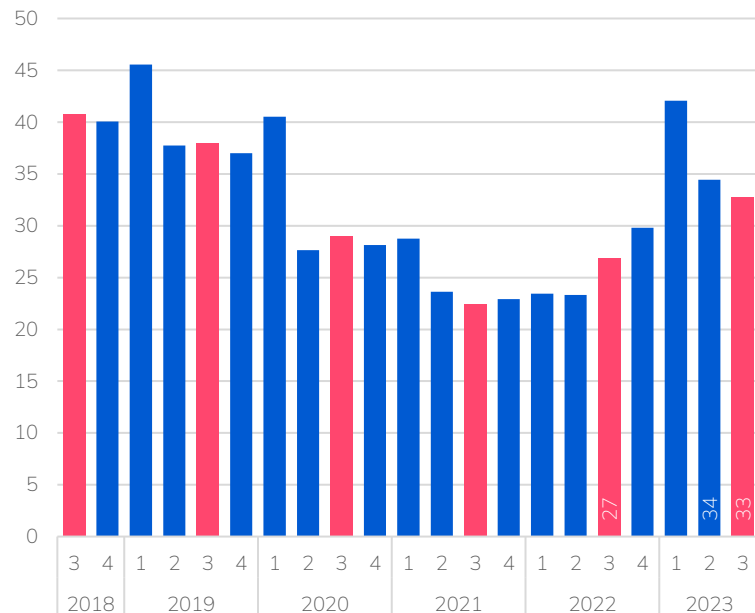
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verkooptijd verkochte woningen in dagen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verkopen woning duurt gemiddeld 33 dagen

Gemiddeld duurt het nu 33 dagen om een woning te verkopen. Dat is de periode gemeten tussen het moment van te koop zetten van de woning en het moment van het tekenen van de koopakte bij de makelaar. Het is een dag sneller dan vorig kwartaal, maar nog wel 6 dagen langzamer dan in dezelfde periode vorig jaar. De verkooptijd van een tussenwoning bedraagt 26 dagen, van een appartement 31 dagen en van een vrijstaande woning 51 dagen.

82% van de woningen is binnen een kwartaal verkocht. En nog eens 11% binnen een half jaar. De overige 7% van de woningen kent een verkooptijd langer dan een half jaar. Deze percentages zijn allemaal net iets positiever dan vorig kwartaal, maar liggen nog ruim onder de percentages die gehaald werden in de periode 2020-2022. Toen werd 90% tot 95% van de woningen binnen een kwartaal verkocht.

Woningen worden het snelst verkocht in de regio's Overig Groningen, Utrecht en Agglomeratie Haarlem. De gemiddelde verkooptijd ligt hier op of onder de 4 weken. In Midden-Limburg, en ook in de agglomeratie Den Haag liggen de verkooptijden rond de 40 dagen een stukje hoger. Zeeuws-Vlaanderen is de uitschieter met een gemiddelde van 72 dagen. Maar dit gemiddelde wordt sterk beïnvloed door appartementen die erg lang in de verkoop hebben gestaan.

Minder woningen staan te koop

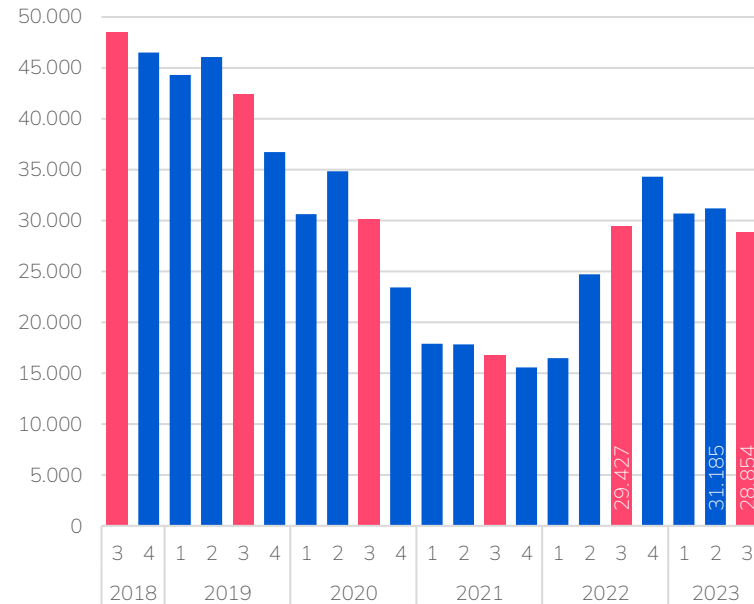
Het aantal woningen dat eind 3^e kwartaal te koop staat bij NVM-makelaars is gedaald. Vergeleken met afgelopen kwartaal staan er 7,5% minder woningen in aanbod. Ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar bedraagt de daling 1,9%. In totaal gaat het om bijna 29 duizend woningen in aanbod.

Eind 2021 werd een laagterecord bereikt, met nog geen 16 duizend woningen in aanbod. In de loop van 2022 is het aanbod verdubbeld, maar in 2023 neemt het aantal te koop staande woningen weer langzaam af. Dat is geen goed teken, de woningmarkt is gebaat bij voldoende woningaanbod voor potentiële kopers om uit te kiezen. Het aanbod daalt niet omdat er zoveel verkocht wordt, maar vooral omdat er minder woningen te koop worden gezet.

In de regio's Flevoland en Delfzijl en omgeving is het woningaanbod in een kwartaal het hardst gedaald, met meer dan 17%. Ook in regio's als Utrecht, de agglomeraties Haarlem en Den Haag, Delft en Westland en in Groot-Amsterdam daalde het aanbod in een kwartaal met 8% tot 13%. In regio's in Zeeland, Limburg en het uiterste noorden van het land was nog sprake van een kleine aanbodstijging.

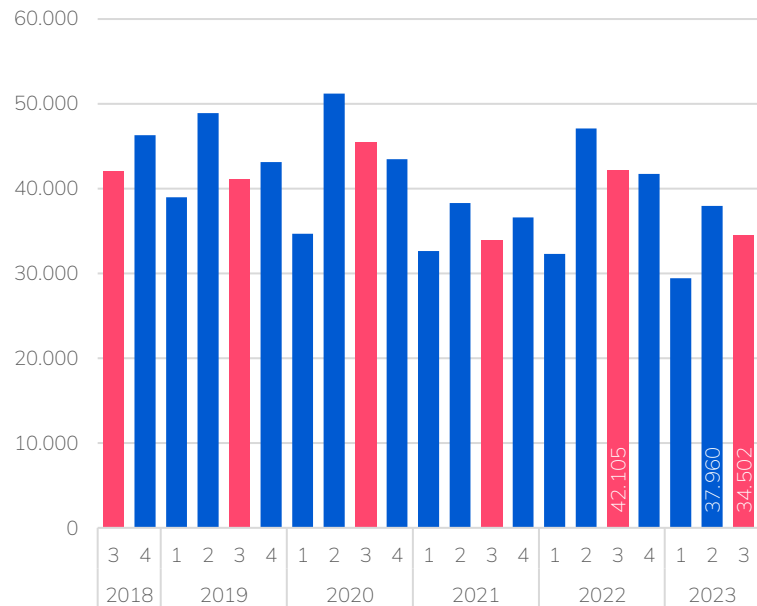
Aantal woningen in aanbod

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



Bron: NVM / brainbay

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



Bron: NVM / brainbay

Veel te weinig nieuw te koop gezette woningen

Het aantal te koop gezette woningen, ofwel het aantal aanmeldingen, is flink gedaald. Er werden in het 3^e kwartaal van 2023 9,1% minder woningen aangemeld dan vorig kwartaal en 18,1% minder dan in het 3^e kwartaal van 2022. In totaal gaat het om 34.500 aanmeldingen.

De belangrijkste reden dat er zo weinig woningen te koop gezet worden, is dat de doorstroming stopt. Er is te weinig beschikbaar woningaanbod voor verkopers om naartoe te verhuizen. Dus wachten ze ook af met het te koop zetten van de eigen woning. Daar komt bij dat er ook veel te weinig geschikt nieuwbouwaanbod op de markt komt, dat normaliter de doorstroming zou aanjagen.

Toch zijn er genoeg redenen voor optimisme. De onzekerheid die in veel opzichten heerste (rente, energie, inflatie, recessie), maakten de afgelopen maanden dat consumenten hun verhuisbesluit uitstelden en even aankeken wat er zou gebeuren. Deze factoren zien er inmiddels een stuk positiever uit.

Daar komt bij dat makelaars aangeven dat ze het aantal (serieuze) kijkers en het aantal bidders op een woning weer zien toenemen. Ook zien we het aantal aanmeldingen in de eerste weken na de zomervakantie weer wat toenemen, mede onder invloed van de NVM Openhuizendag van zaterdag 30 september. De ontwikkelingen op de nieuwbouwmarkt en het beschikbaar komen van (betaalbaar) nieuwbouwaanbod vormt nog wel een groot probleem (zie het volgende hoofdstuk).

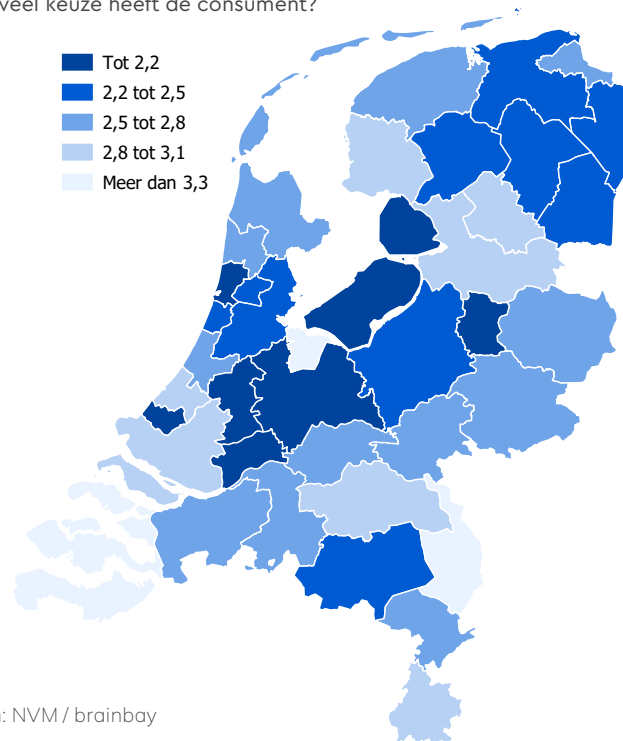
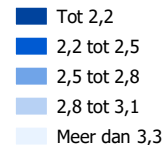
Krapte op de markt neemt verder toe

De krapte op de woningmarkt neemt verder toe. Dat komt doordat de verkoopaantallen nauwelijks lager liggen dan vorig kwartaal, terwijl het woningaanbod wel flink lager ligt. De NVM krapte-indicator, een benadering voor het aantal keuzemogelijkheden dat een potentiële koper heeft op de woningmarkt, komt dit kwartaal uit op 2,6. Ofwel, voor elke woningzoeker staan 2,6 woningen te koop. De krapte is het grootst op de markt voor tussenwoningen (1,8), voor vrijstaande woningen is de markt nog wat ruimer (4,8).

Landelijk gezien verschilt de krapte-indicator per regio, maar in vrijwel het hele land is de markt (zeer) krap. In Flevoland staat de krapte-indicator op 1,9. Ook in de regio's Utrecht, IJmond, Delft, de oostelijke kant van Zuid-Holland en in Zuidwest-Overijssel is de markt zeer krap. Alleen in de regio Zeeuws-Vlaanderen is de markt evenwichtig te noemen. Elke potentiële koper kan hier kiezen uit 5,8 woningen.

NVM Krapte-indicator

Hoeveel keuze heeft de consument?



Bron: NVM / brainbay

Gemiddelde vraagprijs stijgt hard

De gemiddelde vraagprijs van woningen die eind 3^e kwartaal van 2023 te koop staan bij NVM-makelaars bedraagt 544 duizend euro. Dat is flink hoger dan de 527 duizend euro van vorig kwartaal en de 500 duizend euro van exact een jaar geleden.

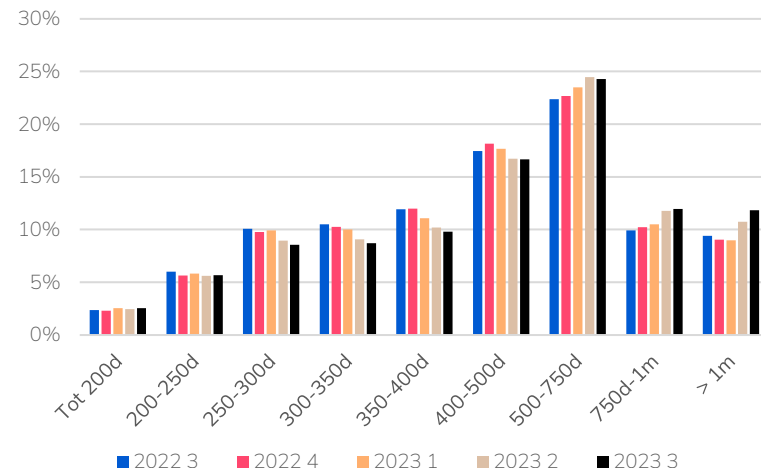
De stijging is goed terug te zien in de verschuiving van het aantal te koop aangeboden woningen naar prijsklasse. In een jaar tijd is het aanbod in vrijwel alle prijsklassen tot 5 ton gedaald. Een jaar geleden was 58% van het woningaanbod beschikbaar in deze prijsklassen, op dit moment nog maar 52%. In de prijsklasse boven de miljoen euro is het aandeel te koop staande woningen gestegen van 9% naar 12%.

De vraagprijs van woningen die eind 3^e kwartaal te koop staan is een gemiddelde van woningen die net te koop zijn gezet en woningen die al veel langere tijd te koop staan. Van die laatste groep woningen is de vraagprijs meestal wat hoger. Dat komt omdat deze groep uit meer duurdere en vrijstaande woningen bestaat die gemiddeld wat langer te koop staan. En omdat de verkopers de vraagprijs niet altijd kunnen of willen verlagen.

De vraagprijs van woningen die in het afgelopen kwartaal nieuw te koop zijn gezet laat een ander beeld zien. Deze woningen komen scherper geprijsd op de markt. Daarnaast speelt mee dat er meer goedkopere tussenwoningen en appartementen tussen zitten.

Aantal woningen in aanbod naar prijsklasse

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



Bron: NVM / brainbay

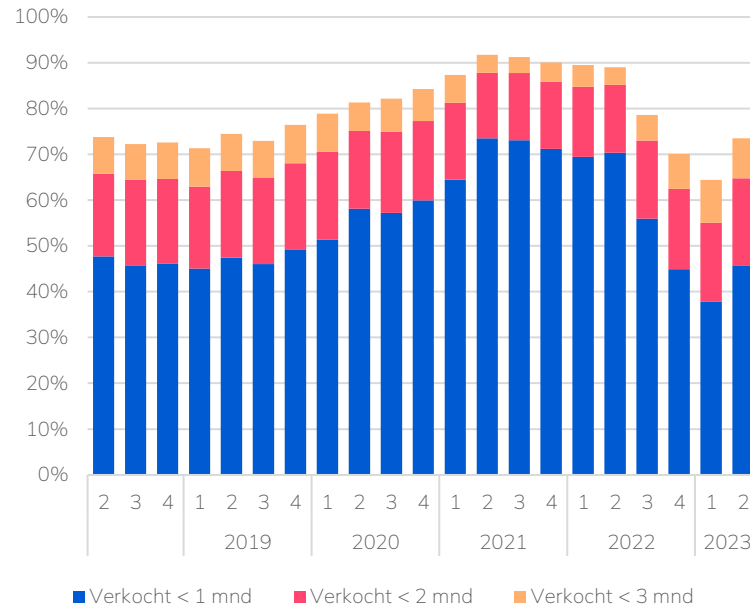
De gemiddelde vraagprijs van deze woningen bedraagt 444 duizend euro. En opvallender, deze vraagprijs is al een jaar redelijk stabiel en niet gestegen. Verkopers lijken zich te realiseren dat de markt het afgelopen jaar anders was dan de jaren daarvoor en dat een te hoog ingezette vraagprijs niet altijd tot het beste verkoopresultaat leidt.

Verkoopkans van te koop gezette woningen omhoog

Hoe vergaat het woningen die nieuw in aanbod gezet worden? Hiervoor kijken we naar de woningen die in het 2^e kwartaal van 2023 te koop zijn gezet. Nu, 3 maanden verder, kijken we wat er met deze woningen is gebeurd. 46% is binnen 1 maand verkocht. Nog eens 19% is binnen 2 maanden verkocht en 9% binnen 3 maanden. De kans van te koop gezette woningen op een verkoop binnen 3 maanden is nu 74%. De overige 26% van de aanmeldingen staat nog te koop of is weer van de markt gehaald.

De verkoopkans van woningen nam in 2022 sterk af. Woningen bleven door de onzekerheid op de markt langer te koop staan en werden vaker uit de verkoop gehaald. We zien de verkoopkansen nu dus weer toenemen, en de verwachting is dat dit verder doorzet.

% te koop gezette woningen binnen 1, 2 of 3 maanden verkocht
In aanbod bij een NVM-makelaar, inclusief woningen onder bod



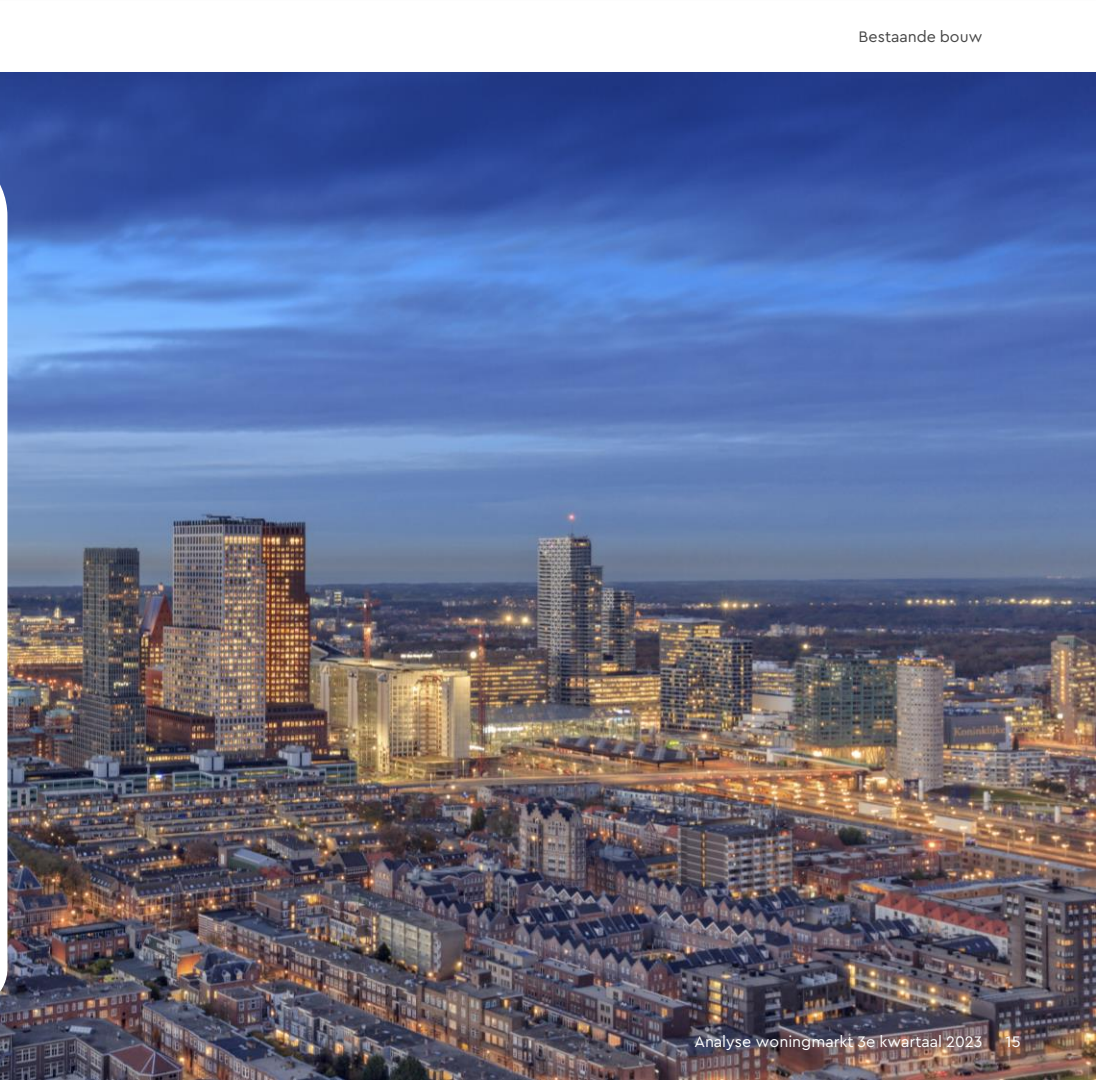
Bron: NVM / brainbay

Vooruitblik

Makelaars zijn op dit moment redelijk positief over de woningmarkt. Ze merken dat er meer vertrouwen is en de woningmarkt stabiliseert. De vraag neemt toe, wat leidt tot meer bezichtigingen en biedingen. Het merendeel verwacht dat de prijzen doorstijgen bij gelijkblijvende verkoopaantallen. Verkopers hebben er meer vertrouwen in dat de woning snel verkocht kan worden, mede door de stijgende woningprijzen.

Er is wel bezorgdheid voor de langere termijn over de krapte op de markt, en het uitblijven van voldoende en betaalbaar (nieuwbouw)aanbod. Hierdoor kan de doorstroming stikken. Ook over de kansen voor woningzoekers is men iets minder positief. Er worden wel maatregelen genomen, maar de stijgende prijzen, hogere rente en het weinige betaalbare woningaanbod maakt hun situatie lastig.

Wel is het positief dat de minister de cocktail aan huidige en toekomstige maatregelen voor de huurmarkt tegen het licht houdt zodat het aanbod aan huurwoningen niet verder afneemt. Voldoende aanbod in de huurmarkt is van groot belang voor de doorstroming in de gehele woningmarkt.



Nieuwbouw





Nieuwbouwmarkt komt langzaam in beweging

De dynamiek op de nieuwbouwmarkt begint weer licht aan te trekken. Na een kleine opleving in het vorige kwartaal, is in het 3^e kwartaal van 2023 over de hele breedte van de markt een verkooptoe name zichtbaar. De problemen op de nieuwbouwmarkt komen hiermee nog niet ten einde. De verkoopcijfers zijn nog steeds van een laag niveau, het aanbod loopt verder op en de markt wordt gekenmerkt door intrekkingen van aanbod en projectuitstel. Wel lijkt het aantrekken van de bestaande bouw een positief effect te hebben, waardoor er weer meer koopbereidheid onder consumenten ontstaat.

Verkopen van nieuwbouw in de lift

De nieuwbouwcijfers hebben na een dip de weg omhoog weer gevonden. Voor het derde opeenvolgende kwartaal is het aantal verkopen toegenomen. In totaal zijn in het 3^e kwartaal van 2023 circa 5.100 nieuwbouwwoningen verkocht door NVM makelaars.

Het is voor het eerst in meer dan twee jaar dat het aantal verkopen op jaarbasis is gestegen. In het 3^e kwartaal zijn 19% meer transacties geregistreerd dan in hetzelfde kwartaal een jaar eerder. Dit was voor het laatst het geval in het 2^e kwartaal van 2021. Kanttekening hierbij is dat een jaar geleden sprake was van sterk afnemende verkopen, waardoor de verkoopcijfers zeer laag waren.

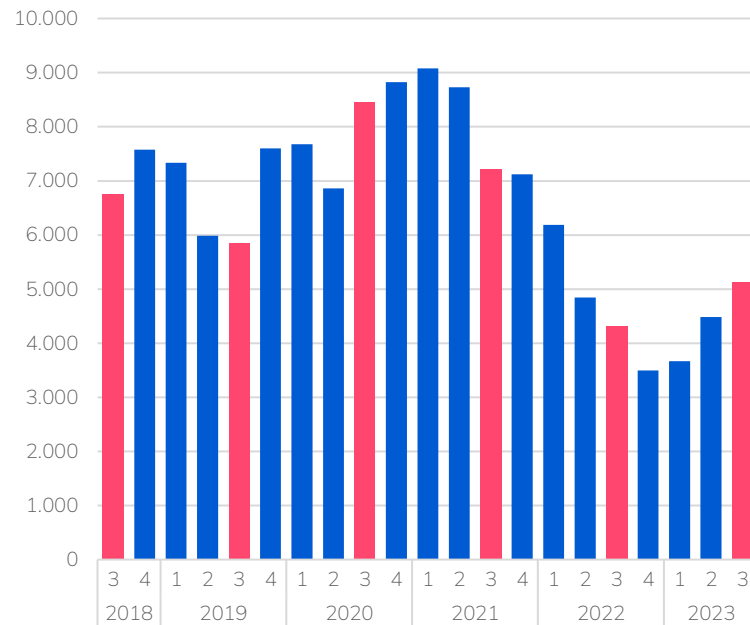
Dynamiek is historisch gezien nog laag

De huidige verkoopcijfers zijn historisch gezien nog steeds van een laag niveau. Wanneer verder terug wordt gekeken dan het afgelopen jaar, heeft het aantal verkopen sinds 2014 niet meer onder het huidige niveau gelegen.

De huidige malaise op de nieuwbouwmarkt is met de toename van het aantal verkopen nog niet ten einde. In totaal zijn in de eerste drie kwartalen van 2023 slechts 13.300 verkopen geregistreerd. De laatste keer dat een dermate laag aantal woningen werd verkocht in de eerste drie kwartalen van een jaar was in 2014. Ter vergelijking, in 2021 waren rond deze tijd al meer dan 25.000 woningen verkocht.

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

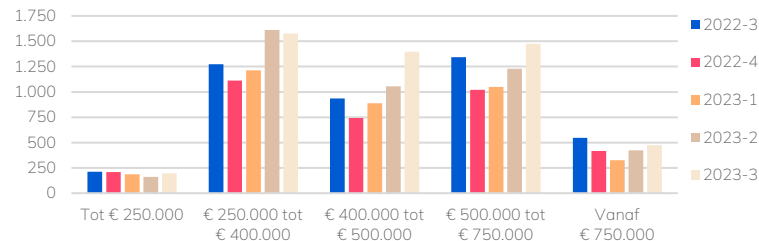
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verkopen naar prijsklassen per kwartaal

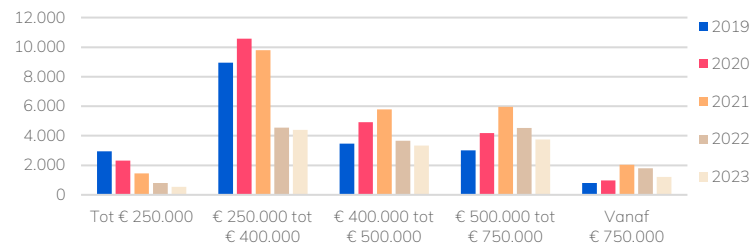
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verkopen naar prijsklassen in de eerste drie kwartalen van het jaar

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verkopen trekken over volledige breedte aan

Opvallend is dat de huidige verkooptoenname over de volledige breedte van de markt heeft plaatsgevonden. Zowel bij duurdere woningen als betaalbare woningen steeg de verkoopdynamiek. Dit terwijl de toename in het voorgaande kwartaal hoofdzakelijk plaatsvond in de lagere prijsklassen.

Ook geografische gezien nemen de verkopen over de volledige breedte van de markt toe. Bleef de verkooptoenname vorig kwartaal nog beperkt tot de grote steden, heeft deze afgelopen kwartaal door het hele land plaatsgevonden. Zowel kleine als grote gemeenten zagen de verkoopcijfers (licht) toenemen.

Vooraf verkoop betaalbare nieuwbouw in de afgelopen jaren teruggefallen

In vergelijking met de piek op de markt is de gehele verkoopdynamiek nog van een laag niveau. De verkopen zijn alleen niet in elk segment even sterk teruggefallen. Door het gebrek aan aanbod worden vooral in de betaalbare prijsklassen ruim minder woningen verkocht. In de eerste drie kwartalen van 2023 zijn slechts 4.400 woningen verkocht met een verkoopprijs tussen 250.000 en 400.000 euro. Ter vergelijking, op de piek van de markt in 2021 waren rond deze tijd al bijna 9.800 woningen verkocht in dit segment.

In de hogere prijsklassen is de terugval er ook, maar minder sterk. Zo werden tot nu toe in 2023 circa 3.750 woningen verkocht tussen de 500.000 en 750.000 euro. In 2021 waren dit er bijna 6.000. Dit is een afname van 37%, ten opzichte van een daling van 55% in het meer betaalbare segment.

Onzekerheid neemt af onder consumenten

Vorig kwartaal vormde de onzekerheid van consumenten over de toekomstige verkoop van de eigen woning nog het belangrijkste obstakel in de nieuwbouwverkoop. Inmiddels geven makelaars aan dat deze onzekerheid afneemt. Het thema speelt nog wel een belangrijke rol, maar door de aantrekkelijke bestaande bouw markt en de bijbehorende prijsstijgingen, weerhoudt dit minder consumenten in het kopen van een nieuwbouwwoning.

Op dit moment zijn de belangrijkste obstakels in de verkoop; de hoge overbruggingskosten, de lange doorlooptijd tussen aankoop en oplevering en de afwachtende houding van consumenten omdat ze nieuwbouw momenteel duur vinden. De onzekerheid over de toekomstige verkoop van de eigen woning volgt op de vierde plaats.

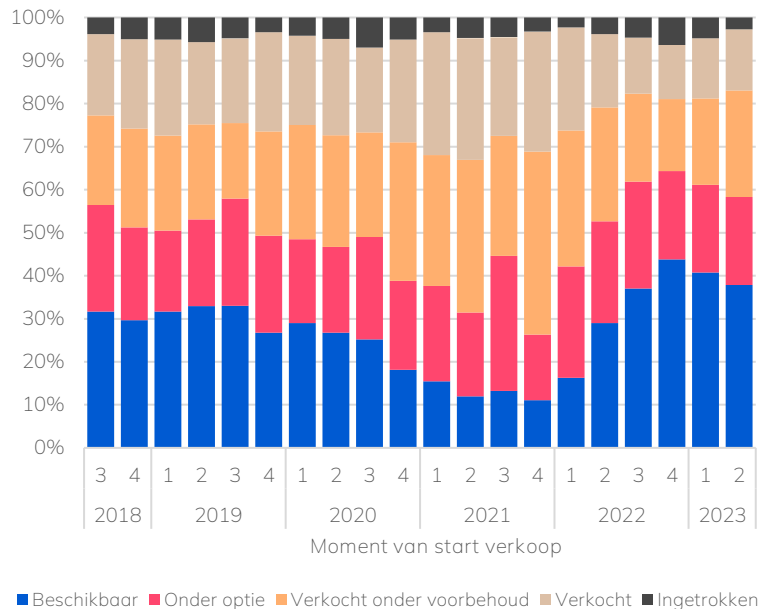
Consumenten kiezen voor duurzaamheid

De belangrijkste redenen waardoor consumenten momenteel wel kiezen voor nieuwbouw zijn de duurzaamheidskenmerken. Zowel vanuit een kostenoverweging als een voorkeur voor een duurzame woning. Makelaars geven deze twee aspecten aan als de meeste gehoorde redenen om te kiezen voor nieuwbouw. Na de duurzaamheid worden de lagere onderhoudskosten het meest genoemd als voordeel ten opzichte van bestaande woningen.



Verkoopstatus na 3 maanden in aanbod

In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Recenter aanbod lijkt beter aan te sluiten

Naast dat consumenten weer actiever de markt op gaan, lijkt het recenter te koop gekomen aanbod ook iets beter aan te sluiten op hun zoekcriteria. Dit blijkt uit de verkoopstatus van woningen na de eerste drie maanden in aanbod.

Het dieptepunt van de markt wordt gevormd door de woningen die in het laatste kwartaal van 2022 te koop zijn gezet. Van deze woningen was drie maanden later slechts 30% (onder voorbehoud) verkocht en was nog 44% beschikbaar.

De recenter beschikbaar gekomen woningen tonen lichte verbetering. Van de woningen die in het 1^e kwartaal van 2023 beschikbaar kwamen was 34% binnen drie maanden verkocht en bij de aanmeldingen uit het 2^e kwartaal was dit bij 38% het geval.

Deze situatie staat nog steeds in schril contrast met de situatie in 2021. Van de in het 4^e kwartaal van 2021 beschikbare woningen was binnen drie maanden 71% verkocht

Meer dynamiek bij betaalbare woningen

De aanleiding voor de verbeterde verkoopbaarheid van het recentere aanbod lijkt het toegenomen aandeel van betaalbare woningen in de aanmeldingen te zijn. Het aantal aanmeldingen van woningen met een vraagprijs lager dan 500.000 euro is in de afgelopen periode toegenomen, terwijl de aanwas van aanbod in hogere prijsklassen juist is afgenomen. Het is aannemelijk dat projectuitlestel voornamelijk bij de duurdere woningen plaatsvindt.

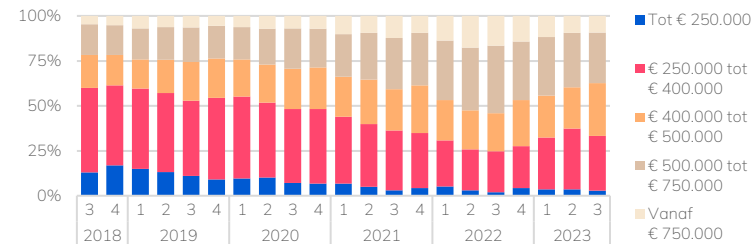
Betaalbaar aanbod verkoopt sneller

Uit het aandeel woningen dat binnen drie maanden in aanbod (onder voorbehoud) is verkocht blijkt dat de verkoopbaarheid van de betaalbaardere woningen beter is. Van de woningen met een vraagprijs lager dan 500.000 euro die in het 2^e kwartaal van 2023 beschikbaar kwamen, was 45% binnen drie maanden (onder voorbehoud) verkocht. Bij de woningen met een hogere vraagprijs was dit 30%.

Bij beide segmenten is een stijgende lijn ingezet sinds de dip in het laatste kwartaal van 2022. Echter blijkt duidelijk dat nieuwbouw moeizamer verloopt dan op de piek anderhalf jaar geleden. Van de woningen van 500.000 euro of minder was destijds 75% binnen drie maanden (onder voorbehoud) verkocht en was dit bij 63% van de duurdere woningen het geval.

Nieuw aanbod naar prijsklassen

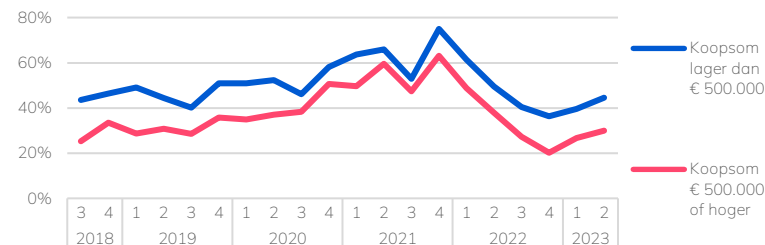
Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

% in 3 maanden na start verkoop (onder voorbehoud) verkocht

In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Struikelblokken tijdens verkoopproces

Het is inmiddels geen garantie meer dat een kandidaat die een optie heeft op een nieuwbouwwoning ook overgaat tot aankoop. Net als vorig kwartaal ziet meer dan de helft van de NVM makelaars een toename van het aantal kandidaten met een optie dat afhaakt voordat de koopovereenkomst is ondertekend.

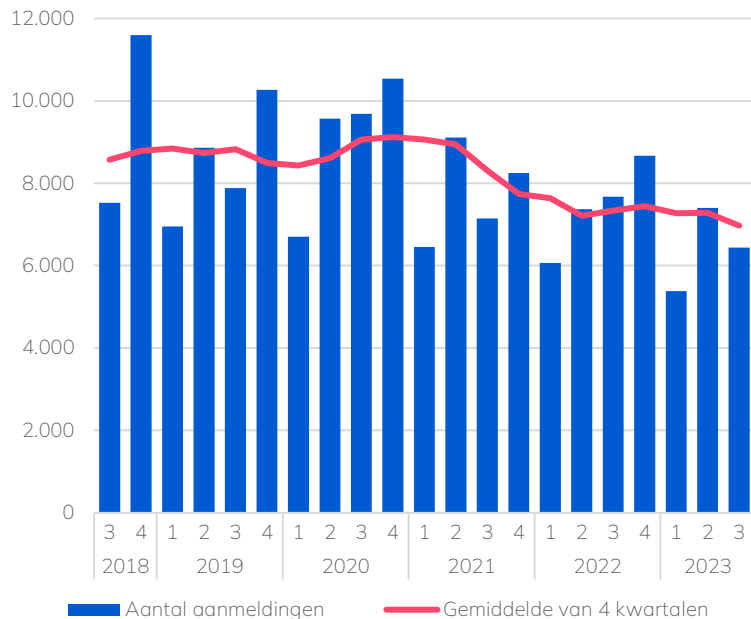
Ook wanneer een koopovereenkomst wordt ondertekend, betekent dit niet direct dat de woning ook wordt verkocht. In het afgelopen jaar zagen makelaars een toename van het aantal nieuwbouwwoningen waarbij de verkoop op basis van de ontbindende of opschortende voorwaarden niet doorging.

Het aandeel kopers dat middels de ontbindende of opschortende voorwaarden ontbindt is inmiddels relatief stabiel. Wel ziet nog 26% van de makelaars een toename van de koopovereenkomsten die door ontwikkelaars worden ontbonden. Vorig kwartaal betrof dit nog 20% van de makelaars. Voorbeeld van een reden voor een ontbinding door de ontwikkelaar is wanneer het benodigde voorverkooppercentage van 70% niet wordt behaald en de reeds gesloten koopovereenkomsten moeten worden ontbonden.



Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet

Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Nieuw aanbod laat op zich wachten

In totaliteit is de aanwas van nieuw aanbod van een laag niveau. In het 3^e kwartaal van 2023 zijn circa 6.400 woningen in verkoop genomen. Dit is het laagste aantal aanmeldingen in een 3^e kwartaal sinds 2015.

Het totale aantal in verkoop genomen woningen komt in de eerste drie kwartalen van 2023 uit op 19.200. Dit vormt zelfs het laagste aantal sinds 2013. Ter vergelijking, in de eerste drie kwartalen van 2020 werden ruim 26.000 nieuwbouwwoningen te koop gezet. De keuzemogelijkheden voor nieuwbouwzoekers blijven hiermee beperkt.

Nog steeds veel projectuitstel

Traditiegetrouw piekt het aantal aanmeldingen in het 4^e kwartaal van het jaar. Een toename in de komende maanden ligt derhalve in de lijn der verwachting. Ook gaf dit kwartaal maar liefst 66% van de NVM makelaars aan dat ze nog steeds een toename zien in het aantal nieuwbouwprojecten dat wordt uitgesteld. Het vele projectuitstel biedt geen gunstig perspectief voor de aanwas in de komende kwartalen. Projecten die worden uitgesteld en teruggaan naar de tekentafel, worden over het algemeen pas na zo'n anderhalf jaar weer op de markt verwacht.

Hoogste aantal intrekkingen sinds 2014

Doordat de verkoop achterblijft, worden veel beschikbare woningen uit verkoop gehaald. Het aantal intrekkingen is al sinds het einde van 2022 van een hoog niveau en nam sindsdien alleen maar verder toe.

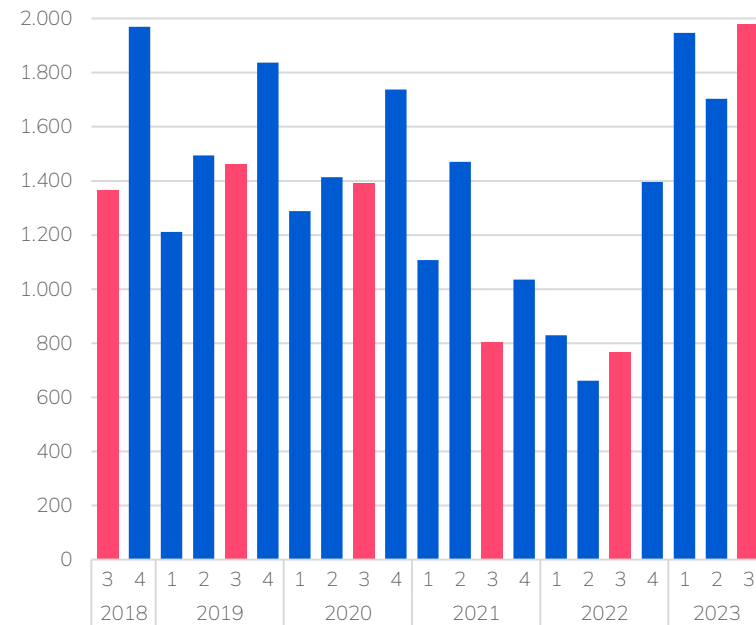
In het afgelopen kwartaal is de verkoop gestaakt van ruim 1.980 nieuwbouwwoningen. Hiermee is de voorgaande piek van 1.970 intrekkingen uit het laatste kwartaal van 2018 overtroffen. De laatste keer dat het aantal intrekkingen hoger was dan het huidige cijfer was in het 4^e kwartaal van 2014. Toen werden bijna 2.200 nieuwbouwwoningen uit de verkoop genomen.

In 2023 zijn vooral de intrekkingen van de verschillende typen woonhuizen toegenomen. Tussen 2019 en 2022 is het aantal intrekkingen van woonhuizen geleidelijk afgenomen, maar in 2023 is dit explosief gestegen. Het aantal intrekkingen van appartementen is ook sterk toegenomen, maar komt reeds van een hoog niveau. Afgelopen kwartaal betrof 39% van de intrekkingen een appartement, gedurende 2022 was dit nog gemiddeld 53%.

Het is nog niet de verwachting dat de intrekkingen in het komende kwartaal gaan afnemen. Het aantal intrekkingen piekt normaliter in het laatste kwartaal van een jaar.

Aantal ingetrokken nieuwbouwwoningen

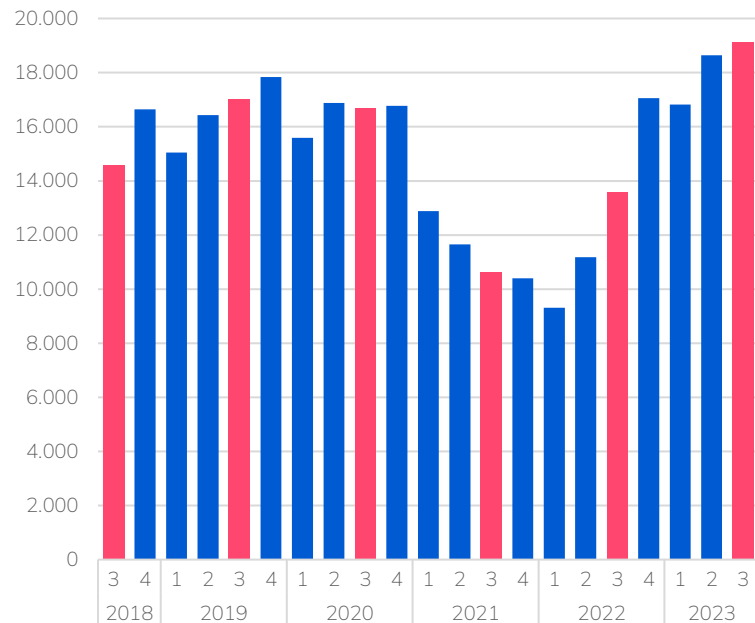
Woningen die uit het aanbod zijn gehaald



Bron: NVM / brainbay

Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod

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



Bron: NVM / brainbay

Aanbod op hoogste punt sinds begin 2016

Ondanks de aantrekkelijke verkopen en de aanhoudende intrekkingen is het nieuwbouwaanbod verder toegenomen. Aan het einde van het 3^e kwartaal staan in Nederland circa 19.100 nieuwbouwwoningen te koop. Dit zijn er 500 meer dan drie maanden eerder.

In anderhalf jaar tijd is het aantal aangeboden beschikbare woningen meer dan verdubbeld. Op het laagste punt in het 1^e kwartaal van 2022 stonden slechts 9.300 nieuwe woningen in aanbod.

Lage verkoopdynamiek leidt tot meer aanbod

Aanleiding voor de aanhoudende aanbodstijging is het relatief lage aantal verkopen en de bijbehorende langere verkooptijd. Ondanks de toegenomen dynamiek zijn de verkoopcijfers historisch gezien redelijk laag. Dit vormt de voornaamste verklaring voor de aanbodtoename. De aanwas van nieuw aanbod is namelijk nog vrij beperkt en ook het hoge aantal intrekkingen is niet afgenomen.

Meer appartementen in aanbod

De geografische spreiding van de aanbodtoename is redelijk gelijk. Zowel in grote als kleine gemeenten is een vergelijkbare aanbodtoename zichtbaar. Wel bestaan er significante verschillen wanneer wordt gekeken naar de frequentie van verschillende woningtypen in het aanbod.

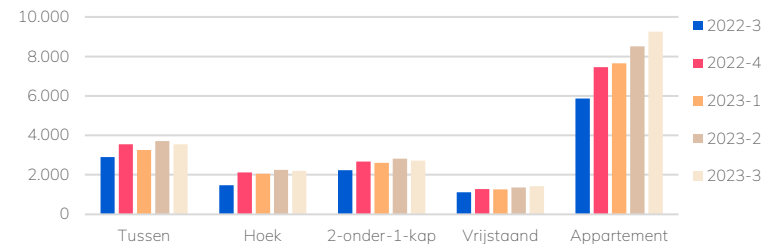
De toename is namelijk veruit het sterkst onder appartementen. In een jaar tijd is dit aanbod met meer dan de helft toegenomen. Dit is een gevolg van de tegenvallende verkoopdynamiek bij dit woningtype. De verkoop van appartementen met een vraagprijs van meer dan 350.000 euro verloopt moeizaam. Op dit moment staan bijna 9.300 nieuwbouwapartementen te koop. Het totale aanbod bestaat hierdoor voor 48% uit appartementen. Een jaar geleden was dit aandeel nog 43%.

Meer aanbod onder de 5 ton

Wanneer de aanbodontwikkeling wordt uitgesplitst naar prijsklassen is vooral een toename zichtbaar bij woningen met een vraagprijs lager dan 500.000 euro. Ondanks dat de verkoopdynamiek hier hoger ligt dan in de duurdere prijsklassen, loopt het aanbod op. Dit hangt samen met de verminderde verkoopbaarheid waardoor woningen langer in aanbod staan.

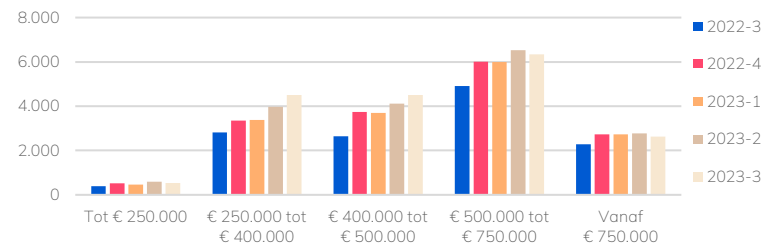
De aanbodstijging in hogere prijsklassen is minder sterk. Dit lijkt een gevolg van de lagere aanwas aan nieuw aanbod van duurdere woningen. Door de lagere dynamiek in het hogere prijssegment is hier meer sprake van projectuitstel.

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



Bron: NVM / brainbay

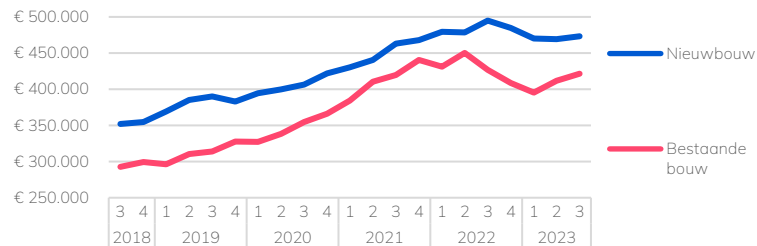
Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod naar prijsklassen
In aanbod bij een NVM-makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM / brainbay

Gemiddelde transactieprijs

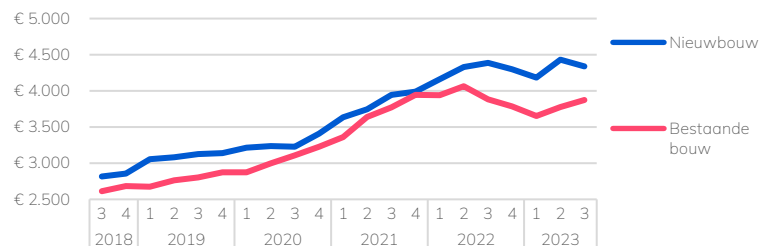
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Gemiddelde transactieprijs per vierkante meter

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Stabilisatie van de verkoopprijzen

Nieuwbouwkopers betaalden in het afgelopen kwartaal gemiddeld 474.000 euro. Het prijsniveau van nieuwbouwwoningen is hiermee relatief stabiel in het afgelopen half jaar. Nadat in de tweede helft van 2022 sprake is geweest van een kortstondige daling van het gemiddelde prijsniveau. Op jaarbasis is derhalve sprake van een prijsdaling van 5,3%. Het 3^e kwartaal van 2022 waarmee wordt vergeleken vormde echter de top van de markt.

Toename verkoop kleinere woningen beïnvloedt prijsontwikkeling

De gemiddelde verkoopprijs per vierkante meter kent een andere ontwikkeling. Het huidige prijsniveau van 4.340 euro betekent een stabilisatie op jaarbasis. Op kwartaalbasis is een correctie zichtbaar ten opzichte van de piek in het voorgaande kwartaal. Een verklaring voor de verschillen in de prijsontwikkeling is dat nieuwbouwkopers relatief vaker een kleinere woning kopen, vanwege het hoge prijsniveau van de nieuwbouw. Over het algemeen hebben kleinere woningen een hogere prijs per vierkante meter.

Het prijsverschil tussen nieuwbouw en bestaande woningen is in het afgelopen kwartaal kleiner geworden. Door de stabilisatie van de nieuwbouwprijzen en de prijsstijging in de bestaande bouw, neemt het prijsverschil af.

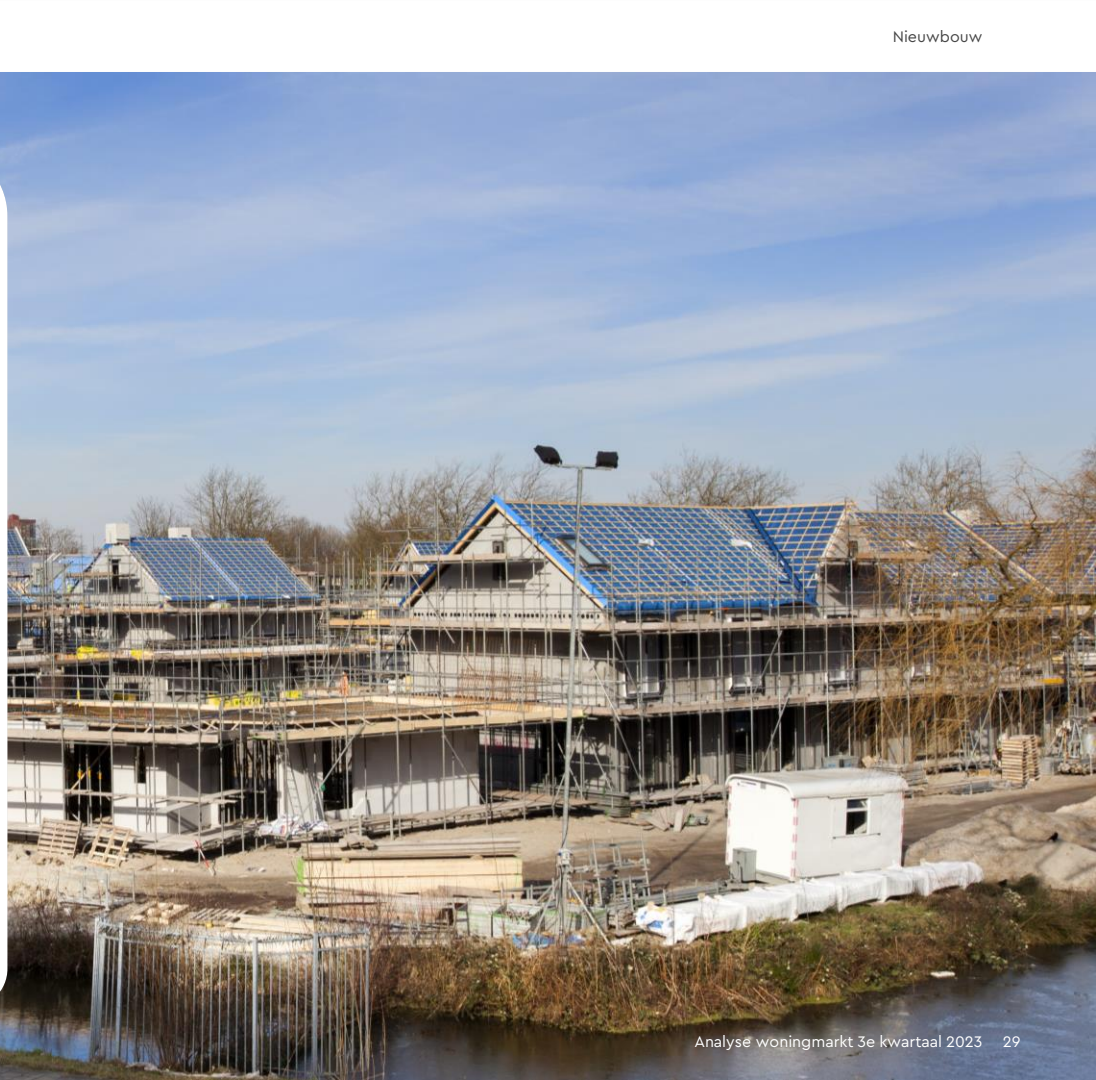
Betaalbare en duurdere woningen hebben elkaar nodig

Recentelijk is de vraag naar betaalbare nieuwbouwwoningen weer toegenomen, terwijl de verkoop van duurdere woningen achterblijft. Binnen projecten kan dit tot discrepanties leiden.

Vaak is het niet haalbaar om een project uitsluitend te richten op betaalbare woningen vanwege de hoge bouwkosten. Duurdere woningen dragen bij aan de financiële haalbaarheid van het project. Als deze niet verkopen, zijn de betaalbare woningen niet rendabel.

Seniorenhuisvesting kan dienen als een alternatieve optie voor duurdere woningen binnen een project. NVM makelaars merken dat er veel vraag is naar dit type huisvesting, maar dat de doelgroep hoge eisen stelt aan het product. De groep senioren beschikt echter vaak over voldoende financiële middelen, waardoor ze ook bereid zijn meer te betalen voor dit product.

Het kan voor ontwikkelaars interessant zijn seniorenwoningen toe te voegen aan een project in plaats van duurdere gezinswoningen. Dit kan de financiële rendabiliteit vergroten en zo de businesscase voor de betaalbare woningen versterken. Bovendien draagt deze keuze bij aan een betere afstemming van de woningvoorraad op de toekomstige woonbehoeften.



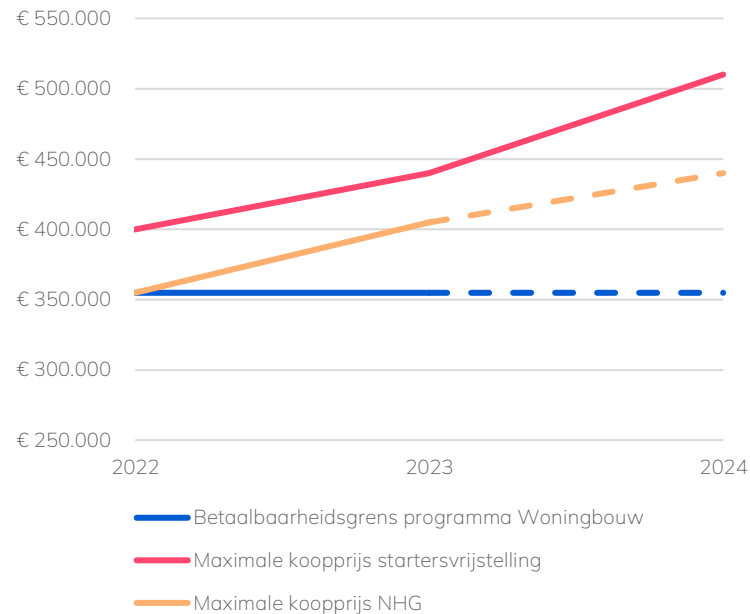
Meer flexibiliteit wenselijk in betaalbaarheid

Om projecten rendabel te houden is er meer flexibiliteit nodig in het begrip betaalbaarheid. De huidige gehanteerde betaalbaarheidsgrens van 355.000 euro is ingehaald door de tijd. De prijsgrens voor de startersvrijstelling, oftewel de maximale prijs van een starterswoning, stijgt in 2024 al naar 510.000 euro en ook de NHG grens zal naar verwachting verder stijgen. Door het constant houden van de betaalbaarheidsgrens loopt deze inmiddels behoorlijk uit de pas.

Daarnaast zijn ook regionale verschillen wenselijk. Zoals de woningprijzen sterk verschillen tussen regio's in het land, zo zou ook de definitie van betaalbaarheid mee moeten bewegen. In Amsterdam is de definitie van betaalbaar nou eenmaal ruimer dan in Kerkrade.

De praktijk is echter dat een deel van de gemeenten de nationale regels juist verder aanscherpt. Waardoor een groter deel betaalbare woningen moet worden gebouwd. De financiële haalbaarheid van projecten is hiermee nog verder onder druk gezet. Ook wij zijn ook voorstander van betaalbare woningen. Deze zijn hard nodig. Maar je hebt de duurdere woningen nodig om de goedkopere woningen rendabel te houden. Het zou handig zijn als het aandeel betaalbare woningen of de betaalbaarheidsgrens zou worden aangepast, wanneer dat nodig is om het project financieel haalbaar te maken. Uiteindelijk heeft iedereen meer baat bij een project met iets minder betaalbare woningen en iets meer duurdere woningen, dan helemaal geen nieuwe woningen omdat het project niet haalbaar is.

Prijsgrenzen van 'betaalbare' woningen



*De stippellijnen zijn de huidige verwachtingen

Woonvoorkeuren in de nieuwbouw

In samenwerking met Nieuw Wonen Nederland

Wat zijn de wensen van nieuwbouwconsumenten

Het bouwen van woningen heeft twee doelen: het oplossen van het huidige woningtekort en het aansluiten van de woningvoorraad op toekomstige behoeften. Voor dit laatste doel moeten we niet alleen naar transacties uit het verleden kijken, maar ook naar consumentenwensen.

Nieuw Wonen Nederland is een platform dat dit mogelijk maakt. Dit is een aanbodsites voor nieuwbouwprojecten, waar consumenten een zoekprofiel kunnen aanmaken met hun woonwensen, zoals locatie, woningtype, oppervlakte en budget. Beide partijen hebben hier voordeel van: consumenten krijgen updates over nieuwbouwprojecten die aan hun criteria voldoen, en er ontstaat een database met woonwensen, waardoor vraaggestuurd kan worden ontwikkeld.

In samenwerking met Nieuw Wonen Nederland zijn de voorkeuren van ongeveer 24 duizend actieve zoekprofielen geanalyseerd. Dit zijn consumenten die het afgelopen jaar actief zochten naar een nieuwbouw koopwoning. De analyse van deze gegevens heeft inzicht gegeven in de woonvraag van Nederlandse nieuwbouwconsumenten.

Zoekprofielen representatief voor Nederlandse bevolking

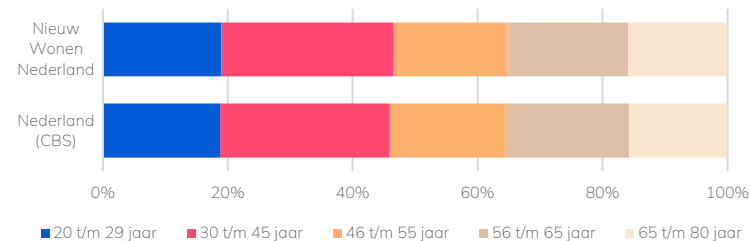
Om de voorkeuren van de Nederlandse nieuwbouwconsument te kunnen duiden, moeten de zoekprofielen in lijn zijn met de demografische gegevens van deze groep. Hiervan bestaat echter geen officiële registratie. Middels een vergelijking met de Nederlandse bevolking tussen 20 en 80 jaar oud is alsnog geverifieerd dat de zoekprofielen representatief zijn. Wel bestaan er kleine verschillen waarmee rekening moet worden gehouden bij uitspraken over de landelijke zoekvraag.

Wat leeftijd betreft, komen de zoekprofielen vrijwel perfect overeen met de Nederlandse bevolking. Maar als we kijken naar huishoudenssamenstelling, zijn er enkele verschillen. Bijvoorbeeld, 41% van de profielen bestaat uit stellen zonder kinderen, terwijl ze slechts 28% van de bevolking vormen. Aan de andere kant zijn er minder eenpersoonshuishoudens (14%) in vergelijking met het landelijke gemiddelde van 37%. Dit zou kunnen worden verklaard doordat stellen vaker op zoek zijn naar nieuwbouw koopwoningen dan alleenstaanden.

Wat betreft de regionale verdeling, stemt deze niet exact overeen met de spreiding van de Nederlandse bevolking. Inwoners van grote steden zijn oververtegenwoordigd in de zoekprofielen, terwijl er minder zoekers zijn uit minder dichtbevolkte regio's. Dit kan verband houden met een grotere groep nieuwbouwzoekers in steden. Daarnaast bestaat er een afwijking in de provinciale verdeling, doordat het platform nog niet volledig landelijk dekkend is. Er zijn bijvoorbeeld meer profielen van inwoners van Drenthe en Groningen, maar minder uit Noord-Brabant, Limburg en Gelderland.

Samenstelling naar leeftijd (tussen 20 en 80 jaar)

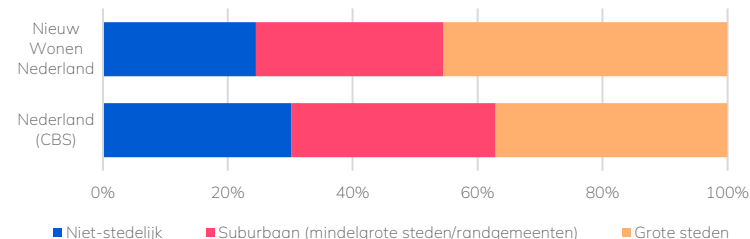
Zoekprofielen ten opzichte van de Nederlandse bevolking



Bron: Nieuw Wonen Nederland (bewerking NVM / brainbay) & CBS

Samenstelling naar huishoudenstype (tussen 20 en 80 jaar)

Zoekprofielen ten opzichte van de Nederlandse bevolking

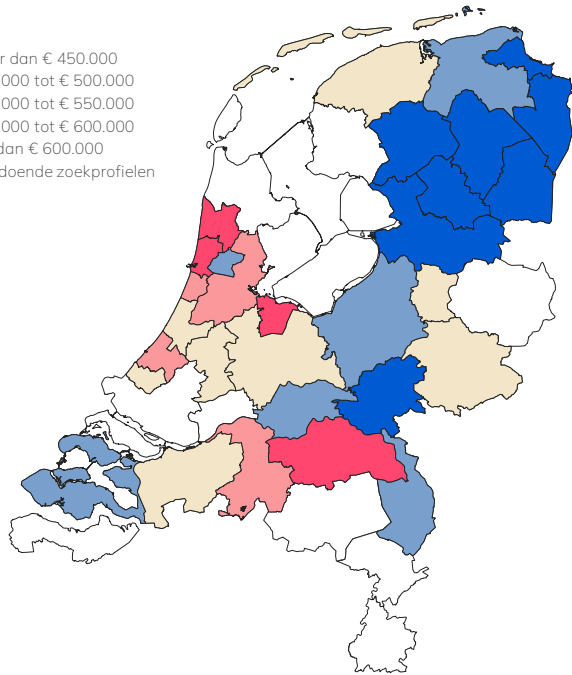


Bron: Nieuw Wonen Nederland (bewerking NVM / brainbay) & CBS

Gemiddeld budget

Gemiddelde maximale koopsom per COROP-regio

- Minder dan € 450.000
- € 450.000 tot € 500.000
- € 500.000 tot € 550.000
- € 550.000 tot € 600.000
- Meer dan € 600.000
- Onvoldoende zoekprofielen



Bron: Nieuw Wonen Nederland (bewerking NVM / brainbay)

Gemiddeld 475.000 euro te besteden

Het budget van nieuwbouwconsumenten is een belangrijke basis. Dit bepaalt of woonwensen realiseerbaar zijn. Van alle geregistreerde zoekprofielen is het gemiddelde budget 475.000 euro. De gemiddelde consument wil dus maximaal dit bedrag besteden aan de nieuwbouwwoning. Het budget komt redelijk overeen met de gemiddelde prijs van een nieuwbouwwoning in Nederland.

De beschikbare budgetten zijn afhankelijk van de leeftijd van de woningzoekers. Twintigers hebben over het algemeen het laagste budget, namelijk gemiddeld 352.000 euro. Degenen in de leeftijdsgroep van 46 tot en met 55 jaar beschikken daarentegen over het hoogste budget, gemiddeld 530.000 euro. Naarmate de leeftijd verder stijgt, neemt het budget weer af. Tot een gemiddelde van 470.000 euro voor woningzoekers van 65 jaar en ouder.

In Noord-Holland zijn de budgetten het hoogst

Binnen dit budget bestaan sterke regionale verschillen. Het gemiddelde budget ligt bijvoorbeeld hoger in de regio IJmond dan in Amsterdam. Dit hogere budget betekent echter niet dat consumenten meer over hebben voor dezelfde woning. Het hangt sterk samen met de woning die wordt gezocht. Zo wordt in de steden gezocht naar kleinere woningtypen en hier buiten naar grotere.

zoekers in Noord-Nederland hebben over het algemeen het kleinste budget te besteden. In de regio Delfzijl en omgeving is dit het laagst, met een gemiddeld budget van 385.000 euro. Binnen regio's bestaan echter ook verschillen. Zo hebben zoekers in de gemeente Groningen gemiddeld 475.000 euro te besteden.

Hogere budgetten in de grote steden

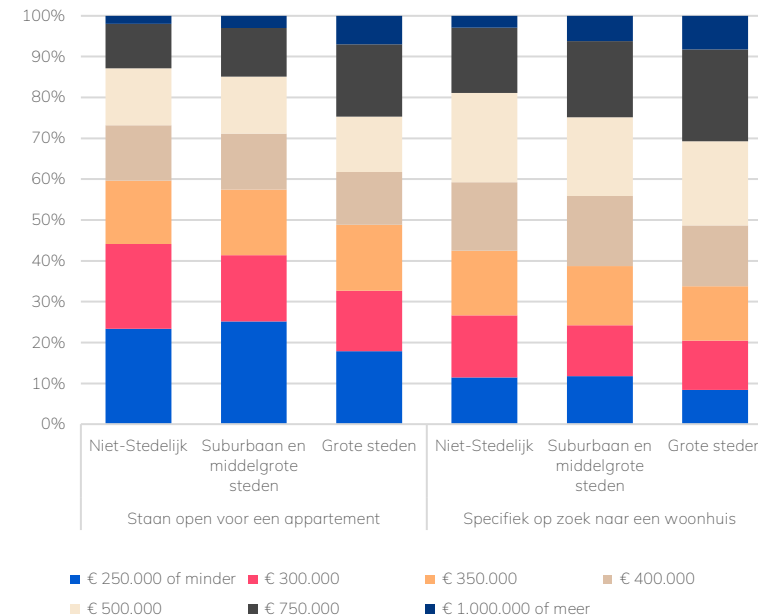
De budgetten hangen sterk samen met de woonwensen. Vanzelfsprekend hebben zoekers van appartementen doorgaans een kleiner budget dan zoekers van woonhuizen. Dit doordat er vanwege het lagere budget wordt gekozen voor een kleinere woonvorm.

De locatie van de woning heeft ook een duidelijke samenhang met het zoekbudget. In grote steden hebben zoekers meestal meer budget voor een vergelijkbaar type woning dan buiten de stad.

Buiten de steden heeft iets minder dan 60% van de zoekers van appartementen een budget van 350.000 euro of lager. In de grote steden is dit minder dan 50%. Ook voor woonhuizen zijn de budgetten in de grote steden gemiddeld hoger. Meer dan de helft van de nieuwbouwconsumenten heeft 500.000 euro of meer te besteden. In de suburbane gebieden en middelgrote steden is dit bij 45% het geval, terwijl in niet-stedelijke regio's zo'n 40% van de zoekers dit budget heeft.

Budget naar woningtype en zoekgebied

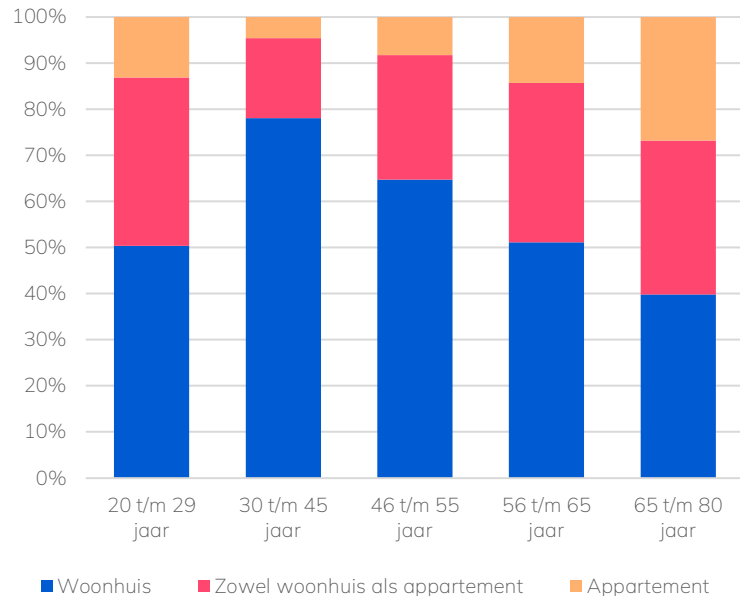
Verdeling aantal zoekprofielen naar maximale koopsom



Bron: Nieuw Wonen Nederland (bewerking NVM / brainbay)

Gezocht woningtype

Verdeling aantal zoekprofielen naar leeftijd



Bron: Nieuw Wonen Nederland (bewerking NVM / brainbay)

Bijna alle generaties zoeken vooral woonhuizen

Ook de levensfase waarin consumenten zich bevinden heeft een grote invloed op de woonvoorkeuren. Daarnaast bepalen de benodigde woonruimte en de financiële situatie de mogelijkheden.

Zo geven jongere nieuwbouwzoekers vaker de voorkeur aan een appartement dan oudere zoekers. Hoofdzakelijk vanwege beperkte budgetten en locatievoorkeuren. 13% van de twintigers is specifiek op zoek naar een appartement en 36% neemt hiermee genoegen. Ondanks dit, zoekt de meerderheid van de twintigers naar een woonhuis.

Boven de 30 jaar groeit de voorkeur voor woonhuizen sterk. Maar liefst 78% van de 30 tot en met 45 jarigen is hier specifiek naar op zoek. Dit komt door veranderingen in huishoudensamenstelling, een verbeterde financiële mogelijkheden en een eventuele behoefte aan meer leefruimte.

Vanaf 46 jaar overwegen zoekers weer vaker een appartement. Naarmate de leeftijd vordert groeit de groep woningzoekers die ook kijken naar appartementen of specifiek zoeken naar dit woningtype. Bij 65-plussers betreft dit zelfs de meerderheid. Deze verschuiving heeft te maken met verschillende levensfasen, zoals kinderen die het huis verlaten en de voorkeur voor minder onderhoud en levensloopbestendige woningen.

Ook in de grote steden zijn woonhuizen het populairst

De woonvoorkeuren verschillen ook duidelijk per locatie. In de niet stedelijke regio's zoekt maar liefst 75% van nieuwbouwconsumenten specifiek naar een woonhuis. Slechts 6% wilt perse een appartement kopen.

Naar mate gebieden meer dichtbevolkt worden, en woonhuizen zo duurder, lijken consumenten hun zoekgedrag aan te passen. Zo kijken zoekers hier vaker (ook) naar appartementen. In de grote steden is het aandeel dat specifiek zoekt naar een woonhuis kleiner. Maar alsnog is dit een meerderheid van 55%. Het is vooral de groep die zowel naar appartementen als woonhuizen kijkt die toeneemt in omvang. Dit betreft 31% van het koperspubliek.

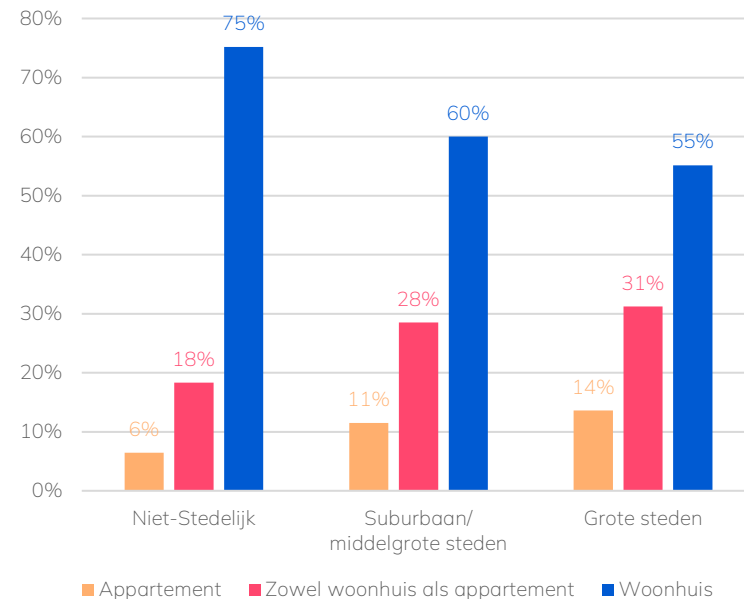
In Noord-Hollandse steden meer interesse in appartementen

De voorkeuren voor woningtype verschillen niet alleen tussen stad en ommeland, maar verschillen ook tussen steden door het land. Zo is in de gemeente Utrecht slecht 29% specifiek op zoek naar een woonhuis, ten opzichte van 65% in gemeente Groningen.

Dit verschil kan vooral worden verklaard door de betaalbaarheid en niet zo zeer door woonvoorkeuren. Door hoge prijzen stellen consumenten hun voorkeuren bij naar meer realistische mogelijkheden binnen het budget. Dit blijkt in Utrecht ook uit het hoge aandeel van 42% van de consumenten dat zowel naar woonhuizen als appartementen kijkt.

Gezocht woningtype

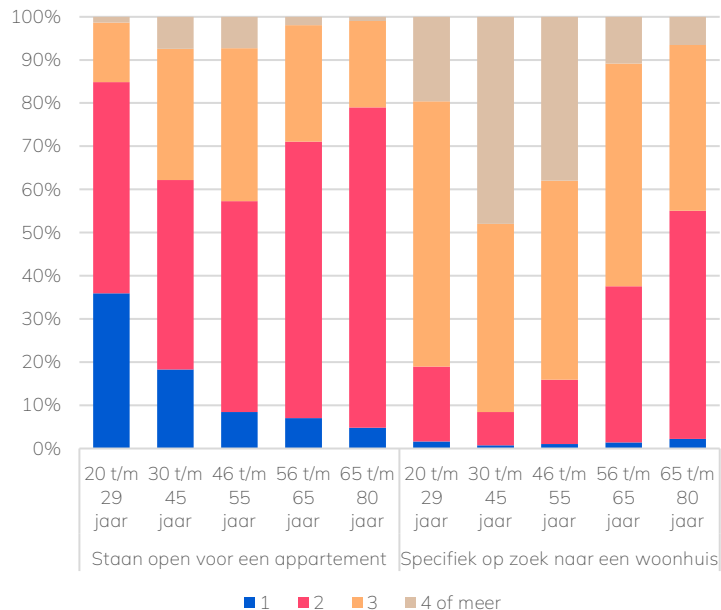
Verdeling aantal zoekprofielen naar soort zoekgebied



Bron: Nieuw Wonen Nederland (bewerking NVM / brainbay)

Minimaal aantal slaapkamers

Verdeling aantal zoekprofielen naar leeftijd en gezocht woningtype



Bron: Nieuw Wonen Nederland (bewerking NVM / brainbay)

Meerdere slaapkamers bijna altijd gewenst

De indeling van de woning speelt ook een cruciale rol. Bijna alle woningzoekers willen minstens twee slaapkamers in hun woning. Zelfs bij appartementen is slechts 1 op de 5 consumenten tevreden met slechts één slaapkamer. De uitzondering hierop zijn twintigers, waarbij ruim 1 op de 3 aangeeft dat ze op zoek zijn naar een appartement met minstens één slaapkamer.

Voor woonhuizen is de vraag naar meer slaapkamers nog groter. Voor de meeste woningzoekers is drie slaapkamers het minimum. In de leeftijdsgroep van 30 tot en met 45 jaar is zelfs bijna de helft op zoek naar een huis met minstens vier slaapkamers.

Senioren willen woning met 2 slaapkamers

Senioren tonen een duidelijke voorkeur voor twee slaapkamers. Slechts een minimaal percentage van consumenten van 65 jaar en ouder is tevreden met slechts één slaapkamer, zowel bij zoekers van woonhuizen (2%) als appartementen (5%). In beide groepen zoekt een (ruime) meerderheid naar woningen met twee slaapkamers.

Opvallend is dat oudere woningzoekers in vergelijking met jongere woningzoekers in kleinere aantallen op zoek zijn naar woningen met vier slaapkamers. Dit kan gerelateerd zijn aan het anticiperen op eventuele gezinsuitbreiding.

Driekwart van senioren wil beneden slapen

Naast het aantal slaapkamers, is ook de locatie van de slaapkamer van belang. Oudere woningzoekers geven aan dat ze in een woonhuis graag een slaapkamer op de begane grond willen hebben. Dit is noodzakelijk om een woning levensloopbestendig te maken. Van de zoekers van woonhuizen van 65 jaar en ouder geeft 76% aan dat dit een vereiste is en voor 22% is dit optioneel. Bij de groep van 55 tot 65 jaar is dit voor 53% een vereiste en optioneel voor 42%. Oftewel, bij nieuwbouw voor een oudere doelgroep is het van belang dat bewoners op dezelfde verdieping kunnen leven en slapen.

Consument zoekt woning van gemiddeld 104 m²

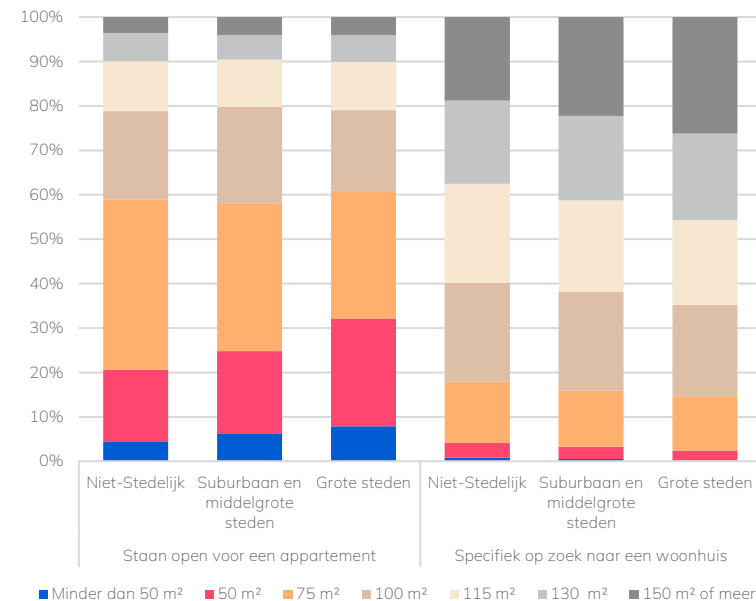
Het gezochte woonoppervlakte varieert sterk tussen zoekers van appartementen en woonhuizen. Voor nieuwbouwappartementen is 75 m² voor de meerderheid voldoende, terwijl bij woonhuizen meestal 115 m² als minimum wordt beschouwd. Het gemiddelde woonoppervlakte voor alle woningtypen is 104 m².

Er zijn nauwelijks verschillen in woonoppervlaktevoorkeuren tussen woningzoekers in grote steden en minder stedelijke gebieden. Alleen in grote steden zijn er iets meer mensen die tevreden zijn met kleinere appartementen. 24% van de zoekers in grote steden hanteert 50 m² als ondergrens voor een appartement, terwijl dit percentage lager is in suburbane gebieden (19%) en niet-stedelijke gebieden (16%).

De vraag naar nieuwbouw koopwoningen met een oppervlakte kleiner dan 50 m² is minimaal. Zelfs in grote steden heeft slechts 8% van de consumenten aangegeven dat ze een ondergrens van kleiner dan 50 m² accepteren voor appartementen. Dergelijke kleinere woningen vinden meestal een betere match in de huursector.

Minimaal woonoppervlakte

Verdeling aantal zoekprofielen naar soort zoekgebied en gezocht woningtype



Bron: Nieuw Wonen Nederland (bewerking NVM / brainbay)

Conclusie: data over woonvoorkeuren helpt

De woonwensen van nieuwbouwconsumenten zijn divers en afhankelijk van factoren zoals locatie, leeftijd en budget. Elke doelgroep heeft hierin zijn eigen prioriteiten. Wel kunnen deze voorkeuren in data worden vastgelegd.

Over het algemeen zoekt de gemiddelde Nederlandse nieuwbouwconsument naar een woning van ongeveer 104 m² voor maximaal 475.000 euro, waarbij de meerderheid een voorkeur heeft voor een woonhuis.

Niet alle wensen kunnen echter binnen het beschikbare budget worden vervuld. In de huidige markt moeten kopers vaak compromissen sluiten, maar het is nog de vraag of dit betekent dat ze voor een kleinere woning gaan of een goedkopere locatie kiezen.

Concluderend wijst de analyse enkele belangrijke aspecten aan voor nieuwbouw koopwoningen. Zoals de voorkeur van senioren voor minstens twee slaapkamers en het feit dat de meerderheid van de twintigers specifiek op zoek is naar een woonhuis. Deze data over woonvoorkeuren kan bijdragen aan het ontwikkelen van woonprogramma's die goed aansluiten bij de behoeften van de doelgroep.



Bijlagen



Vergelijking NVM en CBS/Kadaster

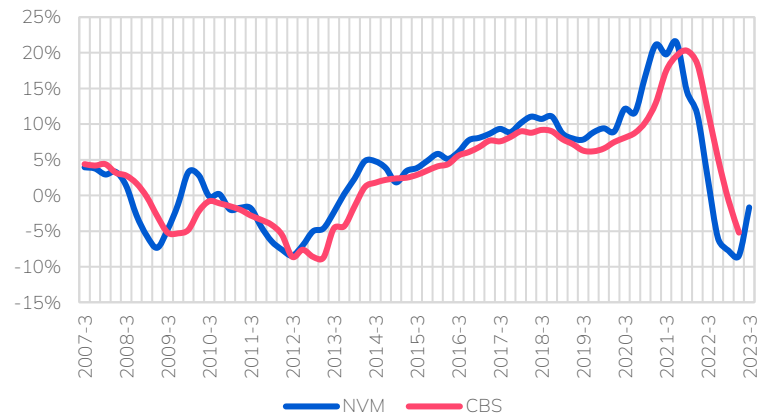
Naast de NVM presenteren ook andere partijen cijfers met betrekking tot de woningmarkt. De bekendste partijen zijn het CBS en het Kadaster. Het Kadaster levert de gemiddelde woningprijs, vergelijkbaar met de prijs van de gemiddeld verkochte woning, zoals die door de NVM gepresenteerd wordt.

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

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

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

Prijsontwikkeling in procenten NVM versus CBS
Verschil ten opzichte van een jaar eerder



Bron: NVM / CBS

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

Uitleg rekenmethodiek NVM (1)

De NVM geeft ieder kwartaal aan de hand van een grote hoeveelheid informatie inzicht in de ontwikkelingen op de woningmarkt. Door de gebruikte rekenmethoden kunnen de gepresenteerde cijfers soms tot verwarring leiden. In dit document worden enkele van de meest voorkomende misverstanden nader uitgelegd. De cijfers voor het 3^e kwartaal 2023 dienen hierbij als uitgangspunt.

1. De NVM stelt dat de prijzen landelijk met 1,7% zijn gedaald t.o.v. 3^e kwartaal 2022, maar als ik de prijzen van beide perioden pak (toen 427.000 versus nu 422.000 euro) dan is sprake van een daling van 1,2%. Hoe zit dat?

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

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

Een sterk versimpeld voorbeeld ter verduidelijking.

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

Uitleg rekenmethodiek NVM (2)

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

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

2. De NVM presenteert een daling van de transactiepreisen met 1,7% 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 1,3%. Vanwaar het verschil?

De NVM beschikt over de woonoppervlakten van de door haar leden verkochte woningen. Op die manier is het mogelijk om de prijs per vierkante meter te berekenen. Het voordeel van het gebruik van de prijs per vierkante meter is dat gecorrigeerd wordt voor de grootte van de verkochte woningen. Wanneer je in het ene kwartaal verhoudingsgewijs veel

grote woningen verkoopt en in het kwartaal een jaar later relatief meer kleinere woningen, dan kan dit leiden tot misinterpretatie. Je zou kunnen zeggen dat wanneer de verandering van de prijs hoger is dan die van de prijs per vierkante meter, dat er dan relatief grotere woningen verkocht zijn in dat kwartaal.

De NVM gebruikt de verandering van de prijs per vierkante meter regelmatig in haar persberichten en publicaties, omdat door de correctie op de grootte van de woningen een zorgvuldiger beeld geschetst kan worden. Sinds februari 2010 meten de NVM-makelaars volgens de NEN-systematiek.

Samenvattend

De NVM gebruikt bij het weergeven van de ontwikkeling van de prijs in plaats van het onzuivere gemiddelde (verschil tussen twee absolute prijsniveaus) twee gecorrigeerde cijfers:

- Cijfer gecorrigeerd voor samenstelling naar type en regio (zie uitleg 1)
- Cijfer gecorrigeerd voor samenstelling naar type en regio en de grootte van de woning (zie uitleg 2)

NVM in coproductie
met brainbay

(030) 608 51 85
info@nvm.nl

