

Analyse nieuwbouw 1e kwartaal 2024

Consument heeft steeds meer interesse in nieuwbouw

De nieuwbouwverkoop bereikte dit kwartaal het hoogste niveau in meer dan twee jaar. Dankzij verbeterde financieringsmogelijkheden, oplopende schaarste op de bestaande woningmarkt en groeiend consumentenvertrouwen blijft de vraag naar nieuwbouwwoningen stijgen.

Echter, deze groei kent ook een keerzijde: het aantal beschikbare opties voor potentiële kopers neemt af door de voortdurende verkopen, gecombineerd met aanhoudende intrekkingen en beperkte toename van nieuw aanbod. Voor zoekers die het aantal keuzemogelijkheden zien opdrogen in de bestaande bouw, wordt het ook steeds uitdagender om een nieuwbouwwoning te bemachtigen.

Hoogste aantal verkopen in ruim 2 jaar

De opwaartse trend in de verkoop van nieuwbouwwoningen heeft zich ook in het 1^e kwartaal van 2024 voortgezet. In totaal hebben NVM-makelaars bijna 7.000 nieuwe woningen verkocht. Dit betekent meer dan een verdubbeling in vergelijking met hetzelfde kwartaal vorig jaar. Het 1^e kwartaal van 2023, dat hier als referentie wordt genomen, markeerde wel het dieptepunt in de verkoopdynamiek.

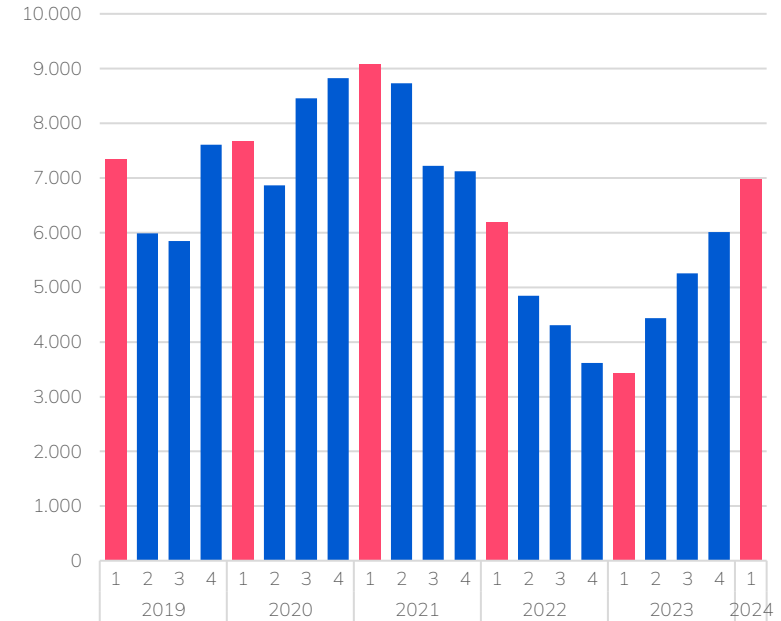
Record dynamiek tussen de 5 en 6 ton

De verkoopcijfers trekken over de hele breedte van de nieuwbouwwaarde aan. Zowel onder als boven de betaalbaarheidsgrens (390.000 euro) worden meer woningen verkocht. De grootste stijging vond plaats tussen de 500.000 en 600.000 euro, waar de verkopen op jaarbasis met maar liefst 144% toenamen tot 1.336 woningen. Nog niet eerder werden in een kwartaal zoveel woningen in deze prijsklasse verkocht. Ook de dynamiek bij woningen in de prijsklassen tussen de 600.000 en 700.000 euro en boven de 700.000 euro nadert een recordhoogte. Aan de andere kant blijft de verkoop van woningen onder de 300.000 euro ver onder historische niveaus, vanwege het beperkte aanbod binnen deze prijsklasse.

Hoewel er sprake is van een toename, liggen de totale verkoopcijfers nog steeds aanzienlijk onder het niveau van 2020/2021. Op de piek in het 1^e kwartaal van 2021 werden meer dan 9.000 nieuwbouwwoningen verkocht, dit zijn 2.000 verkopen meer dan in het huidige kwartaal.

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

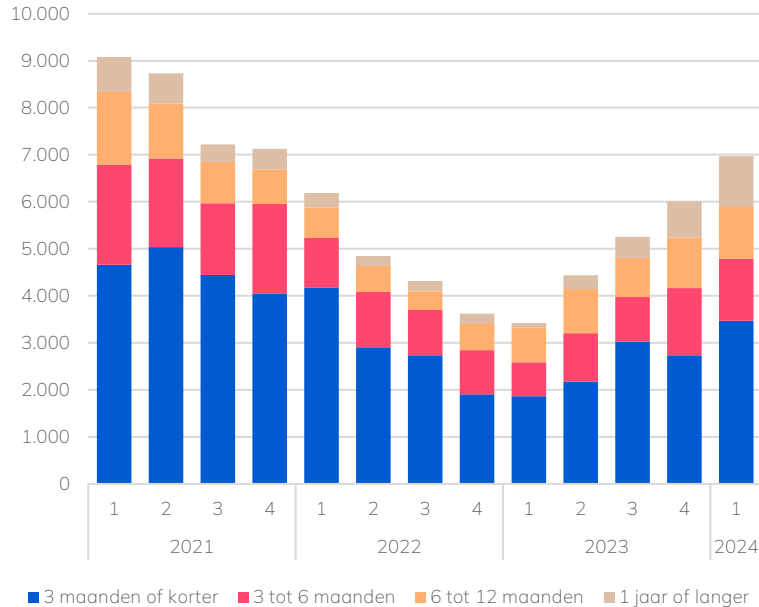
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht naar verkooptijdklasse

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Ook langlopend aanbod krijgt weer meer interesse

Nu de vraag naar nieuwbouw weer is aangetrokken, begint ook het langer lopend aanbod weer beter te verkopen. Van de woningen die dit kwartaal zijn verkocht, stond 15% al langer dan een jaar te koop. Dit is het hoogste percentage sinds 2016, wat wijst op een verschuiving ten opzichte van vorig jaar.

Tijdens de verkoopdip was het voornamelijk het recente aanbod dat nog kopers vond. Projecten die minder goed aansloten op de veranderde marktvraag werden op voorhand uitgesteld. Waardoor het aanbod dat wel op markt kwam, ook op interesse van de consument kon rekenen. De afgelopen kwartalen is er ook veel van het langdurige aanbod van de markt gehaald.

Duurdere woningen verkopen langzamer

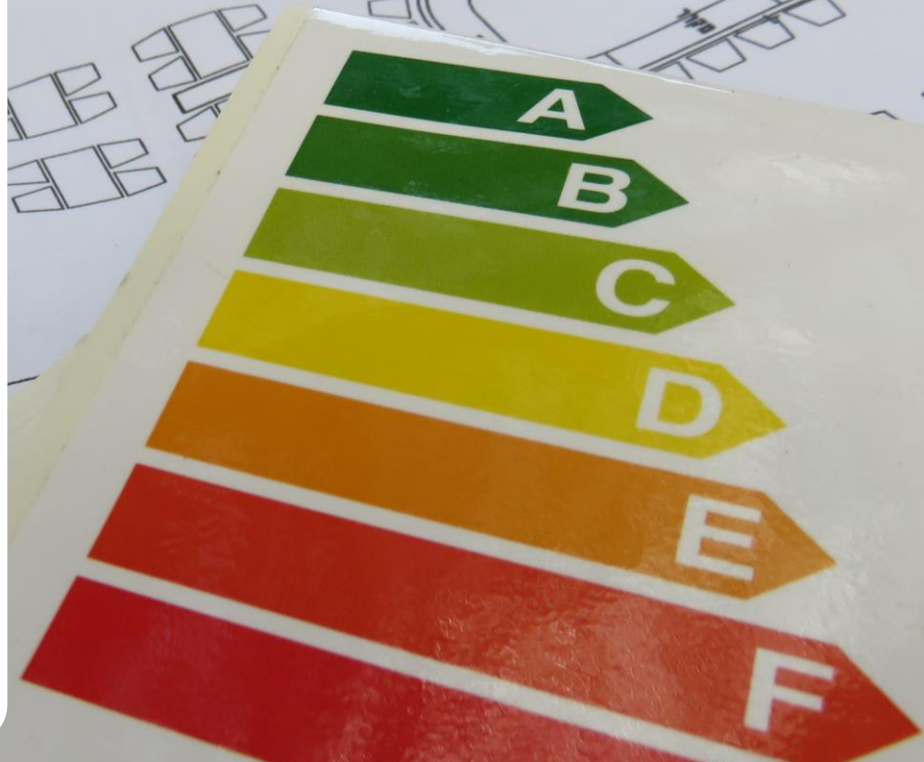
Het zijn veelal de duurdere woningen in een project of projecten in hogere prijsklassen die meer tijd nodig hebben om verkocht te worden, omdat de doelgroep kleiner is. Van de verkochte woningen die al langer dan een jaar in aanbod stonden, heeft 31% een verkoopprijs van meer dan 600.000 euro. Bij de sneller verkochte woningen ligt dit percentage rond de 20%.

Financieel meer mogelijk voor nieuwbouwkoper

Een extra impuls voor de toenemende verkopen is de verbeterde financiële mogelijkheden voor nieuwbouwconsumenten. Sinds 1 januari mogen kopers van nieuwbouwwoningen een hoger bedrag financieren, dankzij de koppeling van de maximale hypotheek aan het energielabel. Vanwege de hoge duurzaamheidsstandaard van nieuwbouwwoningen, zijn het vooral deze kopers die profiteren van de extra leencapaciteit. Dit kan oplopen van 20.000 euro bij label A+ tot wel 50.000 euro bij een woning met gegarandeerd geen energiekosten (A+++).

Dankzij deze extra financieringsruimte kan de nieuwbouwwoning die voorheen nog financieel buiten bereik was, nu wel worden gekocht. Ongeveer de helft van de NVM-makelaars heeft deze verandering al in de praktijk ondervonden. Deze ontwikkeling was ook al verwacht door de makelaars, nadat de maatregel in 2023 werd aangekondigd.

Bovendien is de financierbaarheid van nieuwbouw dit kwartaal verder verbeterd door de veelal gestegen lonen en hogere NHG-grens. In combinatie met de licht dalende hypotheekrente heeft dit de interesse van de consument vergroot.



Meer betaalbare nieuwbouw, maar wel kleinere woningen

Vanuit de politiek wordt ingezet op betaalbare nieuwbouw. De definitie van betaalbaar is per 1 januari 2024 verhoogd van 355.000 naar 390.000 euro. Hierdoor voldoen meer verkopen aan deze definitie, maar nog steeds worden er meer woningen boven dan onder deze grens verkocht. Dit kwartaal waren dat er ruim 4.900 ten opzichte van 2.000 woningen onder de grens.

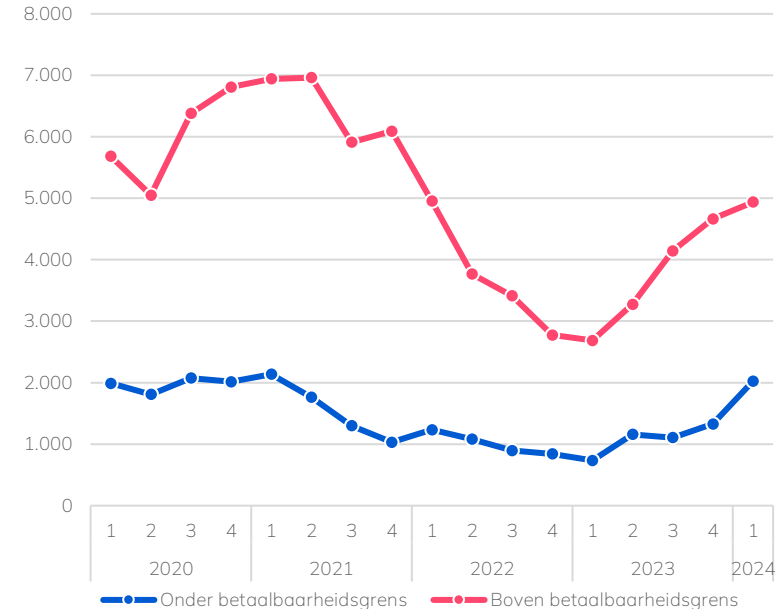
In vergelijking met de dip van vorig jaar zijn de verkopen onder de grens terug op het oude niveau, terwijl de verkopen boven de betaalbaarheidsgrens nog aanzienlijk lager liggen. Dit komt door twee redenen. Ten eerste is de grens verschoven, waardoor meer verkopen nu onder de grens vallen. Ten tweede nam de aanwas van aanbod onder de grens vorig jaar toe, terwijl het aanbod van duurdere woningen juist daalde. Dit is deels te wijten aan het uitstellen van de verkoop van duurdere projecten tijdens de dip, omdat er minder vraag naar was. Daarnaast speelt de politieke focus op betaalbare nieuwbouw een rol, waardoor een groot deel van de nieuwbouw verplicht binnen dit segment valt.

Betaalbare woningen worden kleiner

Kopers van betaalbare woningen krijgen minder woonruimte voor hun geld. Van de verkochte woningen onder de betaalbaarheidsgrens was dit kwartaal 50% een appartement, in 2020 was dit nog 30%. In de afgelopen vier jaar is ook de gemiddelde woonoppervlakte van woningen onder de grens afgenomen. Bij appartementen van 75 m² naar 65 m², en bij grondgebonden woningen van 115 m² naar 105 m². De focus op betaalbaarheid lijkt te resulteren in kleinere woningen.

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht naar betaalbaarheidsgrens¹

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud

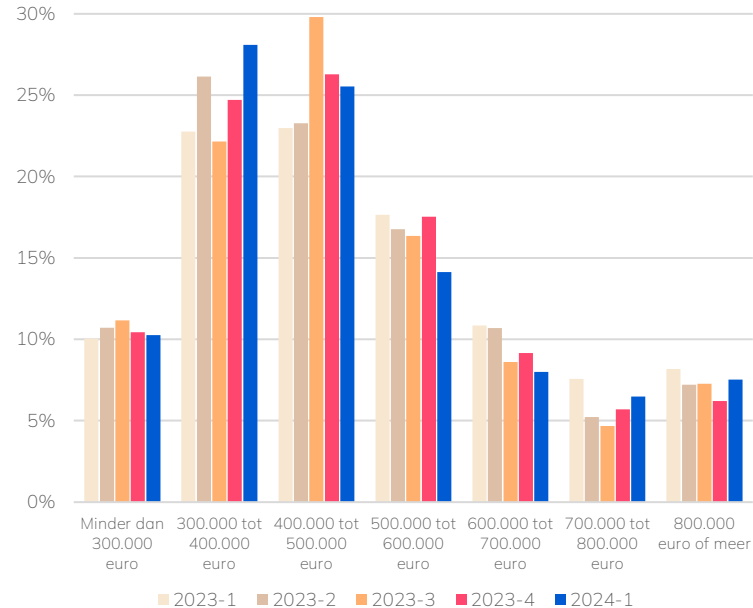


¹Betaalbaarheidsgrens is bepaald aan de hand van de gehanteerde grens in het jaar van verkoop

Bron: NVM / brainbay

Aandeel nieuwbouwwoningen te koop gezet naar prijsklasse

Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Minder nieuw aanbod in hogere prijsklassen

Het zijn vooral woningen in de hogere prijsklassen waarbij de aanwas van nieuw aanbod achterblijft. Een steeds kleiner deel van de aanmeldingen valt in de hogere prijsklassen. Ongeveer een derde van de nieuwbouwwoningen die beschikbaar komen, heeft een vraagprijs van meer dan 500.000 euro.

Vanuit het perspectief van starters, en de politieke wens voor meer betaalbare nieuwbouw, is dit een positieve ontwikkeling. Het betekent dat er meer betaalbare nieuwbouw op de markt komt, waardoor zoekers met een kleiner budget meer mogelijkheden hebben om een woning te vinden.

Echter, vanuit het oogpunt van het stimuleren van doorstroming en het oplossen van het woningtekort is deze trend niet wenselijk. Zonder voldoende keuzemogelijkheden in de nieuwbouw zullen doorstromers terughoudend blijven, waardoor de dynamiek op de bestaande woningmarkt verder stagneert.

Er blijft dan ook een dringende oproep voor een breed woonprogramma in de nieuwbouw, dat tegemoetkomt aan de behoeften van alle doelgroepen.

Betaalbare woningen lossen aanbodtekort niet op

De resultaten van de focus op betaalbare nieuwbouw worden zichtbaar, maar het blijft de vraag of dit de krapte op de woningmarkt zal oplossen. Hoewel nieuwbouw in het betaalbare segment zoekers helpt die momenteel geen woning kunnen vinden, leidt dit meestal niet tot een verhuisketen. Starters, die vaak deze betaalbare woningen kopen, laten geen andere koopwoning achter, waardoor er geen extra aanbod op de bestaande markt ontstaat. Terwijl dit extra aanbod noodzakelijk is om de krapte op te lossen.

De enige manier om meer woningen beschikbaar te maken, is als woningeigenaren doorstromen. Maar om dit te laten gebeuren, moeten ze wel de mogelijkheid hebben om een kwalitatieve verbetering te maken in hun woonsituatie. Zolang doorstromers geen mogelijkheid voor verbetering zien, blijven ze in hun huidige woning, wat het tekort aan aanbod verergert.

Nieuwbouw biedt hiervoor een oplossing. Nieuwe woningen zijn door hun betere bouwkwaliteit en energiezuinigheid een aantrekkelijke stap. Maar hiervoor moeten er voldoende keuzemogelijkheden zijn in het segment waarin doorstromers actief zijn. Door de beperkte aanwas van nieuwbouw boven de betaalbaarheidsgrens blijven deze keuzemogelijkheden achter.



Seniorenwoningen nodig in toekomstige voorraad

Een belangrijke groep voor doorstroming zijn senioren. Nederland staat voor de uitdaging om een groeiende groep ouderen te huisvesten in levensloopbestendige woningen. Nieuwbouwprojecten kunnen hierbij een belangrijke rol spelen door de doorstroming te stimuleren en de woningvoorraad aan te passen aan de verwachte toename van ouderen in de komende jaren.

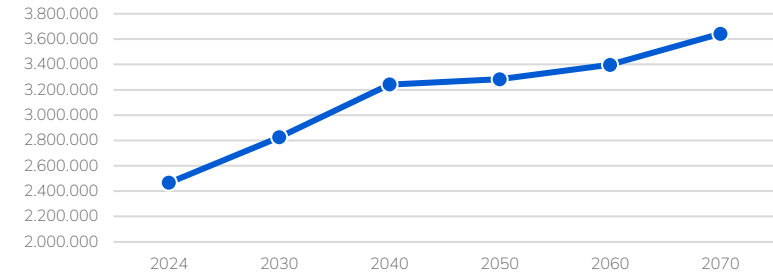
Seniorenhuisvesting ook na babyboomgeneratie noodzakelijk

Het is een misvatting dat de vergrijzing zal afnemen zodra de babyboomgeneratie er niet meer is. In werkelijkheid blijft het aantal ouderen in Nederland de komende decennia toenemen. Tot 2040 zal het aantal huishoudens van 65 jaar en ouder met maar liefst 800.000 toenemen, gevolgd door nog eens 400.000 tussen 2040 en 2070. De vraag naar seniorenwoningen zal dus blijven stijgen.

Overbruggingskosten voor veel senioren een obstakel

Voor veel oudere huishoudens vormen de overbruggingskosten een aanzienlijke hindernis bij de aankoop van een nieuwbouwwoning. De NVM heeft in het begin van 2024 al gewezen op de hoge kosten die nieuwbouwkopers moeten overbruggen. Uit rekenvoorbeelden van de Hypotheekshop blijkt dat alle nieuwbouwkopers te maken krijgen met nog hogere kosten, vanwege lopende maandlasten van de oude woning en nieuwe hoge kosten tijdens de bouw. Dit contrast is extra groot wanneer sprake is van een zeer lage of reeds afbetaalde hypotheek op de huidige woning. Een situatie die vooral bij ouderen het geval is.

Prognose aantal huishoudens van 65 jaar of ouder in Nederland



Bron: CBS

De Hypotheekshop heeft een nieuw rekenvoorbeeld opgesteld voor een ouder stel dat een volledig afbetaalde woning van 560.000 euro achterlaat. Deze woning heeft een maandlast van 0 euro, en omdat de nieuwe woning volledig gefinancierd wordt vanuit deze overwaarde, zal ook de toekomstige maandlast 0 euro bedragen. Echter, tijdens de 24 maanden durende bouwperiode moeten ze de waarde van hun oude woning voorfinancieren, omdat deze pas verkocht wordt na oplevering van de nieuwbouwwoning. Dit voorfinancieren brengt aanzienlijke kosten met zich mee, oplopend van 788 euro per maand in de eerste maanden tot €2.006 per maand in de laatste maanden. In totaal komen de overbruggingskosten uit op €33.528.

Dit scenario, dat niet bestaat bij de aanschaf van een bestaande woning, weerhoudt veel ouderen in deze situatie ervan te kiezen voor een nieuwbouwwoning.

Opschalen woningbouw niet zichtbaar

Wanneer de aanwas van nieuw aanbod in totaliteit wordt bekeken, blijft deze nog steeds achter. Zoals gebruikelijk worden er in het 1^e kwartaal van een jaar minder nieuwbouwwoningen aangemeld, en ook in 2024 is dit het geval. Er zijn in totaal 6.160 nieuwbouwwoningen te koop gezet. Dit zijn er 2.000 minder dan vorig kwartaal. Wel is het een stijging ten opzichte van de 5.380 aanmeldingen van vorig jaar, wat positief te noemen is.

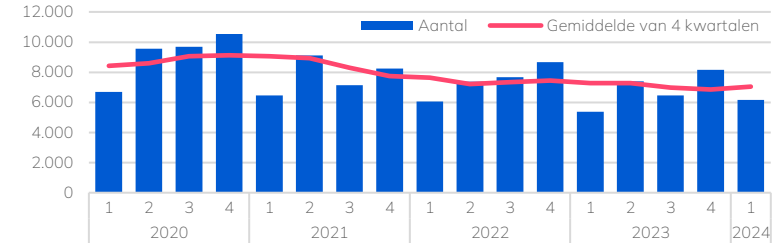
Toch lijkt er geen sprake van een structurele toename. Het gemiddelde aantal aanmeldingen per kwartaal blijft hangen rond een laag niveau van 7.000 woningen. Ter vergelijking, tot medio 2021 lag dit aantal rond de 9.000 per kwartaal.

20 duizend minder bouwvergunningen dan in 2021

Bovendien blijft ook de pijplijn voor toekomstig aanbod achter. In 2023 zijn er slechts 26.000 bouwvergunningen voor nieuwe koopwoningen uitgegeven, het laagste aantal sinds 2014. De gewenste opschaling van de woningbouw blijft uit. In de afgelopen jaren is het aantal uitgegeven vergunningen juist fors afgenomen. In 2021 werden namelijk nog ruim 46.000 vergunningen voor koopwoningen verstrekt.

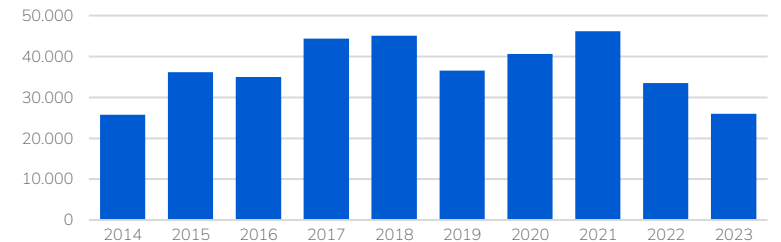
Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet

Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

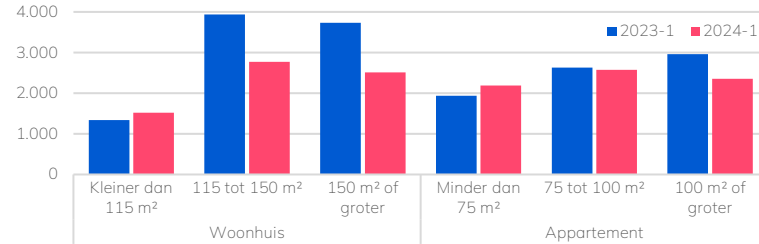
Aantal uitgegeven bouwvergunningen voor koopwoningen



Bron: CBS

Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod naar woonoppervlakte

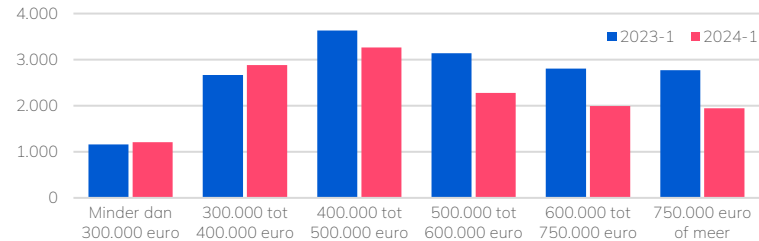
In aanbod bij een NVM-makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM / brainbay

Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod naar prijsklasse

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



Bron: NVM / brainbay

Aanbod daalt na periode van stabilisatie

Huishoudens die op zoek zijn naar een nieuwbouwwoning hebben het aantal keuzemogelijkheden zien afnemen in 2024. Na een periode van stabilisatie is er weer sprake van een aanboddaling. Trendmatig daalt het aanbod altijd in het 1^e kwartaal, maar vergeleken met een jaar eerder is ook sprake van een daling. Momenteel staan nog 13.900 nieuwbouwwoningen te koop, ruim 2.600 minder dan vorig jaar.

De aanboddaling heeft vooral plaatsgevonden in de prijsklassen boven de betaalbaarheidsgrens en bij (middel)grote woningen. Dit terwijl het aanbod van kleinere en goedkopere woningen juist is toegenomen.

De oorzaken van deze daling kunnen worden toegeschreven aan de stijgende verkooptdynamiek en de beperkte toename van nieuw aanbod. Daarnaast worden nog steeds relatief veel woningen uit het aanbod ingetrokken.

Intrekking nog niet voorbij

Sinds eind 2022 worden veel niet-verkochte woningen uit het aanbod gehaald. Dit kwartaal zijn ongeveer 1.740 woningen ingetrokken, wat betekent dat er voor het vijfde kwartaal op rij meer dan 1.700 intrekkingen zijn. De laatste keer dat dit gebeurde was in het begin van 2015, aan het einde van de kredietcrisis. Ondanks de toename van de verkooptdynamiek, lijkt de golf van intrekkingen nog niet ten einde.

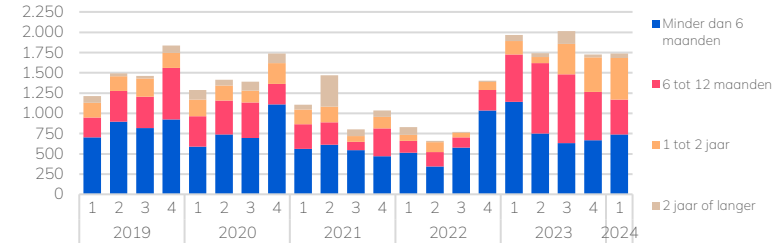
Ingetrokken door ontbreken potentiële koper

Projecten die al langer in aanbod staan, vormen doorgaans het gros van de intrekkingen. Een derde van de woningen die dit kwartaal uit het aanbod zijn gehaald, stond al langer dan een jaar te koop. Tijdens de dip op de nieuwbouwmarkt werd juist meer recenter aanbod ingetrokken, omdat al snel duidelijk werd dat ze niet langer voldeden aan de veranderende marktvrage.

Het gebrek aan interesse van woningzoekers blijkt vaak de voornaamste reden voor intrekking. Driekwart van de ingetrokken woningen was nog steeds beschikbaar, wat betekent dat er nog geen potentiële kopers waren die een optie op de woning hadden genomen. Doordat projecten in hun geheel uit de verkoop worden gehaald, worden ook woningen die onder optie staan (ongeveer 20%) of al onder voorbehoud zijn verkocht (ongeveer 5%) ingetrokken. Als de benodigde verkoopaantallen niet worden behaald, kan het gehele project niet worden gerealiseerd. Zelfs niet het deel waarvoor wel voldoende interesse is.

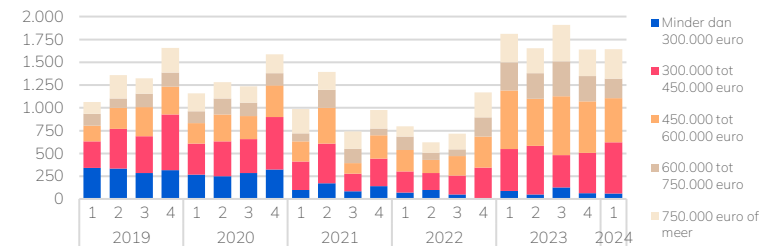
Intrekkingen komen voor in alle prijsklassen, wat ook samenhangt met de mix van woningen binnen de projecten die worden ingetrokken. Dit kwartaal had 34% van de ingetrokken woningen een vraagprijs tussen de 300.000 en 450.000 euro. Wel zijn woningen in hogere prijsklassen oververtegenwoordigd in de intrekkingen, waarbij 20% een vraagprijs van meer dan 750.000 euro had.

Aantal ingetrokken nieuwbouwwoningen naar looptijd
Woningen die door NVM-makelaars uit het aanbod zijn gehaald



Bron: NVM / brainbay

Aantal ingetrokken nieuwbouwwoningen naar vraagprijs
Woningen die door NVM-makelaars uit het aanbod zijn gehaald



Bron: NVM / brainbay

Opwaartse trend maar twijfels over richting

Concluderend staat de nieuwbouwmarkt er beter voor dan een jaar geleden. Door de betere financierbaarheid en het toegenomen vertrouwen weet de consument weer zijn slag te slaan in de nieuwbouw. Ook in het betaalbare segment ontstaat er weer meer dynamiek.

Het is echter discutabel of dit de totale woningmarkt veel verder gaat helpen. Juist de dynamiek in het hogere segment leidt tot doorstroming en zo tot het broodnodige extra aanbod in de bestaande bouw. Maar het zijn de hogere prijsklassen waarin het aantal keuzemogelijkheden afneemt.

Ook het perspectief voor de nieuwbouw is nog niet rooskleurig. De huidige aanwas aan nieuw aanbod blijft te laag en het achterblijvende aantal bouwvergunningen vormt een indicatie dat dit de komende tijd niet gaat veranderen.

Een impuls voor de verkopen ontstaat als de projecten die eind 2022 en begin 2023 werden uitgesteld of ingetrokken, in de loop van 2024 opnieuw op de markt komen. Door de toenemende vraag kunnen projecten die destijds niet genoeg interesse van kopers trokken, vermoedelijk nu wel voldoende afzet vinden.



Bijlagen

FAQ woningmarktcijfers

Elk kwartaal biedt de 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 de 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 de NVM woningverkopten?

De 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. De 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 maandelijkse 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. De 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 de 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 transactieprizen 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 de 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 nou 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.

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.

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

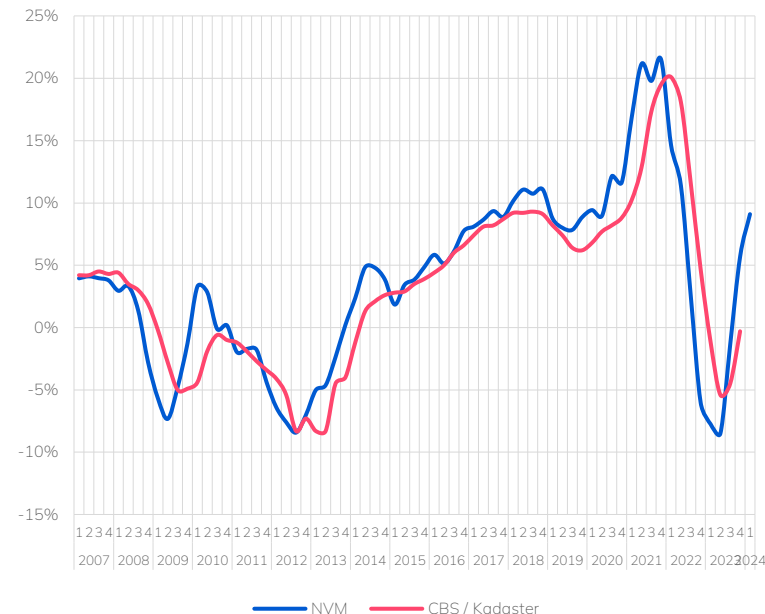
Het CBS presenteert de Prijsindex Bestaande Koopwoningen (PBK), waarvan de ontwikkelingspercentages redelijk vergelijkbaar zijn met de prijsontwikkeling van de gemiddeld verkochte woning volgens de NVM.

Belangrijk verschil ontstaat door het verschil in registratiemoment van de woningverkoop. De 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 de 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, de 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, 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.

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

