

Analyse woningmarkt 3e kwartaal 2024



Inhoud

Woningmarkt in vogelvlucht	3
Bestaande bouw	4
Nieuwbouw	18
Bijlagen	32

Gelijktijdig met deze publicatie heeft de NVM een onderzoek gepubliceerd naar doorstroming op de woningmarkt. Bekijk dit onderzoek op [nvm.nl](https://www.nvm.nl)

De woningmarkt in vogelvlucht

Bestaande bouw

Op de markt voor bestaande bouw zien we dat ondanks de zomermaanden het hoogste aantal verkopen in bijna 4 jaar tijd is behaald. Dat komt mede doordat het aantal te koop gezette woningen redelijk hoog ligt. Zeker de markt voor appartementen draait op volle toeren. Verder zien we de prijzen dit kwartaal stabiliseren, na de enorme stijging in het 2^e kwartaal van 2024. Vergeleken met een jaar geleden is er echter nog steeds sprake van een sterke prijsstijging. De gemiddelde prijs van verkochte woningen in Nederland is in een jaar tijd met 50.000 euro toegenomen. Woningen worden nog steeds zeer snel verkocht en de krapte op de markt blijft, mede door gebrek aan doorstroming, erg groot.

Nieuwbouw

Traditioneel komt de nieuwbouwmarkt in de zomermaanden in rustiger vaarwater. Ook in 2024 is dat zo. Toch zet de stijgende lijn in de verkoopcijfers door. Wel vooral buiten de grote steden, aangezien de dynamiek daarbinnen te lijden heeft onder een gebrek aan nieuw aanbod. Om in de vraag te kunnen voorzien blijft meer aanbod nodig. De woningen die beschikbaar komen zijn vaak kleiner dan de nieuwbouw uit voorgaande jaren. Dit is een gevolg van de politieke focus op betaalbaar en binnenstedelijk bouwen. Er bestaat echter consensus dat de woningmarkt gebaat is bij doorstroming, dat enkel kan ontstaan als er voor andere doelgroepen gebouwd gaat worden.



Bestaande bouw

Signalen uit de markt

De zomermaanden juli en augustus zijn altijd een rustige periode op de woningmarkt. Toch signaleren NVM-makelaars een stijgende lijn in het aantal verkopen en in de prijsontwikkeling. Vooral in september kwam de markt weer op gang. Er is veel interesse vanuit potentiële kopers, wat zich uit in een stijging van het aantal bezichtigingen en biedingen.

Gemiddeld wordt door makelaars aan de woningmarkt op dit moment een cijfer 5,3 gegeven. Dit is vergelijkbaar met vorig kwartaal. Wel is er een duidelijke tweedeling te zien. Voor kopers is de markt nog steeds zeer moeilijk, verkopers zijn in de huidige situatie duidelijk in het voordeel.

De dalende hypotheekrente in de afgelopen weken is positief voor de betaalbaarheid van woningen. Ook het feit dat er iets meer aanbod op de markt komt, onder andere door uitpondingen en door de oplevering van nieuwbouwprojecten, wordt door makelaars als positieve ontwikkeling genoemd.

Desondanks blijft de markt krap. Veel vraag bij te weinig aanbod en gebrek aan doorstroming in veel gebieden zorgen voor stijgende prijzen. Er moet nog steeds (flink) overboden worden om een woning te bemachtigen. Daar lijkt voorlopig geen einde aan te komen. De gestegen inkomens maken dit overigens voor steeds meer huishoudens wel mogelijk.



Hoogste aantal transacties in bijna vier jaar

In het 3^e kwartaal van 2024 zijn door NVM-makelaars net geen 37 duizend woningen verkocht¹. Dat is het hoogste in aantal in bijna vier jaar. Dat is opvallend, omdat het hier een zomerkwartaal betreft. Normaal gesproken worden er in een kwartaal waarin de zomervakantie valt veel minder woningen verkocht. In de afgelopen 5 jaar werden gemiddeld 4,5% mínder woningen verkocht in een 3^e kwartaal ten opzichte van een 2^e kwartaal. Dit kwartaal wordt er juist een kleine plus van 0,6% genoteerd.

Ten opzichte van een jaar eerder zijn er zelfs 10,9% meer woningen verkocht. Dat is een sterke stijging, waarmee de opgaande lijn in woningverkopten van de afgelopen tijd doorzet. Die stijgende lijn wordt mede mogelijk gemaakt doordat er iets meer woningen te koop worden aangeboden. In een (nog steeds krappe) markt met veel vraag, toenemend vertrouwen en verbeterde financieringsmogelijkheden worden deze woningen zeer snel opgenomen door de markt.

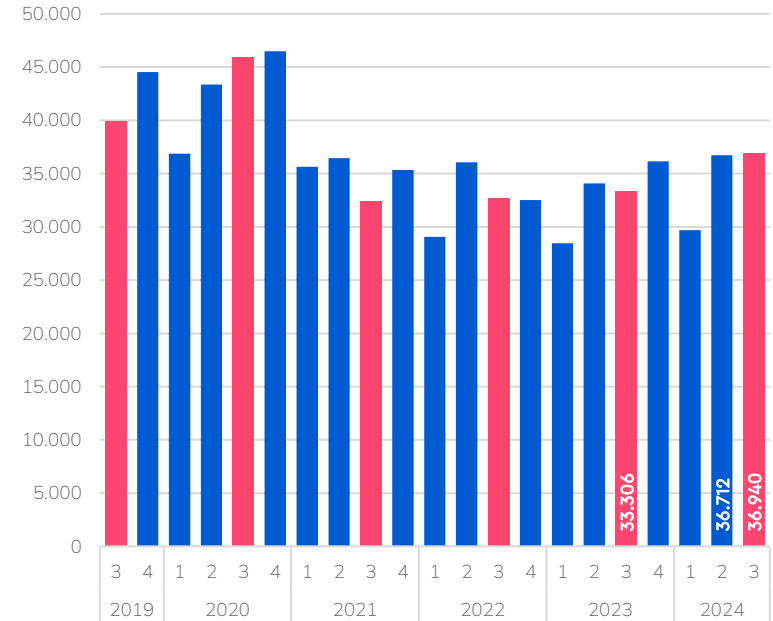
Toename woningverkopten in zuiden en in kustregio's

In vrijwel het hele land worden meer woningen verkocht in vergelijking met een jaar eerder. Vooral in de kustregio's in het westen en in regio's in Brabant en Limburg wordt flink meer verkocht. In het hart van het land, in regio's in en rond Utrecht is de stijging veel lager, en in een enkele regio in het noorden van het land is sprake van een flinke daling.

¹ In de totale markt gaat het naar schatting om 52 duizend woningverkopten. Het marktaandeel van NVM bedraagt ongeveer 71%.

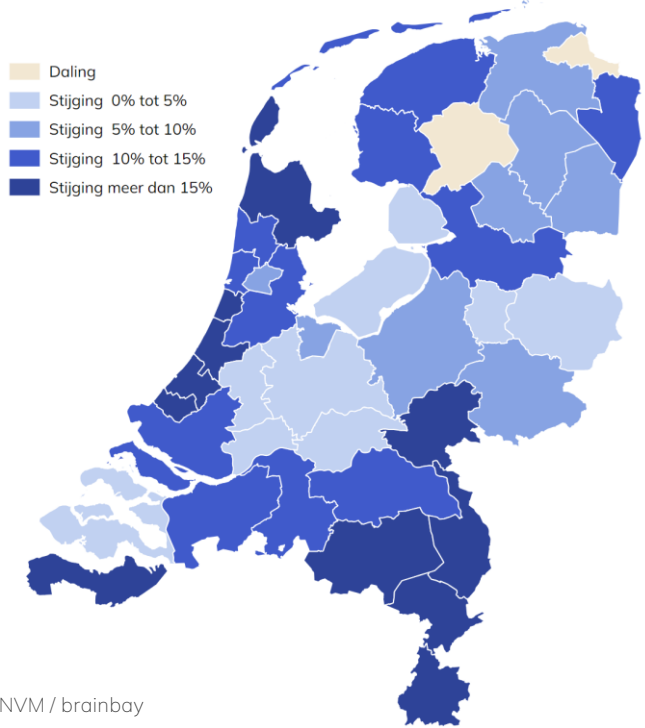
Aantal verkochte bestaande woningen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aantal verkochte woningen per COROP-regio t.o.v. jaar eerder
 Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay



Appartementen verkopen zeer goed

De markt voor appartementen draait op volle toeren. In vergelijking met een jaar geleden zijn er 18,9% meer appartementen verkocht. Van alle overige woningtypen (exclusief appartementen) zijn er 7,5% meer verkocht. Dat is overigens niet alleen dit kwartaal het geval, we zien dat vanaf medio 2023 de verkoop van appartementen een stuk beter gaat.

De belangrijkste reden hiervoor is dat er sinds medio 2023 veel meer appartementen te koop worden gezet in vergelijking met de overige woningtypen. De vervolgvraag is dan waar deze aanmeldingen vandaan komen. Een veronderstelling is dat dit voor een deel uitpodingen zijn, dus voormalige huurappartementen die in de verkoop worden gezet. Maar dat verklaart niet de volledige toename. Deze toename van het aantal te koop gezette appartementen is in bijna het hele land te zien, ook in gebieden waar uitpodingen minder voorkomen.

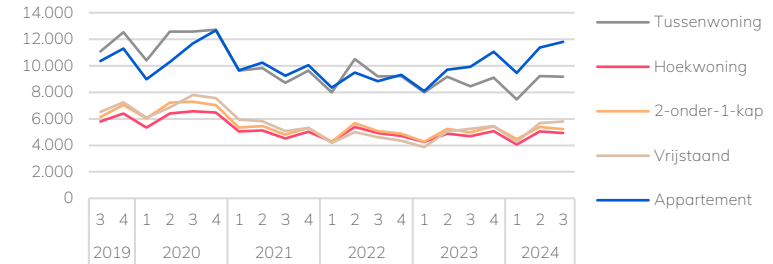
Ook wanneer we naar de prijsklassen kijken dan zien we dat de toename in bijna de hele prijsrange voorkomt. Alleen in de allerlaagste prijsklassen daalt het aantal aanmeldingen, maar dat komt mede omdat de vraagprijzen in de markt zo hard stijgen dat er steeds minder aanbod beschikbaar komt in de allerlaagste prijsklassen. Verder zien we het aantal aangemelde appartementen in het allerdurste segment het hardst toenemen. En ook dat is niet het prijssegment waarin uitpodingen het meest voorkomen?²

De toename van het aantal te koop gezette appartementen zien we dus over de volle breedte van de markt. Een gestegen aandeel voormalige nieuwbouwapartementen die nu op de bestaande bouwmarkt terecht komen, speelt hierbij ook een (bescheiden) rol.

² NVM Themaonderzoek "[Welke huurwoningen worden uitgepand?](#)"

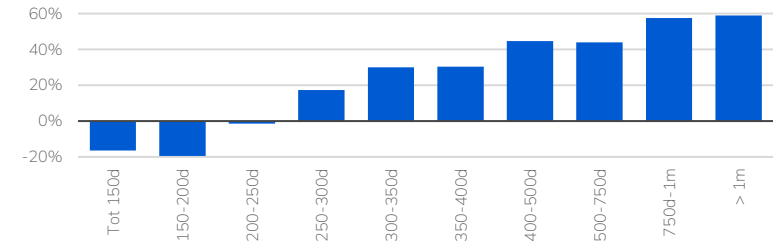
Aantal verkochte bestaande woningen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Appartementen te koop gezet t.o.v. jaar eerder naar vraagprijs In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Gemiddelde transactieprijs (* duizend euro)

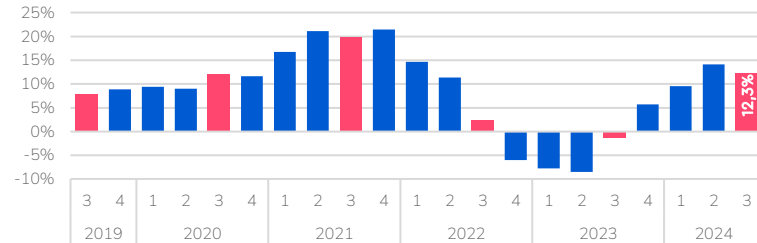
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Transactieprijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Prijzen stabiliseren op kwartaalbasis

De prijsontwikkeling komt dit kwartaal uit op een kleine plus van 0,4%. De gemiddelde transactieprijs³ komt uit op 473.000 euro. Dat is slechts 2.000 euro meer dan een kwartaal eerder. De stijging is daarmee veel kleiner dan de 7,7% stijging die vorig kwartaal werd gehaald. In een zomerkwartaal stijgen de prijzen gewoonlijk wat minder sterk dan in de rest van het jaar, maar de minieme stijging dit kwartaal lijkt een correctie te zijn op de zeer sterke stijging van vorig kwartaal. Voor geen van de woningtypen komt de stijging boven de 2 procent uit, bij appartementen is er zelfs een daling te zien van -1,1%.

Woningen in een jaar tijd 50.000 euro duurder

Op jaarbasis komt de prijsontwikkeling uit op 12,3%, iets minder groot dan vorig kwartaal. In een jaar tijd is de gemiddelde prijs van verkochte woningen in Nederland met 50.000 euro toegenomen. De grootste stijging is te zien bij tussenwoningen (+14,6%) en hoekwoningen (+13,3%). Een tussenwoning kost nu gemiddeld 435.000 euro. Vrijstaande woningen worden gemiddeld voor de hoogste prijzen verkocht, in het 3^e kwartaal voor gemiddeld 678.000 euro. De jaarstijging is met +10% echter minder groot dan bij de overige woningtypen. De verkoopprijs van appartementen steeg met 11,3% naar gemiddeld 389.000 euro. Appartementen kennen de laagste gemiddelde verkoopprijs, maar dat komt omdat ze gemiddeld veel kleiner zijn dan de andere woningtypen. Qua prijs per vierkante meter zijn appartementen juist het duurste woningtype.

³ Het gaat hier om een gewogen gemiddelde van de mediane transactieprijs. In het vervolg spreken we van een 'gemiddelde'.

Prijzontwikkeling naar regio

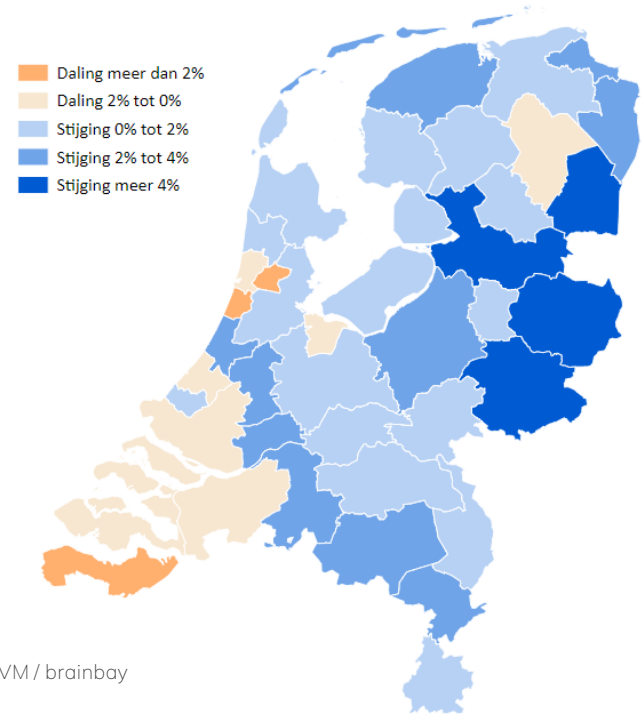
COROP-regio's met de grootste daling

Regio	Transactieprijs	Kwartaal-ontwikkeling
1. Agglomeratie Haarlem	€ 644.000	-2,8%
2. Zeeuwsch-Vlaanderen	€ 284.000	-2,4%
3. Zaanstreek	€ 429.000	-2,4%
4. Het Gooi en Vechtstreek	€ 637.000	-1,9%
5. Noord-Drenthe	€ 425.000	-1,5%

COROP-regio's met de grootste stijging

Regio	Transactieprijs	Kwartaal-ontwikkeling
1. Midden-Limburg	€ 409.000	4,0%
2. Zuidoost-Drenthe	€ 363.000	4,3%
3. Noord-Overijssel	€ 460.000	4,4%
4. Twente	€ 399.000	4,8%
5. Achterhoek	€ 452.000	6,2%

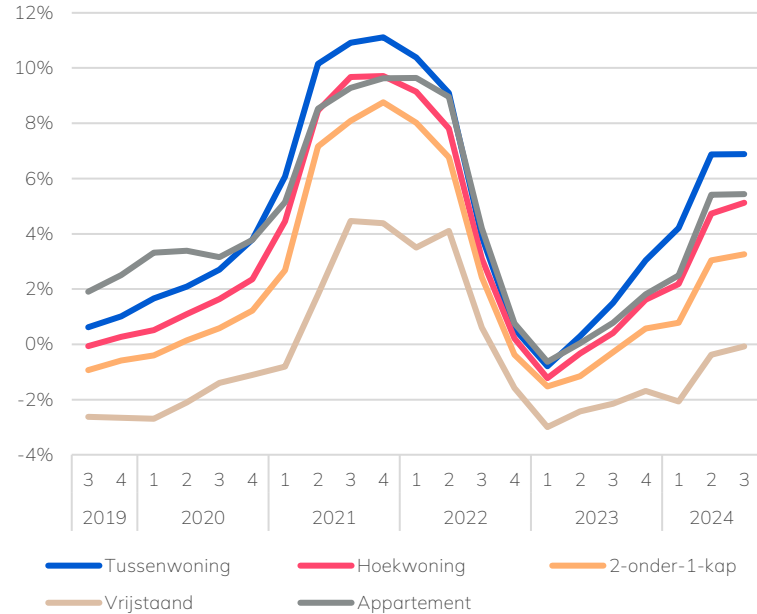
Transactieprijsontwikkeling per COROP-regio t.o.v. kwartaal eerder
 Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Gemiddelde vraag-verkooprijverschillen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Vraag-verkooprijverschillen blijven constant

Het gemiddelde vraag-verkooprijverschil bij verkochte woningen komt in het 3^e kwartaal uit op +4,6%. Er wordt dus gemiddeld 4,6% méér betaald dan de vraagprijs. Voor de gemiddelde woning gaat het dan om een bedrag van 22 duizend euro. Bij tussenwoningen wordt het meest overboden, het verschil met de vraagprijs is 6,9%, ofwel 30.000 euro. Voor appartementen is het verschil 5,4% (21.000 euro) en voor vrijstaande woningen wordt gemiddeld 0,1% (500 euro) minder betaald dan de vraagprijs.

Overbieden komt vaak voor, maar is niet altijd nodig

Bij ruim twee op de drie woningverkoop in Nederland wordt meer betaald dan de vraagprijs, ongeveer even vaak als vorig kwartaal. Dat is nog niet zo hoog als twee jaar geleden toen dat aandeel boven de 80% lag, maar historisch gezien nog steeds een heel hoog aandeel. Toch behoeft dit percentage wel enige nuance. Het is zeker niet zo dat er altijd en overal door kopers overboden moet worden om een woning te bemachtigen. Er zijn nog steeds veel marktsegmenten waarbij op minder dan de helft van de woningverkoop is overboden.

In een kwart van alle marktsegmenten is het winnende bod er eentje geweest die onder de vraagprijs lag. Wanneer we kijken naar 200 marktsegmenten in Nederland (een combinatie van 5 woningtypen in 40 regio's), dan blijkt dat in 48 segmenten bij minder dan de helft van de woningverkoop is overboden. Een goede advisering in het biedproces is dus van groot belang. Niet alleen om een woning daadwerkelijk te bemachtigen, maar ook om deze niet voor een veel te hoge bieding te verkrijgen.

Woningverkoop verloopt nog steeds zeer snel

Het duurt op dit moment gemiddeld 4 weken om een woning te verkopen. Er zit 28 dagen tussen het moment dat de woning te koop wordt gezet en het moment dat de koopovereenkomst bij de makelaar wordt ondertekend. In vergelijking met een jaar geleden is dat 4 dagen sneller, vergeleken met vorig kwartaal 1 dag langer. De verkoop van tussenwoningen en hoekwoningen gaat het snelst. Bij vrijstaande woningen duurt het verkoopproces gemiddeld bijna 2 weken langer.

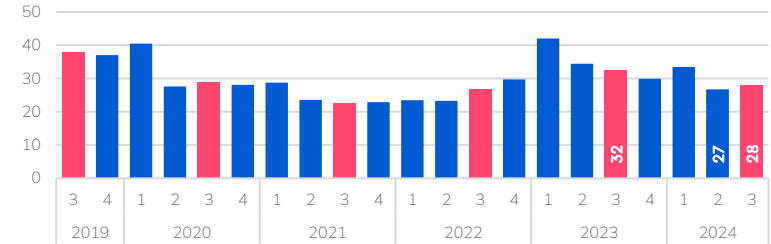
In de regio Utrecht is de verkooptijd het laagst. Het duurt hier gemiddeld 23 dagen om een woning te verkopen. Ook in Noord-Drenthe en Flevoland verloopt de verkoop zeer snel. In Zeeland duurt het gemiddeld iets langer, zeker in Zeuws-Vlaanderen. De verkooptijd is hier opgelopen naar 81 dagen.

9 op de 10 woningen binnen kwartaal verkocht

90% van alle woningen wordt binnen 1 kwartaal verkocht. Nog eens 6% wordt binnen een half jaar verkocht. Bij slechts 1%, ofwel een paar honderd woningen, duurde de verkoop langer dan een jaar. Vaker dan gemiddeld zijn dit woningen die afwijken van de norm. Bijvoorbeeld woningen waar nog veel aan geklust moet worden, sterk verouderde woningen, zeer dure woningen of woningen die niet erg gunstig zijn gelegen. Of het gaat om woningen waarbij in het verkoopproces een geschil is ontstaan tussen verkoper en andere partijen, zoals kopers, de gemeente of andere instanties.

Verkooptijd verkochte woningen in dagen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aandeel woningen dat binnen drie maanden is verkocht

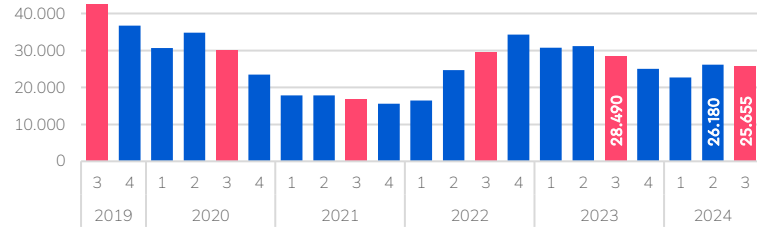
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aantal woningen in aanbod

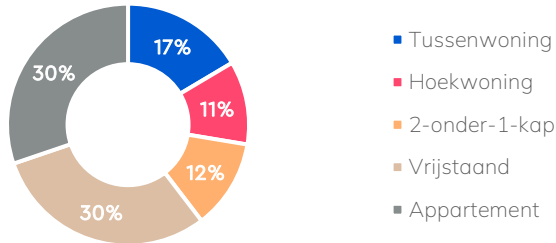
In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Verdeling woningen in aanbod naar woningtype

In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

10% minder aanbod

Het aantal woningen dat eind 3^e kwartaal in aanbod staat bij NVM-makelaars ligt 10% lager dan een jaar geleden. Het gaat in totaal om ruim 25.500 woningen, bijna 3.000 minder dan vorig jaar. Het aanbod daalt omdat er in een jaar tijd meer woningen uit het aanbod zijn gegaan (door transacties en intrekkingen) dan dat er woningen in aanbod zijn bijgekomen (aantal te koop gezet). Ofwel: de vraag is erg groot, groter dan het aantal te koop gezette woningen.

Vooral het aanbod van 2-onder-1-kapwoningen is hard omlaag gegaan. Er staan er bijna een kwart minder van te koop. Ook het aanbod van tussenwoningen en hoekwoningen is in een jaar tijd met ruim 13% hard gedaald. Het aanbod van appartementen is bijna gelijk gebleven. We vermeldden al eerder dat er heel veel appartementen te koop zijn gezet. Deze zijn ook voor een groot deel weer verkocht, waardoor het totale aanbod bijna gelijk blijft.

Aandeel appartementen in totale aanbod hoger dan ooit

30% van alle woningen die op dit moment te koop staan is een appartement. Dat aandeel is de afgelopen jaren hard gestegen en lag niet eerder (sinds start metingen in 1995) zo hoog. De appartementenmarkt is altijd een dynamische markt geweest met veel aanbod en transacties. Dat komt omdat er gemiddeld minder lang in gewoond wordt en ze sneller weer op de markt komen. Ook de gemiddeld lagere transactieprijs maakt appartementen aantrekkelijk.

Maar de belangrijkste reden dat hun aandeel in het aanbod toeneemt, is dat er veel meer appartementen zijn gebouwd en opgeleverd in de laatste jaren, die inmiddels worden doorverkocht aan een volgende bewoner. Tot slot zorgt ook het uitponden van appartementen voor een toename in het koopaanbod.

Redelijk wat woningen te koop gezet in zomermaanden

In een 3^e kwartaal, met daarin de zomermaanden, worden er altijd minder woningen te koop gezet dan in de periode voor en na de zomer. Dat was ook dit kwartaal het geval, maar toch ligt het aantal te koop gezette woningen nog redelijk hoog. In totaal gaat het om 39.500 aanmeldingen. Dat is 8% minder dan in het 2e kwartaal, maar wel 15% hoger dan in het 3e kwartaal van 2023. De stijging was het grootst bij appartementen. Daarvan werden er bijna een kwart meer te koop gezet dan vorig jaar. De stijging van het aantal te koop gezette 2-onder-1-kapwoningen blijft daar met +3,5% flink bij achter.

Regionale verschillen

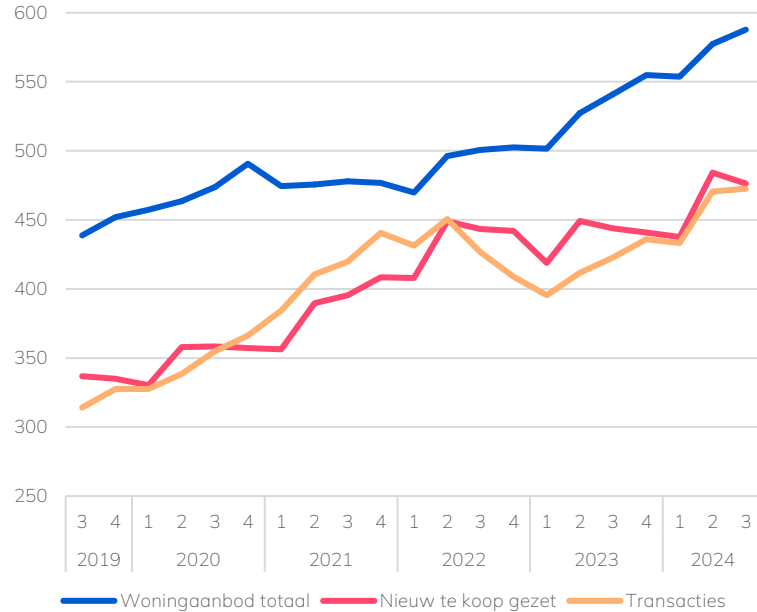
De stijging van het aantal te koop gezette woningen is het grootst in een aantal regio's in het westen van het land en in Limburg. In Noord-Limburg zijn maar liefst 34% meer woningen te koop gezet dan vorig jaar. Ook in Delft en Westland en in de agglomeratie Den Haag steeg het aantal aanmeldingen met meer dan een kwart.

In drie regio's werden juist minder woningen te koop gezet. Het gaat dan om Delfzijl en omgeving, Zuidwest-Drenthe en Zeeuws-Vlaanderen. Het aantal te koop gezette woningen daalde hier met percentages tussen de 2 en 6 procent.



Gemiddelde vraag- en transactieprijs (* duizend euro)

In aanbod bij en/of verkocht via een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Flink verschil tussen vraag- en verkoopprijzen

De gemiddelde vraagprijs van alle bij NVM-makelaars te koop staande woningen eind 3^e kwartaal bedraagt 588.000 euro. Dat is 1,7% hoger dan vorig kwartaal en 8% hoger dan een jaar geleden. Vooral de vraagprijzen van vrijstaande woningen zijn hard gestegen.

De gemiddelde vraagprijs van het totale woningaanbod ligt behoorlijk hoger dan de gemiddelde transactieprijs van 473.000 euro. Dit verschil is zo groot, omdat het om een andere groep woningen gaat qua samenstelling. In het totale aanbod staan veel meer dure vrijstaande woningen en veel minder goedkopere tussenwoningen. Ook zitten er meer moeilijk verkoopbare woningen tussen, die wellicht te hoog geprijsd zijn.

Om een goede vergelijking te maken tussen vraagprijzen en transactieprijzen is het daarom beter om te kijken naar de vraagprijsontwikkeling van te koop gezette woningen. Een groot deel hiervan wordt vrij snel weer verkocht. Woningen die nieuw te koop worden gezet liggen daarom veel meer in lijn met de gerealiseerde verkoopprijzen in de markt.

We zien dat in de periode waarin de transactieprijzen daalden, de vraagprijzen van te koop gezette woningen dat nauwelijks deden. Inmiddels zijn de transactieprijzen hard gestegen, waardoor de vraagprijs van te koop gezette woningen en de transactieprijzen van verkochte woningen dit kwartaal vrijwel gelijk zijn.

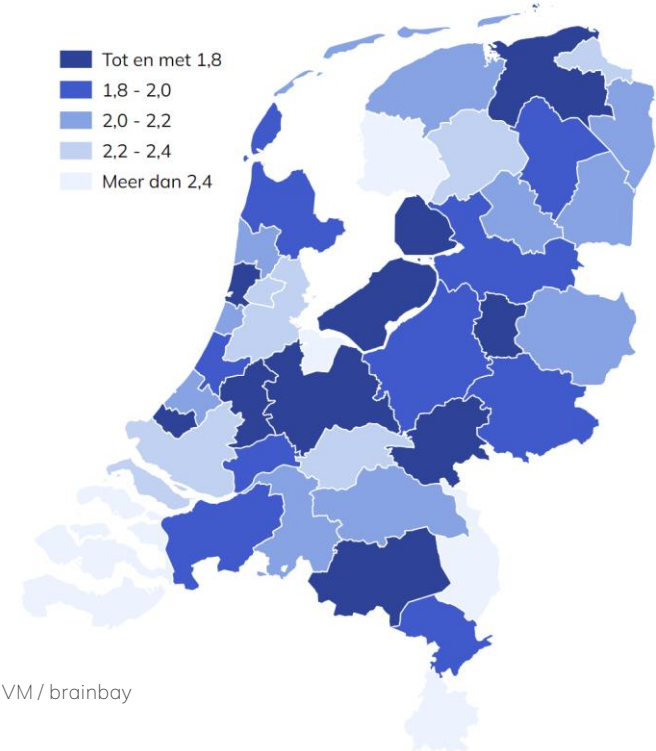
Krapte op de markt weer iets groter geworden

De krapte-indicator is in een jaar tijd gedaald van 2,6 naar 2,1. De indicator zegt iets over de verhouding tussen aanbod en transacties, hoe lager de indicator hoe krappere de markt. Vergelijken met een kwartaal eerder is de krapte ongeveer even groot. De krapte op de markt is het grootst bij tussenwoningen en hoekwoningen, en het kleinst bij vrijstaande woningen.

Flevoland kent de krapste woningmarkt

In Flevoland en in Utrecht is de woningmarkt het krapst. De markt is hier het meest uit balans, met veel vraag en te weinig aanbod. De krapte-indicator komt uit op 1,5 in Flevoland en op 1,6 in Utrecht. In de regio's in Zeeland is verhouding iets beter, en op dit moment het meest gunstig van Nederland. Maar ook hier is sprake van een krappe woningmarkt. De indicator staat op 4,8 in Zeeuws-Vlaanderen en op 3,6 in de rest van Zeeland.

NVM Krapte-indicator per COROP-regio
Verhouding tussen vraag en aanbod



Bron: NVM / brainbay



Vooruitblik

Na een redelijk goed zomerkwartaal met stijgende verkoopaantallen en prijzen op een stabiel maar hoog niveau, is de verwachting voor volgend kwartaal dat het aantal transacties en de prijzen verder zullen toenemen. Onder impuls van de dalende rente verbetert de financierbaarheid, wat de prijzen omhoog kan duwen. Wanneer het vertrouwen onder verkopers toeneemt kan het aantal te koop gezette woningen, en daaropvolgend het aantal transacties, groeien.

De krapte en schaarste op de markt blijven groot. Voor grote groepen kopers blijft het zeer lastig om een woning te vinden op de gewenste plek voor een betaalbare en haalbare prijs. De nieuwbouw kan hier een belangrijke rol in spelen. Zoals we hierna zullen zien kruipen we uit de nieuwbouwdip, maar is de vraag of er wel de juiste woningen gebouwd worden om de dynamiek ook op de bestaande bouwmarkt te verhogen.

Nieuwbouw





Positieve verkoopcijfers, maar negatieve beleidseffecten

Traditioneel komt de nieuwbouwmarkt in de zomermaanden in rustiger vaarwater. Ook in 2024 is dat zo. Toch zet de stijgende lijn in de verkoopcijfers door. Wel vooral buiten de grote steden, aangezien de dynamiek daarbinnen te lijden heeft onder een gebrek aan nieuw aanbod. Om in de vraag te kunnen voorzien blijft meer aanbod nodig. De woningen die beschikbaar komen zijn vaak kleiner dan de nieuwbouw uit voorgaande jaren. Dit is een gevolg van de politieke focus op betaalbaar en binnenstedelijk bouwen. Er bestaat echter consensus dat de woningmarkt gebaat is bij doorstroming, dat enkel kan ontstaan als er voor andere doelgroepen gebouwd gaat worden.

In 2024 al meer verkopen dan in heel 2022 en 2023

In de zomermaanden van het 3^e kwartaal neemt de verkoop vaak af, ook in 2024. Met ruim 6.300 verkochte woningen is er een flinke daling ten opzichte van de 7.800 in het vorige kwartaal. Deze terugval is echter normaal. In de zomer komt er minder nieuw aanbod op de markt en veel woningzoekers pauzeren hun zoektocht vanwege vakanties.

Ondanks de daling blijft de verkoopdynamiek goed. Makelaars geven de verkoopbaarheid dezelfde goede beoordeling als vorig kwartaal: een 7,5 voor appartementen en een 8,3 voor woonhuizen. De goede verkoopbaarheid blijkt ook uit een vergelijking met de aantallen van vorige zomer, dit jaar zijn er 27% meer woningen verkocht.

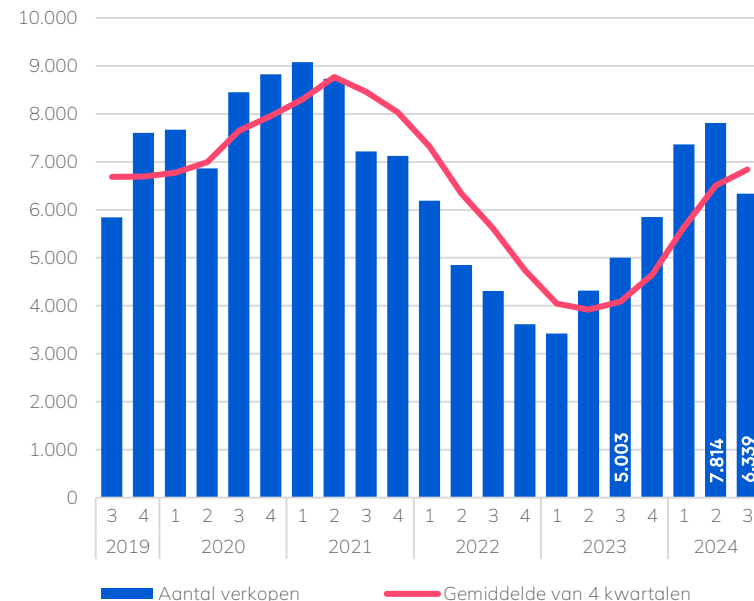
Te weinig nieuw aanbod voor meer dynamiek

In de eerste negen maanden van 2024 zijn al meer woningen verkocht dan in heel 2022 en 2023, met 21.500 verkopen tegenover minder dan 19.000 in beide jaren.

Toch wordt een vergelijkbaar niveau als in topjaren 2020 en 2021, met 32.000 verkopen, niet verwacht. Er zou een uitzonderlijk goed 4^e kwartaal nodig zijn, maar daarvoor is het huidige aanbod te klein. Er komt te weinig nieuwbouw op de markt om de verkoopcijfers flink te doen stijgen. Zo lag de aanwas van nieuw aanbod in de topjaren ruim 1.000 woningen per kwartaal hoger dan nu.

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud

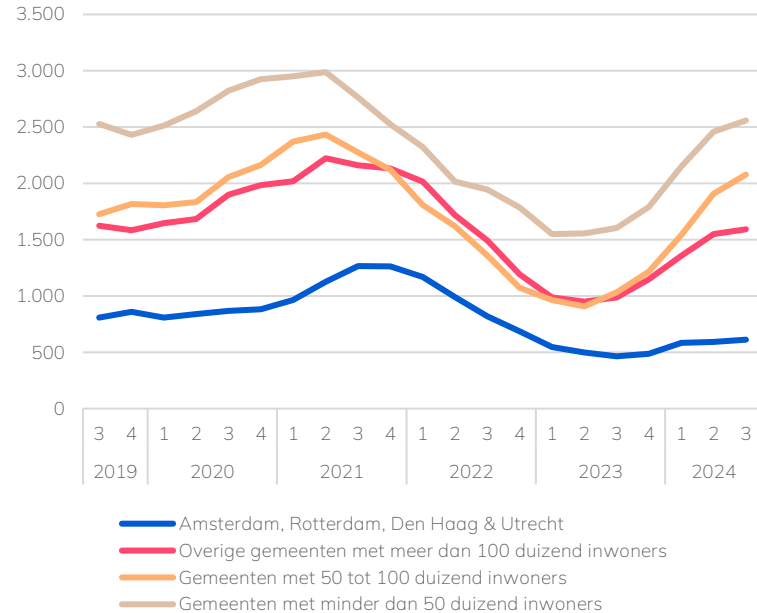


Bron: NVM / brainbay

Verkopen naar gemeentegrootte gecorrigeerd voor seizoenen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud

Seizoencorrectie = gemiddelde van 4 kwartalen



Bron: NVM / brainbay

Herstel vooral buiten de grote steden

In heel Nederland trekt de verkoop van nieuwbouwwoningen aan. In Flevoland en Overijssel wordt zelfs al meer nieuwbouw verkocht dan tijdens de piek in 2021 en 2022. Er zijn echter grote verschillen tussen gemeenten. Vooral in middelgrote en kleinere gemeenten groeit de nieuwbouwverkoop, terwijl de grote steden achterblijven.

In Amsterdam en Rotterdam ligt de verkoop nog steeds flink lager (-37% en -67%) dan tijdens de piek in 2021. Dit komt doordat de verkoop in die jaren sterk toenam. In 2024 zijn de verkoopcijfers stabiel en vergelijkbaar met het niveau van 2018 en 2019.

In Den Haag en Utrecht was er in 2021 geen grote piek in de nieuwbouw, maar daalde de verkoop wel mee met de landelijke trend. Sindsdien is er een kleine groei, maar beide steden zitten nog niet op hun oude niveau. Ook in grote steden zoals Eindhoven en Groningen blijft de verkoop van nieuwbouw achter. Uitschieter is Almere, waar de nieuwbouwverkoop al ruim hoger ligt dan in 2021.

Consumenten willen een duurzame woning

Duurzaamheid, en dan vooral de bijbehorende lagere energiekosten, blijft de belangrijkste reden waarom woningzoekers voor nieuwbouw kiezen. Dit blijkt uit een enquête onder NVM-nieuwbouwmakelaars. Deze uitkomst is niet verrassend, want dit stond in eerdere enquêtes ook op de eerste plaats.

Opvallend is de toename van het aantal zoekers dat kiest voor nieuwbouw omdat ze in het bestaande aanbod niets kunnen vinden of niet willen overbieden. Toch blijft het een beperkte groep waarvoor dit de voornaamste reden is.

Er is een verschuiving te zien in de redenen waarom mensen geen nieuwbouw kopen. Nieuwbouw werd een jaar geleden nog vaak te duur gevonden, maar deze reden is nu gezakt naar de derde plaats. Dit komt door de aantrekkelijke huizenmarkt en de afgenomen onzekerheid over het verkopen van de eigen woning.

De lange wachttijd tussen aankoop en oplevering en de hoge overbruggingskosten zijn nu de belangrijkste redenen om niet voor nieuwbouw te kiezen. Ook deze obstakels kunnen worden overwonnen. NVM ziet baat in het opschorten van de aflossing tijdens de bouw en het beperken van rente tijdens de overbruggingsperiode.



Te weinig aanbod voor meer verkopen

Consumenten die nieuwbouw willen kopen, worden beperkt door te weinig keuze. De verkoop kan niet veel verder stijgen door het tekort aan aanbod. In 2024 is het aantal beschikbare woningen consequent lager dan in 2023. Dit komt door meer verkopen, minder intrekkingen en te weinig nieuw aanbod.

Op dit moment zijn er ongeveer 14.500 nieuwbouwwoningen beschikbaar, zo'n 2.600 minder dan vorig jaar. Landelijk is het aanbod nog hoger dan het dieptepunt in 2021, maar er zijn grote regionale verschillen.

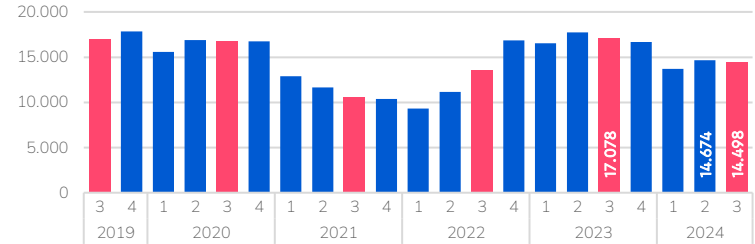
Minder aanbod in grote steden

Vooral in de grote steden remt het tekort aan aanbod de verkoop. De G4 en andere grote steden zagen nog een groei van het aanbod in 2022, maar inmiddels is het aanbod weer net zo laag als in 2021. In middelgrote en kleine gemeenten bleef het aanbod na de stijging in 2022 wel stabiel. Dit verklaart het verschil in verkoopcijfers tussen regio's.

Het verschil heeft alles te maken met hoeveel nieuw aanbod op de markt komt. In de middelgrote en kleinere gemeenten zit een stijgende lijn zit in het aantal aanmeldingen, waardoor de markt wordt gevoed met nieuw aanbod. Terwijl in de grote steden de aanwas sinds de dip op de nieuwbouwmakmarkt laag blijft.

Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod

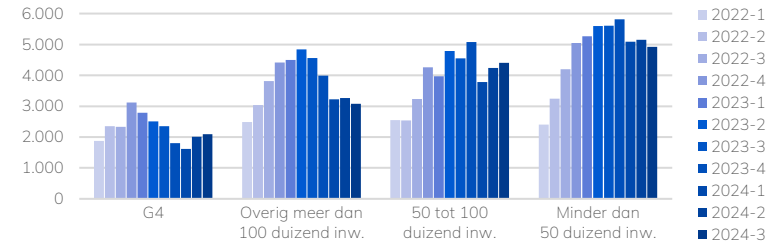
In aanbod bij een NVM-makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM / brainbay

Nieuwbouwaanbod naar gemeentegrootte per kwartaal

In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

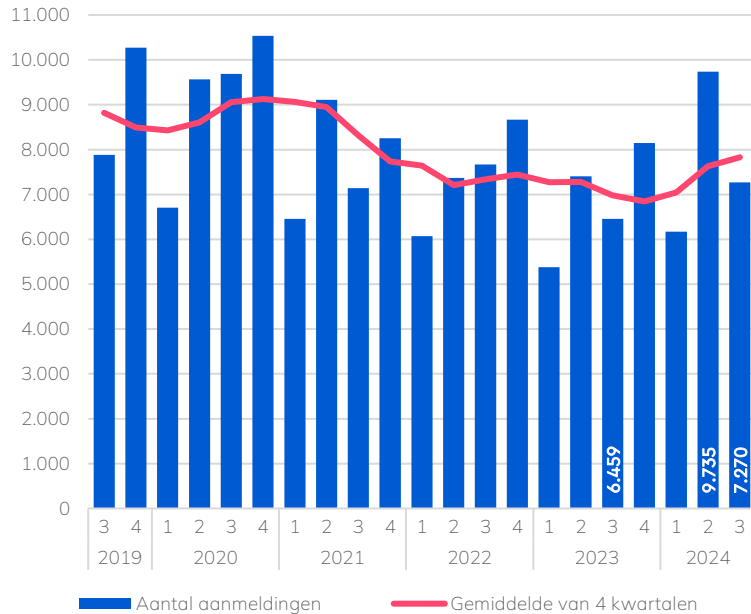


Intrek golf is voorbij door betere verkoopbaarheid

In 2023 werden veel nieuwbouwwoningen van de markt gehaald door de verminderde verkoopbaarheid. Gemiddeld werd per kwartaal de verkoop van zo'n 1.900 woningen gestopt. Inmiddels is de verkoopbaarheid verbeterd en zien ontwikkelaars geen reden meer om woningen in te trekken. Het aantal intrekkingen ligt daardoor voor het tweede kwartaal op rij flink lager dan in 2023. In het 3^e kwartaal van 2024 zijn 1.100 woningen ingetrokken, 900 minder dan vorig jaar. Deze aantallen zijn nu vergelijkbaar met het niveau van 2021.

Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet

Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Stijgende lijn in nieuwbouw is nog niet voldoende

Een positief punt is dat sinds begin 2024 de aanwas van nieuwbouwwoningen weer toeneemt. Dit was ook nodig, want eind 2023 werd een dieptepunt bereikt. In heel 2024 zijn bijna 23.200 nieuwbouwwoningen in de verkoop gegaan. Dit is meer dan in de eerste drie kwartalen van 2021, 2022 en 2023. Het is wel belangrijk om te vermelden dat deze toename vooral in middelgrote en kleinere gemeenten plaatsvindt.

Ondanks de stijging blijft het aantal aanmeldingen van nieuw aanbod te laag. Met een gemiddelde van 7.800 woningen per kwartaal, na correctie voor seizoensinvloeden, blijft dit historisch gezien laag. In de piekjaren 2018 tot 2020 lag dit gemiddelde rond de 9.000 woningen.

Minder nieuw aanbod in de zomer

In de zomermaanden van het 3^e kwartaal komen er traditioneel minder projecten op de markt. Met circa 7.300 aanmeldingen is ook dit kwartaal sprake van een zomerdip. Deze terugval van 25% vergeleken met vorig kwartaal is zelfs de sterkste zomerdip sinds 2015. Dit komt echter meer door het sterke 2^e kwartaal dan door de huidige cijfers. Er is namelijk nog steeds een stijgende lijn zichtbaar: dit kwartaal kwamen er 800 meer woningen op de markt dan in hetzelfde kwartaal van 2023.

Projecten vertraagd door procedures en bezwaren

De nieuwbouw komt maar langzaam op gang. Veel van de projecten die wel al in de voorbereiding zitten lopen om verschillende redenen ook nog eens vertraging op. Uit de enquête onder NVM-nieuwbouwmakelaars blijkt dat dit bij de meerderheid van de projecten het geval is.

Veel vertraging ontstaat doordat er een gebrek aan capaciteit is bij gemeenten. Circa 3 op de 5 projecten loopt hier volgens de makelaars tegenaan, waarbij de vertraging gemiddeld op 16 maanden wordt ingeschat. Ook vergunningstrajecten vormen met 57% van de gevallen een veel voorkomende reden voor lange vertraging. Naar schatting gemiddeld 14 maanden.

Een ander thema dat steeds meer onder de aandacht komt is vertraging door bezwaarprocedures. Maar liefst 2 op de 5 projecten heeft hier volgens makelaars last van. Dit heeft een forse impact op de snelheid van projecten, aangezien de gemiddelde vertraging wordt ingeschat op 14 maanden.

Vertraging door tegenvallende verkoopresultaten komt minder vaak voor, in slechts 13% van de gevallen. Met gemiddeld 4 maanden vertraging is de impact hiervan ook minder heftig.



Meer kleine woningen op de markt

Bij de projecten die op de markt komen, is een duidelijke verschuiving zichtbaar in het soort woningen dat wordt gebouwd. In de afgelopen jaren zijn er steeds meer kleine woningen ontwikkeld.

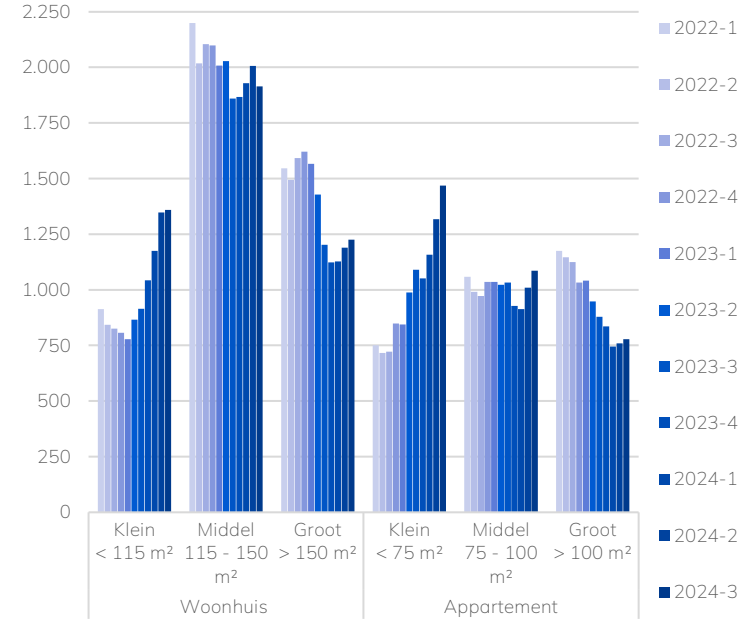
De aanwas van kleine woonhuizen (minder dan 115 m²) en appartementen (kleiner dan 75 m²) is in de afgelopen anderhalf jaar sterk toegenomen. Dit terwijl het aantal aanmeldingen van middelgrote woningen stabiel blijft en bij grotere woningen en appartementen zelfs ruim is afgenomen. Deze tendens is zowel in grote, middelgrote als kleinere gemeenten zichtbaar.

25 m² kleiner in 5 jaar

Door deze verandering is de gemiddelde nieuwbouwwoning een stuk kleiner geworden. De nieuwbouwwoningen die dit kwartaal op de markt kwamen, zijn gemiddeld 107 m², terwijl dit vijf jaar geleden nog 132 m² was. Vooral appartementen en tussenwoningen zijn kleiner geworden. Het gemiddelde woonoppervlakte van appartementen daalde van 106 naar 84 m², en bij tussenwoningen van 132 naar 117 m².

Aanmeldingen naar type en grootte gecorrigeerd voor seizoenen

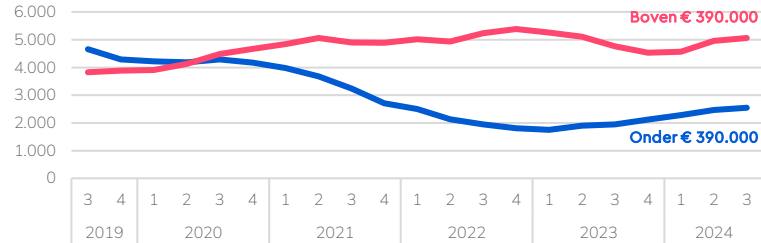
Te koop gezet door een NVM-makelaar
Seizoencorrectie = gemiddelde van 4 kwartalen



Bron: NVM / brainbay

Aanmeldingen naar betaalbaarheid gecorrigeerd voor seizoenen

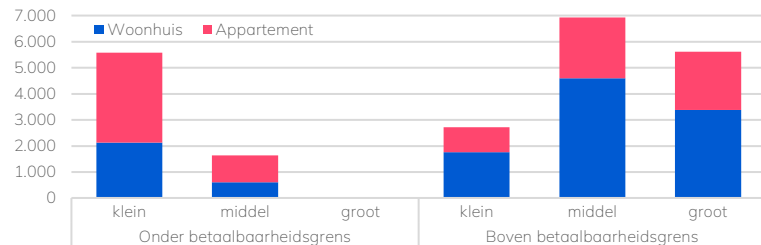
Te koop gezet door een NVM-makelaar. Seizoencorrectie = gem. van 4 kwartalen



Bron: NVM / brainbay

Aanmeldingen in heel 2024 naar grootte en betaalbaarheid

Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Woning is betaalbaar, maar wel kleiner

Een reden voor de kleinere nieuwbouwwoningen is de politieke focus op betaalbare nieuwbouw. In de aanmeldingen zijn inmiddels de resultaten terug te zien van de verplichting om betaalbare woningen in de programmering op te nemen. In de afgelopen jaren is de bouw van betaalbare woningen, nu onder de 390.000 euro, gestegen. Momenteel nemen NVM-makelaars elk kwartaal ongeveer 2.600 woningen onder deze prijsgrens in verkoop, terwijl dit anderhalf jaar geleden rond de 1.700 lag.

4 op de 5 betaalbare woningen is klein

De meeste betaalbare woningen zijn kleine appartementen. In 2024 is de helft van de woningen onder de 390.000 euro een appartement van minder dan 75 m². Daarnaast bestaat 29% uit kleine woonhuizen van minder dan 115 m².

Terwijl nieuwbouw boven de 390.000 euro voor 45% uit middelgrote woonhuizen (115 – 150 m²) en appartementen (75 – 100 m²) bestaat, en voor 37% uit nog grotere woningen. De focus op betaalbare nieuwbouw zorgt dus voor kleinere woningen, wat niet helpt om de benodigde doorstroming¹ op de woningmarkt te verbeteren.

¹Lees voor meer informatie over doorstroming het themaonderzoek 'Doorstromers en zittenblijvers' van oktober 2024 op de website van de NVM.

Kleinere woningen door binnenstedelijk bouwen

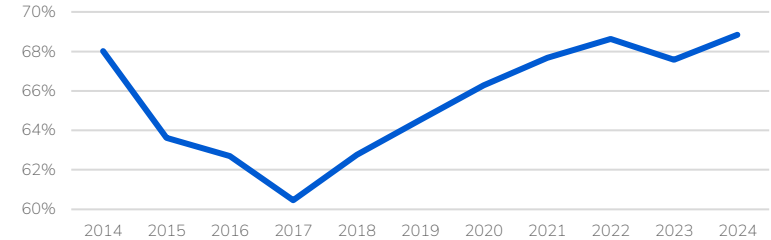
Naast de focus op betaalbare woningen, heeft ook het beleid om vooral binnen steden te bouwen zichtbaar effect op de nieuwbouw. Dit blijkt uit het aantal projecten dat wordt aangemeld op inbreidingslocaties (binnen bestaande bebouwing) en uitbreidingslocaties (buiten de stad). Inmiddels komt 69% van de nieuwbouwwoningen binnen de oorspronkelijke grenzen van woonkernen, zoals die in 2006 al waren. Op het laagste punt in 2017 was dit nog 60%.

In het binnenstedelijk bouwen is een duidelijk keerpunt zichtbaar. In de jaren na de kredietcrisis steeg het aandeel buitenstedelijke nieuwbouwprojecten, als gevolg van het herstellen van de vraag naar grotere woningen. Maar in 2017 draaide deze trend. Sindsdien zit het aandeel binnenstedelijke projecten in de lift.

Ook deze politieke focus is debet aan de kleinere woningen. Binnenstedelijke projecten bestaan vaker uit kleinere woningen, omdat op een kleiner oppervlak een hogere opbrengst nodig is om projecten rendabel te maken. Daarom worden er vooral appartementen gebouwd. Van de woningen op binnenstedelijke locaties is 40% een klein appartement (< 75 m²) of een klein woonhuis (< 115 m²), terwijl dit op uitbreidingslocaties maar 32% is. Buiten de stad worden relatief vaker grote woningen gebouwd. Ook als alleen woonhuizen worden bekeken, blijft dit verschil bestaan.

Aandeel aanmeldingen op binnenstedelijke locaties

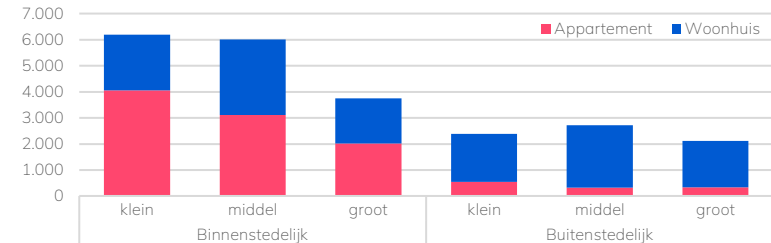
Binnenstedelijk: locaties die in 2006 al tot een woonkern behoorden



Bron: NVM / brainbay & CBS (bewerking brainbay)

Aanmeldingen in heel 2024 naar locatie, type en grootte

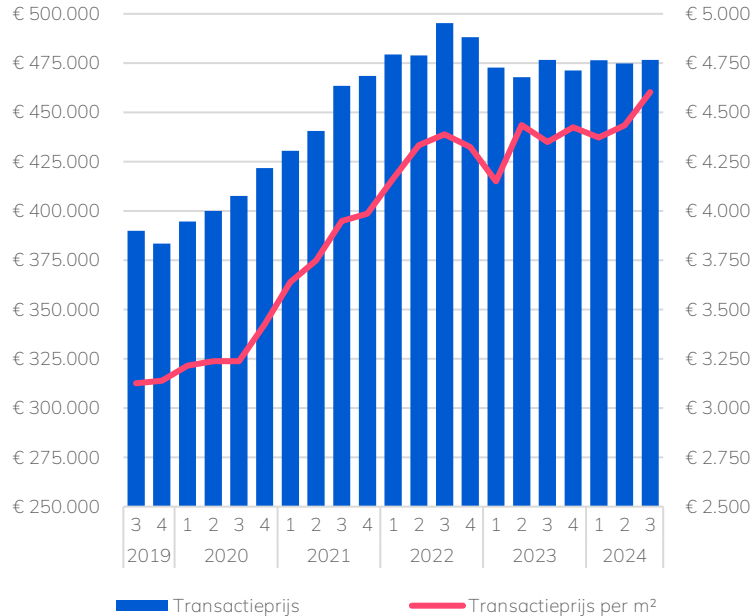
Binnenstedelijk: locaties die in 2006 al tot een woonkern behoorden



Bron: NVM / brainbay & CBS (bewerking brainbay)

Mediane transactieprijs nieuwbouwwoningen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Prijsstijging door kleinere woningen

Na een lange tijd van stabiele nieuwbouwprijzen lijkt er nu weer een stijging te zijn. Dit geldt niet voor de gemiddelde verkoopprijs, die door het extra aanwas van betaalbare nieuwbouw nog steeds rond de 475.000 euro schommelt. Maar wel als we kijken naar de prijs per vierkante meter woonruimte.

De prijs per vierkante meter voor nieuwbouw is dit kwartaal gestegen naar 4.600 euro, het hoogste prijsniveau ooit. Dit komt doordat nieuwbouwwoningen kleiner worden. Zoals blijkt worden kleinere woningen gebouwd, om betaalbaar te blijven of om binnenstedelijke projecten rendabel te maken. De totale koopsom daalt echter niet evenredig met het kleinere woonoppervlak. Omdat de vaste kosten nu over minder vierkante meters worden verdeeld, stijgt de prijs per vierkante meter.

Deze nieuwbouwwoningen vallen zo wel binnen de grenzen van betaalbaarheid, alleen het gevolg is dat kopers steeds minder woonoppervlakte krijgen voor hetzelfde geld.

De bouw van kleine woningen lost de schaarste niet op

Het nieuwbouwbeleid richt zich vooral op starters en daarom ligt de nadruk minder bij doorstroming. Dit is enigszins begrijpelijk, want starters hebben het moeilijk op de woningmarkt. Alleen de huidige aanpak is een vorm van symptoombestrijding en lost het onderliggende probleem niet op.

Starters kunnen namelijk geen woning vinden omdat mensen die al een huis hebben, niet doorstromen naar een volgende woning. Dit komt doordat er ook voor doorstromers te weinig aanbod is. Door nu vooral kleine, binnenstedelijke en betaalbare woningen voor starters te bouwen, worden er automatisch minder woningen voor doorstromers gebouwd. Hierdoor stopt de doorstroming verder en komen er nog minder bestaande woningen voor starters en andere doorstromers beschikbaar. Een vicieuze cirkel.

Daarnaast vertragen de regels de bouw. Regels zijn nodig, maar het focussen op betaalbare, binnenstedelijke huizen maakt projecten complex. Een goede, betaalbare woning bouwen op een lastige plek is moeilijk, en dat vertraagt de bouw, terwijl er juist meer huizen nodig zijn.

Als de focus meer op doorstromers komt te liggen, kan de woningmarkt in beweging blijven.



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 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 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%
<hr/>				
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 verkooprijzen 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.

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.

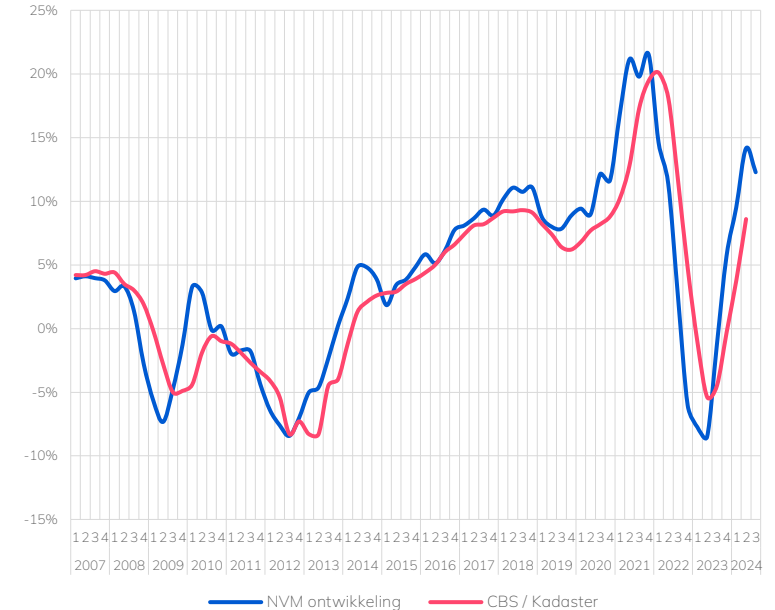
Belangrijk verschil ontstaat door het verschil in registratiemoment van de woningverkoop. De NVM registreert de transactie op het moment van ondertekening van de koopovereenkomst, het Kadaster en het CBS registreren de transactie op het moment van passeren bij de notaris. Hierdoor registreert de NVM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

Nast 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

