



Monumentale woningen

Onderzoek naar de markt voor monumenten
Augustus 2023



Restauratiefonds.



Inhoud

Marktontwikkelingen

Kopers van monumenten

Duurzaamheidsopgave

Inleiding

In 2018 deed NVM in samenwerking met het Restauratiefonds een onderzoek naar de markt voor monumenten in Nederland. Daarin werd gekeken naar vraag, aanbod, prijzen en verkooptijden van door NVM-makelaars verkochte monumenten.

Ook in deze nieuwe editie hebben we kennis en bronnen vanuit NVM kunnen combineren met die van het Restauratiefonds.

In deze rapportage kijken we allereerst naar de marktontwikkelingen op de monumentenmarkt. Daarna zoomen we in op wie monumenten kopen. In het laatste hoofdstuk staat de duurzaamheidsopgave op de monumentenmarkt centraal. Zodoende geeft voorliggend onderzoek een compleet beeld van de huidige status van de monumentenmarkt in Nederland.



Data en werkwijze

Nederland kent in totaal 142 duizend monumenten*. 110 duizend daarvan zijn panden met een verblijfsfunctie, de overige zijn bijvoorbeeld molens, parken, bedrijven of andere monumenten waarin niet gewoond kan worden. In totaal gaat het om 220 duizend adressen in de 110 duizend panden met verblijfsfunctie. Er zijn dus monumenten waarop meerdere adressen gevestigd zijn, denk bijvoorbeeld aan een monumentaal grachtenpand met daarin meerdere verblijfsadressen.

Van de in totaal 142 duizend monumenten in Nederland zijn er 62 duizend rijksmonument, 80 duizend gemeentelijk en ruim 800 provinciaal monument. In dit onderzoek focussen we op de rijks- en gemeentelijke monumenten, en dan alleen op objecten waarin gewoond kan worden. Dit zijn voornamelijk woonhuizen en appartementen, maar ook woonboerderijen, landhuizen, molens, watertorens etc.

We gebruiken hiervoor de transactiedatabase van NVM / brainbay, gecombineerd met het Rijksmonumentenregister van de overheid. Een makelaar kan aangeven of een woning een monumentale status heeft. Wanneer deze niet in de rijksmonumentendatabase voorkomt, gaan we ervan uit dat het een gemeentelijk monument betreft.

De onderzochte periode loopt tot en met 2022. Data uit het jaar 2023 zijn niet meegenomen in de analyses. Verder is er alleen gekeken naar Nederlandse woningen in de bestaande bouw die zijn verkocht door NVM-makelaars.

* Bron: Restauratiefonds



Marktontwikkelingen



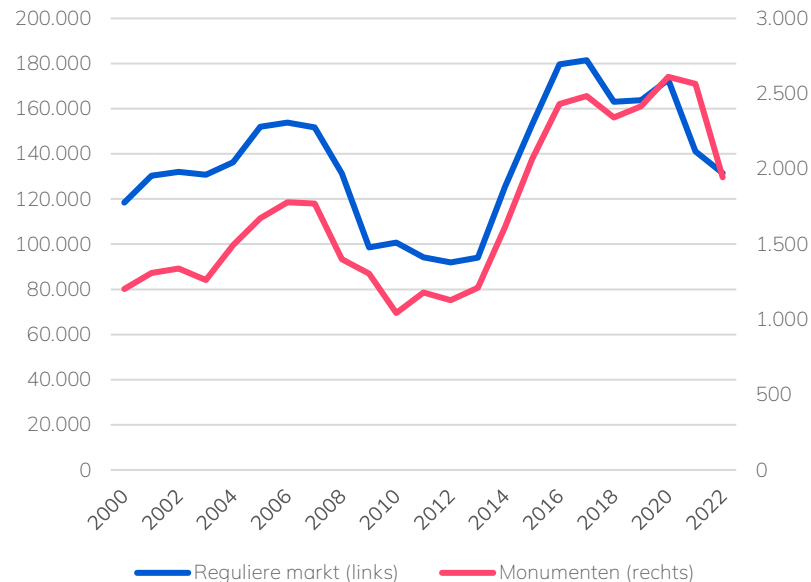
Restauratiefonds.

Aantal verkopen volgt reguliere markt

NVM-makelaars verkochten in 2022 bijna 2.000 monumenten, ongeveer 600 minder dan een jaar eerder. Voor het eerst sinds 2015 werden er in een jaar minder dan 2.000 monumenten verkocht. Als we de markt voor monumenten vergelijken met de reguliere woningmarkt, zien we dat de verkoopaantallen een vergelijkbare trend volgen.

In de afgelopen vijf jaar was ongeveer 1,5% van alle transacties een woning met een monumentale status. Dat komt overeen met het aandeel monumenten in de gebouwde omgeving in Nederland. Dat aandeel is in de afgelopen 20 jaar gestaag omhoog gegaan. Tussen 2000 en 2010 was gemiddeld ruim 1% van alle verkochte woningen een monument. In de jaren vanaf 2010 stijgt dat aandeel naar gemiddeld 1,5% nu.

Aantal transacties



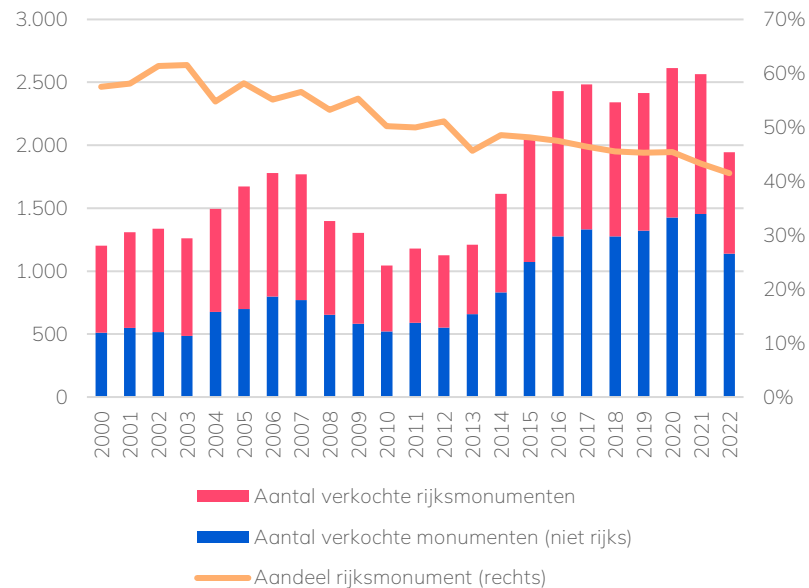
Bron: NVM / brainbay

Aandeel rijksmonumenten daalt

In 2022 was 41% van de verkochte monumenten een rijksmonument, een daling van 2 procentpunt vergeleken met 2021. Het aandeel rijksmonumenten is in de afgelopen jaren gestaag gedaald. Vijftien jaar geleden was de verdeling nog 50/50.

De belangrijkste verklaring voor deze daling is de toename van het aantal gemeentelijke monumenten (deels door nieuwe toewijzingen, deels door betere registratie), bij een gelijkblijvend aantal rijksmonumenten. Daarnaast kan dit voor een deel een registratie-effect zijn. Makelaars kunnen in de meer recente jaren beter hebben aangegeven wanneer een woning een gemeentelijk monument was, waardoor dit aandeel toenam.

Aantal transacties per type monument



Bron: NVM / brainbay

Gemeenten met hoogste aandeel verkochte monumenten

Eerder werd genoemd dat ongeveer 1,5% van de verkochte woningen een monumentale status heeft. Bij sommige gemeenten is dit echter een stuk hoger.

In de gemeente Doesburg was het aandeel van monumenten binnen de transacties het hoogst van Nederland. Van alle woningtransacties, vanaf 2018 tot heden, was 9,4% een monument.

De meeste monumenten worden verkocht in Amsterdam, maar het aandeel monumenten is hier niet het hoogste. Toch staat deze gemeente met 6,0% in de top 10 van Nederland.

Top 10 gemeenten* met hoogste aandeel transacties van monumenten binnen de totale verkopen, vanaf 2018 t/m 2022

Gemeente	Aantal verkochte monumenten	Aandeel monumenten
Doesburg	60	9,4%
Oudewater	33	8,1%
Harlingen	54	8,1%
Schouwen-Duiveland	56	7,7%
Enkhuizen	57	7,2%
Leiden	269	6,9%
Middelburg	187	6,8%
Elburg	67	6,7%
Staphorst	20	6,7%
Amsterdam	2.570	6,0%

* gemeenten met meer dan 10 verkochte monumenten in de periode 2018 t/m 2022

Bron: NVM / brainbay

Woningtypen

De meeste verkochte monumenten zijn 'gewone' woningen, waaronder woonhuizen en appartementen. 18% van de verkopen betreft een herenhuis, 8% een woonboerderij en 7% een grachtenpand. Tot slot is zo'n 4% van de verkochte monumenten een landgoed of landhuis.

In Amsterdam is 80% van de verkochte monumenten een appartement. Hierbij gaat het vaak om herenhuisen die zijn gesplitst in meerdere appartementen. In de rest van Nederland is het aandeel appartementen slechts 28%. Buiten Amsterdam is de vrijstaande woning met 26% het meest voorkomende woningtype.

Monumenten gemiddeld stuk duurder

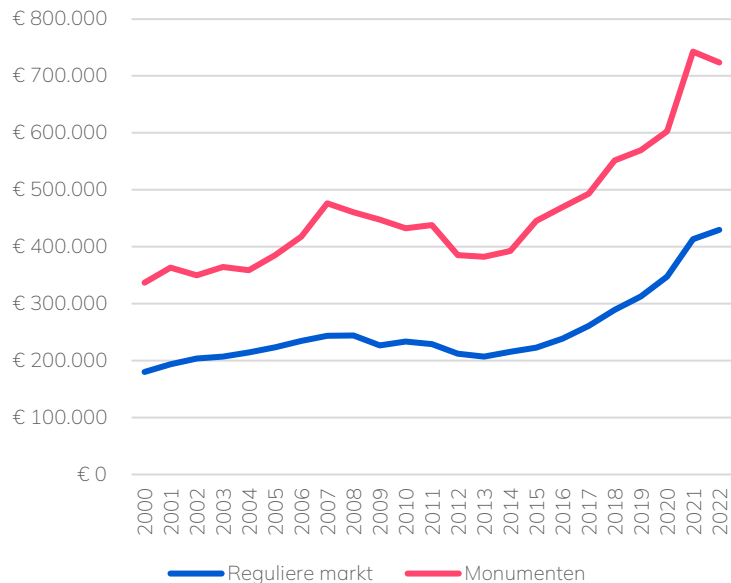
Monumenten kennen gemiddeld een hogere verkoopprijs dan reguliere woningen. In 2022 ging het om 723 duizend euro voor een monumentale woning versus 430 duizend euro voor een reguliere woning. Rijksmonumenten zijn gemiddeld nog iets duurder dan gemeentelijke monumenten. In 2022 was de gemiddelde verkoopprijs van een rijksmonument 807 duizend euro.

Dat de verkoopprijzen gemiddeld hoger liggen, komt mede door het feit dat monumenten vaker in dure centrumlocaties liggen van populaire historische steden. Dit is ook terug te zien in de vierkantemeter prijs. In 2022 was deze 5.400 euro voor monumenten, tegenover 3.900 euro op de reguliere markt. Daarnaast speelt ook mee dat monumenten gemiddeld 20% groter zijn dan reguliere woningen.

Waar de gemiddelde verkoopprijs op de reguliere markt nog een kleine plus over 2022 noteerde, daalde de prijs van monumenten ten opzichte van 2021. Gedurende 2022 is de markt omgeslagen. Het lijkt er dus op dat het prijsontwikkeling van monumenten grilliger verloopt en dat deze heftiger reageert op zowel goede als verslechterde marktomstandigheden.

Wat hierbij mee kan spelen is dat de energieprijzen in de loop van 2022 enorm zijn gestegen. Dit heeft voor monumenten, met een gemiddeld fors hoger energieverbruik, een groter effect op de woonlasten. Dit maakte monumenten in 2022 wellicht minder gewild dan reguliere woningen.

Transactieprijs



Bron: NVM / brainbay

Gemeenten met de hoogste verkoopprijzen

De duurste gemeente, waar het afgelopen jaar meer dan 10 monumenttransacties plaatsvonden, is Apeldoorn. De gemiddelde transactieprijs lag hier in 2022 met €1.250.000 boven de miljoen euro. Deze hoge prijs is te verklaren doordat er in Apeldoorn voornamelijk zeer grote vrijstaande monumenten zijn verkocht.

In Amsterdam was de gemiddelde transactieprijs met bijna 840 duizend euro ook relatief hoog. Zoals we eerder zagen, zijn de verkochte monumenten in Amsterdam voornamelijk appartementen. Daarnaast valt het hoge aantal transacties op in deze gemeente. Van alle monumenttransacties in Nederland vond 21% plaats in Amsterdam.

Duurste gemeenten*: Gemiddelde transactieprijs in 2022

Gemeente	Aantal verkopen	Transactieprijs
Apeldoorn	10	€ 1.250.000
Hilversum	11	€ 883.000
Amsterdam	402	€ 837.000
's-Gravenhage	32	€ 669.000
Leiden	22	€ 664.000
Haarlem	44	€ 637.000
Deventer	12	€ 615.000
Eindhoven	11	€ 574.000
Middelburg	16	€ 554.000
Utrecht	77	€ 545.000
Rotterdam	35	€ 503.000
Dordrecht	28	€ 498.000
Delft	37	€ 495.000
's-Hertogenbosch	19	€ 445.000
Gouda	27	€ 351.000
Groningen	12	€ 309.000

* gemeenten met meer dan 10 verkochte monumenten in 2022

Bron: NVM / brainbay

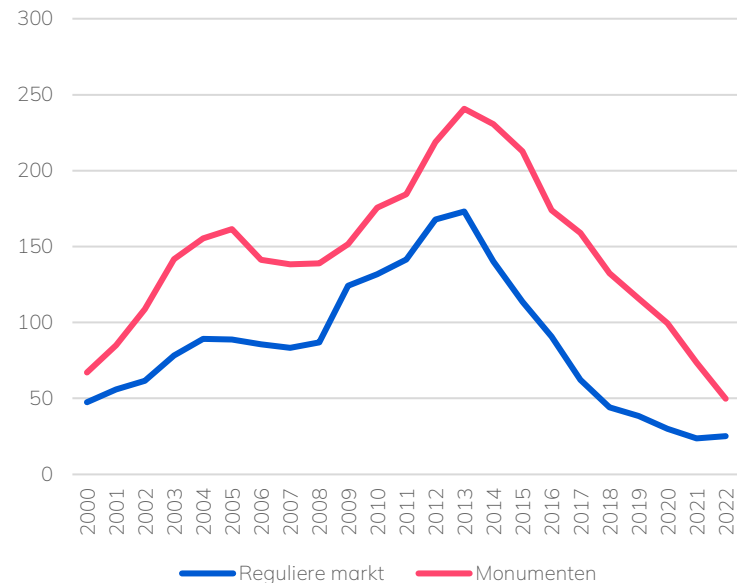
Verkopen van monument duurt langer

Het verkopen van een monument duurt langer dan een reguliere woning. In de afgelopen jaren lag de gemiddelde verkooptijd bij monumenten consequent een stuk hoger.

Zowel op de monumentenmarkt als de reguliere markt is verkooptijd in de afgelopen 10 jaar sterk gedaald. Ten opzichte van vorig jaar stabiliseerde de verkooptijd op de reguliere markt op 25 dagen. De verkooptijd van monumenten daalde wel, van 74 naar 50 dagen. Toch duurde het verkopen van een monument in 2022 gemiddeld dus nog steeds 2 keer zo lang als een reguliere woning.

Monumenten vallen over het algemeen in het duurdere segment, waar verkooptijden altijd langer zijn. Daarnaast komt er bij de verkoop van een monument meer kijken qua regelgeving, verduurzaming en financiering, waardoor er vaak meer tijd overheen gaat voordat de koopakte is ondertekend.

Verkooptijd in dagen



Bron: NVM / brainbay

Flink meer monumenten te koop

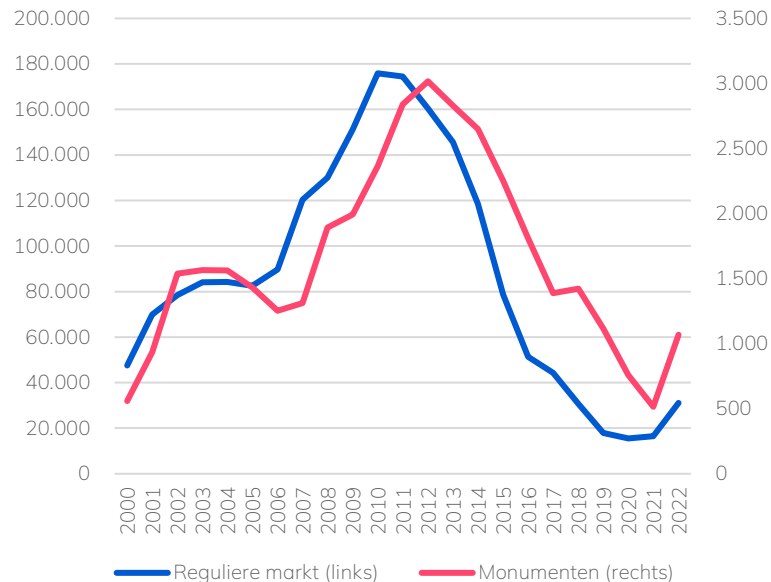
Net als bij de verkopen, zijn de trends van het aanbod van monumenten vergelijkbaar met de reguliere markt*. Wel lijkt de monumentenmarkt de trend op de reguliere markt in de periode tot aan 2013 te volgen met een vertraging van 1 à 2 jaar.

Wanneer we voor de reguliere markt kijken naar vrijstaande woningen, of alleen naar woningen in de hogere prijsklassen, dan zien we hetzelfde vertraagde effect. Vanaf 2013 is de trend redelijk gelijk opgaand. Nadat de aanboddaling ook was ingezet op de monumentenmarkt, zijn de ontwikkelingen vergelijkbaar.

In 2022 steeg het aanbod op de monumentenmarkt harder dan op de reguliere markt. In een jaar tijd is het aanbod meer dan verdubbeld, tegenover een stijging van 90% op de reguliere markt.

* In deze analyse wordt uitgegaan van het aanbod aan het einde van het 4e kwartaal van ieder jaar.

Aanbod



Bron: NVM / brainbay

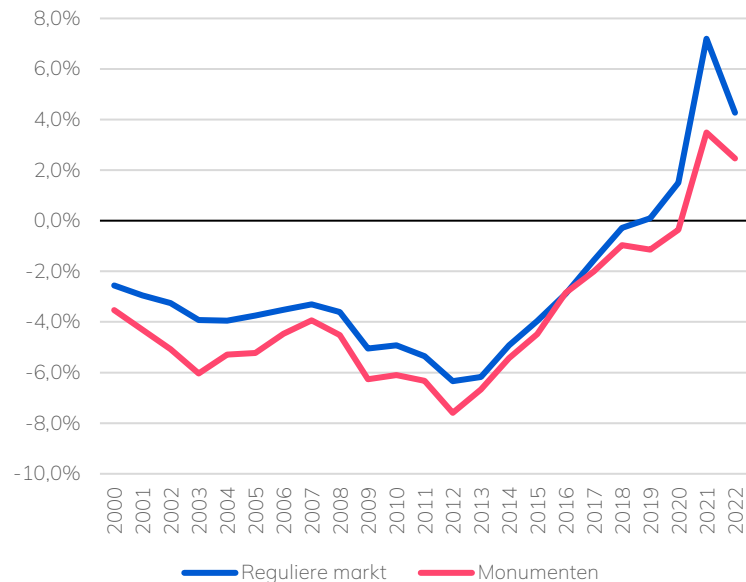
Minder verschil tussen de vraagprijs en verkoopprijs

Op monumenten wordt over het algemeen minder overboden. In 2022 werd voor een monument gemiddeld 2,5% meer betaald dan de vraagprijs. Op de reguliere markt was dit 4,3%.

Ook de piek die we zagen in 2021, was bij monumenten minder extreem. Voor reguliere woningen werd gemiddeld 7,2% meer betaald dan de vraagprijs, tegenover 3,5% bij monumenten. Wel is het percentage dat wordt toegelegd op de vraagprijs bij monumenten het afgelopen jaar minder hard gedaald.

Het aandeel van de woningen waarbij de vraagprijs wordt overboden is hoger op de reguliere woningmarkt. In 2022 werd bij 67% van alle transacties meer betaald dan de vraagprijs. Bij monumenten was dit aandeel 55%.

Vershil laatste vraagprijs versus verkoopprijs



Bron: NVM / brainbay

Monumentenmarkt minder krap

Op de markt voor monumenten is er voor consumenten meer te kiezen. De krapte-indicator was de afgelopen jaren altijd hoger dan op de reguliere markt. Door de stijging van het aanbod in 2022, is de krapte-indicator sterk gestegen.

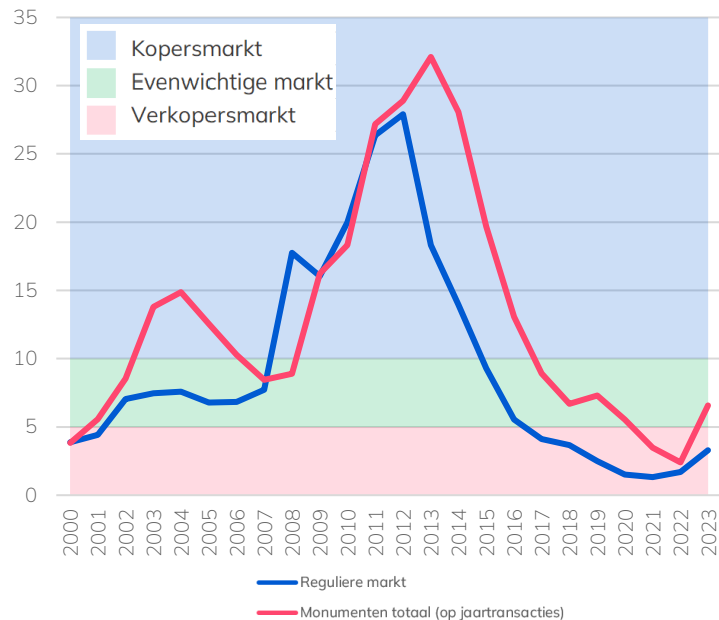
Eind 2022 stonden tegenover elk te koop staand monument in potentie 6,6 kopers. Wanneer de waarde boven de 5 uitkomt, spreken we van een evenwichtige markt. Na twee krappe jaren is de monumentenmarkt dit jaar weer gemiddeld en gezond te noemen. Op de reguliere markt was de krapte-indicator 3,3. Door de waarde van onder de 5, is de reguliere markt ook eind 2022 nog steeds een verkopersmarkt.

NVM krapte-indicator

De NVM krapte-indicator geeft een benadering voor het aantal keuzemogelijkheden dat een potentiële koper op de woningmarkt heeft. De indicator geeft de verhouding weer van het aantal woningen dat in aanbod staat versus het aantal transacties.

Wanneer deze verhouding onder de 5 ligt is sprake van een krappe markt met weinig aanbod, veel transacties en veel kansen voor verkopers. Boven de 10 is sprake van een ruime markt met veel aanbod, weinig transacties en dus veel kansen voor kopers.

Krapte-indicator



Bron: NVM / brainbay

Kopers van monumenten



Restauratiefonds.

Minder starters, meer beleggers

Door de gemiddeld hogere verkoopprijs, is het geen verrassing dat koopstarters minder vaak een monument kopen. In de afgelopen 5 jaar was 30% van de monumentkopers een starter, tegenover 37% op de reguliere markt.

Sinds 2018 was 56% van de monumentkopers een doorstromer. Dit aandeel is heel vergelijkbaar met de reguliere markt, waar in dezelfde periode 55% van de kopers een doorstomer was.

Opvallend is dat het aandeel beleggers in de periode 2018-2022 bij monumenten juist hoger was. Dit komt voornamelijk doordat monumenten vaker liggen in steden waar beleggers actief zijn, zoals Amsterdam.

Wat ook meespeelt is dat voor monumenten gemiddeld een hogere verhuurprijs gevraagd kan worden, omdat een rijksmonumentstatus veel WWS-punten oplevert. De maximaal toegestane huurprijs van een woning wordt gebaseerd op het woningwaarderingstelsel. Een monumentale status levert extra punten en dus een hogere huurprijs op. Dat maakt deze woningen ook interessant voor beleggers.

Door vernieuwde regelgeving is het voor beleggers inmiddels een stuk minder aantrekkelijk om te investeren in woningen voor de verhuur. Het lijkt aannemelijk dat het aandeel beleggers in de kopers van monumenten dan ook zal gaan dalen.



Wat voor soort huishoudens kopen monumenten?

Door gebruik te maken van Whize huishoudensprofielen is voor woningen in dit onderzoek ook inzichtelijk wat voor soort huishoudens vaker monumenten kopen. De Whize profielen onderscheiden zich voornamelijk op basis van welstand en de leeftijd van het huishouden.

Bij de kopers van monumenten zijn de meer welvarende huishoudens als 'Plannen en Rennen' en 'Luxe Leven' oververtegenwoordigd. Iets meer dan 20% van de monumentenkopers heeft het profiel 'Luxe Leven', tegenover 6% op de totale markt. Bij 'Plannen en Rennen' is de verdeling 21% om 17%.

Andersom kiezen profielen als 'Volks en Uitgesproken' en 'Gewoon Gemiddeld' juist veel minder vaak voor de aankoop van een woning met een monumentale status.

Bron: [Whize | Klantsegmentatie | Whooz](#)

Toelichting Whize huishoudprofielen

Plannen en Rennen:

Deze stellen (gemiddeld 30 tot 55 jaar) met kinderen in alle leeftijden hebben een druk leven. Meestal hoog opgeleid en een bovenmodaal inkomen.

Luxe Leven:

Vaak stellen, gemiddelde leeftijd 45 tot 75 jaar, hebben het materieel gezien ongekend goed en wonen in huizen waar anderen alleen van kunnen dromen.

Volks en Uitgesproken:

De mensen van Volks en Uitgesproken zijn tussen de 18 en 60 jaar oud, met het zwaartepunt tussen de 45 en 60. Ze zijn zowel alleenstaand als samenwonend, overwegend zonder kinderen. Wonen en werken relatief eenvoudig.

Gewoon Gemiddeld:

Bij de gezinnen van Gewoon Gemiddeld zijn de ouders veelal tussen de 30 en 55 jaar, beide werkend, gaan voor zekerheid, wonen vaak in een rijtjeshuis.

Kopers van monumenten gemiddeld ouder

In lijn met het relatief lage aandeel starters, zien we dat kopers van een monument ouder zijn. Op de reguliere woningmarkt waren kopers in 2022 gemiddeld 38 jaar, voor kopers van monumenten was dit 44 jaar.

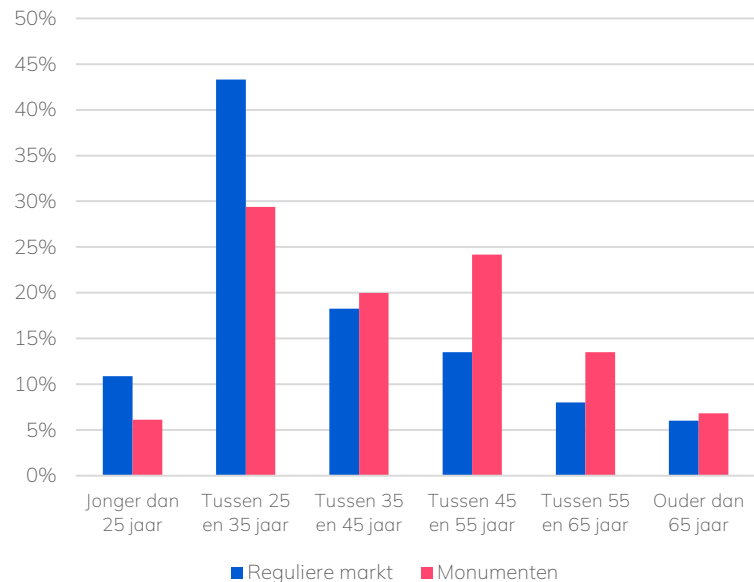
Als we kijken naar leeftijdsklassen zijn kopers op de reguliere markt vaak tussen de 25 en 45 jaar oud. Monumenten worden juist vaker gekocht in de leeftijdsklasse tussen de 45 en 65 jaar.

Hieruit blijkt dat het kopen van een monument vaak de 2^e of 3^e stap is in de wooncarrière. Als we kijken naar de groep met een leeftijd van boven de 65 jaar zien we dat mensen even vaak een monument kopen als een reguliere woning.

Kopers van monumenten worden gemiddeld steeds ouder, en dus de totale groep eigenaren van monumenten ook. Er is sprake van een ware vergrijzing bij monumenteneigenaren. In 2007 was 9% van de eigenaren ouder dan 65 jaar, dat is inmiddels opgelopen naar 43%. En maar liefst 86% van de monumenteigenaren is 50 plus.

De vraag is dan ook wanneer de shift komt in eigenaarschap. Wanneer komt het moment dat monumenten van de oudere op de jongere generatie worden overgedragen, wat zorgt voor verjonging in de groep van monumenteneigenaren?

Leeftijd kopers in 2022



Bron: NVM / brainbay

Duurzaamheidsopgave



Restauratiefonds.

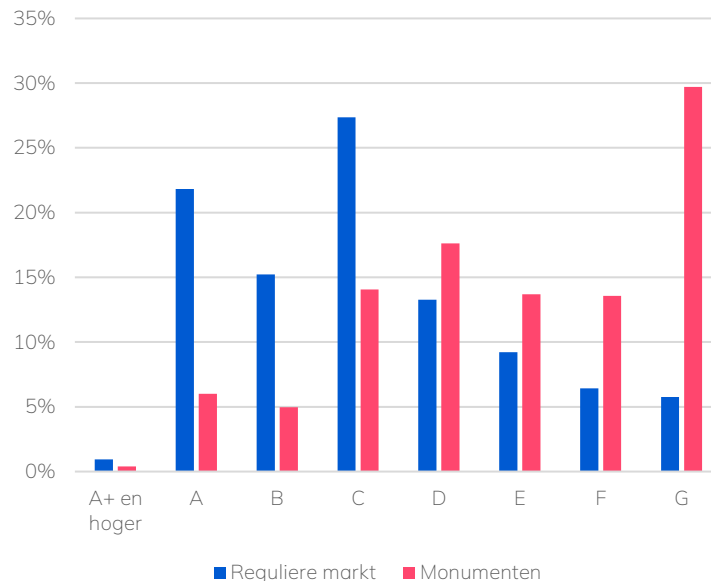
Monumenten en energielabels

Voor monumenten is een energielabel niet verplicht. Eigenaren kunnen een monument in de verkoop doen zonder energielabel. In de database van NVM / brainbay heeft slechts 50% van de monumenten een energielabel. De percentages per label zijn hierdoor wellicht niet helemaal representatief.

Van de monumenten die zijn verkocht sinds 2018, had 75% een energielabel D of lager. Hiervan had 30% label G. Op de reguliere woningmarkt hebben de verkochte woningen juist vaak een energielabel van C of hoger. Slechts 35% had bij verkoop een label lager dan D.

Deze cijfers laten zien dat er een grote verduurzamingsopgave voor monumenten ligt. Monumenten kennen een flink hoger energieverbruik dan reguliere woningen. Gecorrigeerd voor het feit dat monumenten gemiddeld veel groter zijn dan reguliere woningen, is het energieverbruik nog steeds zo'n 40% hoger (Monitor routekaart verduurzaming monumenten 2022). Verduurzaming van monumenten is dan ook noodzakelijk. Niet alleen voor meer comfort en betere betaalbaarheid, maar ook voor behoud op langere termijn.

Energielabel verkochte woningen (sinds 2018)



Bron: NVM / brainbay

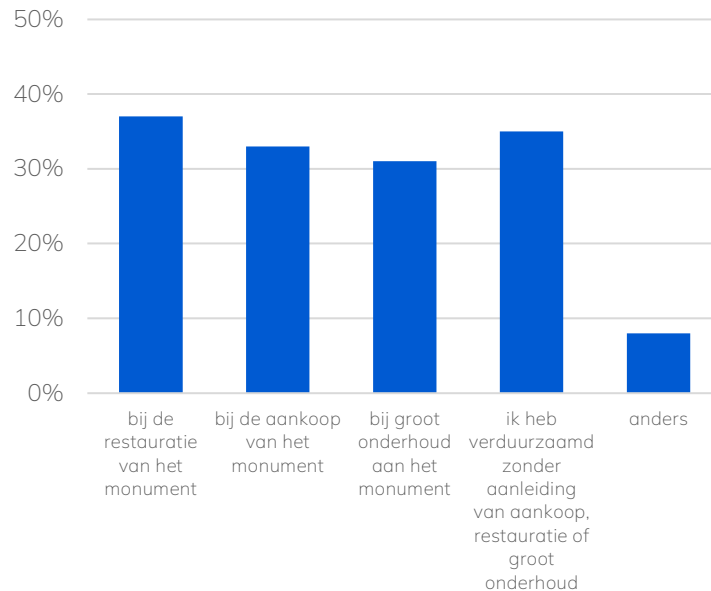
Grote wil om monument te verduurzamen

Eigenaren willen graag verduurzamen, de ambitie is enorm: 82% van de monumenteigenaren heeft de ambitie om binnen 3 jaar te investeren in verduurzaming (Monitor routekaart verduurzaming monumenten 2022).

Voor veel monumenteigenaren is het moment van restauratie (voor 37% van de eigenaren) of groot onderhoud (voor 31% van de eigenaren) dé gelegenheid om verduurzamingsmaatregelen te nemen. Het verduurzamingsmoment kan ook liggen bij de aankoop van een monument. 33% van de ondervraagde eigenaren troffen hun verduurzamingmaatregelen na aankoop van de woning.

Daarnaast geldt voor een deel van de eigenaren dat ook zonder trigger van een natuurlijk moment men besluit tot investeringen in duurzaamheid.

Verduurzamingsmoment van een monument



Bron: Monitor verduurzamen monumenten 2022

Mogelijkheden om een monument te verduurzamen

Ondanks dat er voor monumenten bepaalde restricties gelden bij verbouwingen, zijn er veel mogelijkheden tot verduurzamende maatregelen. Hierbij is de uitdaging dat er wordt gezocht naar het evenwicht tussen verduurzaming en behoud van monumentale waarden. Met een goede voorbereiding is er vaak meer mogelijk dan verwacht.

Voor eigenaren is er veel ondersteuning om deze ambitie te verwezenlijken.

- Monumenten.nl
 - De gids Monumentaal wonen verduurzaming
 - Zelfscan Duurzaam Monument
 - Hulp van gespecialiseerde duurzaamheidsadviseurs
- Financieringsmogelijkheden
 - Gunstige financieringsmogelijkheden bij restauratiefonds
 - Subsidies, bijv. ISDE. Zie monumenten.nl
- Monumentenmakelaars
 - Kennen de mogelijkheden rond verduurzaming en kunnen toekomstige eigenaren wijzen op de beschikbare ondersteuning.



Conclusies

Marktontwikkelingen

- 1,5% van alle verkopen betreft een monument. In 2022 zijn er relatief weinig monumenten verkocht. Voor het eerst sinds 2015 minder dan 2.000.
- De gemiddelde transactieprijs van een monument is gedaald in 2022, terwijl deze op de reguliere markt nog steeg. Het lijkt erop dat de verkoopprijs van monumenten heftiger reageert op zowel goede als verslechterde marktomstandigheden.
- De verkooptijd van een monumenten daalde sterk in 2022, maar is met 50 dagen nog altijd twee keer zolang als op de reguliere markt.
- Het aantal te koop staande monumenten is in een jaar tijd meer dan verdubbeld. Hierdoor is de krapte flink afgenomen en is de monumentenmarkt op dit moment een gezonde en dynamische markt.

Wie kopen monumenten?

- Kopers van monumenten zijn gemiddeld verder in hun wooncarrière (vaker 2^e of 3^e stap) en hebben een relatief hoog welstandsniveau.
- De gemiddelde leeftijd van monumentenkopers is met 44 jaar een stuk hoger dan op de reguliere markt. Er is sprake van sterke vergrijzing onder monumenteneigenaren.

Duurzaamheidsopgave

- Monumenten kennen gemiddeld een hoger energieverbruik. Voor monumenten geldt geen verplicht energielabel. Van de verkochte monumenten die wel een label hebben, is deze gemiddeld een stuk slechter. De verduurzamingsopgave is dan ook groot, de wil bij eigenaren echter ook. Het aankoopmoment van de woning is daarbij voor veel kopers een logisch moment.
- Veel kennis over en hulp bij (de financiering van) verduurzamingsmaatregelen zijn te vinden via monumenten.nl en restauratiefonds.nl. Daarnaast is ondersteuning te vinden bij duurzaamheidsadviseurs en monumentenmakelaars



Het onderzoek naar de markt voor monumenten is een gezamenlijke activiteit van NVM en het Nationaal Restauratiefonds en is uitgevoerd door brainbay.

NVM
(030) 608 51 85
info@nvm.nl

Nationaal Restauratiefonds
Marketing & Informatie
088 253 90 60
communicatie@restauratiefonds.nl

Restauratiefonds.



NVM



brainbay

