



Analyse woningmarkt 4e kwartaal 2024



Inhoud

Woningmarkt in vogelvlucht	3
Bestaande bouw	4
Nieuwbouw	20
Bijlagen	31

De woningmarkt in vogelvlucht

Bestaande bouw

Het aantal verkochte woningen is dit kwartaal hard gestegen, de dynamiek op de woningmarkt is groot. Dat komt onder andere omdat er veel meer woningen te koop worden gezet, het vertrouwen onder verkopers is groot. Dat er meer aanbod beschikbaar komt is te merken in de markt. De prijzen stijgen wel, maar gematigd. Dat komt mede doordat het hoge aandeel verkochte appartementen de prijzen drukt. Het aandeel overbiedingen is hoog, maar neemt nauwelijks nog toe. Dit biedt kansen voor steeds meer woningzoekers. Ondanks dat ze in de huidige markt nog steeds zeer snel moeten handelen om tot een daadwerkelijke aankoop te komen, hebben ze meer te besteden en meer te kiezen door het hoge aantal aanmeldingen.

Nieuwbouw

In 2024 vindt de nieuwbouwmarkt de lijn omhoog, met meer aanbod en hogere verkoopcijfers. Het aantal verkopen stijgt naar gemiddeld 7.000 per kwartaal. Maar de snelle verkoop en beperkte diversiteit houden het aanbod krap. Vooral appartementen domineren de markt door de focus op betaalbare en binnenstedelijke bouw. Terwijl nieuwbouw aantrekkelijker wordt door een kleiner prijsverschil met bestaande woningen, blijven de grote tekorten uitdagingen voor de toekomst.



Bestaande bouw

Signalen uit de markt

Na twee kwartalen waar makelaars de situatie op de woningmarkt beoordeelden met een 5,3, scoort het vierde kwartaal een 5,5. Het verbeteren van de leencapaciteit en de financierbaarheid worden gezien als positieve ontwikkelingen. De hypotheekrente is dalende en in het nieuwe jaar zullen veel mensen met een hoger salaris kunnen bieden. Daarbij wordt de NHG-grens verhoogd en maken starters tot 525.000 euro aanspraak op de startersvrijstelling.

Kantekening bij deze ontwikkeling is dat dit een prijsopdrijvend effect zal hebben. Makelaars maken zich zorgen over de verder stijgende prijzen. Starters worden vaak genoemd als doelgroep die steeds meer moeite heeft om een betaalbare woning te vinden, maar ook andere doelgroepen lijken af te haken. De eerste tekenen van een daling van de vraag zijn al te zien in een daling van het aantal bezichtigingen en biedingen per woning.

Hoewel de krapte op de woningmarkt de grootste zorg blijft op de woningmarkt, verwachten veel makelaars dat het aanbodmomentum zal doorzetten. Waar nieuwbouw op de markt komt, zien makelaars de doorstroming op gang komen en de balans tussen vraag en aanbod enigszins herstellen. Ook de woningen die particuliere beleggers in de verkoop zetten, geven het aanbod in het lagere segment een boost.

Wel maken makelaars zich zorgen over de situatie op de huurmarkt, waar het aanbod van huurwoningen juist in rap tempo daalt. Op de huur- en de koopmarkt is de vraag naar woningen nog steeds veel groter dan het aanbod en voor veel huizenzoekers blijft het moeilijk om hun verhuwens te realiseren.



Aantal woningverkopen sterk gestegen

Het aantal door NVM-makelaars verkochte woningen is in het 4^e kwartaal van 2024 sterk gestegen. Er werden ruim 43 duizend woningen verkocht. Dat zijn er maar liefst 7 duizend meer dan in het 4^e kwartaal van 2023, ofwel een stijging van ruim 19%. Over heel 2024 zijn bijna 145 duizend woningen verkocht, waarmee dit een veel beter jaar was dan 2023 waarin het aantal verkopen op 132 duizend bleef hangen.

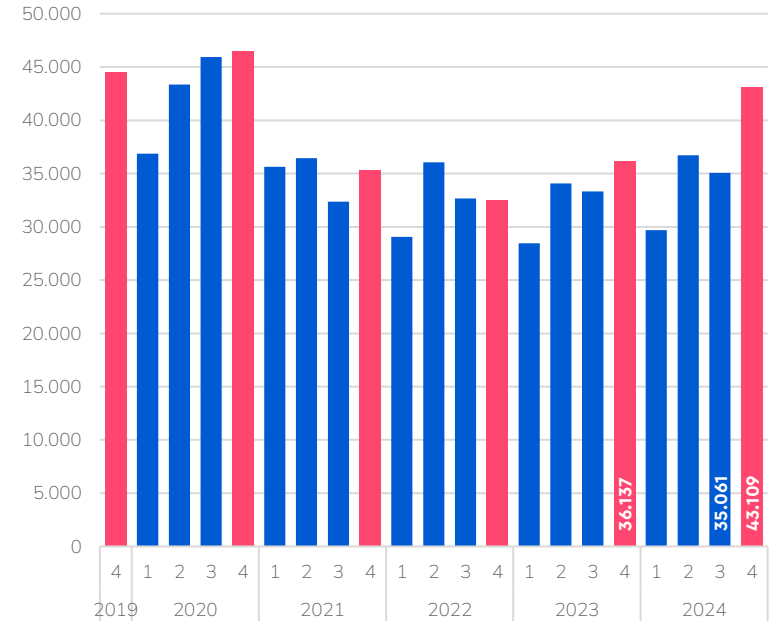
Er zijn een aantal redenen te noemen voor deze sterke stijging. Zo zijn er veel woningen te koop gezet. Dat komt onder andere omdat er veel woningen op de markt komen door uitpodingen en doorstroom vanuit (voorheen) nieuwbouw. Maar ook omdat verkopers veel vertrouwen hebben in de markt, het sentiment is positief. Al dit nieuwe aanbod wordt door de krapte op de markt en de hoge vraag snel verkocht. De dalende rente en hogere lonen zorgen daarbij voor een verbeterde leencapaciteit, maar ook tot hogere prijzen.

Veel verkopen in de hogere prijsklassen

De grootste toename in aantal transacties zien we in de hogere prijsklassen. Door de prijsstijgingen van de afgelopen 2 jaar is het logisch dat meer verkopen in de duurdere segmenten komen te vallen, maar dat alleen verklaart de stijging in het hogere segment niet. In de prijsklasse 400 tot 500 duizend euro nam het aantal verkopen met een kwart toe, in de prijsklasse 500 tot 750 duizend euro met meer dan 50% en in de prijsklassen daarboven zelfs met meer dan 60%. Kopers zetten hierbij veel eigen geld en overwaarde in, want de stijging van de leencapaciteit kan deze toename niet bijhouden.

Aantal verkochte bestaande woningen

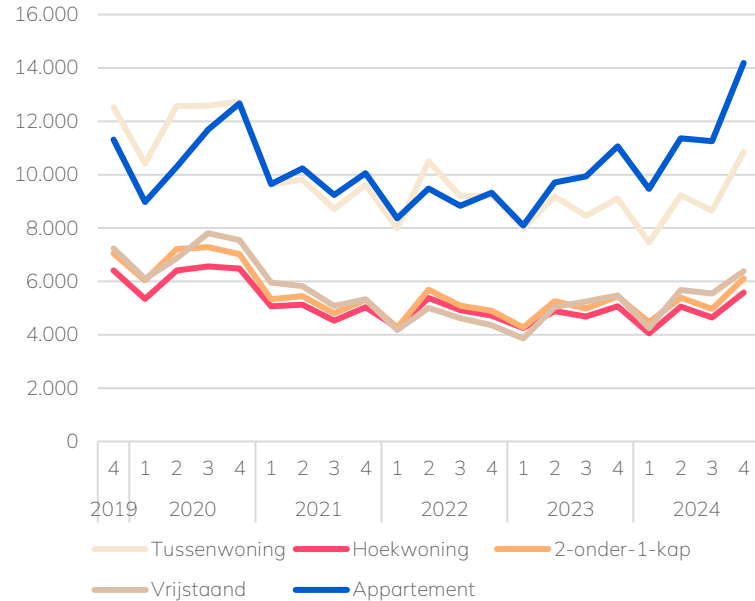
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aantal verkochte bestaande woningen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Veel appartementen verkocht

Er werden dit kwartaal meer dan 14 duizend appartementen verkocht. Dat is historisch gezien een heel hoog aantal, alleen in 2016 werden er nog iets meer appartementen verkocht. De toename ten opzichte van het vorige kwartaal is ook erg groot: er werden 28% meer appartementen verkocht dan in het 3^e kwartaal van 2024, terwijl dat ook al een goed kwartaal was. Van alle woningtypen nam de verkoop overigens toe, maar niet zo hard als bij appartementen. Inmiddels is 1 op de 3 verkochte woningen een appartement. Een aantal jaar geleden was dat nog 1 op de 4.

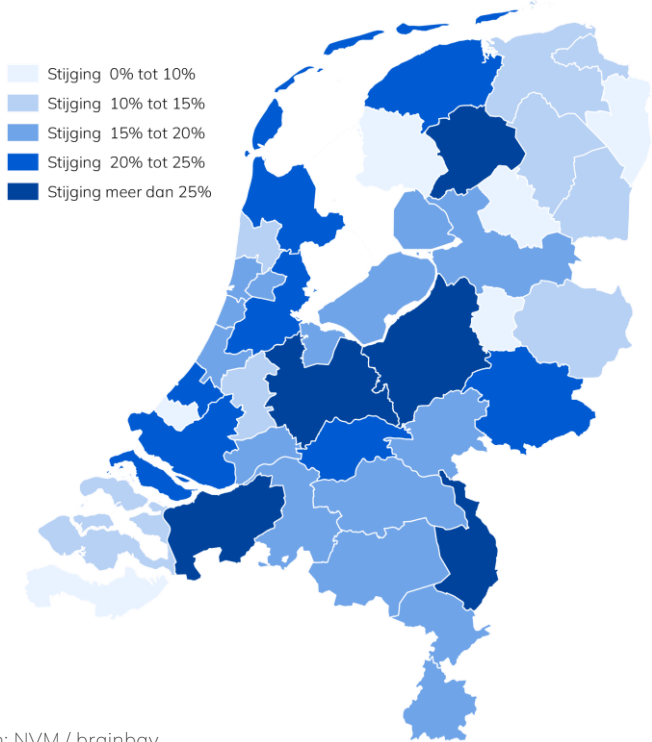
Vorig kwartaal lieten we al zien dat de toename te zien is over de volle breedte van de markt: in elke prijsklasse en verspreid over het hele land. De toegenomen beschikbaarheid van uitgepode huurwoningen en (voormalige) nieuwbouwapartementen die nu op de bestaande bouwmarkt terechtkomen spelen hier ook een rol in.

Appartementen zijn populair, gewild en beschikbaar. Die populariteit is voor een deel te verklaren door de betaalbaarheid van appartementen. Het is het goedkoopste woningtype, al komt dat vooral omdat ze gemiddeld een stuk kleiner zijn dan de overige woningtypen. De woningprijs is bij appartementen per vierkante meter juist het hoogst.

Wanneer we kijken naar wie deze appartementen kopen, dan valt op dat er veel meer gekocht is door jongere kopers in de leeftijd 25 tot 35 jaar. En dat de voorheen grootste groep van 50+ kopers naar verhouding juist minder appartementen heeft gekocht.

Aantal verkochte woningen per COROP-regio t.o.v. jaar eerder

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay



Gemiddelde transactieprijs (* duizend euro)

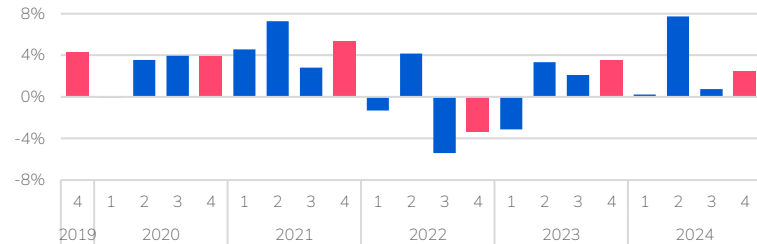
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Transactieprijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Gematigde prijsstijging ten opzichte van vorig kwartaal

De gemiddelde prijs¹ van door NVM-makelaars verkochte woningen komt dit kwartaal uit op 483 duizend euro. Dat is 9 duizend euro meer dan vorig kwartaal, ofwel een prijsstijging van 2,5%. Dat is een gematigde prijsontwikkeling, de afgelopen jaren was de prijsontwikkeling in een 4e kwartaal meestal hoger.

Op jaarbasis stijgen de prijzen 11,5%. Dat is een iets minder groot percentage dan in de afgelopen twee kwartalen. De verkoopprijs van tussenwoningen en hoekwoningen stegen met 13 en 14% het meest, die van appartementen met 9,3% het minst. Omdat het aantal verkochte appartementen dit kwartaal flink is toegenomen, en deze woningen gemiddeld iets minder in prijs gestegen zijn dan de andere woningtypen, dempt dit de totale prijsontwikkeling iets.

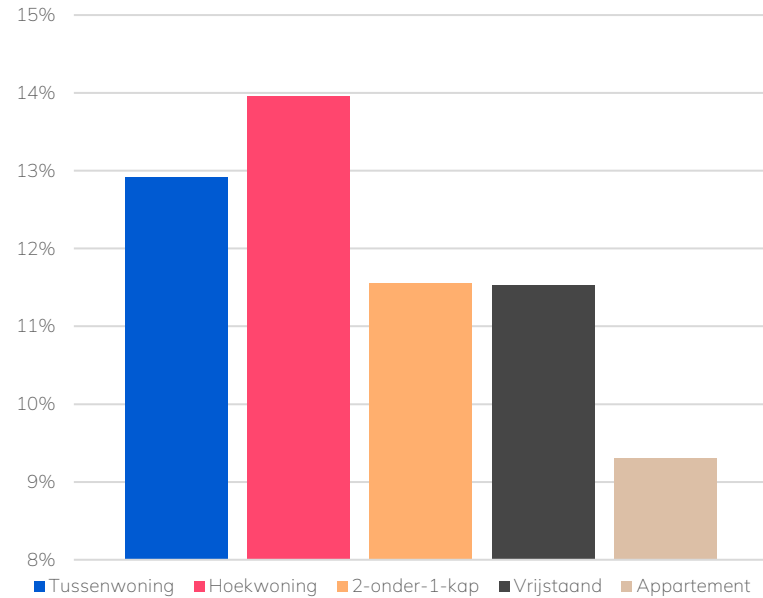
Regionale verschillen

De prijzen stijgen het hardst in de kleinere gemeenten. In grote gemeenten met meer dan 100 duizend inwoners is de gemiddelde prijsontwikkeling op jaarbasis 11,4%. In middelgrote gemeenten is dat al ruim een procentpunt hoger en in de kleinste gemeenten stijgen de prijzen met 13,5%.

¹ Het gaat hier om een gewogen gemiddelde van de mediane transactieprijs. In het vervolg spreken we van een 'gemiddelde'.

Transactieprijsontwikkeling per woningtype t.o.v. jaar eerder

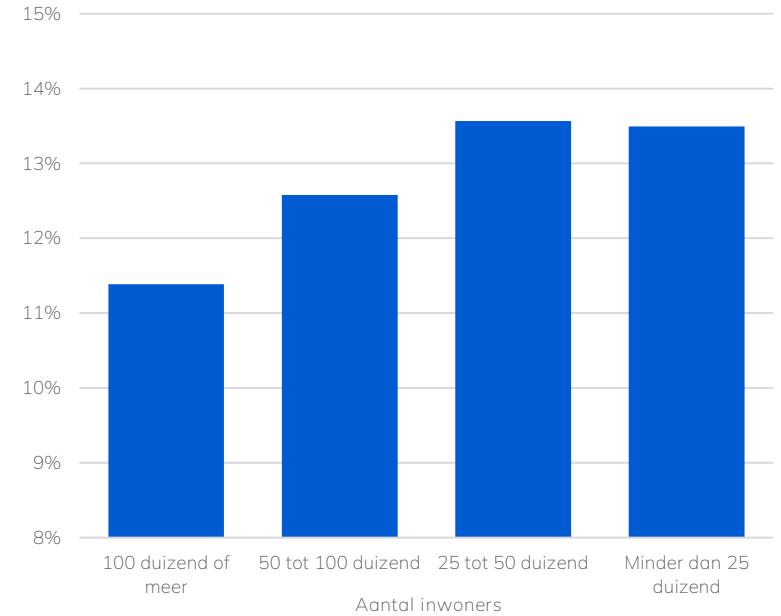
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Transactieprijsontwikkeling naar gemeentegrootte t.o.v. jaar eerder

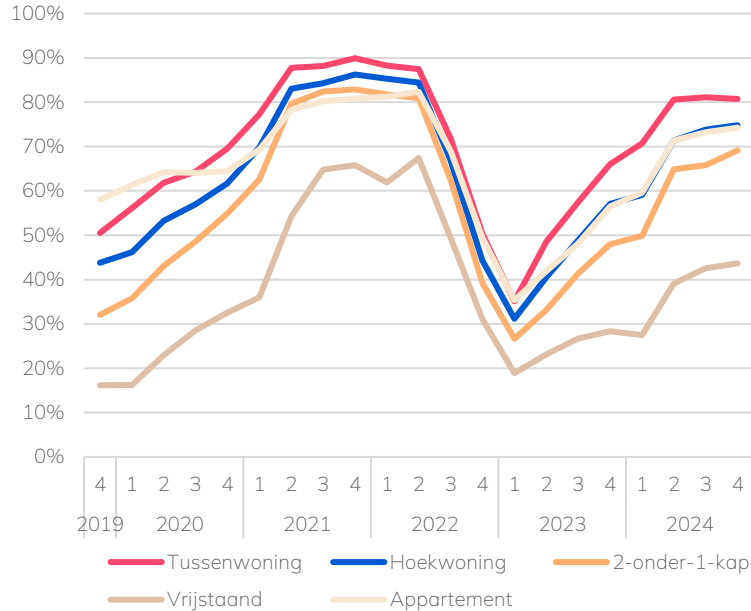
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aandeel verkochte woningen boven de vraagprijs

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aandeel woningverkopen met overbieding blijft hoog

Het aandeel transacties waarbij méér betaald is dan de vraagprijs ligt dit kwartaal op bijna 71%. Dat is een hoog aandeel, maar niet heel veel hoger dan het kwartaal ervoor. We zien dat bij een duurder woningtype als 2-onder-1-kap woningen dit aandeel nog stijgt, maar dat bij de overige woningtypen dit aandeel nog nauwelijks toeneemt en bij tussenwoningen zelfs iets is afgenomen.

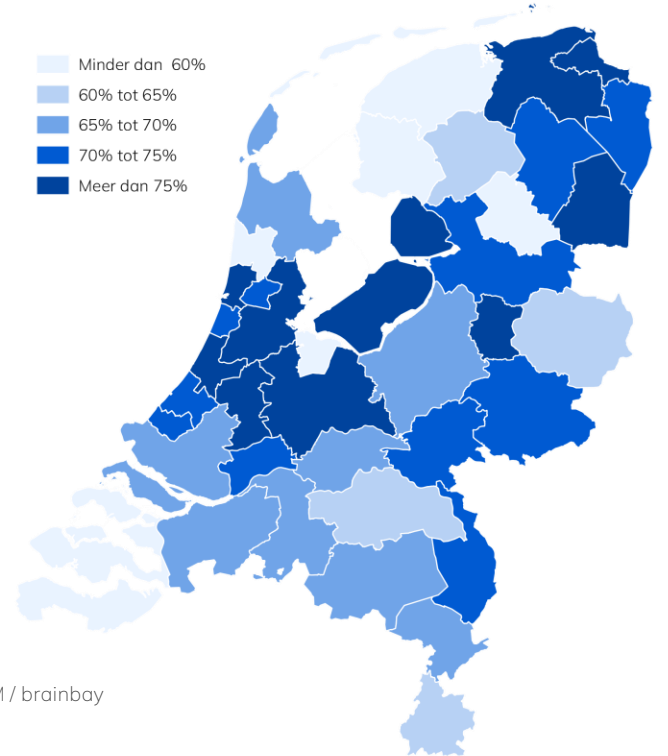
Makelaars geven al langer aan dat het aantal bezichtigingen per woning aan het afnemen is, en dat ook het gemiddeld aantal biedingen per woning afneemt. Daar kan dan uiteraard nog steeds een zeer hoge bieding tussen zitten die ver boven de vraagprijs uitkomt, maar in het algemeen lijkt de interesse wat af te nemen. Dat kan deels komen door woningzoekers die afhaken in hun zoektocht, omdat ze te vaak achter het net vissen. Maar het lijkt er ook op dat steeds minder woningzoekers bereid zijn om een bod uit te brengen.

Gemiddeld wordt er 4,9% méér betaald dan de vraagprijs van de woning. Ook dat percentage is maar een fractie hoger dan vorig kwartaal. En ook hier geldt dat dat percentage voor tussenwoningen het hoogst is (6,9%), maar wel licht is gedaald. Voor vrijstaande woningen werd tot nu toe gemiddeld nog iets minder betaald dan de vraagprijs, dit kwartaal komt het vraag-verkooprijsverschil op 0% uit.



Aandeel verkochte woningen boven de vraagprijs

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Kopers moeten zeer snel handelen

Woningzoekers moeten in de huidige markt zeer snel handelen bij de aankoop van een woning. De periode tussen het moment dat de woning te koop wordt aangeboden en op platforms als funda komt te staan, en het moment dat de koper de koopovereenkomst tekent bij de makelaar is zeer kort. In de tussentijd moeten bezichtigingen plaatsvinden, extra onderzoek worden uitgevoerd, en onderhandelingen en biedingen worden gedaan.

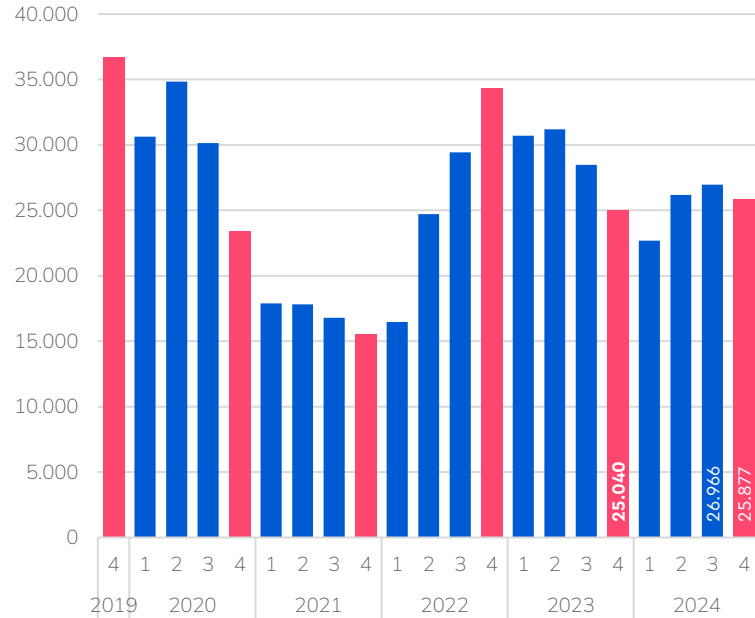
Gemiddeld duurt dit proces op dit moment minder dan 4 weken, even lang als vorig kwartaal. In regio's waar de woningmarkt krap is, en bij sommige meer gewilde woningtypen, kan dit zomaar een week sneller gaan. Daartegenover staan uiteraard ook regio's en typen waar voor het hele proces wat langer de tijd genomen kan worden omdat er minder kopers op de kust zijn.

Voor 90% van alle verkochte woningen geldt dat het verkoopproces binnen een kwartaal is afgerond. Er zijn ook nog steeds woningen die erg lang te koop staan en op een gegeven moment van de markt worden gehaald, de zogenaamde intrekkingen. Bij minder dan 5% van de woningen die aan het begin van dit kwartaal in aanbod stonden of in de loop van het kwartaal te koop zijn gezet, is dit het geval.



Aantal woningen in aanbod

In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Woningaanbod stabiel

Het aantal bij NVM-makelaars te koop staande woningen aan het eind van het 4^e kwartaal van 2024 komt uit op bijna 26 duizend. Dat aanbod is al drie kwartalen redelijk stabiel. In vergelijking met de aantallen te koop staande woningen in 2021 lijkt het woningaanbod nu redelijk hoog, maar historisch gezien staan er juist zeer weinig woningen te koop.

Tegenover deze 26 duizend te koop staande woningen staan dit kwartaal ruim 43 duizend woningverkopende. Dus ondanks dat het woningaanbod zeer laag is, zijn toch veel kopers geslaagd in hun zoektocht naar een woning. Dat lijkt paradoxaal, maar dat is het niet. Dat komt omdat er dit kwartaal ook ruim 45 duizend woningen te koop zijn gezet. Dus we starten het kwartaal met weinig aanbod, gedurende het kwartaal worden veel woningen te koop gezet die ook snel worden verkocht, en we eindigen het kwartaal weer met weinig aanbod.

Dynamiek in de markt hoog

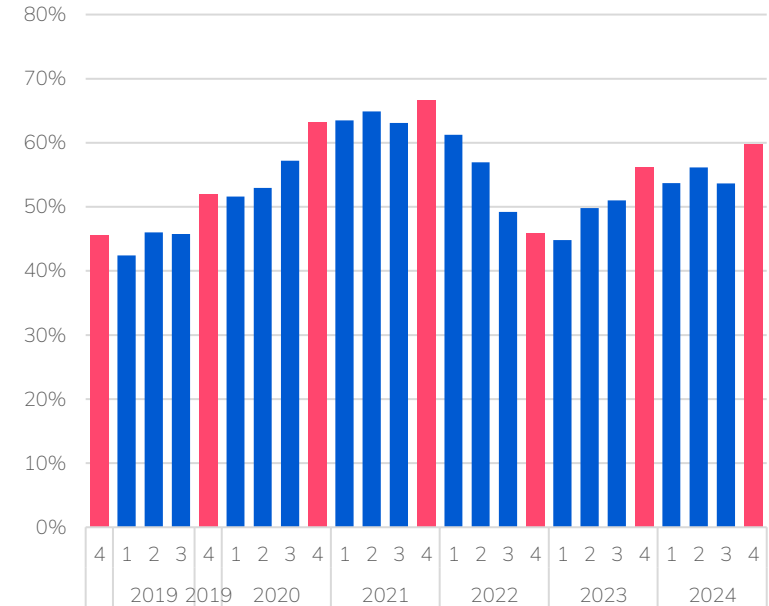
Dus ondanks dat er veel vraag is bij weinig aanbod, is de dynamiek op de markt hoog. Die dynamiek kunnen we ook uitdrukken in de verkoopquotes. Die geven weer welk aandeel van het aanbod in een kwartaal is verkocht. Deze verkoopquotes liggen op 60%. Dus 60% van de woningen die aan het begin van dit kwartaal al te koop stonden of gedurende dit kwartaal te koop zijn gezet, zijn in het afgelopen kwartaal verkocht. Historisch gezien zijn dit erg hoge percentages.

Hoe hoger de verkoopquotes, hoe meer dynamiek in de markt. De verkoopquotes lagen eind 2021 op het hoogste niveau ooit. Er wast toen heel weinig aanbod, terwijl er redelijke verkoopaantallen gehaald werden. De verkoopquotes lagen in de jaren na de kredietcrisis (2009-2013) het laagst, rond de 10%. Slechts 1 op de 10 woningen die in aanbod stonden of te koop werden gezet in een kwartaal, werd dat kwartaal ook verkocht. Er werden toen dus zeer weinig woningen verkocht, terwijl het woningaanbod hoog was.

Definitie verkoopquote

De verkoopquote geeft weer welk aandeel van het aanbod in een kwartaal is verkocht. Het gaat hierbij om de verhouding van het aantal verkopen versus het aantal woningen in aanbod. Het aantal woningen in aanbod bestaat uit een deel dat aan het begin van het kwartaal al in aanbod stond en een deel dat gedurende het kwartaal te koop wordt gezet.

Verkoopquotes: aandeel van het aanbod dat in 1 kwartaal is verkocht



Bron: NVM / brainbay

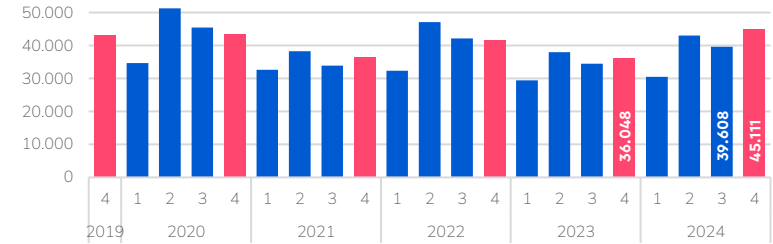
Veel woningen te koop gezet

Er zijn dit kwartaal ruim 45 duizend woningen te koop gezet bij NVM-makelaars. Dat is het hoogste aantal in de afgelopen 2,5 jaar en een kwart meer dan vorig jaar. De oorzaken sluiten aan bij de eerder genoemde redenen voor het toegenomen aantal verkopen. Het vertrouwen onder verkopers is groot en het sentiment positief. De dalende rente en stijgende lonen verbeteren de leencapaciteit. Daar komt voor doorstromers nog eens bij dat ze hun overwaarde kunnen inzetten en een stap naar een volgende woning kunnen maken. De huidige woning wordt dan te koop gezet.

Vooral de markt voor appartementen loopt bijzonder goed, er zijn zeer veel appartementen beschikbaar gekomen. Met uitzondering van het 2^e kwartaal 2008 werden er niet zoveel appartementen in een kwartaal te koop gezet als nu. De achterliggende oorzaken waarom het hier juist om appartementen gaat zijn niet helemaal duidelijk. Uitpondingen spelen een rol, maar verklaren niet alles.

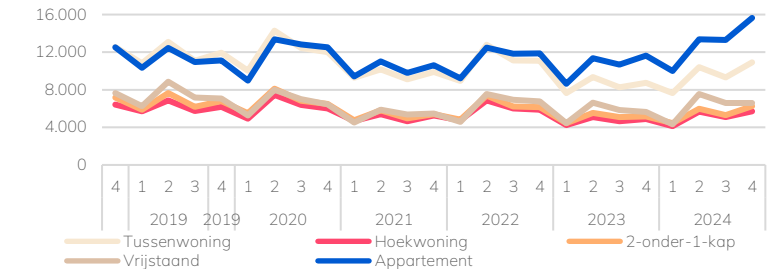
Het zou kunnen dat het voor de jongere groep doorstromers (die een aantal jaar geleden hun eerste appartement hebben gekocht) nu een goed moment is om een volgende stap in de wooncarrière te zetten, waardoor hun appartementen op de markt beschikbaar komen.

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



Bron: NVM / brainbay

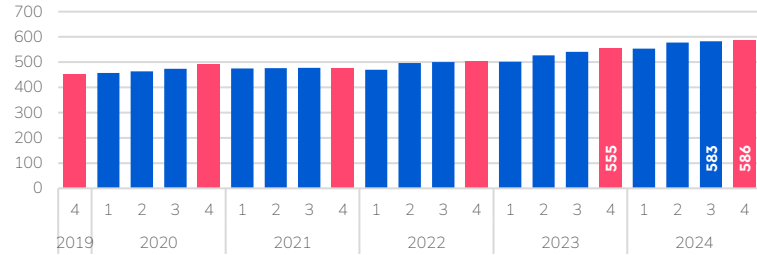
Aantal woningen te koop gezet
In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Gemiddelde vraagprijs van het aanbod (* duizend euro)

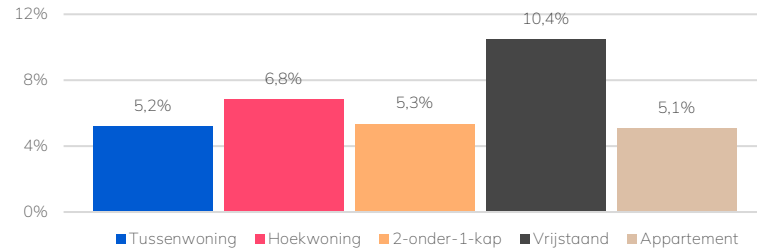
In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Vraagprijs t.o.v. jaar eerder per woningtype

In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Vraagprijzen stijgen bijna 7%

De gemiddelde vraagprijs van alle bij NVM-makelaars te koop staande woningen komt dit kwartaal uit op 586 duizend euro. Dat is 6,9% hoger dan vorig jaar. Ten opzichte van een kwartaal eerder liggen de vraagprijzen slechts 1% hoger.

De gemiddelde vraagprijs bij appartementen is 437 duizend euro en dat is ruim 5% hoger dan een jaar eerder. Ook tussenwoningen kennen vergeleken met de andere typen een relatief lage vraagprijs van 449 duizend euro en een gematigde prijsontwikkeling van ruim 5%.

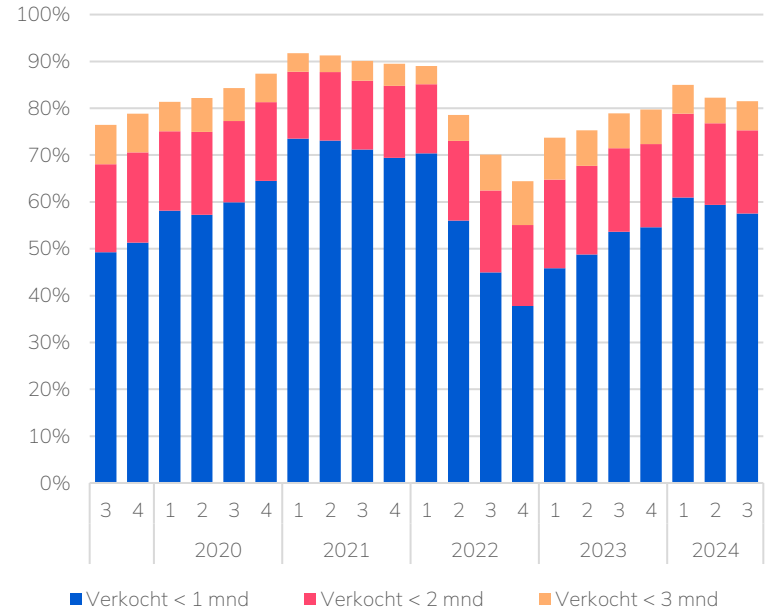
Dat is voor vrijstaande woningen wel anders. De meer dan 7 duizend vrijstaande woningen die op dit moment te koop staan hebben een gemiddelde vraagprijs van maar liefst 892 duizend euro. En deze vraagprijs is met meer dan 10% op jaarbasis ook nog eens het hardst gestegen van alle woningtypen.

Kleiner deel van het aanbod binnen 3 maanden verkocht

De verkoopkans is de kans dat een woning, die op een gegeven moment te koop gezet wordt, binnen een bepaalde periode een koper vindt. We onderscheiden binnen deze analyse de perioden binnen 1 maand, tussen 1-2 maanden en tussen 2-3 maanden. De overige groep woningen staat na 3 maanden nog te koop, van een klein deel is de verkoop gestaakt. Deze woningen zijn van de markt gehaald (intrekkingen).

Van de woningen die in het 3^e kwartaal van 2024 te koop zijn gezet, was 58% binnen een maand alweer verkocht. 18% was binnen 2 maanden verkocht en in totaal is 82% van alle te koop gezette woningen binnen 3 maanden verkocht. Dat is historisch gezien een erg groot aandeel, maar nog niet zo groot als 3 jaar geleden. Vergeleken met een kwartaal eerder is de verkoopkans iets kleiner geworden. Dat heeft ermee te maken dat de looptijden van de te koop staande woningen iets zijn opgelopen, iets wat we vaker zien richting het eind van een jaar.

Hoe vergaat het woningen die te koop zijn gezet?



Bron: NVM / brainbay

Vooruitblik

In de eerste helft van 2024 leek het net zo'n moeilijk jaar voor de woningmarkt te worden als in 2021. Een jaar met gigantische prijsstijgingen en overbiedingen, veel vraag en weinig aanbod, 'gekte' op de markt en een zeer lastige situatie voor woningzoekers.

Inmiddels is de markt iets bijgedraaid. We zien dat er veel aanbod op de markt komt, wat leidt tot meer verkopen en dus tot veel meer kansen voor woningzoekers. De verwachtingen zijn dat in 2025 de hypotheekrente verder gaat dalen, wat de leencapaciteit vergroot en de prijzen verder kan doen toenemen. Tegelijkertijd merken makelaars dat de vraag iets afneemt. Wanneer het aanbod ook volgend jaar op een hoog niveau blijft, biedt dit opnieuw kansen voor woningzoekers die er tot nu toe niet tussen wisten te komen.

Nieuwbouw



Nieuwbouwmarkt herstelt in 2024

In 2024 houdt de nieuwbouwmarkt de lijn omhoog vast, met meer aanbod en hogere verkoopcijfers. Het aantal verkopen stijgt naar gemiddeld 7.000 per kwartaal. Maar de snelle verkoop en beperkte diversiteit houden het aanbod krap. Vooral appartementen domineren de markt door de focus op betaalbare en binnenstedelijke bouw. Terwijl nieuwbouw aantrekkelijker wordt door een kleiner prijsverschil met bestaande woningen, blijven grote tekorten en een mismatch in vraag en aanbod uitdagingen voor de toekomst.

2024 is omslagpunt in aanwas van nieuwbouw

Al jaren wordt er gesproken over het bouwen van meer woningen. Alleen in plaats van meer aanbod, daalde het aantal aanmeldingen sinds 2021. Met als dieptepunt 2023, toen gemiddeld slechts 7.000 nieuwe woningen per kwartaal te koop kwamen. In 2024 is er gelukkig een omslag gekomen. De aanwas is opgelopen naar gemiddeld 8.000 woningen per kwartaal, met uitschieters van 9.700 en 9.200 woningen in het 2^e en 4^e kwartaal.

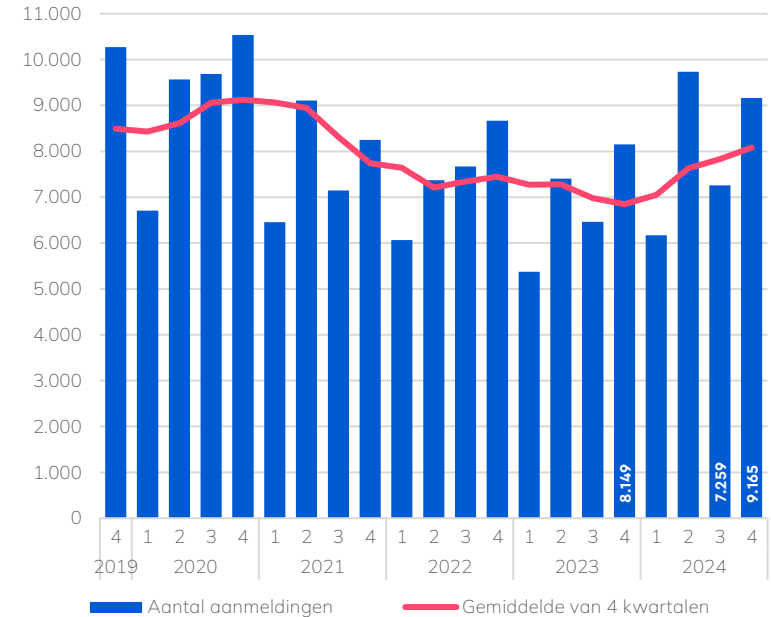
Toename is nog niet genoeg

Hoewel de stijging positief is, is het nog lang niet genoeg om het woningtekort op te lossen. In 2020 kwamen gemiddeld duizend meer woningen te koop per kwartaal, en was er alsnog sprake van een tekort. Om echt een verschil te maken, moeten de huidige aantallen nog flink omhoog. Een grote toename is echter niet te verwachten. Uit een enquête onder 100 NVM-makelaars geeft 63% aan dat er in hun regio te weinig nieuwbouwprojecten in de pijplijn zitten.

Daarnaast geven de makelaars aan dat het huidige aanbod niet goed aansluit bij de vraag. De makelaars beoordelen de samenstelling van de nieuwbouw met een magere 5,6. Met name het grote aandeel appartementen, en dus te weinig eengezinswoningen, wordt als probleem genoemd. Ze verwachten dat in de nabije toekomst ook vooral nieuwbouwprojecten met appartementen de markt op blijven komen. Het gebrek aan grondgebonden woningen baart hen zorgen, omdat nog veel woningzoekers op zoek zijn naar woningen met een tuin.

Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet

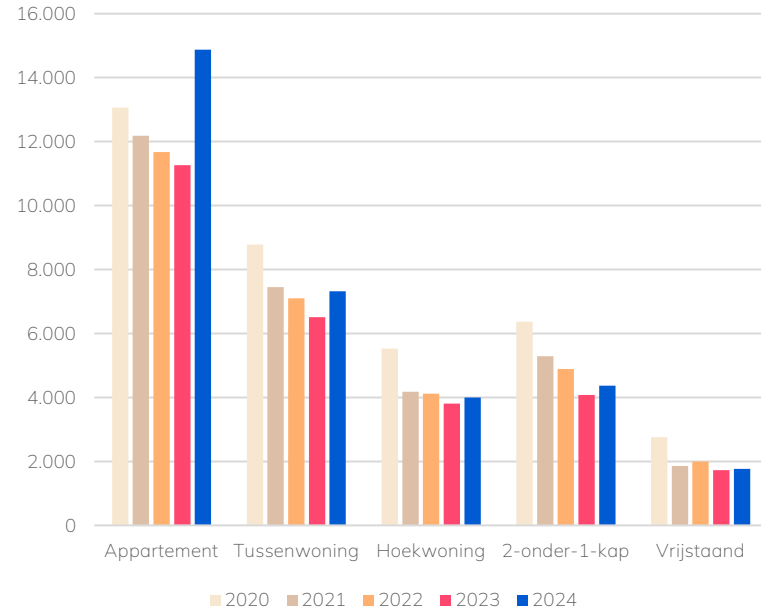
Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet naar woningtype

Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Niet eerder zo veel appartementen aangemeld

Het hoge aandeel appartementen valt niet alleen NVM-makelaars op, maar blijkt ook uit de cijfers. In 2024 zijn van alle woningtypes meer woningen te koop gezet dan in 2023, maar de groei is vooral groot bij appartementen: een toename van 32%. Ter vergelijking, het aantal aanmeldingen van de verschillende typen grondgebonden woningen steeg met slechts 2% tot 12%.

Door deze verschillen is de verhouding tussen woningtypes flink veranderd. De aanwas van grondgebonden woningen is historisch gezien nog laag en vergelijkbaar met de mindere jaren 2022 en 2023. Bij appartementen is het tegenovergestelde zichtbaar: niet eerder werden in een jaar zoveel appartementen aangemeld. In 2024 kwamen 14.900 appartementen op de markt, ruim meer dan het vorige hoogtepunt van 13.100 aanmeldingen in 2020.

Meer appartementen door betaalbaar en binnenstedelijk bouwen

Deze ontwikkeling heeft meerdere oorzaken. Zoals eerdere analyses¹ van NVM en brainbay lieten zien, leidt de focus op betaalbare en binnenstedelijke nieuwbouw tot meer appartementen. Daarnaast worden steeds vaker complexen die oorspronkelijk voor verhuur bedoeld waren op de koopmarkt aangeboden, omdat er geen investeerder voor gevonden kan worden.

¹ Zie de NVM-nieuwbouwanalyse van het 3^e kwartaal van 2024 voor de volledige onderbouwing

Aanbod loopt nauwelijks op ondanks extra aanwas

Hoewel het aantal aanmeldingen stijgt, neemt het nieuwbouwaanbod nauwelijks toe. Eind 2024 stonden bij NVM-makelaars 15.100 nieuwbouwwoningen te koop, een vergelijkbaar aantal als eerdere kwartalen dit jaar.

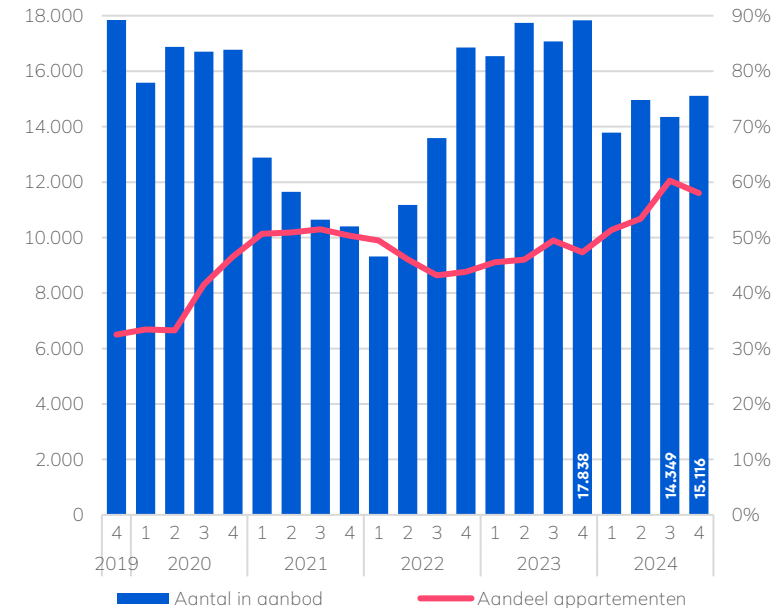
De reden dat het aanbod niet groeit, is dat het nieuwe aanbod snel wordt verkocht. Ongeveer 55% van de woningen is binnen drie maanden verkocht. Twee jaar geleden was dit nog maar 26%. Door deze snelle verkoop groeit het aanbod nauwelijks, ondanks het grotere aantal nieuwe woningen dat op de markt komt.

Bijna 3 op de 5 woningen is een appartement

Wat opvalt, is de grote toename van het aandeel appartementen in het aanbod. In 2024 bestaat 58% van de beschikbare woningen uit appartementen, vergeleken met 47% een jaar geleden en slechts 33% begin 2020. Dit komt onder andere door de nadruk op betaalbare en binnenstedelijke nieuwbouw.

Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod

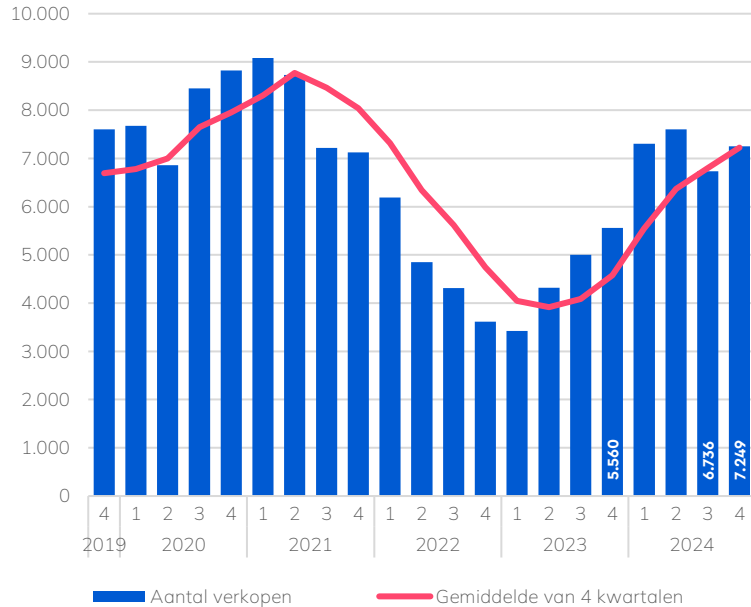
In aanbod bij een NVM-makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM / brainbay

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Nieuwbouwverkoop stijgt flink in 2024

De stijgende lijn in de verkopen zet door. Na een stijging in 2023 zijn de verkoopcijfers in 2024 verder verbeterd. In het vierde kwartaal werden ongeveer 7.250 nieuwbouwwoningen verkocht, 1.700 meer dan in hetzelfde kwartaal van 2023. Ook beoordelen makelaars de verkoopbaarheid veel positiever dan een jaar geleden. Appartementen scoren nu een 7,7 en grondgebonden woningen zelfs een 8,5.

In totaal verkochten NVM-makelaars in 2024 maar liefst 28.900 nieuwe woningen. Dit is veel meer dan in 2022 en 2023, toen het aantal verkopen rond de 18.000 à 19.000 lag.

Ruimte voor verbetering blijft

Toch was de verkoopdynamiek in de tweede helft van 2024 minder hoog dan in de eerste helft, vooral door het sindsdien afgenomen aanbod. Bovendien liggen de huidige verkoopcijfers nog steeds lager dan in de jaren 2020 en 2021, toen per kwartaal gemiddeld 1.600 meer woningen werden verkocht. De vraag naar meer nieuwbouwaanbod blijft daarom groot.

Verkoop verschuift naar hogere prijsklassen

De verkooptynamiek is in bijna alle prijsklassen verbeterd, behalve onder de 300.000 euro. Door de stijgende woningprijzen is er in dit segment nauwelijks aanbod beschikbaar.

Grondgebonden woningen duurder

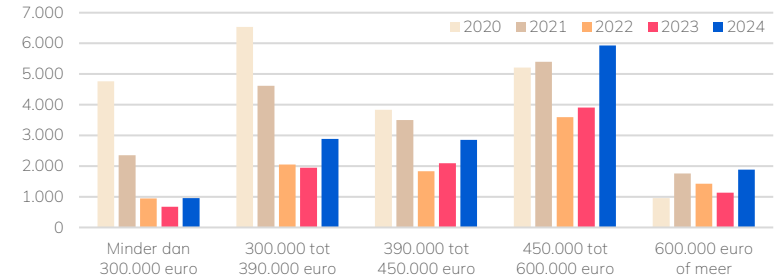
Bij grondgebonden woningen is een duidelijke verschuiving zichtbaar. In 2020 en 2021 werden deze woningen vooral verkocht tussen de 300.000 en 450.000 euro. In 2024 is de verkoop in deze prijsklasse wel gestegen, maar de aantallen halen de niveaus van eerdere jaren niet. In duurdere prijsklassen zijn de verkopen wel historisch hoog. Veel grondgebonden woningen vallen door de gestegen prijzen boven de 450.000 euro.

Veel appartementen net onder de betaalbaarheidsgrens

Appartementen vullen het gat tussen 300.000 en 450.000 euro op. Vooral net onder de betaalbaarheidsgrens (390.000 euro) is de verkoop sterk gestegen, van 1.820 woningen in 2023 naar 3.480 in 2024. Maar ook boven de betaalbaarheidsgrens is de verkoop van appartementen flink toegenomen.

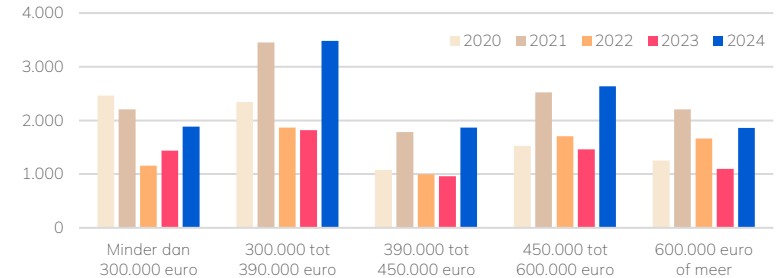
Aantal verkopen van grondgebonden woningen naar prijsklassen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Aantal verkopen van appartementen naar prijsklassen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM & brainbay

Prijzen stabiel maar woningen zijn kleiner

De gemiddelde verkoopprijs van nieuwbouwwoningen is al meer dan twee jaar stabiel en ligt rond de 470.000 euro. Deze stabiliteit komt doordat er veel aandacht is voor betaalbare nieuwbouw. De toegenomen verkoop van duurdere grondgebonden woningen wordt gecompenseerd door de grote aanwas van kleinere woningen.

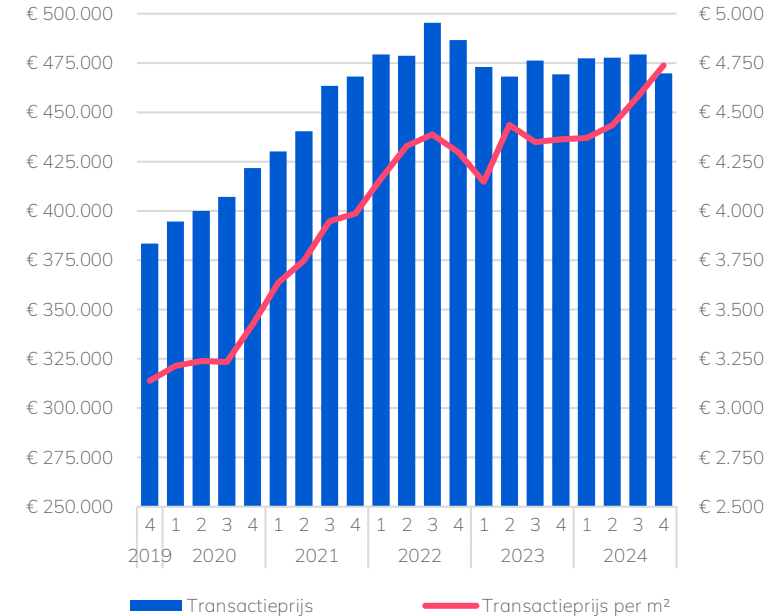
Dit blijkt ook uit de flinke daling van het gemiddelde oppervlakte van de verkochte woningen. Twee jaar geleden was dit nog 119 m², maar inmiddels is dit afgenomen naar 103 m². Dit heeft twee oorzaken. Ten eerste worden veel meer appartementen gebouwd, die een kleiner woonoppervlakte hebben. Als we dit effect corrigeren, is er nog steeds sprake van een daling, van 113 m² naar 108 m². Dit komt door de tweede oorzaak: de woningen worden zelf ook kleiner. Dit is vooral zichtbaar bij kleinere woningtypes, zoals appartementen, die in twee jaar gemiddeld van 85 naar 76 m² zijn gegaan, en tussenwoningen, die zijn teruggelopen van 121 naar 117 m².

Hogere prijs per vierkante meter

Hoewel de totale verkoopprijs stabiel blijft, betalen kopers meer per vierkante meter. In 2024 steeg de gemiddelde prijs per vierkante meter van 4.360 naar 4.740 euro. Dit komt doordat kleinere woningen over het algemeen een hogere prijs per vierkante meter hebben. Op deze wijze blijven nieuwbouwwoningen betaalbaar, maar krijgen kopers dus minder ruimte voor hetzelfde geld.

Mediane transactieprijs nieuwbouwwoningen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Nieuwbouw niet goedkoper dan bestaande bouw

De gemiddelde verkoopprijs van nieuwbouwwoningen blijft al twee jaar stabiel, terwijl de prijzen in de bestaande bouw blijven stijgen. Voor het eerst ligt de gemiddelde prijs van nieuwbouw lager dan die van bestaande woningen. Dit kwartaal kost een nieuwbouwwoning gemiddeld 469.700 euro, terwijl de gemiddelde prijs in de bestaande bouw is gestegen naar 483.500 euro.

Geen goede vergelijking

Dit betekent niet dat nieuwbouwwoningen daadwerkelijk goedkoper zijn dan bestaande woningen. De groepen waarop de gemiddelde prijzen zijn gebaseerd, verschillen sterk. En deze verschillen beïnvloeden het gemiddelde prijsniveau.

De verkochte nieuwbouw bestaat bijvoorbeeld voor een veel groter deel uit appartementen (51% versus 32%) en zijn gemiddeld kleiner. Dit drukt de gemiddelde prijs naar beneden. Bovendien wordt relatief meer nieuwbouw op goedkopere locaties gebouwd, terwijl de verkopen in de bestaande bouw voor een groter deel in duurdere gemeenten plaatsvindt.

Het simpel vergelijken van gemiddelde prijzen geeft dus geen eerlijk beeld: het is appels met peren vergelijken.



Het prijsverschil neemt wel af

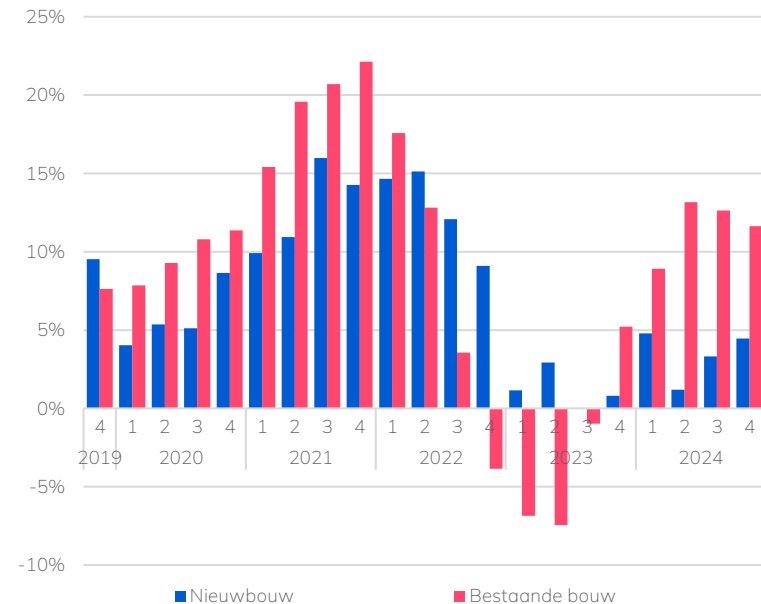
Wel valt te concluderen dat het prijsverschil tussen nieuwbouw en bestaande bouw afneemt. Hoewel de twee groepen niet volledig vergelijkbaar zijn, laat het verschil in stijging zien dat de prijzen van bestaande bouw en nieuwbouw dichterbij elkaar komen. In 2024 steeg de prijs per vierkante meter in de nieuwbouw met 4,5%, terwijl in de bestaande bouw een stijging van 11,6% werd genoteerd. Ook in 2023 was de stijging in de bestaande bouw (5,2%) veel sterker dan in de nieuwbouw (0,8%).

Dit komt doordat prijzen van bestaande woningen sneller reageren op de krappe markt, onder andere door de korte verkoopprocessen en het overbieden. Nieuwbouwprijzen blijven stabiel vanwege langere ontwikkeltrajecten en afspraken tussen ontwikkelaars en gemeenten over betaalbaarheid.

Afnemend prijsverschil maakt nieuwbouw aantrekkelijker

Uit eerdere enquêtes onder NVM-makelaars blijkt dat het relatief hoge prijsniveau van nieuwbouw medio 2023 nog het grootste obstakel bij de verkoop was. Een jaar later is dit obstakel minder belangrijk geworden. Inmiddels is het gezakt naar de derde plek op de ranglijst, na de hoge overbruggingskosten en de lange doorlooptijd tussen aankoop en oplevering. Het kleiner worden van het prijsverschil maakt nieuwbouwwoningen aantrekkelijker voor woningzoekers.

Prijsverschil t.o.v. jaar eerder van gemiddelde verkoopprijs per m²
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Positieve ontwikkelingen in de nieuwbouw

Al met al heeft de nieuwbouwmarkt gedurende 2024 de lijn omhoog vastgehouden. Er is meer aanbod op de markt gekomen, wat heeft geleid tot meer verkopen. De verkoopcijfers liggen ruim hoger dan in de voorgaande jaren. Toch zijn deze aantallen nog steeds niet genoeg. De niveaus blijven lager dan in 2020 en 2021, terwijl er toen ook al werd gesproken over een tekort aan nieuwbouw. Een verdere groei is noodzakelijk, maar de signalen wijzen er nog niet op dat dit in 2025 zal gebeuren.

Daarbij is er een verschuiving zichtbaar in de nieuwbouw ten opzichte van eerdere jaren. Er is meer focus op kleinere woningen om de betaalbaarheid te verbeteren. Hierdoor betalen kopers wel dezelfde prijs, maar krijgen ze minder woonruimte. Tegelijkertijd is het de vraag of dit het juiste aanbod is. Veel NVM-makelaars geven aan dat er in hun regio een te groot aandeel van de nieuwbouw appartementen betreft en te weinig andere woningtypen.

Wel profiteert de nieuwbouwmarkt zichtbaar van de sterke prijsstijgingen in de bestaande bouw. Doordat het prijsverschil kleiner wordt, wordt nieuwbouw aantrekkelijker voor kopers.



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.

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.

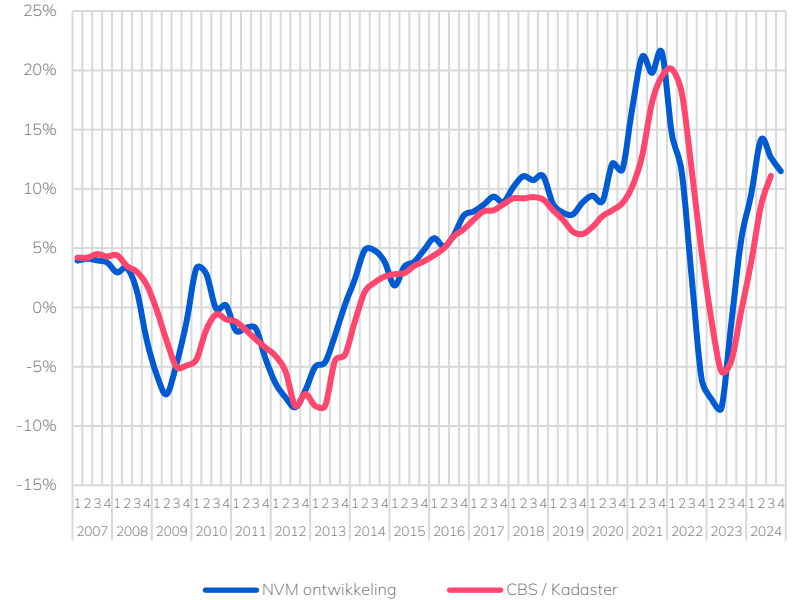
Belangrijk verschil ontstaat door het verschil in registratiemoment van de woningverkoop. De NVM registreert de transactie op het moment van ondertekening van de koopovereenkomst, het Kadaster en het CBS registreren de transactie op het moment van passeren bij de notaris. Hierdoor registreert de NVM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

