

Woningmarktenquête

3e kwartaal 2024



Inhoud

- Inleiding
- Periode en respons
- Cijfer voor de woningmarkt
- Verwachtingen komend kwartaal
- Gedrag van potentiële kopers
- Thema onderzoek: Doorstromers
- Nieuwbouwenquête

Inleiding

Ieder kwartaal zijn we onze leden weer dankbaar dat ze met hun expertise willen helpen met het duiden van de kwartaalcijfers. Door de moeite te nemen de enquête in te vullen, kunnen wij namelijk onze analyses en rapporten, maar ook het verhaal richting de pers, aanvullen met toelichting uit jullie dagelijkse praktijk.

Naast vragen over de huidige stand van zaken op de woningmarkt, willen we ook altijd graag weten wat de verwachtingen zijn voor het komende kwartaal. Ook worden er vragen gesteld over het gedrag van kopers en verkopers. Daarnaast zijn er dit kwartaal een aantal vragen opgenomen over doorstromers en de reden waarom het aantal verhuizingen van deze groep is afgenomen. Het laatste hoofdstuk gaat over de situatie op de nieuwbouwmarkt.

Alle resultaten van de enquête zijn in deze rapportage kort samengevat, zodat je weet wat er met de antwoorden is gedaan en of je mening wordt gedeeld door je collega makelaars.



Periode en respons

De enquête heeft uitgestaan tussen 12 en 19 september

2000 wonen makelaars zijn uitgenodigd, 1900 ontvingen daadwerkelijk de uitnodiging in hun mailbox

400 makelaars hebben de enquête geopend en 300 hebben hem afgerond

Respons was 16% (vorige kwartalen was dit 18%, 22%, en 22%)

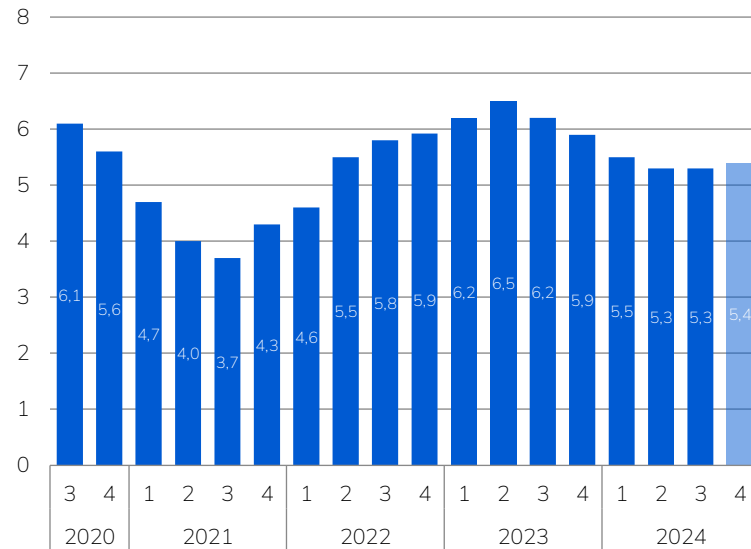
De benodigde tijd voor het invullen (via mediaan berekend) was 8 minuten.

Cijfer voor de woningmarkt

NVM-makelaars zijn dit kwartaal niet van mening veranderd over de staat van de woningmarkt. Net als vorig kwartaal wordt de woningmarkt beoordeeld met een lichte onvoldoende (5,3). Een relatief laag cijfer, maar hiermee is de dalende trend van de afgelopen kwartalen wel ten einde gekomen. Positief is ook dat makelaars verwachten dat het cijfer het komende kwartaal iets hoger zal gaan uitvallen.

Hoewel de berichten over de woningmarkt de extreme krapte en hoge prijzen benadrukken, zitten we nog niet op het niveau van 2021. Toen zat het cijfer rond de 4. Mocht de situatie op de woningmarkt niet verbeteren, is het echter niet uitgesloten dat het cijfer toch verder zal dalen. Lokaal zien we al dat in krapere gebieden over het algemeen een lager cijfer wordt gegeven (zie volgende pagina).

Cijfer voor de woningmarkt



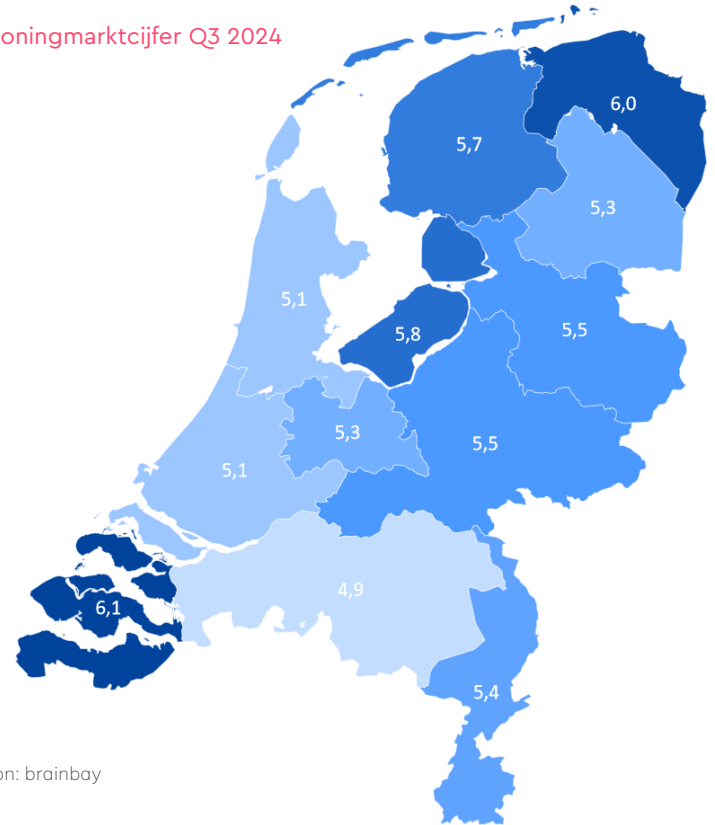
Bron: brainbay

Cijfer per provincie

Ook dit kwartaal beoordelen makelaars in de Randstad de woningmarkt het slechtst en worden de hoogste cijfers gegeven aan de randen van het land. Deze verdeling is er bijna altijd, omdat de krapte en de prijzen in de Randstad over het algemeen het hoogst zijn.

Uitzondering dit kwartaal zijn de makelaars in Noord-Brabant. Met een 4,9 scoort deze provincie als enige onder de 5,0. Veel makelaars in Tilburg en Breda hebben deze keer de enquête ingevuld en in beide gemeenten lag het gemiddelde cijfer onder de 5,0. De hoogste cijfers werden gegeven in Groningen en Zeeland, de enige twee provincies waar de woningmarkt met een 6 of hoger is beoordeeld.

Woningmarktcijfer Q3 2024



Bron: brainbay

Verwachtingen komend kwartaal

Positieve ontwikkelingen

Dalende hypotheekrente: De daling van de hypotheekrente is het meest genoemd als positieve ontwikkeling. Een lagere rente maakt hypotheekleningen betaalbaarder, waardoor meer kopers toegang krijgen tot de markt. Wel maken makelaars zich zorgen over het prijsopdrijvende effect.

Meer aanbod en nieuwbouw: Doordat beleggers huurwoningen verkopen, wordt verwacht dat er meer woningen beschikbaar komen. Daarnaast zorgt de oplevering van nieuwbouwprojecten voor meer aanbod, ook omdat doorstromers hun woning te koop zetten wanneer hun nieuwbouwwoning is opgeleverd. Dit zorgt voor meer keuze voor kopers en dit kan de markt enigszins afkoelen, maar het zal niet genoeg zijn om de krapte op te lossen.

Beperkte stijging of stabilisatie van huizenprijzen: Sommige makelaars voorzien dat de huizenprijzen stabiliseren of minder hard zullen stijgen. Dit kan een evenwichtiger markt creëren, met minder druk op kopers.

Meer rust op de markt: Er wordt een lichte afname in bezichtigingen en biedingen verwacht, wat kan zorgen voor een iets minder hectische markt. Dit geeft kopers meer ruimte om weloverwogen beslissingen te nemen.

Veel makelaars zien geen positieve ontwikkelingen: Ongeveer een derde van alle makelaars ziet geen of nauwelijks positieve ontwikkelingen. Dit is een duidelijk signaal dat de woningmarkt niet in een goede staat verkeerd.



Negatieve ontwikkelingen

Stijgende huizenprijzen: De prijzen van woningen zullen volgens de meeste makelaars blijven stijgen, vaak door schaarste in het aanbod, lagere hypotheekrentes, en hogere inkomens. Dit maakt het steeds moeilijker voor starters om een woning te kopen.

Schaarste op de woningmarkt: De krapte op de woningmarkt blijft aanhouden, met te weinig beschikbare woningen voor koop en huur, wat de druk op de prijzen verder verhoogt.

Tekort aan nieuwbouw: Er worden onvoldoende nieuwe woningen gebouwd, dit belemmert de doorstroom op de woningmarkt. Dit leidt tot een beperkt aanbod, vooral in het starters- en middensegment.

Verlaging van het aanbod huurwoningen: Door regelgeving en het vertrek van beleggers uit de markt, neemt het aanbod van huurwoningen af. Dit resulteert in minder keuze voor huurders en hogere huurprijzen in het vrije segment.

Overbieden en gekte op de markt: Kopers bieden steeds vaker ver boven de vraagprijs om een woning te bemachtigen, wat leidt tot een oververhitte markt en stress bij kopers. Ook wordt zo de kloof tussen kopers die wel en niet kunnen overbieden vergroot.



Ontwikkeling aantal transacties en prijzen

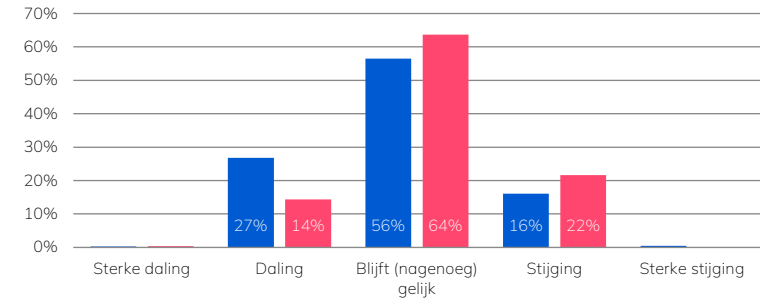
Aantal transacties nog hoger dan in het derde kwartaal?

In het derde kwartaal zagen we een opvallend hoog aantal transacties, zeker voor het kwartaal in de zomerperiode. Het waren zelfs de meeste transacties in vier jaar tijd. Desondanks denkt maar 14% van de makelaars dat het aantal transacties zal dalen. Twee derde verwacht dat we wederom een goed kwartaal zullen zien en bijna een kwart voorziet een nieuw record.

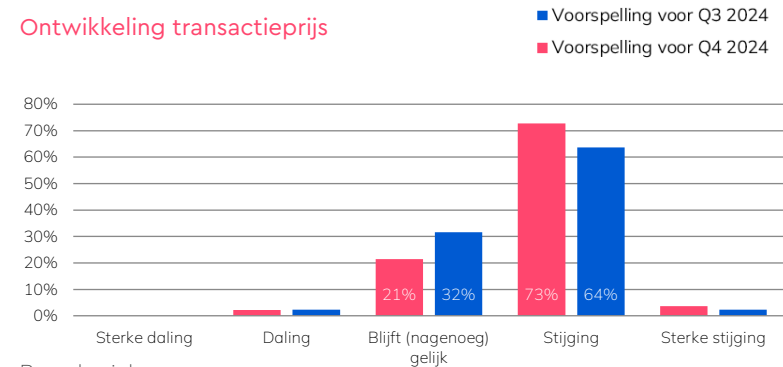
Iets minder makelaars verwachten prijsstijging

De verwachting voor de ontwikkeling van de transactieprijs is vergelijkbaar met vorig kwartaal. Bijna 70% van de makelaars denkt dat de prijzen in het komende kwartaal zullen stijgen. Dit is wel iets minder dan vorig kwartaal toen dit aandeel zelfs 80% was. Een derde van de makelaars verwacht dat de gemiddelde transactieprijs vergelijkbaar zal zijn met dit kwartaal.

Ontwikkeling aantal transacties



Ontwikkeling transactieprijs



Bron: brainbay



Gedrag van kopers

De komende drie pagina's zoomen in op het gedrag van kopers in het afgelopen kwartaal. Dezelfde vragen zijn de afgelopen periode altijd opgenomen in de kwartaalcijferenquête. Hierdoor kunnen we een verandering ten opzichte van vorige kwartalen meten.

Makelaars konden aangeven of zij in het afgelopen kwartaal een daling of een stijging zagen van o.a. het aantal kijkers, biedingen en het soort kopers. Eerst wordt het resultaat van dit kwartaal getoond. Daarna worden de afgelopen vier kwartalen met elkaar vergeleken.

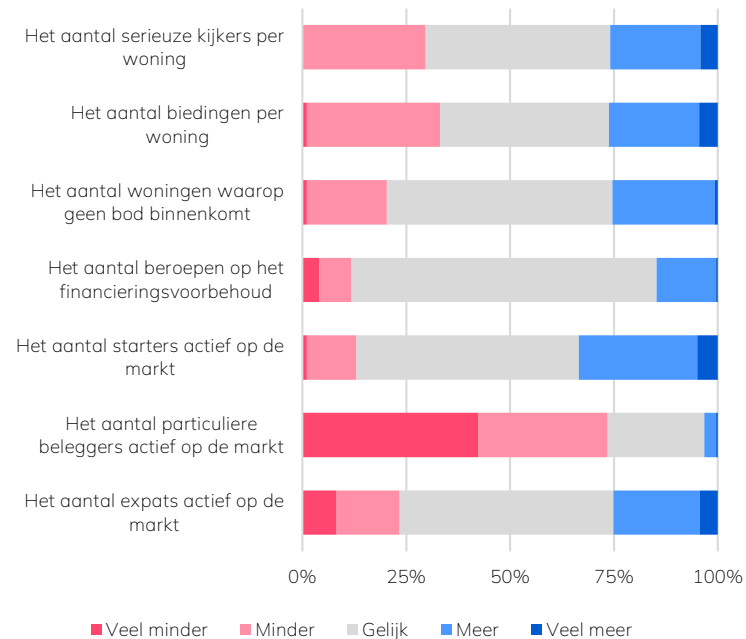
Daarnaast hebben we makelaars gevraagd hoeveel bezichtigingsaanvragen, bezichtigingen en biedingen zij gemiddeld krijgen per woning en hoeveel procent van hun verkopen worden verkocht bij inschrijving. De resultaten van deze vragen zijn te vinden op de laatste pagina van dit hoofdstuk.

Verandering gedrag van potentiële kopers

Sommige makelaars geven signalen dat de markt iets aan het afkoelen is en dit kunnen we zien aan de ontwikkelingen in het aantal bezoekers en biedingen op woningen. Het aandeel makelaars dat een daling constateert in het aantal serieuze kijkers en biedingen is namelijk groter dan het aandeel dat een stijging ziet. Bovendien zien meer makelaars een stijging van het aantal woningen waarop geen bod binnenkomt. Dit zijn nog prille signalen, maar het lijkt wel een begin te zijn van een trend (zie volgende pagina).

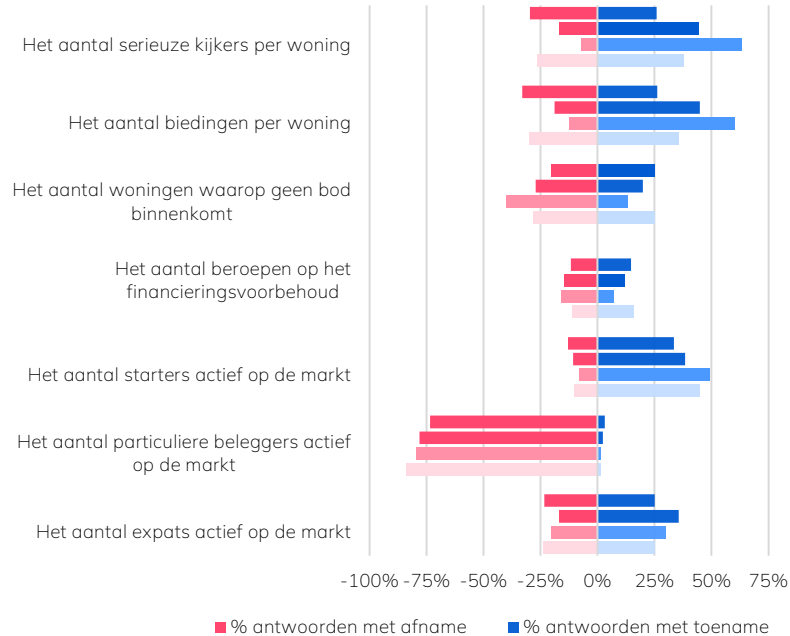
Het aantal actieve starters en expats op de markt lijkt iets te zijn toegenomen. 35% van de makelaars meldt een stijging. Hoewel het beeld bij beleggers nog steeds een flinke afname laat zien, is de daling wel minder dan afgelopen kwartalen, zoals op de volgende pagina is te zien. Bij het aantal expats is de daling even groot als een stijging.

Veranderingen gedrag potentiële kopers afgelopen kwartaal



Bron: brainbay

Verskil in antwoorden per kwartaal Q3 2024 (boven) tot Q4 2023 (onder)



Bron: brainbay

Verandering gedrag van potentiële kopers (2)

In dit figuur staan de aandelen van antwoorden met een afname (roze) en een toename (blauw) onder elkaar. Het gaat om de antwoorden van de laatste 4 kwartalen. De antwoorden 'neutraal' hebben we eruit gehaald. Elk kwartaal kijkt terug op het voorgaande kwartaal.

De trend van de afgelopen twee kwartalen is dat de gekte onder kopers en de vraag iets lijkt af te nemen. Al twee kwartalen op rij zien makelaars een daling van het aantal serieuze kijkers en het aantal biedingen per woning. Daarbij melden ook minder makelaars een stijging. Hoewel het aantal woningen zonder bod een omgekeerde beweging laat zien (het stijgt in plaats van daalt), bevestigt dit dezelfde tendens van een dalende vraag.

Het aantal starters actief op de markt neemt per saldo nog steeds toe, maar het aandeel makelaars dat een toename ziet neemt wel langzaam af. Het aantal actieve beleggers daalt volgens de ruime meerderheid van de makelaars, maar dit aandeel wordt wel minder. Al twee jaar zien makelaars een sterke daling. Hierdoor zal het aantal actieve bellegers op dit moment niet heel hoog meer zijn, waardoor steeds minder makelaars een daling zullen zien ten opzichte van het vorige kwartaal. Het aantal expats lijkt ten opzichte van vorige kwartalen iets af te nemen.

Gedrag van kopers in cijfers

Aantal bezichtigingsaanvragen per woning

14

Aantal bezichtigingen per woning

11

Aantal biedingen per woning

4

Aandeel verkocht bij inschrijving

65%

Bron: brainbay

11 bezichtigen resulteren gemiddeld in 4 biedingen

Naast de verandering ten opzichte van het vorige kwartaal, hebben we makelaars ook gevraagd naar concrete aantallen. Het gaat bij het aantal bezichtigen en biedingen om het gemiddelde per woning. Bij het aandeel inschrijving gaat het om welk deel van de verkopen bij de makelaar is verkocht als inschrijving.

Als we kijken naar het gemiddelde van alle makelaars worden er op dit moment 14 bezichtigingsaanvragen gedaan per woning en dit resulteert uiteindelijk in 11 bezichtigingen. Mede door deze bezichtigingen worden er uiteindelijk 4 biedingen gedaan op een woning. Bij 65% van de verkopen gaan deze biedingen via een inschrijving.

Meeste vraag in provincie Utrecht, Zeeland en Friesland blijven achter

In de provincie Utrecht worden de meeste bezichtigingen aangevraagd en worden ook de meeste biedingen gedaan. De 21 bezichtigingsaanvragen leiden hier per woning tot 15 bezichtigingen en 5,5 biedingen. Zeeland en Friesland lijken de minste vraag te hebben met 8 bezichtigingsaanvragen en gemiddeld 3 biedingen per woning.

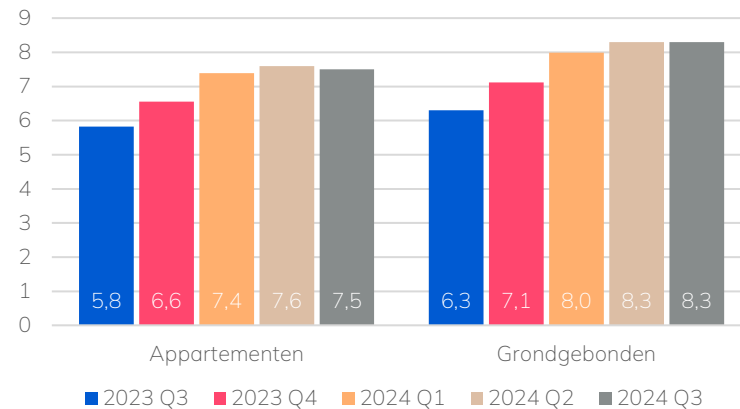
Het verkopen bij inschrijving komt het meest voor in Groningen en Utrecht. Het gemiddelde van de lokale makelaars komt in deze provincie uit op 80%. Ook het verkopen bij inschrijving komt in Friesland en Zeeland het minste voor. Het gemiddelde van beide provincies komt uit op 54%.

Nieuwbouwenquête

Verkoopbaarheid nieuwbouw hoog en stabiel

Het afgelopen jaar werd de verkoopbaarheid van nieuwbouw kwartaal op kwartaal steeds beter beoordeeld. Dit kwartaal kwam deze stijging ten einde, maar de verkoopbaarheid blijft stabiel en op een zeer hoog niveau. Grondgebonden woningen verkopen nog altijd beter dan appartementen. Met een 8,3 wordt de verkoopbaarheid dit kwartaal even goed beoordeeld als in het vorige kwartaal. Voor appartementen is dit cijfer iets gedaald naar een 7,5.

Cijfer voor verkoopbaarheid in de nieuwbouw



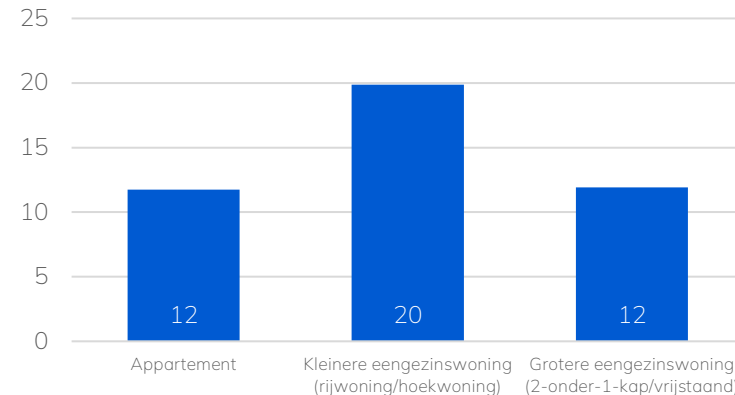
Bron: brainbay

* 72 makelaars hebben de nieuwbouwvragen beantwoord, wat neerkomt op 24% van de respondenten.

Kleinere eengezinswoning meest in trek

De goede verkoopbaarheid van grondgebonden woningen uit zich ook in het aantal kandidaten dat zich inschrijft voor een optie op een nieuwbouwwoning. Voornamelijk de gemiddeld kleinere grondgebonden woningen, rijwoningen en hoekwoningen, trekken veel geïnteresseerden. In het afgelopen kwartaal schreven zich gemiddeld 20 kandidaten in voor deze type woningen. Dit is beduidend meer dan voor zowel de grotere eengezinswoningen, 2-onder-1-kap en vrijstaand, als appartementen. Desondanks is met 12 kandidaten de interesse voor deze woningtype ook hoog te noemen.

Gemiddeld aantal ingeschreven kandidaten met een optie per
soort woningen



Bron: brainbay



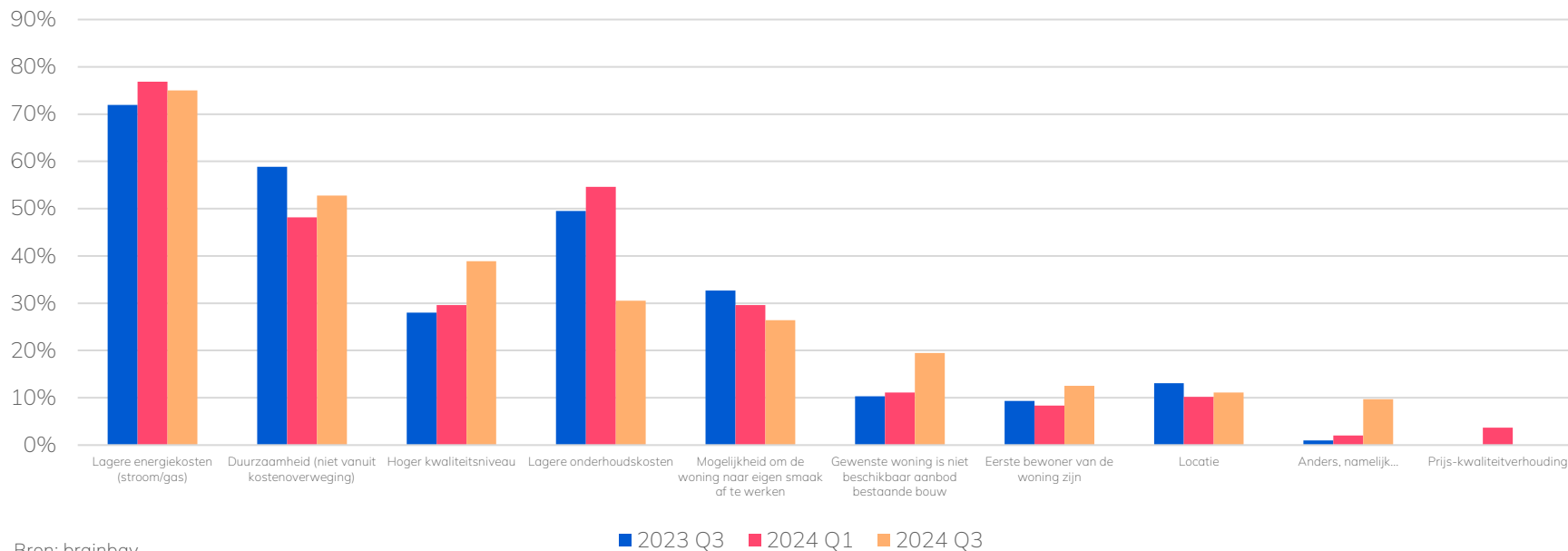
Duurzaamheid belangrijkste reden om nieuwbouw te kopen

Als we makelaars vragen wat de belangrijkste reden is om een nieuwbouwwoning te kopen, scoort duurzaamheid al geruime tijd het hoogst. De grafiek op de volgende pagina laat zien dat zowel vanuit een kostenoverweging als andere overwegingen duurzaamheid al meerdere kwartalen dé reden is om een nieuwbouwwoning aan te schaffen. Omdat makelaars konden kiezen uit maximaal drie redenen, komt het percentage per kwartaal uit boven de 100%.

Krapte op markt bestaande bouw van invloed op keuze voor nieuwbouw

Een jaar geleden werd de keuze voor nieuwbouw weinig beïnvloed door het tekort aan geschikte woningen in de bestaande bouw. Slechts 10% van de makelaars nam deze reden toen op in hun top 3. Dit kwartaal is dit percentage gestegen naar 19%, een direct gevolg van de krapte op de markt in de bestaande bouw.

Wat zijn momenteel de belangrijkste redenen voor kopers om een nieuwbouwwoning te kopen?



Bron: brainbay



Overbruggingskosten grootste obstakel bij verkoop nieuwbouw

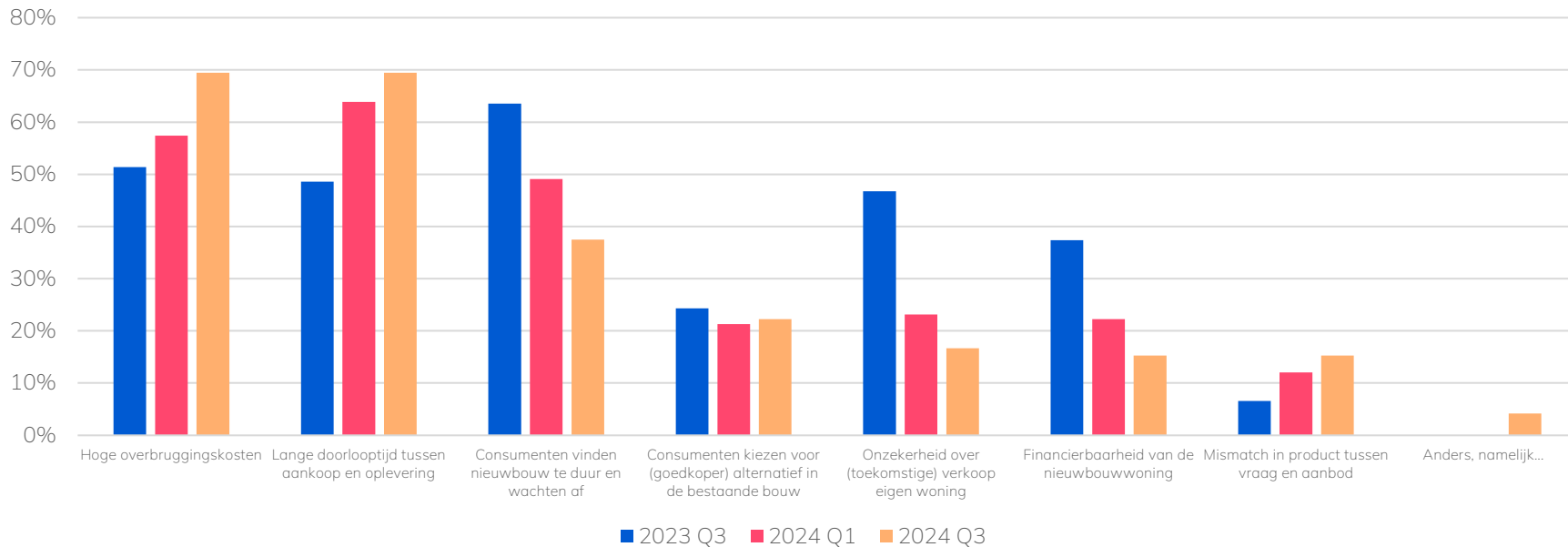
Het kopen van een nieuwbouwwoning kan een complexer proces zijn dan het kopen van een woning in de bestaande bouw, wat consumenten kan ontmoedigen om voor dit type woning te kiezen. Daarom hebben wij makelaars gevraagd naar de drie grootste obstakels bij de verkoop van nieuwbouwwoningen op dit moment.

Hoge overbruggingskosten en lange oplevertijden worden steeds vaker als probleem ervaren. Waar een jaar geleden 50% van de makelaars deze obstakels in hun top 3 noemde, is dit percentage in het huidige kwartaal gestegen naar 80%.

Financierbaarheid van nieuwbouwwoningen geen obstakel

Financiële obstakels lijken op dit moment een kleinere rol te spelen. Consumenten ervaren nieuwbouwwoningen minder vaak als te duur, en ook de financierbaarheid vormt in vergelijking met een jaar geleden een aanzienlijk minder groot probleem. Daarnaast maken consumenten in de huidige krappe markt zich weinig zorgen over de verkoop van de huidige woning.

Wat zijn momenteel de grootste obstakels bij de verkoop van nieuwbouw?



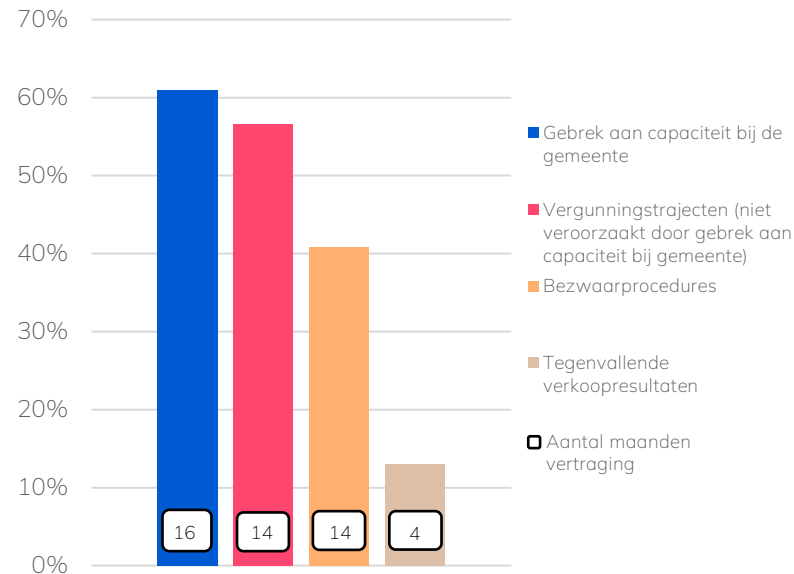
Bron: brainbay

Meeste vertraging door capaciteit bij gemeenten

Nieuwbouwprojecten ondervinden regelmatig vertraging, wat de voortgang van de woningproductie belemmert. Daarom hebben we onze nieuwbouwmakelaars gevraagd hoeveel procent van de projecten in hun regio vertraging oploopt. Hierbij hebben we gekeken naar vier mogelijke oorzaken van vertraging. Per oorzaak konden makelaars aangeven welk aandeel van de nieuwbouwprojecten hierdoor wordt vertraagd en wat de gemiddelde duur van deze vertraging is in maanden.

Capaciteitsgebrek bij gemeenten blijkt de grootste oorzaak, 60% van alle projecten loopt hierdoor vertraging op. Ook vergunningstrajecten veroorzaken bij meer dan de helft van de nieuwbouwprojecten vertraging. Hoewel bezwaarprocedures iets minder vaak leiden tot vertraging, is de gemiddelde duur van de vertraging vergelijkbaar met die van de eerder genoemde oorzaken. Tegenvallende verkoopresultaten hebben op dit moment nauwelijks invloed op de doorlooptijd van projecten.

Aandeel en lengte vertraging per project



Bron: brainbay

NVM in coproductie
met brainbay

(030) 608 51 85
info@nvm.nl

