

Belangrijkste ontwikkelingen in Nederlandse woningmarkt

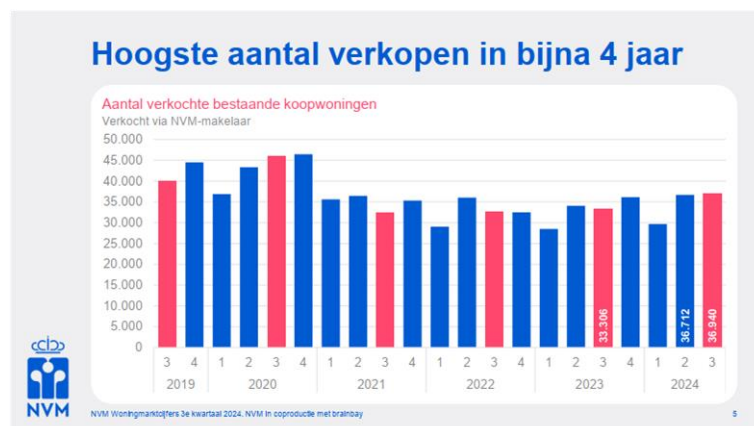
NVM: Zomerdip in huizenverkoop blijft uit; minieme prijsstijging in 3^e kwartaal 2024

Het derde kwartaal van 2024 heeft een aantal opmerkelijke ontwikkelingen laten zien in de woningmarkt. 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.

Bestaande bouw

Hoogste aantal transacties in bijna vier jaar

In het derde kwartaal van 2024 zijn door NVM-makelaars net geen 37 duizend woningen verkocht. Dit is het hoogste aantal in bijna vier jaar, wat opvallend is gezien het een zomerkwartaal betreft. In de afgelopen vijf jaar werden gemiddeld 4,5% minder woningen verkocht in een derde kwartaal ten opzichte van een tweede



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. Deze stijging in het aantal transacties is een positieve indicatie van de marktactiviteit en het vertrouwen van kopers.

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. De belangrijkste reden hiervoor is dat er sinds medio 2023 veel meer appartementen te koop worden gezet in vergelijking met de overige woningtypen. Dit zijn niet alleen uitpodingen; de stijging van het aantal aanmeldingen is te zien in regio's door het hele land en gespreid over alle prijsklassen, met de grootste groei in het duurste segment. Deze trend toont aan dat appartementen een aantrekkelijke optie blijven voor een breed scala aan kopers.

Veel meer woningen verkocht in Limburg

In de provincie Limburg loopt het aantal transacties hard op. Ten opzichte van een jaar eerder zijn er bijna 25% meer woningen verkocht. Veel meer dan de landelijke stijging van +11%. Vooral de regio's Noord- en Midden-Limburg doen het goed. De belangrijkste reden dat het aantal verkopen is gestegen, is dat er voldoende aanbod is

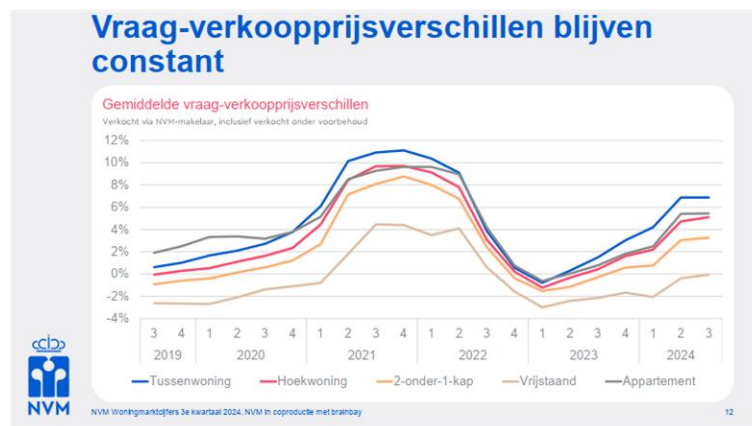
om uit te kiezen. Er zijn veel woningen te koop gezet, en door de grote vraag naar woningen worden deze gretig door de markt opgenomen.

Prijzen stabiliseren op kwartaalbasis

De prijsontwikkeling komt dit kwartaal uit op een kleine plus van 0,4%. De gemiddelde transactieprijs komt uit op 473.000 euro, 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. De minieme stijging dit kwartaal lijkt een correctie te zijn op de zeer sterke stijging van vorig kwartaal. Op jaarbasis komt de prijsontwikkeling uit op 12,3%, iets minder groot dan vorig kwartaal. Deze stabilisatie kan worden gezien als een gezonde ontwikkeling.

Vraag-verkooprijverschillen blijven constant

Het gemiddelde vraag-verkooprijverschil bij verkochte woningen komt in het derde kwartaal uit op +4,6%. Er wordt dus gemiddeld 4,6% meer betaald dan de vraagprijs. Voor de gemiddelde woning gaat het dan om een bedrag van 22 duizend euro. Bij ruim



twee op de drie woningverkoop in Nederland wordt meer betaald dan de vraagprijs (een overbieding), ongeveer even vaak als vorig kwartaal. Dit constante verschil geeft aan dat de vraag naar woningen nog steeds hoog is en dat kopers bereid zijn om meer te betalen om hun gewenste woning te bemachtigen.

Woningverkoop verloopt nog steeds zeer snel

Het duurt op dit moment gemiddeld vier 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 vier dagen sneller, vergeleken met vorig kwartaal één dag langer. 90% van alle woningen wordt binnen één kwartaal verkocht. Deze snelle verkoopcyclus benadrukt de dynamiek en de hoge mate van activiteit op de woningmarkt.

10% minder aanbod dan vorig jaar

Het aantal woningen dat eind derde kwartaal 2024 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. Dit verminderde aanbod kan bijdragen aan de aanhoudende krapte op de markt en de druk op de prijzen.

Redelijk wat woningen te koop gezet in zomermaanden

In een derde 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 tweede kwartaal, maar wel 14,6% hoger dan in het derde kwartaal van 2023. Deze cijfers laten zien dat, ondanks de seizoensgebonden daling, de markt nog steeds actief is met een aanzienlijke hoeveelheid nieuwe aanmeldingen.

Krapte op de markt weer iets groter geworden

De krapte-indicator is in een jaar tijd gedaald van 2,6 naar 2,1. Vergeleken met een kwartaal eerder is de krapte ongeveer even groot. Deze indicator geeft aan hoeveel keuze een koper gemiddeld heeft en de daling wijst op een verdere verkrapping van de markt, wat de concurrentie onder kopers vergroot.

Thema: Doorstromers en zittenblijvers

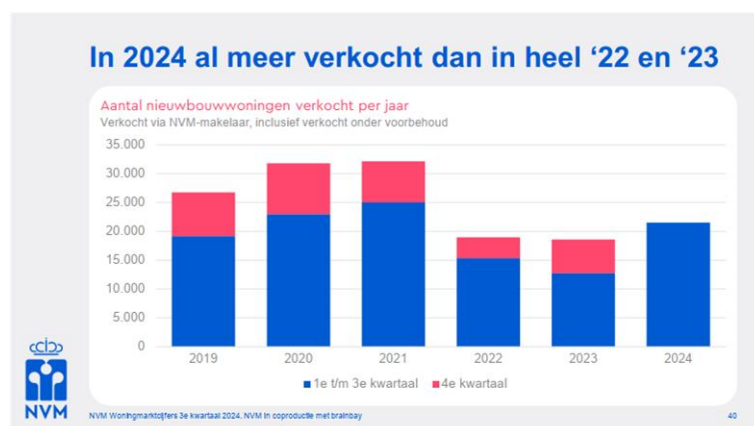
Jaarlijks 40 duizend minder huizen te koop doordat doorstromers afhaken

De laatste jaren haken veel doorstromers af. Door een tekort aan aanbod en weinig vertrouwen blijven ze zitten in hun huidige woning. Jaarlijks verhuizen er 40.000 minder doorstromers dan tussen 2016 en 2020. Dit zijn woningen die anders beschikbaar zouden komen voor de vele woningzoekers. De doorstromers wachten op elkaar, en starters wachten weer op de doorstromers. Om dit op te lossen, moeten er meer kwalitatieve en duurzame woningen voor doorstromers worden gebouwd, zoals senioren- of gezinswoningen. Maar door de focus op de bouw van betaalbare woningen is er weinig ruimte om voor deze groep te bouwen. Terwijl onderzoek laat zien dat nieuwbouw verhuisketens op gang brengt, waarbij ook kleinere, betaalbare woningen beschikbaar komen. Lees meer in het NVM-themaonderzoek: 'Doorstromers en zittenblijvers'.

Nieuwbouw:

Stijgende verkopen zetten door

In de zomer van 2024 zijn 6.300 nieuwbouwwoningen verkocht, een afname ten



opzichte van de 7.800 in het vorige kwartaal. Toch is dit 27% meer dan in dezelfde periode in 2023 en zet de stijgende lijn dus door. In de eerste negen maanden van 2024 zijn, met 21.500 verkopen, al meer woningen verkocht dan in heel 2022 en 2023. Makelaars geven de verkoopbaarheid van nieuwbouw een score van 7,5

voor appartementen en 8,3 voor huizen. Deze cijfers tonen aan dat nieuwbouw nog steeds een aantrekkelijke optie is voor veel kopers, ondanks de lichte daling in kwartaal-op-kwartaal verkopen.

Te weinig nieuwbouwaanbod in grote steden

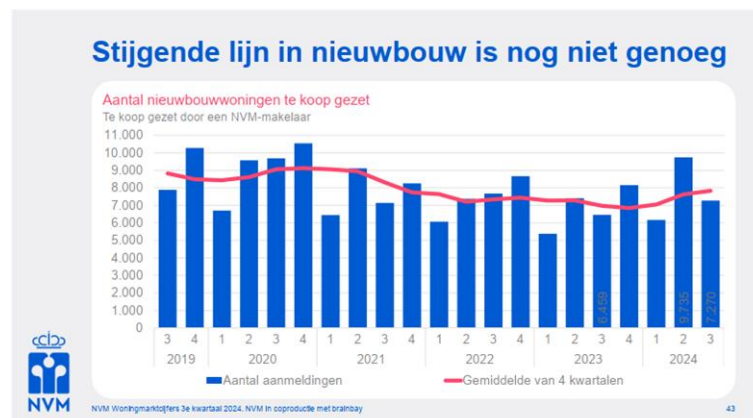
De verkoop van nieuwbouwwoningen stijgt vooral in middelgrote en kleine gemeenten, terwijl de verkoop in de grote steden (meer dan 100.000 inwoners) achterblijft. Dit komt door een tekort aan te koop gezette nieuwbouwwoningen. In de rest van het land gaat het wel beter.

Duurzaamheid blijft belangrijk

De belangrijkste reden om nieuwbouw te kopen is duurzaamheid, vooral vanwege lagere energiekosten. Dit gaven makelaars ook al aan in eerdere enquêtes. De lange wachttijd en hoge overbruggingskosten zijn momenteel de grootste obstakels. Deze focus op duurzaamheid weerspiegelt de groeiende bewustwording en prioriteit van milieuvriendelijke en energiezuinige woningen onder kopers.

Stijgende lijn in aanmeldingen is nog niet genoeg

Met circa 7.300 aanmeldingen is dit kwartaal wel sprake van een zomerdip, maar dit zijn alsnog 800 woningen meer dan in de zomer van 2023. 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. Alsnog blijft de aanwas met een gemiddelde van 7.800 per kwartaal historisch laag. In de piekjaren 2018 tot 2020 lag dit gemiddelde rond de 9.000 woningen. Deze cijfers benadrukken de noodzaak voor een verhoogde productie van nieuwbouwwoningen om aan de vraag te voldoen.

Beleid leidt tot kleinere woningen

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. De politieke focus op betaalbaarheid en binnenstedelijke bouwen ligt deels ten grondslag aan. Uit de data blijkt dat beide beleidsmaatregelen resulteren in kleinere woningen.

Hogere prijs per vierkante meter

Na een lange tijd van stabiele prijzen, is de prijs per vierkante meter voor nieuwbouw gestegen naar 4.600 euro. Dit door de toename van kleinere woningen. De gemiddelde verkoopprijs blijft namelijk wel stabiel rond 475.000 euro. Je krijgt als koper dus minder vierkante meters voor het gespenseerde bedrag.

Elke woning erbij telt

Het is van het grootste belang dat er meer woningen bij komen. Met alle negativiteit rondom goede initiatieven om kleinschalig woningen toe te voegen zoals een Keijzerplantsoentje of Hugo-straatje schiet het natuurlijk niet op. We willen laten zien dat met een aantal bestaande typologieën, verzamelt en onderzocht door EGM architecten uit Dordrecht, op relatief kleine grondstukken echt een (Mona) Keijzerplantsoen of -laantje



gerealiseerd kan worden. We hebben gekeken naar een galerij-, dijk- of rijtjeswoning, en een mix ervan. Wij als NVM-makelaars hebben uitstekende kennis van de woningmarkt in het hele land. We hebben goed inzicht in welke typologie of mix daarvan in elk dorp of stad gerealiseerd kan worden. Wij willen als NVM graag dat alles van stal wordt gehaald om meer woningen te realiseren.

Meer focus op doorstromers nodig

Het nieuwbouwbeleid richt zich vooral op starters. Dit lijkt logisch, maar is een vorm van symptoombestrijding en maakt het onderliggende probleem juist groter. Starters kunnen namelijk geen woning vinden, omdat mensen die al een huis hebben niet kunnen doorstromen naar een volgende woning. Wanneer de focus in de nieuwbouw meer op doorstromers komt te liggen, kan de woningmarkt in beweging blijven. Een gevarieerd aanbod blijft daarvoor essentieel.

Noot voor de redactie

Over het gemiddelde: 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. Dit gebeurt op basis van jarenlange ervaring met data-analyse en modellen om te komen tot de meest verantwoorde, betrouwbare en representatieve maatstaf voor het actuele gemiddelde prijspeil en afgeleide prijsontwikkelingen.

Voor meer informatie kun je contact opnemen met René Loman, woordvoerder NVM via de perslijn: 06 – 21 47 76 27 of via email: r.loman@nvm.nl