

# Analyse woningmarkt 2e kwartaal 2024





## Inhoud

Woningmarkt in vogelvucht	3
Bestaande bouw	4
Nieuwbouw	21
Bijlagen	35

Gelijktijdig met deze publicatie heeft de NVM een onderzoek gepubliceerd naar de (huur)waarde van uitgeponte woningen. Bekijk dit onderzoek op [nvm.nl](https://www.nvm.nl)

# De woningmarkt in vogelvlucht

## Bestaande bouw

De krappe markt, goede financierbaarheid, gestegen consumentenvertrouwen en de overwaarde van doorstromers zorgen ervoor dat de prijzen historisch hard stijgen. Daarbij krijgt de gemiddelde prijs dit kwartaal nog een extra boost door meer verkopen van duurdere woningen in duurdere gebieden. Voor kopers is de concurrentie zeer groot. Kopen zonder overbieden is in veel gebieden bijna onmogelijk en men krijgt steeds vaker te maken met verkopen bij inschrijving en biedingen zonder voorbehoud van financiering of bouwkundige keuring. Positief is dat er in het 2<sup>e</sup> kwartaal wat meer woningen te koop werden gezet. Dit zorgt voor meer keuze voor kopers en iets meer verkochte woningen. De verwachting is echter dat dit van tijdelijke aard zal zijn. Tot slot spreken makelaars de hoop uit dat er met het nieuwe kabinet in aantocht wellicht nieuwe maatregelen en beleid aankomen om de situatie op de woningmarkt te stabiliseren en te verbeteren.

## Nieuwbouwmarkt

De nieuwbouwmarkt heeft de mindere periode achter zich gelaten. Door de oplopende schaarste en stijgende prijzen in de bestaande bouw, kiezen meer consumenten voor nieuwbouw. Voor het tweede kwartaal is sprake van een hoge verkoopdynamiek. Daarnaast hebben ook marktpartijen duidelijk weer meer vertrouwen in de nieuwbouw. Sinds dit kwartaal worden er weer meer projecten in de verkoop genomen en het aantal intrekkingen neemt af. Vooruitkijkend blijven makelaars zich echter zorgen maken over het beperkte aantal projecten in de pijplijn en de mismatch met de woonwensen van consumenten.





# Bestaande bouw

## Signalen uit de markt

Makelaars geven de woningmarkt op dit moment een kleine onvoldoende. Landelijk scoort de markt een 5,3. Makelaars in de provincie Utrecht, Groningen en Drenthe geven gemiddeld een cijfer lager dan 5. In Zeeland en Friesland is men het positiefst en scoort de markt een 5,8.

In meerderheid verwachten de makelaars dat het aantal verkopen ongeveer gelijk zal blijven, een minderheid ziet in de aankomende zomermaanden het aantal verkopen inzakken. Dat geldt niet voor de woningprijzen: meer dan driekwart verwacht een verdere stijging. Een klein deel denkt dat de prijzen zullen stabiliseren, en vrijwel niemand verwacht een daling.

Verder ziet nog steeds een meerderheid het aantal serieuze bezichtigers toenemen, en ook het aantal biedingen op woningen. Wat verder opvalt is dat men het aantal starters ziet toenemen, wellicht door de verbeterde kansen nu beleggers zich terugtrekken en huuraanbod als koopwoning op de markt komt. Ook de concurrentie vanuit expats ziet men verder toenemen.



# Licht opgaande lijn in aantal woningverkoppen

Het aantal transacties op de Nederlandse koopwoningmarkt laat een licht stijgende lijn zien. Er zijn in het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2024 door NVM-makelaars 35.139 woningen verkocht. In de totale markt gaat het naar schatting om 49.500 woningen<sup>1</sup>. Er werden door NVM-makelaars 3,1% meer woningen verkocht op jaarbasis. Vergeleken met een kwartaal eerder gaat het om een stijging van 18,4%.

Dat is een flinke stijging, maar voor een 2<sup>e</sup> kwartaal niet uitzonderlijk. In de lentemaanden worden namelijk veel woningen te koop gezet, die in de huidige markt zeer snel verkocht worden. Daarnaast speelt ook mee dat de doorstroming vanuit de nieuwbouw op gang lijkt te komen. De afgelopen kwartalen stijgt het aantal verkochte nieuwbouwwoningen. Een deel van deze kopers zet uiteindelijk hun achtergelaten bestaande bouw woning te koop. Tot slot is het consumentenvertrouwen in de woningmarkt de laatste tijd ook sterk gestegen<sup>2</sup>.

## Aantal verkopen blijft laag

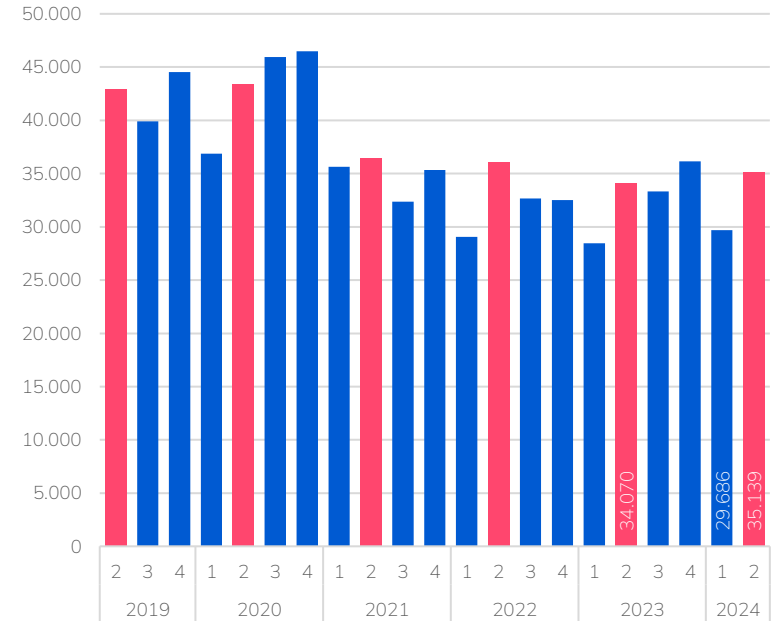
Ondanks deze positieve signalen blijft de situatie op de woningmarkt moeizaam. Die is met één kwartaal met stijgende verkoopcijfers niet ineens opgelost. Het aantal verkopen op jaarbasis ligt nu op ruim 134 duizend. In de periode tussen 2016 en 2021 werden er door NVM-makelaars op jaarbasis 160 tot 180 duizend woningen verkocht. Verkoop aantallen waar we nu nog ver vanaf zitten.

<sup>1</sup> Het marktaandeel van NVM bedraagt ongeveer 71%.

<sup>2</sup> ING Woonbericht: vertrouwen in de woningmarkt zit in de lift

## Aantal verkochte bestaande woningen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

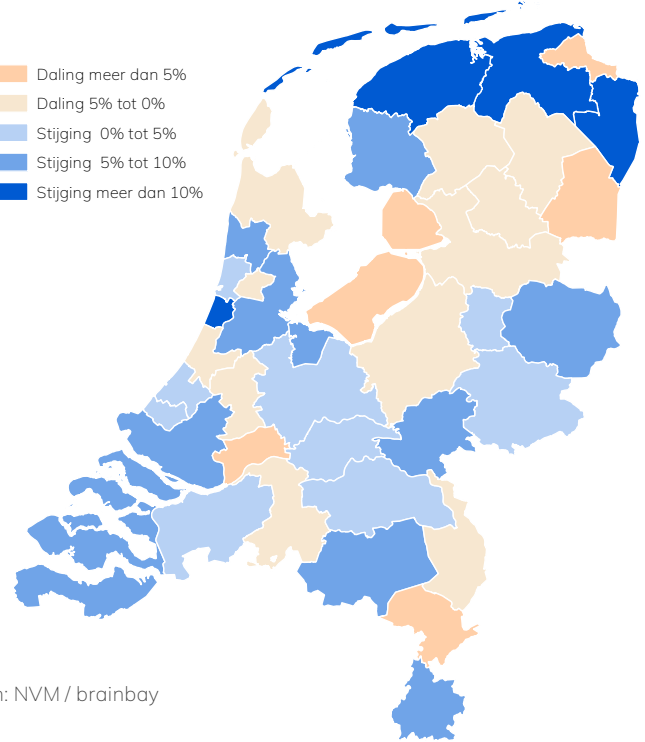




### Aantal verkochte woningen per COROP-regio t.o.v. jaar eerder

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud

- Daling meer dan 5%
- Daling 5% tot 0%
- Stijging 0% tot 5%
- Stijging 5% tot 10%
- Stijging meer dan 10%



Bron: NVM / brainbay

## Zoals altijd veel woningen te koop gezet in lentemaanden

Zoals eerder gemeld ligt het aantal te koop gezette woningen in het 2<sup>e</sup> kwartaal veel hoger dan in het 1<sup>e</sup> kwartaal en ook een stuk hoger dan in dezelfde periode vorig jaar. Er werden bij NVM-makelaars in totaal bijna 43 duizend woningen te koop gezet. 41% meer dan vorig kwartaal en 13% meer dan vorig jaar. In de lentemaanden worden traditioneel veel woningen te koop gezet. Woningen worden op dit moment zeer snel verkocht, wat er dan ook toe leidt dat het aantal verkopen dit kwartaal stijgend is.

### Sterke relatie aantal te koop gezette woningen en aantal transacties

De directe relatie tussen aantal te koop gezette woningen en het aantal transacties is groot. Deze komt ook naar voren wanneer we inzoomen op de verschillende regio's. Van de vier regio's met de grootste stijging van de verkoopaantallen (pagina 7) behoren er drie tot de regio's waar het aantal te koop gezette woningen het sterkst toenam: Noord-Friesland (+33,7%), agglomeratie Haarlem (+31,8%) en Overig-Groningen (+24,4%).

Daar staan regio's tegenover waar het aantal te koop gezette woningen nauwelijks steeg of zelfs daalde: Zuidoost-Friesland (+1,3%), Zuidoost-Drenthe (-1,4%) en Delfzijl en omgeving (-12,4%). In deze laatste 2 regio's daalde het aantal verkopen met meer dan 5%.



# KOOOP



# Verkoopprijzen schieten hard omhoog

Vorig kwartaal spraken we de verwachting uit dat de verkoopprijzen flink zouden stijgen. De cijfers over het 2<sup>e</sup> kwartaal laten dat inderdaad ook zien. De prijzen zijn met maar liefst 7,2% op kwartaalbasis gestegen. Dat is een uitzonderlijke stijging die sinds 1995 maar 1 keer eerder is voorgekomen (medio 2021). De gemiddelde transactieprijs<sup>3</sup> komt uit op bijna 468 duizend euro, 34 duizend euro meer dan vorig kwartaal.

## Oorzaken prijsontwikkeling (1)

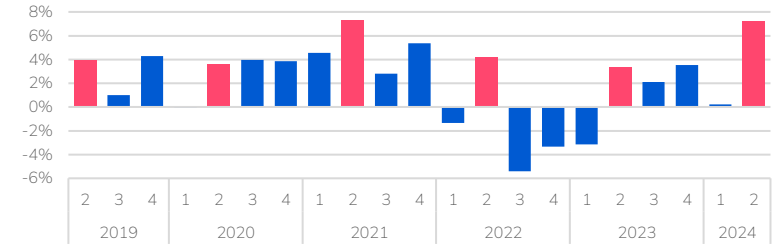
Er zijn een aantal andere belangrijke oorzaken te noemen voor de forse prijsstijging. Hieronder staan de door makelaars aangegeven oorzaken, waarbij de krapte op de markt de vaakst genoemde reden is en het gestegen vertrouwen de minst genoemde.

- De krapte op de markt (zie ook pagina 14)
- De stabiele hypotheekrente
- De gestegen lonen en verbeterde financierbaarheid
- De overwaarde van doorstromers
- Het gestegen consumentenvertrouwen

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

## Transactieprijsontwikkeling t.o.v. kwartaal eerder

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

## Gemiddelde transactieprijs (\* duizend euro)

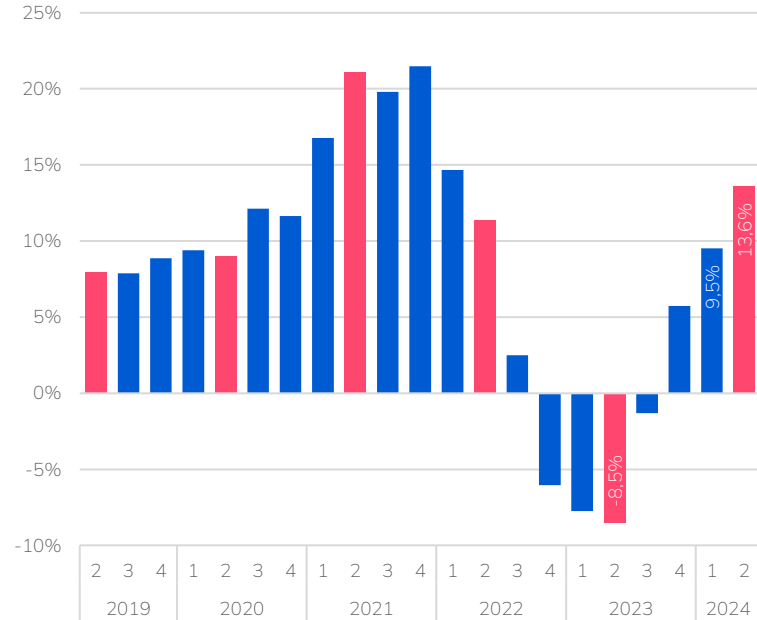
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

### Transactieprijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

## Prijzen 13,6% hoger dan vorig jaar

Niet alleen op kwartaalbasis is de prijsontwikkeling fors, ook vergeleken met een jaar eerder zijn de transactieprijzen hard gestegen. Een plus van 13,6% is de grootste stijging in 2 jaar. In 2021 zagen we stijgingen van 15% tot 20% op jaarbasis. Maar kijken we verder terug, dan is de laatste keer dat er een grotere prijsstijging dan 13,6% werd genoteerd in het jaar 2000 geweest. Ook in die periode net voor de eeuwwisseling zagen we prijsstijgingen van 15% tot 20%.

### Oorzaken prijsontwikkeling (2)

Naast de eerder genoemde oorzaken voor de hard stijgende prijzen is er vanuit de data nog een duidelijke oorzaak aan te wijzen. Er zijn méér woningen verkocht in de duurdere regio's, terwijl in de goedkopere regio's de verkoop achterblijft of zelfs daalt. We zien dat het hogere segment steeds meer interesse trekt vanuit de kopers. De drie duurste regio's van Nederland (Gooi en Vechtstreek, Groot Amsterdam en Agglomeratie Haarlem) zijn ook de regio's waar de verkoopaantallen dit kwartaal het hardst zijn gestegen met gemiddeld 36%. In de drie goedkoopste regio's van het land (Zeeuws-Vlaanderen, Oost-Groningen en Delfzijl en omgeving) werden gemiddeld slechts 2% meer woningen verkocht.



# Prijswontwikkeling naar regio

## COROP-regio's met hoogste prijzen

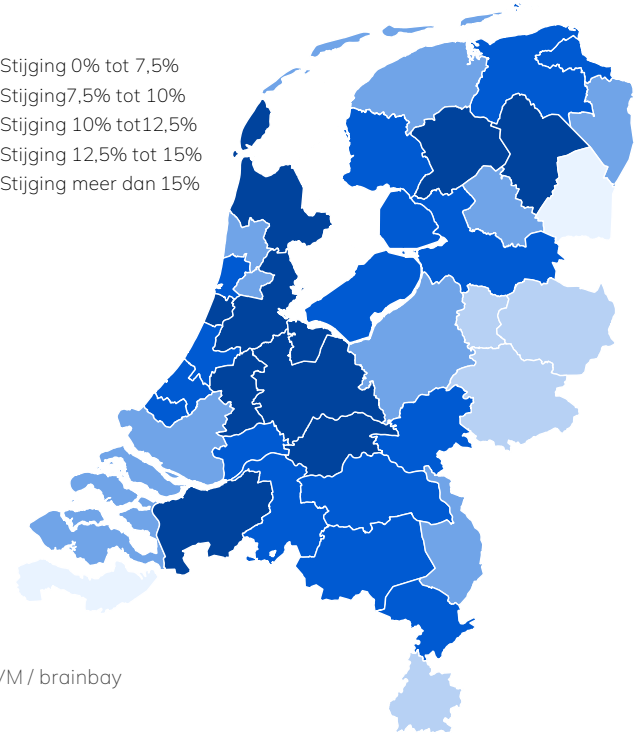
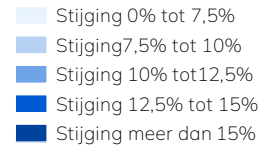
Regio	Transactieprijs	Jaarontwikkeling
1. Het Gooi en Vechtstreek	€ 649.000	15,7%
2. Agglomeratie Haarlem	€ 644.000	15,5%
3. Groot-Amsterdam	€ 581.000	16,1%
4. Utrecht	€ 537.000	16,4%
5. Aggl. Leiden en Bollenstreek	€ 525.000	12,6%

## COROP-regio's met laagste prijzen

Regio	Transactieprijs	Jaarontwikkeling
1. Zuid-Limburg	€ 329.000	7,7%
2. Noord-Friesland	€ 329.000	10,1%
3. Zeeuws-Vlaanderen	€ 305.000	2,3%
4. Oost-Groningen	€ 300.000	11,1%
5. Delfzijl en omgeving	€ 279.000	13,5%

## Transactieprijsontwikkeling per COROP-regio t.o.v. jaar eerder

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

# Aanbod toegenomen, naar verwachting slechts tijdelijk

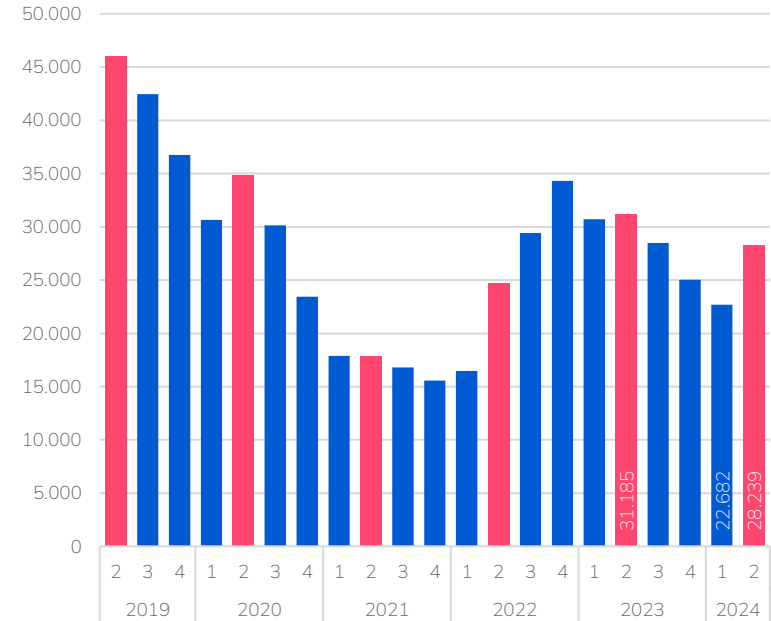
Er staan eind 2<sup>e</sup> kwartaal ruim 28 duizend woningen te koop bij NVM-makelaars. Dat zijn er veel meer dan eind 1<sup>e</sup> kwartaal, het aanbod steeg met maar liefst 25%. Deze stijging wordt voornamelijk veroorzaakt door het hoge aantal te koop gezette woningen. Het is op zich een positief teken dat er meer aanbod beschikbaar is gekomen, omdat er voor woningzoekers meer woningen zijn om uit te kiezen.

Toch ligt het woningaanbod in vergelijking met een jaar eerder nog 9,4% lager. De verwachting is ook niet dat het woningaanbod verder gaat stijgen. In de zomer worden er vaak veel minder woningen te koop gezet, dus de verwachting is dat de huidige stijging slechts tijdelijk is.

## Vooraf meer tussenwoningen en hoekwoningen

Vergeleken met vorig kwartaal staan er vooral veel meer tussenwoningen en hoekwoningen te koop. Het aanbod aan deze woningen is gestegen met 30% tot 35%. Dit komt vooral omdat er veel meer van deze types te koop zijn gezet. Dat zouden deels kopers van een vrijstaande woning kunnen zijn geweest die zorgen voor doorstroming. Er zijn in het afgelopen kwartaal veel vrijstaande woningen verkocht, wat ervoor zorgt dat de toename van het aanbod aan vrijstaande woningen met 22% onder het totaal blijft van 25%.

Aantal woningen in aanbod  
In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay



# Bijna geen verkopen meer in lagere prijsklasse

De aanzienlijke prijsstijging heeft geleid tot een sterke daling van het aantal transacties in de lagere prijssegmenten. Vorig jaar werd in Nederland nog een kwart van de woningen verkocht voor minder dan 300 duizend euro, dit kwartaal is dat aandeel gedaald naar slechts 16%. De aandelen voor de prijsklassen tot 200 duizend euro (2%), 200 tot 250 duizend euro (5%) en 250 tot 300 duizend euro (9%) zijn nog nooit zo laag geweest. Begin 2022, tijdens het vorige prijsrecord, werd nog één op de vijf woningen voor minder dan 300 duizend euro verkocht.

In de hogere prijsklassen zijn hierdoor juist relatief veel woningen verkocht. Bij 38% van de transacties lag de verkoopprijs boven de 500 duizend euro, en één op de twintig woningen werd verkocht voor meer dan 1 miljoen euro. Voor beide geldt dat deze aandelen niet eerder zo hoog waren.

## Regionaal geen woningen meer verkocht onder de 300 duizend euro

In een aantal regio's zijn woningen in de lagere prijsklassen vrijwel niet meer te vinden. In de Agglomeratie Haarlem wordt nog slechts 3% van de woningen verkocht voor minder dan 300 duizend euro. Ook in Groot-Amsterdam en de Agglomeratie Leiden en Bollenstreek ligt dit aandeel onder de 5%. In Oost-Groningen, Zeeuws-Vlaanderen en Delfzijl en omgeving was het aandeel het hoogst. In deze regio's wordt nog meer dan de helft van de woningen verkocht voor minder dan 300 duizend euro.

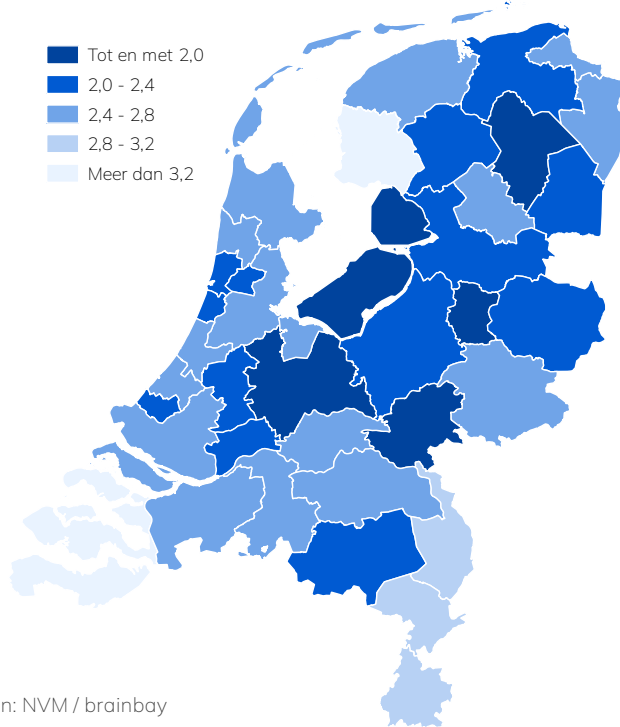
Aandeel transacties per prijsklasse (\* duizend euro)  
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

### NVM Krapte-indicator per COROP-regio

Hoeveel keuze heeft de consument?



Bron: NVM / brainbay

## Krapte op de markt iets minder groot

De krapte op de woningmarkt is dit kwartaal iets minder groot geworden. De NVM krapte-indicator geeft een benadering voor het aantal keuzemogelijkheden dat een potentiële koper op de woningmarkt heeft. Wanneer de indicator onder de 5 uitkomt betekent dit dat de markt erg krap is, dat er weinig keuze is voor een koper en er sprake is van een verkopersmarkt.

De krapte-indicator is dit kwartaal toegenomen van 2,3 naar 2,4. Een hele lichte stijging dus, wat mede komt door het hoge aantal te koop gezette woningen. Vergeleken met een jaar eerder, toen de krapte-indicator op 2,7 uitkwam, is de woningmarkt echter wel krappere geworden. En de verwachting is dat dat komend kwartaal verder doorzet.

### Krapte op de markt het grootst in Flevoland en Utrecht

Flevoland en Utrecht zijn de regio's waar de krapte het grootst is. De indicator komt hier onder de 2 uit. Ook de regio's Zuidwest-Overijssel, Noord-Drenthe en Arnhem/Nijmegen kennen een zeer krappe markt waar de indicator op de waarde 2 uitkomt. Regio's waar de situatie iets beter is zijn Zuidwest-Friesland, Overig Zeeland en Zeeuws-Vlaanderen. Maar alleen in deze laatste regio komt de krapte-indicator op een waarde uit van boven de 5, wat impliceert dat de markt hier niet krap is en er een gezonde verhouding is tussen aanbod en transacties.



# Steeds vaker verkoop bij inschrijving

Omdat de markt op dit moment erg krap is en er vaak heel veel interesse is in een te koop staande woning, kiezen verkopers steeds vaker voor een verkoop bij inschrijving. In het kort gezegd houdt dit in dat onderhandelen niet mogelijk is en alle bidders eenmalig een eindbod doen voor een bepaalde datum en tijd<sup>4</sup>.

Uit een enquête gehouden onder NVM-makelaars blijkt dat op dit moment twee derde van alle verkopen verloopt bij inschrijving. Regionaal zitten hier wel verschillen in. In de grote steden als Amsterdam, Utrecht en Haarlem gaat het om meer dan driekwart van alle verkopen. Rotterdam en Den Haag liggen op of net onder het landelijk gemiddelde, en er zijn ook veel gebieden in Nederland waar verkoop bij inschrijving veel minder gangbaar is.

## Ook steeds vaker aankopen zonder voorbehouden

Er vinden ook steeds vaker aankopen zonder voorbehoud van financiering plaats. Makelaars geven aan dat bij 40% van de transacties de koper gekocht heeft zonder voorbehoud van financiering. In Amsterdam en Utrecht gaat het zelfs om meer dan de helft van alle transacties. De krapte op de markt is hier mede debet aan. Een bod zonder financieringsvoorbehoud wordt door verkopers als aantrekkelijker gezien. Ook de grote overwaarde die veel kopers meebrengen maakt een financieringsvoorbehoud niet altijd nodig.

<sup>4</sup>Meer informatie over verkoop bij inschrijving is te vinden op: [Bieden op een huis – NVM.nl](#)



## 2 op de 3 woningen boven de vraagprijs verkocht

Het overbieden op woningen is de afgelopen periode hard toegenomen. Inmiddels is 2 op de 3 verkochte woningen overboden. Ofwel, er is meer betaald dan de vraagprijs. Voor tussenwoningen is de situatie nog iets extremer, bij 80% van de verkochte woningen is sprake van overbieden. Bij hoekwoningen en appartementen is dit aandeel 70%, bij 2-onder-1-kapwoningen 64%. De markt voor vrijstaande woningen is wat minder krap, het aandeel boven de vraagprijs verkochte woningen is 39%.

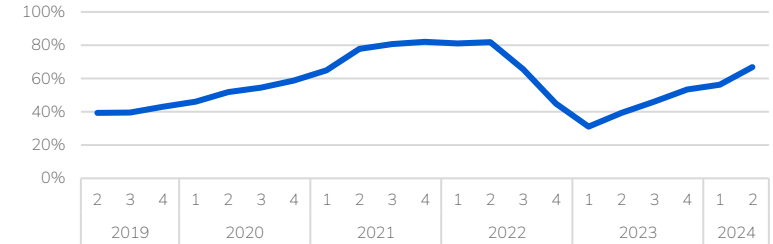
Wanneer we inzoomen op de verschillende regio's dan zien we dat overbieden het vaakst voorkomt in de regio's Flevoland, Utrecht, Groot Amsterdam en de Zaanstreek. 3 op de 4 verkochte woningen gaat hier weg boven de vraagprijs, en in Flevoland zelfs 80%. Er zijn ook nog genoeg regio's waar overbieden minder vaak voorkomt. Maar zelfs wanneer bij 40 tot 60% van de verkopen wordt overboden, is dat historisch gezien nog steeds heel erg hoog.

### Gemiddeld 4% meer betaald dan de vraagprijs

Gemiddeld wordt 4,3% meer betaald dan de vraagprijs. Het gaat bij een gemiddelde verkoopprijs dan om 20 duizend euro. Bij tussenwoningen en appartementen wordt er gemiddeld 5% tot 7% meer betaald dan de vraagprijs. Bij hoekwoningen en 2-onder-1-kapwoningen 3% tot 5%. Alleen voor een vrijstaande woning wordt gemiddeld nog iets minder betaald dan de vraagprijs, namelijk 0,4%.

### Aandeel woningen boven de vraagprijs verkocht

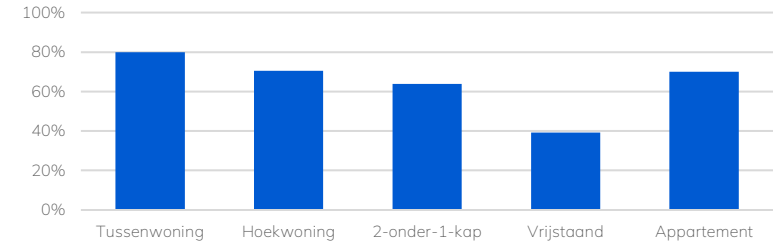
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

### Aandeel woningen boven de vraagprijs verkocht per woningtype

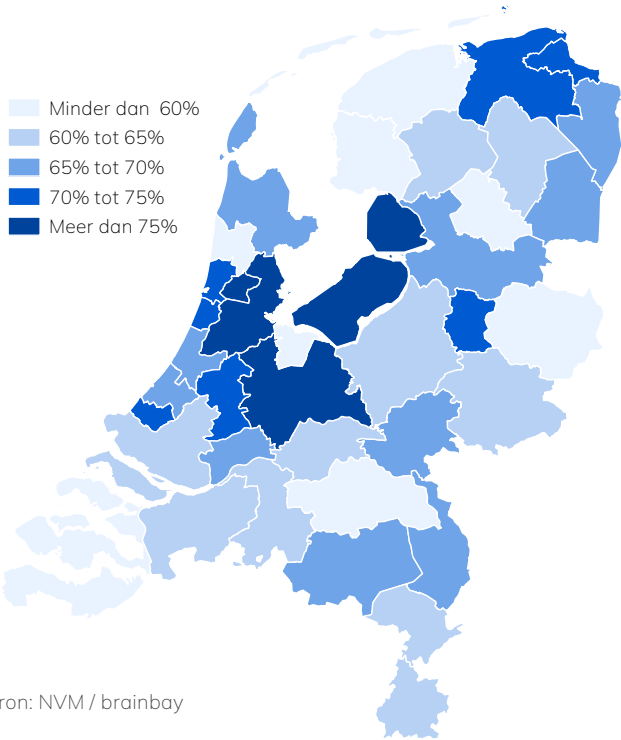
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay



**Aandeel boven de vraagprijs verkocht per COROP-regio**  
 Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay



# Woningverkoop verloopt steeds sneller

De tijd die het kost om een woning te verkopen wordt steeds korter. Het duurt gemiddeld 27 dagen, van moment van te koop zetten van de woning tot de ondertekening van de koopakte bij de makelaar. Dat is historisch gezien zeer snel. Alleen in de periode 2021-2022 was de gemiddelde verkooptijd nog iets korter. De verkoop van een tussenwoning gaat in het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2024 gemiddeld in 24 dagen, bij vrijstaande woningen duurt de verkoop 2 weken langer.

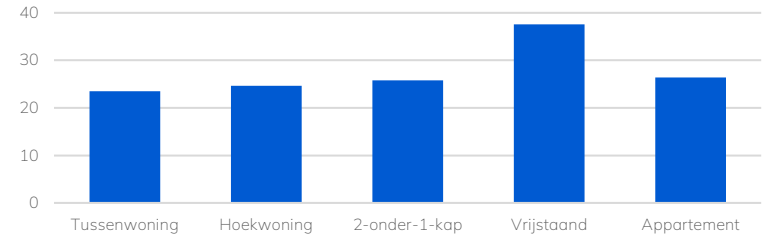
## Bijna de helft binnen een maand verkocht

Wanneer we nu terugkijken naar alle woningen die in het 1e kwartaal van 2024 te koop zijn gezet, dan blijkt dat 49% daarvan binnen een maand verkocht was. Bij 19% van de te koop gezette woningen duurde de verkoop 2 maanden en bij nog eens 8% verliep de verkoop binnen 3 maanden. Ofwel, driekwart van alle te koop gezette woningen werd binnen 3 maanden verkocht.

Wanneer een woning binnen 3 maanden wordt verkocht, wordt er gemiddeld 5,3% meer betaald dan de vraagprijs. Wanneer het verkoopproces langer duurt, is de kans groot dat er uiteindelijk minder wordt betaald dan werd gevraagd. Wanneer een woningen binnen 3 tot 6 maanden is verkocht, wordt gemiddeld 2,6% minder betaald dan de vraagprijs. En bij woningen waarvan de verkooptijd 1 tot 2 jaar bedroeg, wordt gemiddeld 4,2% minder betaald dan de vraagprijs.

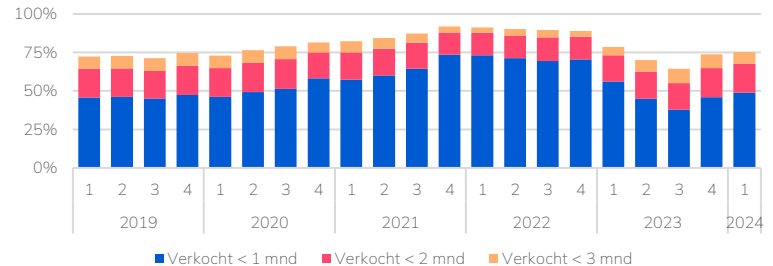
## Verkooptijd verkochte woningen in dagen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

## Hoe vergaat het objecten die nieuw in aanbod zijn gekomen?



Bron: NVM / brainbay

# Vooruitblik

## Positieve ontwikkelingen voor het 3<sup>e</sup> kwartaal 2024\*:

**Stabiele hypotheekrente:** De verwachting is dat de hypotheekrente stabiel blijft of wellicht iets zal dalen. Hierdoor blijven de maandlasten voorspelbaar en financieringsmogelijkheden stabiel. Dit geeft kopers meer vertrouwen om over te gaan tot aankoop.

**Meer aanbod vanuit huur en nieuwbouw:** Dit komt door beleggers die hun huurwoningen verkopen en nieuwbouwkopers die hun oude woning te koop zetten. Hierdoor hebben starters meer kansen en wordt de doorstroming gestimuleerd.

**Verbeterd consumentenvertrouwen:** Het vertrouwen van consumenten neemt toe, mede door de stabiele rente en een gunstige arbeidsmarkt met hogere lonen. Dit zorgt ervoor dat meer mensen bereid zijn om te kopen of te verkopen.

**Nieuw kabinet en mogelijke beleidsveranderingen:** Het nieuwe kabinet kan nieuwe maatregelen en beleid introduceren om de woningmarkt te stabiliseren en te verbeteren.

**Goede markt voor verkopers:** Voor verkopers is de markt gunstig omdat de huizenprijzen door de vraag en krapte hoog blijven en woningen snel worden verkocht. Dit zorgt voor zekerheid en goede opbrengsten bij de verkoop van hun woningen.

*\*Beschreven ontwikkelingen zijn mede gebaseerd op basis van door NVM-makelaars aangegeven signalen*

## Negatieve ontwikkeling voor het 3<sup>e</sup> kwartaal 2024

**Aanhoudende krapte op de woningmarkt:** Er wordt een voortdurende krapte verwacht, waarbij het aanbod waarschijnlijk daalt en de vraag hoog blijft. Ook blijft de nieuwbouw achter bij wat de markt nodig heeft. Dit zorgt voor aanhoudende druk op de prijzen en maakt het moeilijk voor kopers om geschikte woningen te vinden.

**Beperkte doorstroming:** Er is een gebrek aan geschikte woningen voor onder andere senioren, wat leidt tot beperkte doorstroming op de woningmarkt. Dit probleem zorgt ervoor dat er minder woningen vrijkomen voor andere doelgroepen, zoals starters en jonge gezinnen.

**Onbetaalbaarheid van woningen, vooral voor starters:** De hoge prijzen maken het voor steeds meer zoekers, waaronder starters, moeilijker om een woning te kopen. Dit probleem wordt verergerd door de stijgende financieringskosten en het beperkte aanbod van betaalbare woningen.

**Verminderde beschikbaarheid van huurwoningen:** De verkoop van huurwoningen door beleggers vermindert het aantal beschikbare huurwoningen, waardoor huurders gedwongen worden te kopen. Dit kan zorgen voor extra druk op de koopmarkt (waar het aanbod al beperkt is), maar kan ook mogelijkheden creëren voor zoekers om een uitpondwoning te kopen.



# Nieuwbouw



## Positieve signalen op de nieuwbouwmarkt

De nieuwbouw laat weer positieve ontwikkelingen zien. Na een dip in de eerste helft van 2023, tonen consumenten al een aantal kwartalen weer meer vertrouwen en inmiddels stijgt ook het vertrouwen onder marktpartijen. Er worden ruimschoots meer nieuwbouwwoningen in verkoop genomen en de golf van intrekkingen lijkt voorbij. Consumenten profiteren van een ruimer en betaalbaarder aanbod. Makelaars maken zich echter zorgen over het beperkte aantal nieuwbouwprojecten in de pijplijn en de mismatch met de woonwensen van consumenten.

# Verkoopdynamiek blijft hoog

De hoge verkoopdynamiek op de nieuwbouwmarkt blijft doorzetten. NVM-makelaars verkochten in het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2024 opnieuw ruim 7.300 nieuwbouwwoningen, een vergelijkbaar aantal als in het 1<sup>e</sup> kwartaal. De vraag naar nieuwbouw stijgt mede door de schaarste en hoge prijzen in de bestaande bouw. Woningzoekers die niet slagen in het bestaande segment, verruimen hun blik naar de nieuwbouwmarkt.

In totaal zijn in de eerste helft van 2024 al 14.700 nieuwbouwwoningen verkocht, een aanzienlijke stijging ten opzichte van de 7.700 in 2023 en 11.000 in 2022.

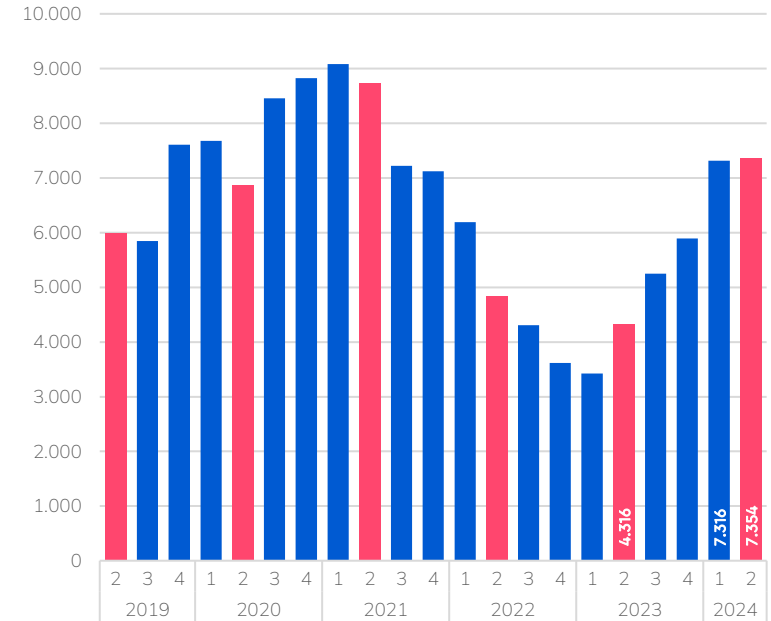
## Meeste dynamiek rond de betaalbaarheidsgrens

In alle prijsklassen is de dynamiek aangetrokken, zowel betaalbare als duurdere nieuwbouwwoningen vinden weer ruimschoots afzet. De verkoopdynamiek is het sterkst gestegen in prijsklassen rondom de betaalbaarheidsgrens. De verkoop van woningen net onder (355.000 tot 390.000 euro) en net boven (390.000 tot 450.000 euro) deze grens is bijna verdubbeld ten opzichte van vorig jaar.

Daarbuiten zijn het vooral de duurdere woningen die meer worden verkocht. Duurdere woningen (meer dan 450.000 euro) zien een verkoopstijging van 75%, terwijl goedkopere woningen (minder dan 355.000 euro) een stijging van 40% kennen.

## Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud

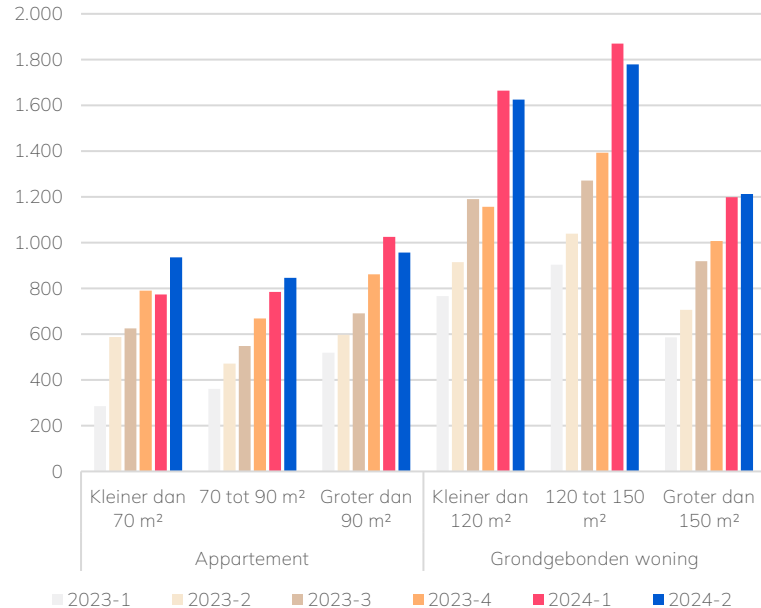


Bron: NVM / brainbay



## Aantal nieuwbouwwoningen verkocht naar type en grootte

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

# Alle nieuwbouwwoningen winnen aan populariteit

Het sentiment rond de nieuwbouwverkoop verbeterd. Zowel grondgebonden woningen als appartementen verkopen beter. Een enquête onder NVM-makelaars toont een duidelijke stijging in beoordeling van de verkoopbaarheid. Het cijfer voor de verkoop van grondgebonden woningen steeg in een jaar van 6,5 naar 8,3 en bij appartementen van 6,2 naar 7,6.

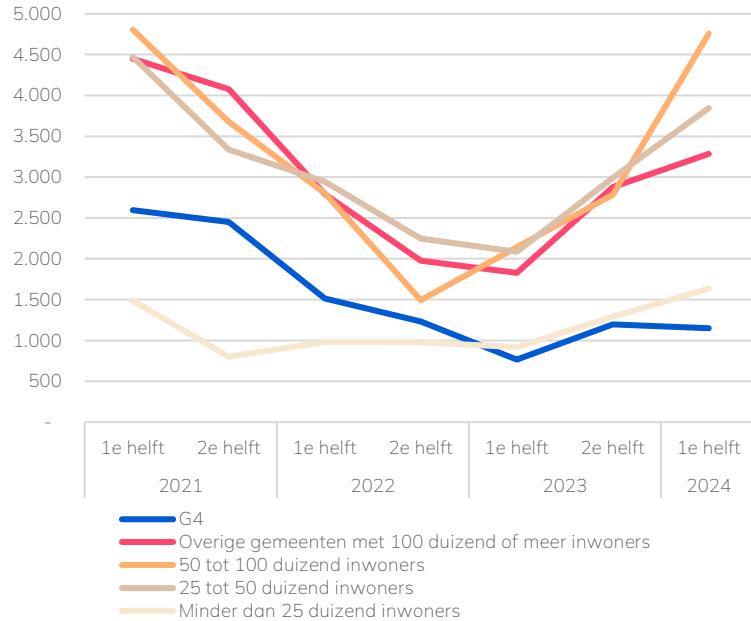
### Niet beperkt tot specifiek segment

Dat de vraag naar nieuwbouw zich niet beperkt tot een specifiek segment blijkt ook uit de verkoopcijfers. Van alle typen en groottes is het aantal verkopen ruimschoots hoger dan een jaar geleden.

De grootste stijging in de dynamiek in de eerste helft van 2024 was bij kleinere en middelgrote grondgebonden woningen. Van dit soort woningen zijn in het afgelopen halfjaar ongeveer 40% meer verkocht dan in de tweede helft van 2023. Bij grotere woningen of appartementen steeg de verkoop met ongeveer 25%.

### Nieuwbouwverkoppen per half jaar naar gemeentegrootte

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

## Vier grote steden blijven achter in verkooptoename

De verkooptoe namie herstelt vooral buiten de vier grote steden. In Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht is na de dip begin 2023 wel sprake van een licht herstel, maar de verkoopcijfers blijven nog ver onder het niveau van de piek in 2021. In de eerste helft van 2024 zijn in de G4 circa 1.150 nieuwbouwwoningen verkocht, terwijl dit aantal in de eerste helft van 2021 nog 2.450 betrof.

### Piek in middelgrote gemeenten

In 2024 stijgt de verkooptoe namie vooral in middelgrote steden. Gemeenten met 50.000 tot 100.000 inwoners, zoals Lelystad, Gouda en Hoeksche Waard, zagen een forse toename in verkoopcijfers ten opzichte van 2023. In de eerste twee kwartalen van 2024 werden in dit soort gemeenten bijna 4.800 nieuwbouw-woningen verkocht. Een vergelijkbaar aantal als tijdens de piek in de eerste helft van 2021.

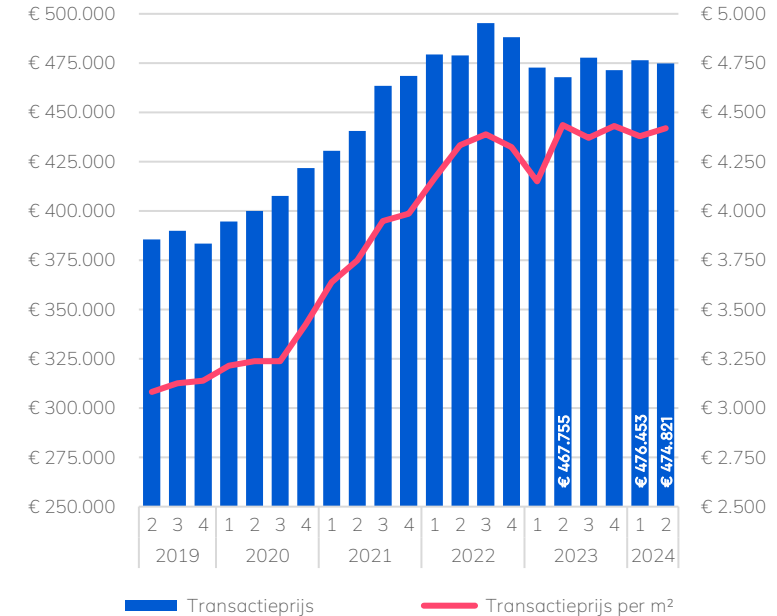
# Nieuwkooprijzen blijven nog stabiel

Ondanks de toenemende dynamiek blijven de prijzen van nieuwbouw al ruim anderhalf jaar stabiel. Kopers betaalden dit kwartaal gemiddeld 475.000 euro. Een schril contrast met de sterk stijgende prijzen in de bestaande bouw. De huidige stabilisatie is opmerkelijk aangezien de nieuwbouwprijzen wel aanzienlijk stegen tijdens de vorige opleving van de nieuwbouwmakrt tussen 2019 en medio 2021.

De stabiliteit komt door meerdere factoren. De politieke focus op betaalbare nieuwbouw levert meer aanbod in lagere prijsklassen op. Bovendien heeft de recente dip in de nieuwbouwmakrt, waarbij vooral duurdere projecten minder verkochten, waarschijnlijk geleid tot enige terughoudendheid in de prijsstelling.

## Mediane transactieprijs nieuwbouwwoningen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay



# 1 op de 3 woningen onder betaalbaarheidsgrens

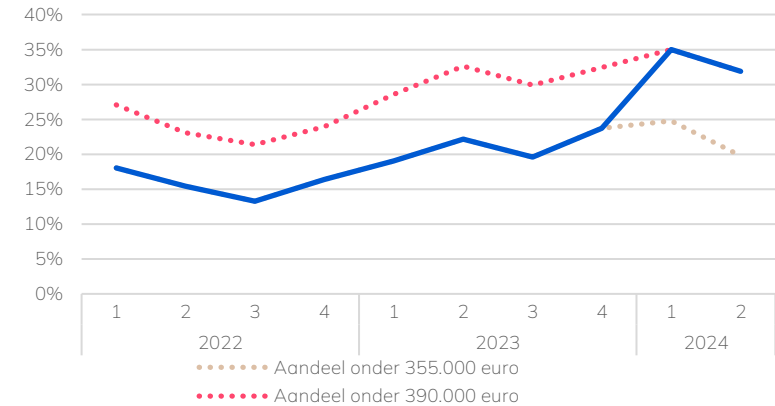
Vanuit de politiek wordt ingezet op betaalbare nieuwbouw. In de koopsector is de definitie van betaalbaar per 1 januari 2024 verhoogd van 355.000 naar 390.000 euro. Inmiddels valt 1 op de 3 nieuwbouwwoningen die te koop wordt gezet onder deze prijsgrens.

Dit aandeel is hoger dan in 2023, voor de verhoging, toen dit aandeel tussen de 20% en 25% lag. De stijging heeft niet zo zeer te maken met extra aanbod, maar alles met het verhogen van de grens. In 2023 lag ook al en derde van het nieuwe aanbod onder de huidige grens van 390.000 euro.

De meeste nieuwbouw die te koop wordt gezet valt boven de betaalbaarheidsgrens. Opvallend is dat de piek in de aanmeldingen vlak boven de prijsgrens ligt, met een koopsom tussen de 390.000 en 450.000 euro. Dit kwartaal viel circa 1 op de 5 aanmeldingen in deze prijsklasse. Er lijkt zo geen kloof te ontstaan tussen betaalbare en duurdere koopwoningen.

## Aandeel nieuwbouw te koop gezet onder betaalbaarheidsgrens

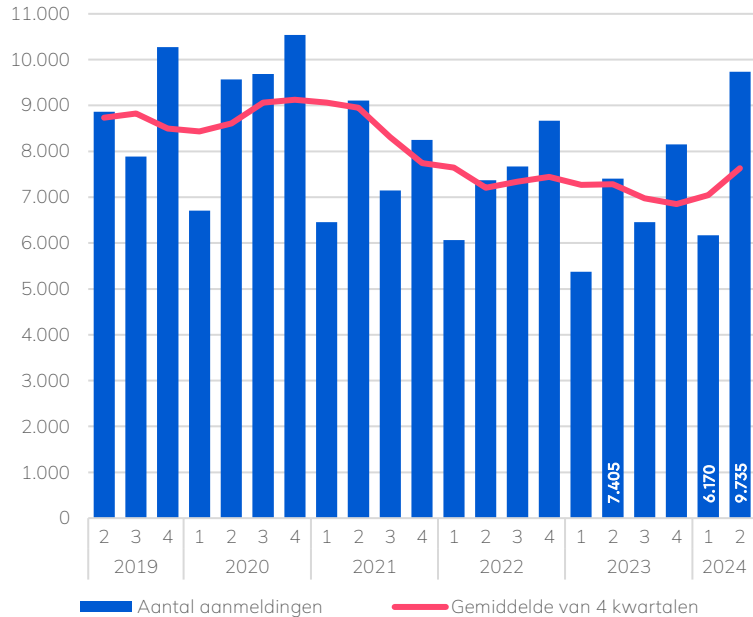
Te koop gezet door een NVM-makelaar, betaalbaarheidsgrens is 355.000 euro in 2022 en 2023 en 390.000 euro in 2024



Bron: NVM / brainbay

### Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet

Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

## Nieuw aanbod op hoogste punt sinds 2020

De hoge verkoopdynamiek van dit kwartaal is gestimuleerd door een forse toename van nieuw aanbod. NVM-makelaars namen ruim 9.700 nieuwbouwwoningen in verkoop, het hoogste aantal sinds het 4<sup>e</sup> kwartaal van 2020. De toename is opvallend, aangezien deze niet wordt verklaard door het aantal bouwvergunningen in de afgelopen kwartalen. Dit impliceert dat de projecten die zijn uitgesteld tijdens de mindere periode op de markt, nu dankzij het hernieuwde vertrouwen alsnog in verkoop worden genomen.

### Meer appartementen op de markt

Bij alle woningtypen is de aanwas toegenomen, maar de sterkste toename is te zien bij kleinere woonvormen zoals appartementen en tussenwoningen. 42% van de aanmeldingen zijn appartementen, een aandeel dat sinds medio 2020 redelijk stabiel is gebleven. In de jaren daarvoor was dit percentage ruim lager en schommelde tussen de 20% en 30%.

# Te veel appartementen in de pijplijn

In een enquête onder ruim honderd NVM-makelaars, die actief zijn in de verkoop van nieuwbouw, is gevraagd naar hun mening over de nieuwbouw in de pijplijn. Makelaars geven massaal aan dat er te weinig wordt gebouwd. Slechts een kwart van de makelaars ziet in hun werkgebied voldoende nieuwbouw in de pijplijn. Geen van de respondenten spreekt van een te hoge bouwproductie.

## Mismatch met de vraag

Ook zijn de makelaars kritisch over de aansluiting van de nieuwbouw op de vraag van consumenten. Ze wijzen vooral op een te veel aan appartementen en een tekort aan grondgebonden woningen. Dit vindt 55% van de makelaars. In grote steden is dit aandeel zelf 82%. Slechts een klein deel, 12% van de makelaars, ervaart een tekort aan appartementen. Dit zijn met name makelaars werkzaam in kleinere gemeenten.

Makelaars buiten de Randstad geven aan dat binnen de grondgebonden woningen iets te veel tweekappers en vrijstaand zitten en iets te weinig rij- en hoekwoningen. Daarnaast zouden ze graag wat vaker huurwoningen in de pijplijn willen zien. Binnen de Randstad wordt een goede balans ervaren in deze verdeling van koop- en huurwoningen en soorten grondgebonden woningen.



# Einde aan de golf aan intrekkingen

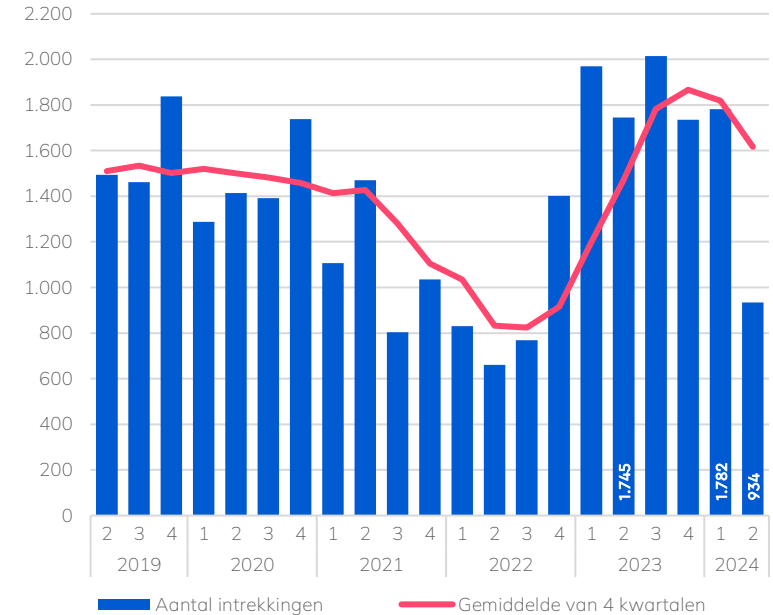
Naast extra nieuw aanbod, resulteert de toegenomen dynamiek ook in een afname van het aantal intrekkingen. Het afgelopen jaar werd gekenmerkt door projecten die van de markt werden gehaald, met een recordaantal intrekkingen van ruim 2.000 woningen in het 3<sup>e</sup> kwartaal van 2023.

Hoewel de markt al langer aantrekt, bleven de intrekkingen in eerdere kwartalen nog hoog. Nu is er een keerpunt bereikt. Voor het eerst in bijna twee jaar zijn minder dan 1.000 woningen ingetrokken.

## Landelijke afname

Her keerpunt is zichtbaar in alle soorten en prijzen van nieuwbouwwoningen. Deels komt dit doordat intrekkingen vaak complete projecten betreffen, waardoor zowel de goedkopere als duurdere woningen binnen het project worden ingetrokken. Maar de belangrijkste oorzaak zijn de verbeterde marktomstandigheden. Dit is de reden waarom door het hele land minder projecten worden ingetrokken.

Aantal nieuwbouwwoningen ingetrokken  
In aanbod bij een NVM-makelaar

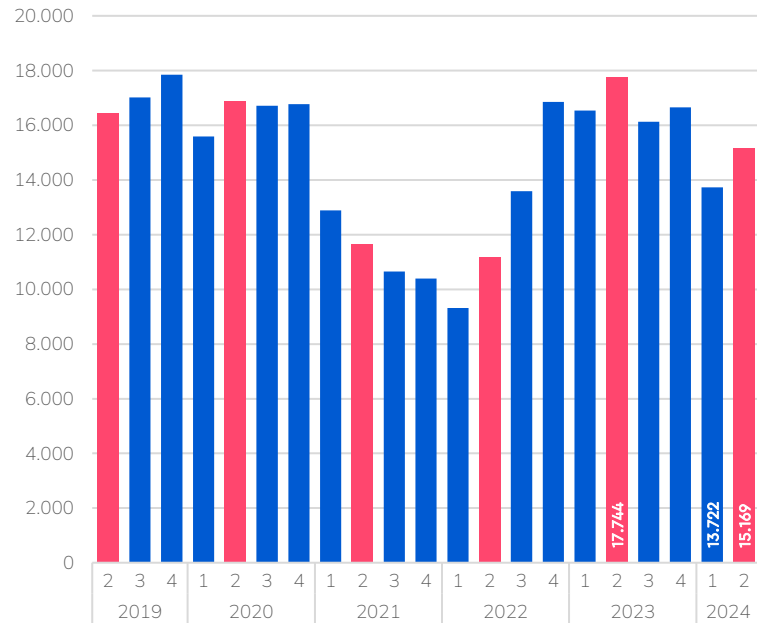


Bron: NVM / brainbay



### Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod

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



Bron: NVM / brainbay

## Aanbod blijft op peil, ondanks hoge dynamiek

In het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2024 is het nieuwbouwaanbod licht gestegen door extra aanwas en minder intrekkingen. Medio juni stonden er bij NVM-makelaars ongeveer 15.200 nieuwbouwwoningen te koop, 1.400 meer dan drie maanden eerder. Het is een positief teken dat het aanbod niet afneemt, ondanks de aanhoudend hoge vraag.

### Jaarlijkse trend

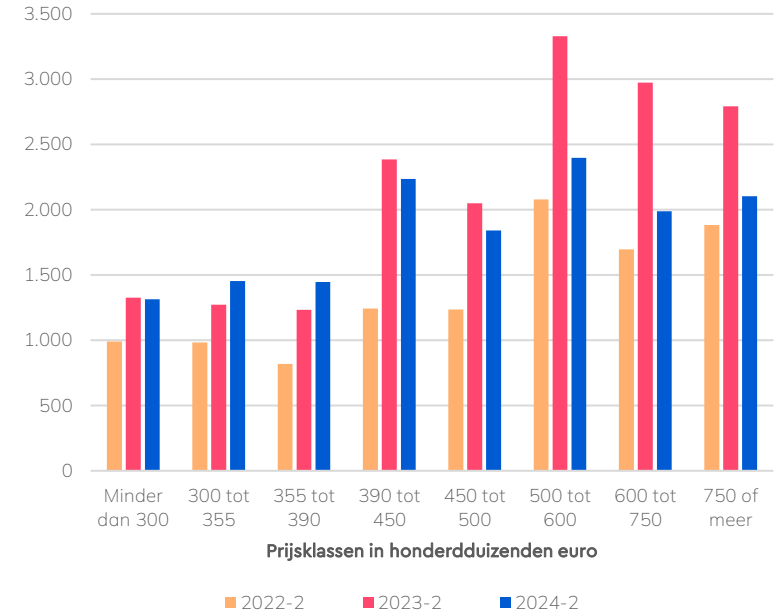
De stijging van het aanbod in het 2<sup>e</sup> kwartaal is echter een jaarlijkse trend. In de eerste maanden van het jaar komen er minder nieuwbouwwoningen op de markt, waarna dit in de aanloop naar de zomer wordt ingehaald. Hierdoor daalt het aanbod meestal in het 1<sup>e</sup> kwartaal en stijgt het in het 2<sup>e</sup> kwartaal. Alleen in 2021 werd deze trend doorbroken door een sterke daling van het aanbod op de nieuwbouwmarkt.

# Toename in duurder aanbod herstelt

De aanbodtoename die vanaf medio 2022, met name in het hogere segment, plaatsvond is inmiddels weer ongedaan gemaakt. Het aanbod in de hogere prijsklassen (boven 500.000 euro) is significant gedaald en nu weer vergelijkbaar met het niveau van begin 2022.

Opvallend is dat het aanbod in de prijsklasse net boven de betaalbaarheidsgrens (390.000 tot 500.000 euro) nog steeds hoog is. Dit komt door een piek in aanmeldingen in dit segment en niet door een lagere vraag. In dit prijssegment vindt momenteel juist de meeste dynamiek plaats.

Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod per prijsklasse  
In aanbod bij een NVM-makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM / brainbay

# Vertrouwen is hersteld in de nieuwbouwsector

De nieuwbouwmarkt heeft de mindere periode achter zich gelaten. Door de olopende schaarste en stijgende prijzen in de bestaande bouw, kiezen meer consumenten voor nieuwbouw. Zelfs de duurdere woningen, die zwaar werden getroffen tijdens de mindere periode, worden weer goed verkocht.

Het vertrouwen van consumenten was al zichtbaar in de verkoopprijzen van het vorige kwartaal, maar nu lijken ook marktpartijen het vertrouwen te herwinnen. Het aantal intrekkingen neemt af en bij meer projecten wordt met de verkoop gestart. Consumenten krijgen weer meer mogelijkheden om een nieuwbouwwoning te kopen.

Voor de consument is het positief dat er meer betaalbaar aanbod op de markt komt, ook al lijkt de dynamiek zich niet in dit segment te concentreren. De meeste verkopen vinden juist net boven de betaalbaarheidsgrens plaats. Woningen met een koopsom tussen de 390.000 en 500.000 euro vinden gretig aftrek.



# 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
<b>Woningtype 1</b>		<b>Woningtype 1</b>		
Transactie 1	€ 200.000	Transactie 1	€ 200.000	0,0%
		Transactie 2	€ 200.000	
<b>Woningtype 2</b>		<b>Woningtype 2</b>		
Transactie 1	€ 300.000	Transactie 1	€ 300.000	0,0%
<b>Gewogen gemiddelde mediane prijs</b>			<b>€ 233.333</b>	<b>-6,7%</b>
		<b>Gewogen gemiddelde prijsontwikkeling (zoals gepresenteerd door NVM)</b>		<b>0,0%</b>

### 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.

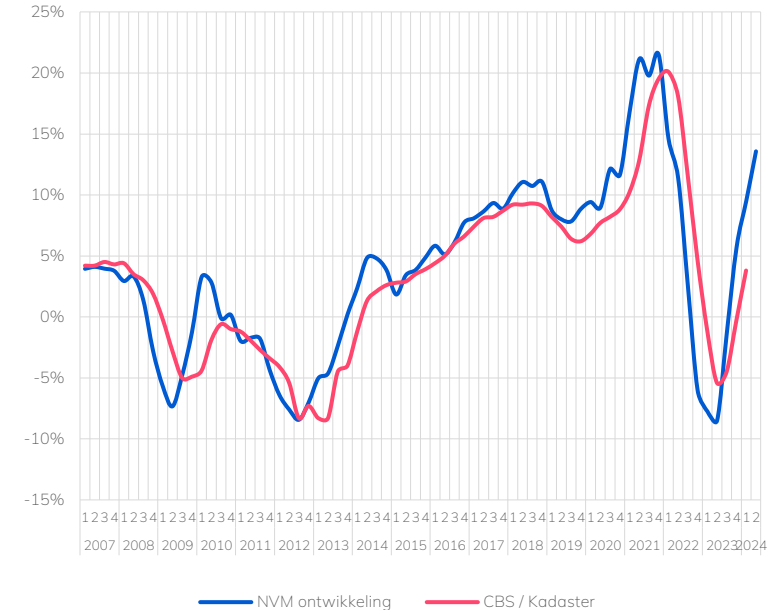
Belangrijk verschil ontstaat door het verschil in registratiemoment van de woningverkoop. De NVM registreert de transactie op het moment van ondertekening van de koopovereenkomst, het Kadaster en het CBS registreren de transactie op het moment van passeren bij de notaris. Hierdoor registreert de NVM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

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

