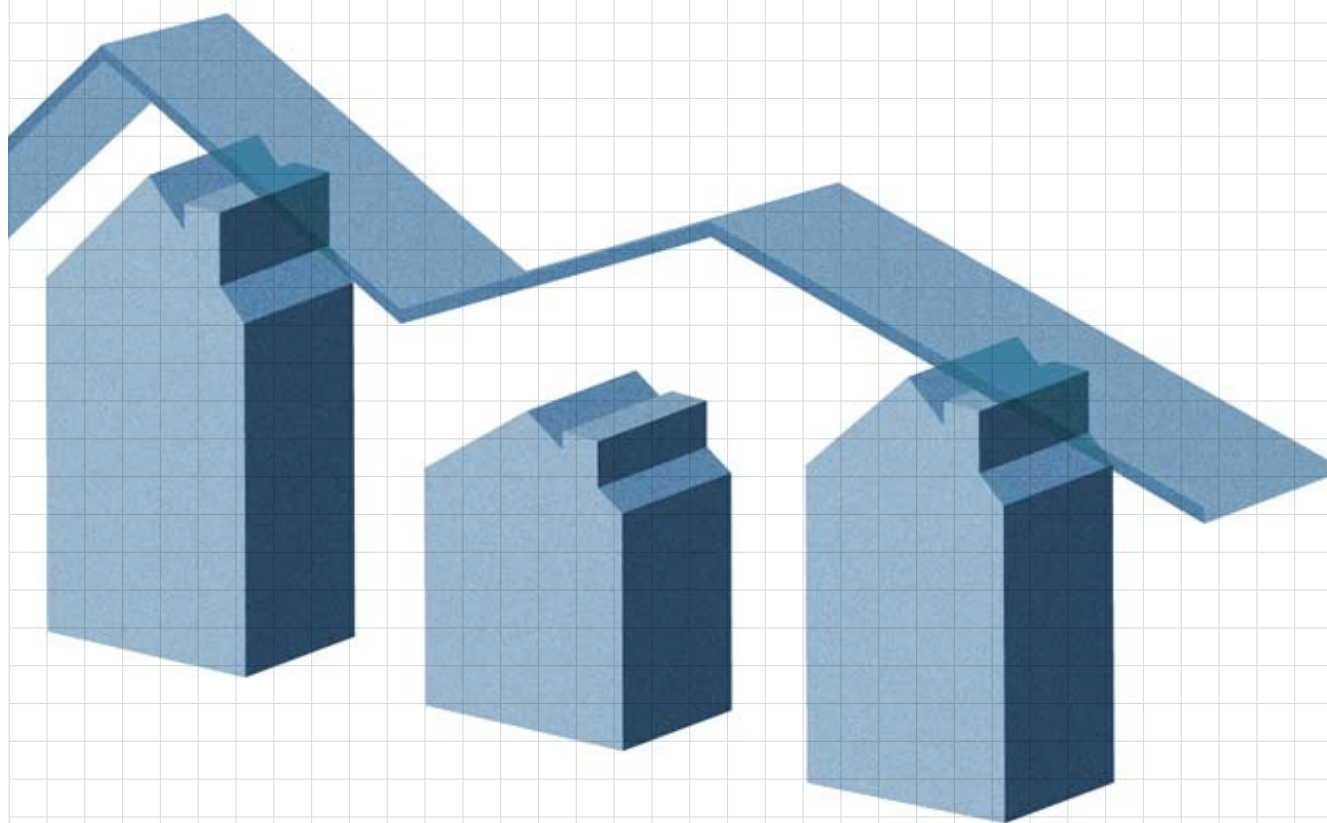


# Monitor Nieuwe Woningen cijfers & analyses

Winter 2014-2015



Vereniging van  
Nederlandse  
Projectontwikkeling  
Maatschappijen

**NEPROM**

# Op weg naar het herstel?

In de eerste drie kwartalen van 2014 bereikte de verkoop van nieuwe koopwoningen het hoogste niveau sinds 2011, waardoor gesproken kan worden van een stevige opmars. Zo zijn er in de eerste drie kwartalen van 2014 al ongeveer 3.000 nieuwe koopwoningen meer verkocht dan in geheel 2013. De opgaande trend zet door in het vierde kwartaal van 2014, waarin naar verwachting 8.500 nieuwe koopwoningen zullen worden verkocht. Dit is 60% meer dan in het vergelijkbare vierde kwartaal van 2013. De inschatting is dat er in heel 2014 circa 26.000 nieuwe woningen worden verkocht, wat een toename betekent van 80% ten opzichte van 2013, toen er 14.383 nieuwe woningen werden verkocht.

## Beste jaar na 2010

De toename van de verkoop van nieuwe woningen in 2014 is dus fors, maar met 14.383 verkochte nieuwbouw koopwoningen, vormde het jaar 2013 vooralsnog het dieptepunt sinds de start van de Monitor Nieuwe Woningen in 1997. Daarbij dient overigens te worden opgemerkt dat vanaf 1 januari 2013 alleen rente-aftrek mogelijk werd op annuïteiten hypotheek, waardoor vele huizenkopers nog een woning kochten in het laatste kwartaal van 2012 en de verkoop in het begin van 2013 ver terug viel. In 2014 is er sprake van een duidelijke verbetering van de nieuwbouw koopwoningmarkt: sinds de start van de crisis werden alleen in 2010 meer woningen verkocht.

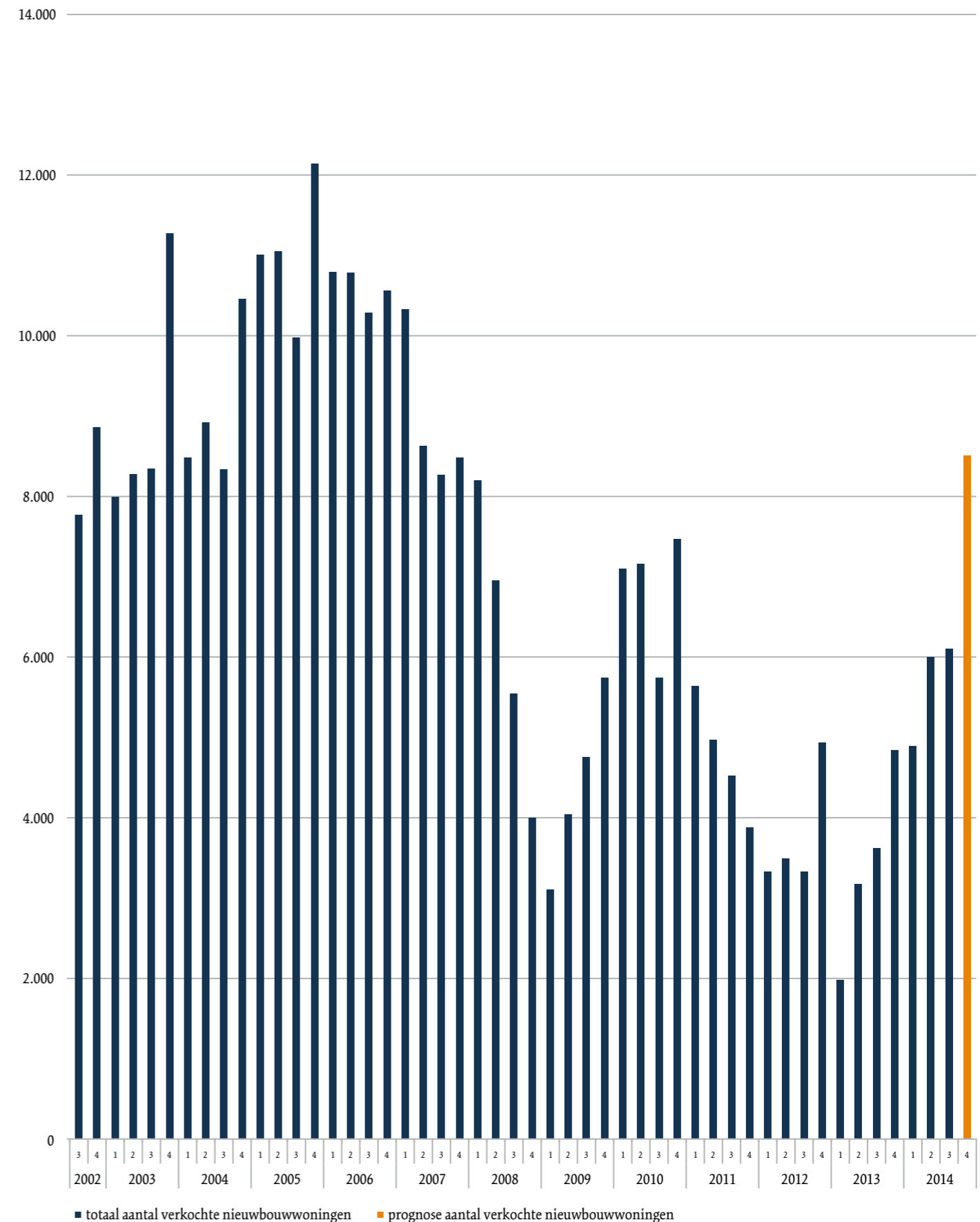
## Hoogste aantal verkopen op kwartaalbasis sinds 2007.

Volgens de prognose zal het aantal verkochte nieuwbouwwoningen in het vierde kwartaal uitkomen op circa 8.000 woningen. Dit is op kwartaalbasis het hoogste niveau sinds 2007. Het is echter niet te verwachten dat deze trend zich direct doorzet in het eerste kwartaal van 2015: normaal gesproken is het aantal verkopen in het vierde kwartaal het hoogste van alle kwartalen en is er sprake van enige terugval in het eerste kwartaal. Bovendien zijn de leningsvoorwaarden per 1 januari 2015 weer wat aangescherpt, loopt de tijdelijke verruiming van de schenkingsvrijstelling af en stelt de Rijksoverheid geen nieuw geld meer beschikbaar ten behoeve van de Starterslening van de SVn. Het fonds voor de Starterslening wordt alleen nog gevuld met middelen van de gemeenten en de provincies.

## Zijn we door de 'dubbele dip' heen?

In de media is regelmatig het verschijnsel van een 'dubbele dip' aangehaald, waarbij de crisis na een korte opleving weer toeslaat en er pas na de tweede dip een structurele verbetering ontstaat. Hoewel een dubbele dip theorie natuurlijk geen harde voorspelling geeft over de toekomst, kunnen we, als we afgaan op de algemene economische groeivoorspelling van 1,5% van het CPB, verwachten dat de verbetering van de woningmarkt in 2015 doorzet. Daarbij zijn er nog wel enkele onzekerheden in het komende jaar. In dit kader vormen het conflict in de Oekraïne en de hernieuwde discussies rond de Griekse schuldenberg de belangrijkste risico's.

Figuur 1. Nieuwbouw: verkoopaantallen



# Vertrouwen in woningmarkt stijgt snel

## Consumentenvertrouwen

Het consumentenvertrouwen was in 2014 duidelijk beter dan in 2012 en 2013. Daarmee loopt deze ongeveer gelijk op met de ontwikkeling op de nieuwbouwwoningmarkt. Het consumentenvertrouwen meet echter het algemene sentiment en liep in het verleden soms juist niet helemaal gelijk op met het aantal woningtransacties en de gemiddelde verkoopprijs. In de volgende paragraaf bespreken we daarom twee indicatoren die specifiek zijn ontworpen om de stemming ten aanzien van de woningmarkt in kaart te brengen.

## Vertrouwen koopwoningmarkt

Er zijn twee organisaties die met behulp van een speciaal vervaardigde index, een indruk geven van het sentiment op de woningmarkt: De Vereniging Eigen Huis en de ING.

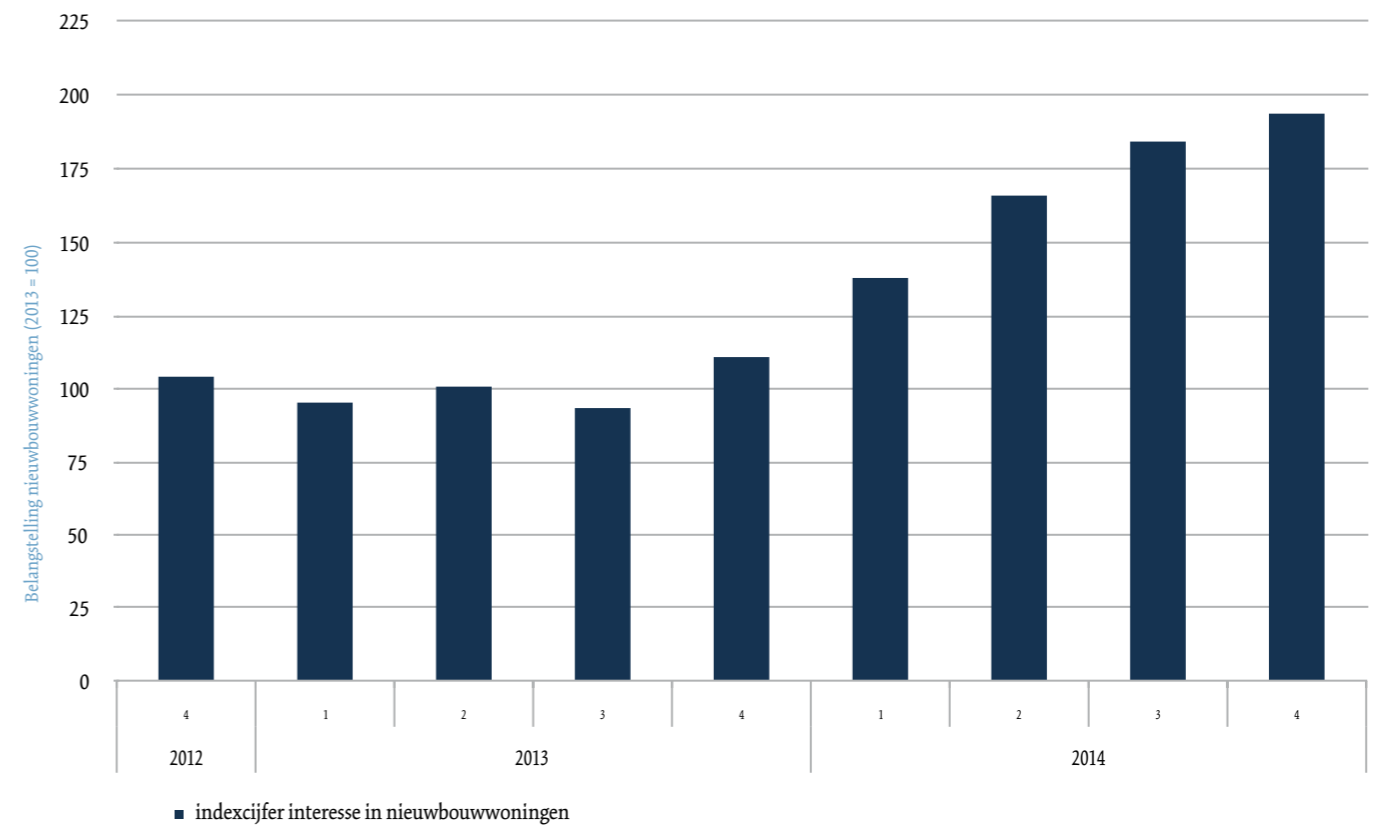
De Vereniging Eigen Huis ontwikkelde de Eigen Huis Marktindicator: een cijfer van 100 geeft aan dat het sentiment neutraal is. Bij de introductie van de Marktindicator in 2004 bewoog het cijfer tussen de 90 en 100 en vervolgens daalde de index geleidelijk tot het dieptepunt van 50 punten in de loop van 2012. Nadien maakte de Marktindicator een snelle opmars tot 104,6 punten in het vierde kwartaal van 2014: het hoogste niveau sinds de introductie. In de afgelopen jaren bleek de ontwikkeling van de Eigen Huis Marktindicator een goede voorspeller voor de ontwikkeling van de afzet van bestaande en nieuwe woningen. Op basis van deze voorspellende waarde, mag worden aangenomen dat de stijging van de Marktindicator in de afgelopen kwartalen, een voorbode is van een verdere toename van de afzet van nieuwe koopwoningen in het komende jaar. Onderscheiden naar consumentgroepen, blijkt dat het vertrouwen onder eigenaar bewoners (108) hoger is dan onder huurders (100) en starters (98). Op het dieptepunt van de crisis was het vertrouwen onder eigenaar bewoners juist wat lager dan onder starters, waardoor kan worden gesproken over een positieve inhaalslag. De geringe doorstroming vanuit de koopsector wordt immers als één van de belangrijkste knelpunten beschouwd en verbetering van het vertrouwen onder zittende bewoners kan bijdragen aan het herstel.

Het positieve sentiment komt eveneens tot uiting in de ING-Woonindex. Deze toont in de tweede helft van 2014 een ontwikkeling die per saldo positief is. De ING meldt verder dat steeds meer potentiële starters gaan sparen voor de aankoop van de woning. Hiermee spelen zij in op de stapsgewijze afname van de maximale Loan-To-Value tot 100% in 2018, waardoor zij in ieder geval de transactiekosten (overdracht, notaris, makelaar) zelf moeten financieren. Daarnaast sparen starters vaak voor de inrichting van de nieuwe woning.

## Interesse in nieuwbouwwoningen toegenomen

Een ruime meerderheid van de nieuwbouwaanbieders adverteert het woningaanbod op de website [www.niki.nl](http://www.niki.nl): serieuze belangstellenden kunnen een interesseformulier invullen voor een project. De ontwikkeling van het aantal geïnteresseerden in nieuwbouw koopwoningen wordt in kaart gebracht met behulp van een index (zie figuur 1). Na een stabiel verloop in 2012 en 2013, toont de sterke stijging van deze index een groeiende belangstelling voor nieuwbouwwoningen. De interesse-index bevestigt het beeld van de VEH en ING indicatoren, die in 2014 eveneens een verbetering van het sentiment (interesse) in de koopwoningmarkt registreren.

Figuur 2. Interesse in nieuwbouwwoningen



Bron: niki.nl, bewerking NEPROM

# Verkoopportefeuille neemt verder af

## Verkoopportefeuille daalt tot laagste niveau en biedt ruimte voor nieuw aanbod

Oprichters voor de bouw van nieuwe woningen wijzigen het aanbod zodra de markt verandert. Een dalende verkoop van woningen leidt tot het op de lange baan schuiven van nieuw aanbod, terwijl aantrekkende vraag, mits de plancapaciteit aanwezig is, leidt tot het versneld aanbieden van nieuwe projecten. De gegevens uit de Monitor Nieuwe Woningen bevestigen deze werkwijze: het aanbod en de verkoop van nieuwe koopwoningen lopen ongeveer gelijk op. Desalniettemin kunnen de marktomstandigheden zo snel wijzigen dat aanbod en verkoop enigszins uit balans raken. Zo reduceerden projectontwikkelaars hun aanbod tijdens de start van de crisis in 2008, maar de verkoop daalde zo snel dat er nog steeds sprake was van enig overaanbod.

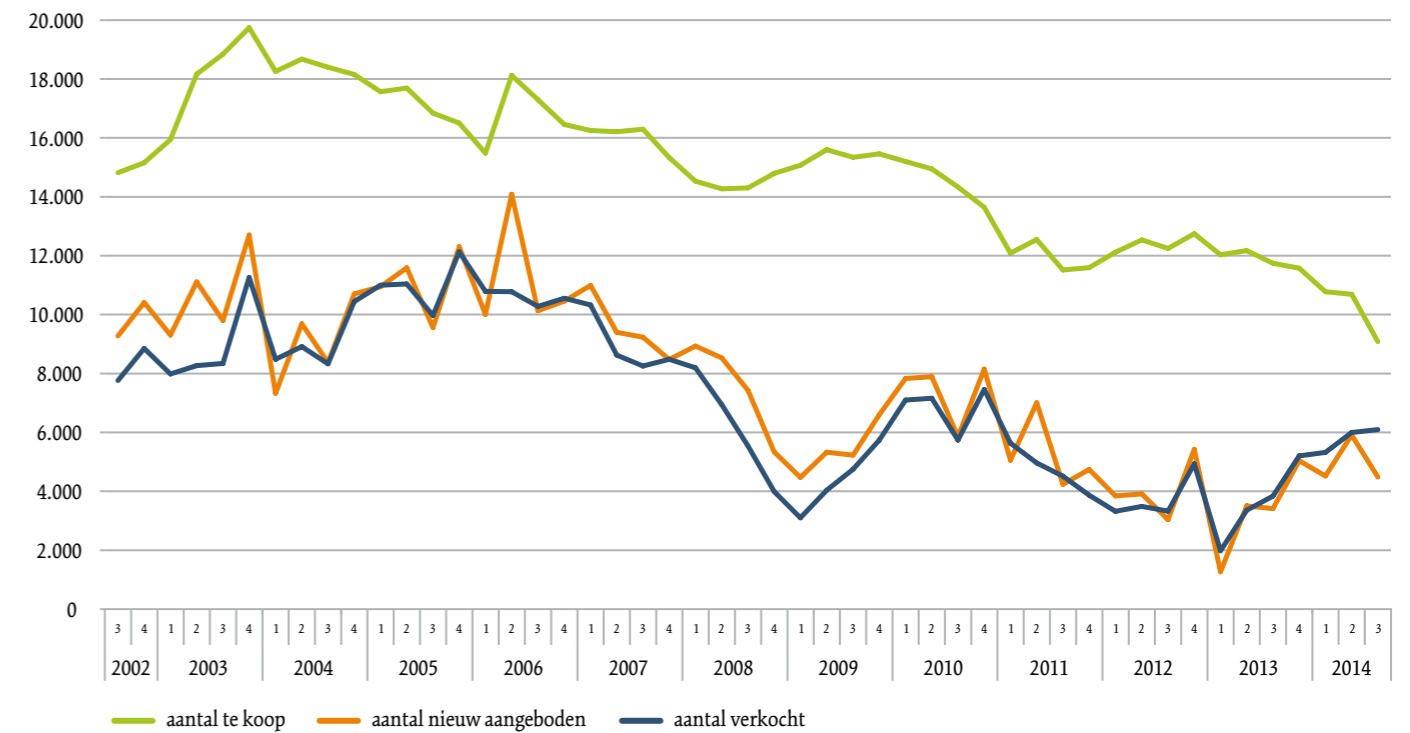
Na het dieptepunt in het eerste kwartaal van 2013 zijn het aanbod en de verkoop van nieuwbouwwoningen weer toegenomen. In het derde kwartaal van 2014 is er overigens sprake van een afname van het aanbod, terwijl de verkoop onverminderd is toegenomen. Het resultaat is dat de verkoopportefeuille in het derde kwartaal van 2014 het laagste niveau heeft bereikt sinds de start van de Monitor Nieuwe Woningen. Het lage niveau van de verkoopportefeuille betekent dat potentiële kopers van nieuwbouwwoningen op dit moment minder keuze hebben.

Voor een correcte waardering van de omvang van de verkoopportefeuille, moet deze wel gerelateerd worden aan het aantal verkopen. De verhouding tussen het aantal verkopen en de omvang van de verkoopportefeuille (verkoopquote) lag in de periode voor de start van de crisis veelal boven de 50%. Met de start van de crisis in 2008 daalde deze quote snel, maar zij kwam in 2010 kortstondig terug op het 'normale' niveau van ongeveer 50%. Vervolgens daalde de quote weer, om pas tegen het eind van 2013 weer te stijgen. In het derde kwartaal van 2014 is de verkoopquote toegenomen tot 70% en lijkt er dus sprake van een situatie waarin er ruimte is voor een toename van het aanbod. Voor een verdere stijging van de verkoop van nieuwe koopwoningen is voldoende aanbod een noodzakelijke voorwaarde: mede omdat de verkoopportefeuille voor de nieuwbouw thans erg klein is geworden.

## Verkoopportefeuille bestaande woningvoorraad daalt, maar blijft aan de hoge kant

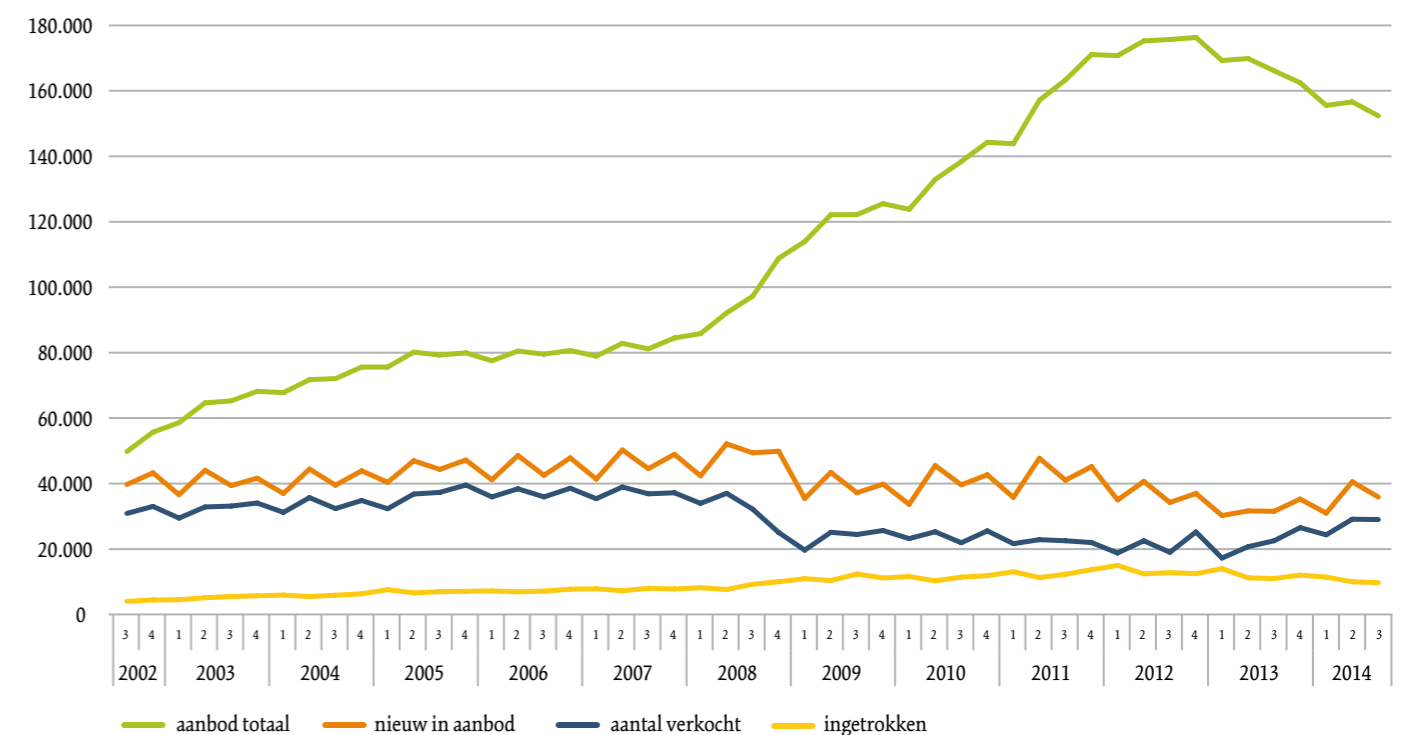
Voor de start van de crisis fluctueerde het aantal verkopen van bestaande woningen tussen de 35.000 en 40.000 woningen per kwartaal. Na de start van de crisis in 2008, daalde dit aantal structureel tot ongeveer 25.000 woningen per kwartaal, met enkele uitschieters naar beneden tot net onder de 20.000 woningen. Het tweede en derde kwartaal van 2014 laten echter een stijging zien tot bijna 30.000 verkochte woningen per kwartaal. De meest recente cijfers van de NVM over het vierde kwartaal van 2014 tonen een nog sterkere verbetering tot bijna 35.000 verkopen. Het nieuwe aanbod van bestaande woningen steeg eveneens, maar per saldo is de verkoopportefeuille gedaald tot ruim 152.000 woningen. Dit is nog steeds hoog in vergelijking met de periode van voor de crisis, toen de omvang van de verkoopportefeuille uitkwam op ongeveer 80.000 woningen. De verhouding tussen de verkoopportefeuille en het aantal verkopen in de bestaande voorraad, duidt dus nog steeds op veel keuzevrijheid voor de consument.

Figuur 3. Nieuwbouw: aanbod versus verkoop (in aantallen woningen)



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking NEPROM/OTB

Figuur 4. Bestaande voorraad: aanbod versus verkoop (in aantallen woningen)



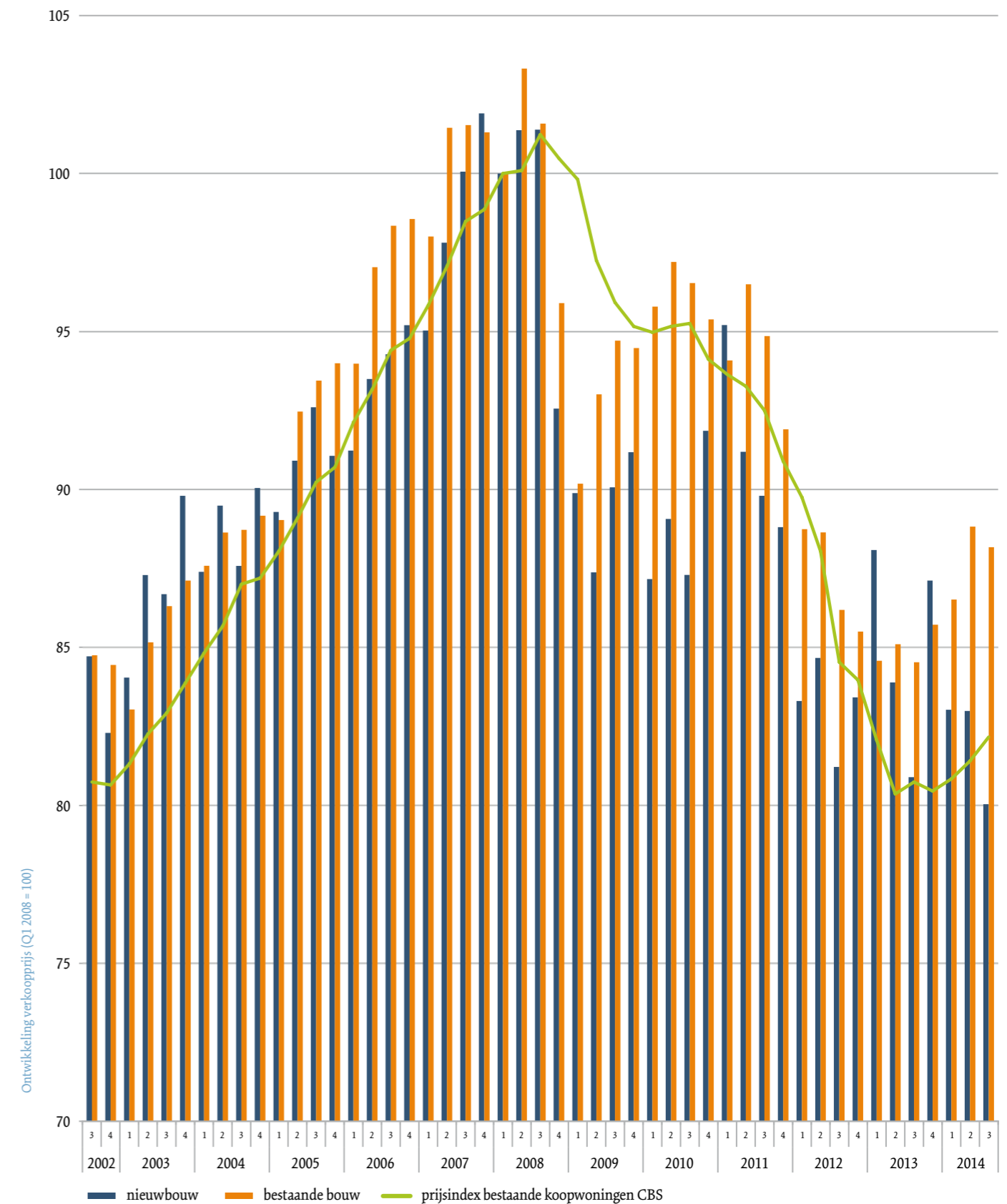
Bron: NVM

# Verkooprijzen stijgen licht

De voor algemene woningkenmerken (pakketsamenstelling) gecorrigeerde Prijsindex voor bestaande koopwoningen van het CBS en het Kadaster toont, na het dieptepunt in 2013, een stijgende lijn in 2014.

Voor de nieuwbouw is een dergelijke voor kwaliteit gecorrigeerde index vooralsnog niet beschikbaar. Afwijkingen tussen de index van de gemiddelde verkoopprijs van nieuwbouwwoningen en de Prijsindex van het CBS zijn veelal een indicatie van een wijziging in de pakketsamenstelling. Zo daalde aan het begin van de crisis, de index van de gemiddelde verkoopprijs van nieuwbouwwoningen veel sneller dan de Prijsindex van het CBS. Dit had te maken met een strategieverandering van projectontwikkelaars: zij verschoven hun aanbod van het dure segment, waar minder vraag naar was, richting het goedkopere segment waar nog wel een redelijke markt voor was. Deze strategie-wijziging beïnvloedde de gemiddelde verkoopprijs in negatieve zin. De gemiddelde prijs van verkochte nieuwe woningen fluctueert sterk en laat nog zeker geen structurele stijging zien. In het derde kwartaal van 2014 komt de index zelfs op het laagste punt (80) sinds 2002. Dit hangt samen met een stijgend aandeel goedkope woningen in de totale verkoop van nieuwbouwwoningen (zie ook volgende pagina). De index van gemiddelde verkoopprijs in de bestaande bouw op basis van NVM-gegevens is ook niet geschoond voor kwaliteitskenmerken. De ontwikkeling van deze index is in 2013 en 2014 in grote lijnen gelijk aan de ontwikkeling van de prijsindex van het CBS. Overigens neemt de index van de NVM licht af in het derde kwartaal, wat zou kunnen samenhangen met iets meer verkopen in het goedkopere segment.

Figuur 5. Gemiddelde transactieprijs vs. CBS prijsindex bestaande koopwoningen



Bronnen: Monitor Nieuwe Woningen, CBS en NVM

# Aandeel goedkope en dure koopwoningen conjunctuurgevoelig?

## Aandeel nieuwbouw woningen tot € 200.000 neemt verder toe

Figuur 6 toont de verdeling van het aantal verkochte nieuwbouwwoningen naar vaste prijsklassen. Hierbij dient te worden opgemerkt dat deze cijfers betrekking hebben op een steeds geringer deel van het totale aantal verkopen. De reden is dat de garantie-instituten voor de woningbouw, die de data voor de MNW verstrekken, steeds minder volledige koop-aanemingsovereenkomsten registreren, waarbij zowel de stichtingskosten als de grondprijs bekend zijn. Inmiddels is dit aandeel opgelopen tot ongeveer 60% van het totale aantal verkopen. Vooralsnog zijn er echter geen redenen om aan te nemen dat deze uitval betrekking heeft op specifieke woningmarktsegmenten waardoor er sprake zou kunnen zijn van een vertekend beeld op basis van de beschikbare gegevens.

Het aandeel verkochte woningen in de prijsklasse van € 200.000 tot € 300.000 fluctueert in de periode 2002 tot 2014 tussen de 40% en 50%. Het marktaandeel van de andere twee prijsklassen wordt duidelijk beïnvloed door de economische conjunctuur. Zo steeg het aandeel dure koopwoningen (vanaf € 300.000) in de periode 2002 tot 2008 van ongeveer 20% tot 40%, maar dit aandeel nam geleidelijk af in de crisisjaren. In de afgelopen twee jaar schommelt dit aandeel rond de 20%.

Het marktaandeel van het goedkope segment (tot € 200.000) steeg in de afgelopen twee jaar echter onverminderd tot ongeveer 40%.

Voor de bestaande voorraad is het beeld niet geheel duidelijk omdat geen openbare NVM-gegevens beschikbaar zijn over prijsklassen. Wel blijkt dat er in de loop van 2014 naar verhouding wat meer appartementen zijn verkocht, die veelal binnen de lagere prijsklasse vallen.

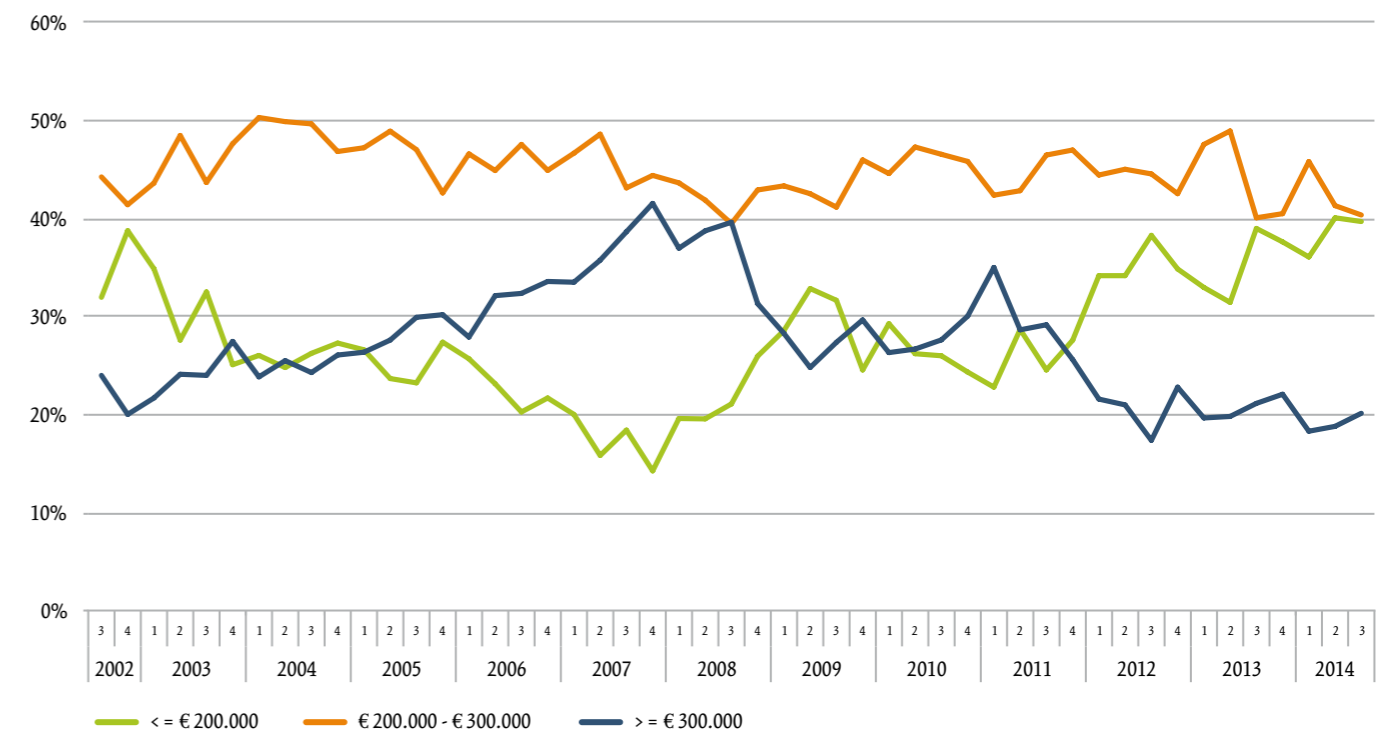
De algemene verbetering van de omstandigheden op de woningmarkt gaat vooralsnog niet duidelijk samen met een toename van de verkoop in de hogere prijsklasse. Mogelijk wordt deze situatie veroorzaakt doordat doorstromers vanuit de koopsector, de belangrijkste klantgroep van het dure segment, nog altijd problemen ondervinden als gevolg van het 'onder water staan'. Dit probleem geldt waarschijnlijk in veel mindere mate voor de kopers in het goedkopere segment, omdat zij veelal koopstarter zijn. Vanuit deze optiek kan beredeneerd worden dat er eerst een substantiële prijsstijging moet zijn, waardoor minder huishoudens onder water staan, wil ook een grotere groep doorstromers vanuit de koopsector kunnen doorverhuizen.

## Toename van de verkoopquote

De verkoopquote geeft de verhouding tussen het aantal verkopen en de te koop staande woningportefeuille. De quote van het goedkope segment lag in de periode 2002 tot en met 2012 structureel op een hoger niveau, wat duidt op een hogere omzetsnelheid dan in andere segmenten. Dit ook in lijn met de gangbare verkoopprocessen op markten: hogere segmenten hebben doorgaans langere verkooptijden omdat de markt hiervoor kleiner is en het meer tijd kost om een kapitaalkrachtige koper te vinden. Op het dieptepunt van de crisis in 2013, komen de verkoopquotes van alle drie de segmenten dicht bij elkaar. Dit duidt dus op een bijzondere situatie.

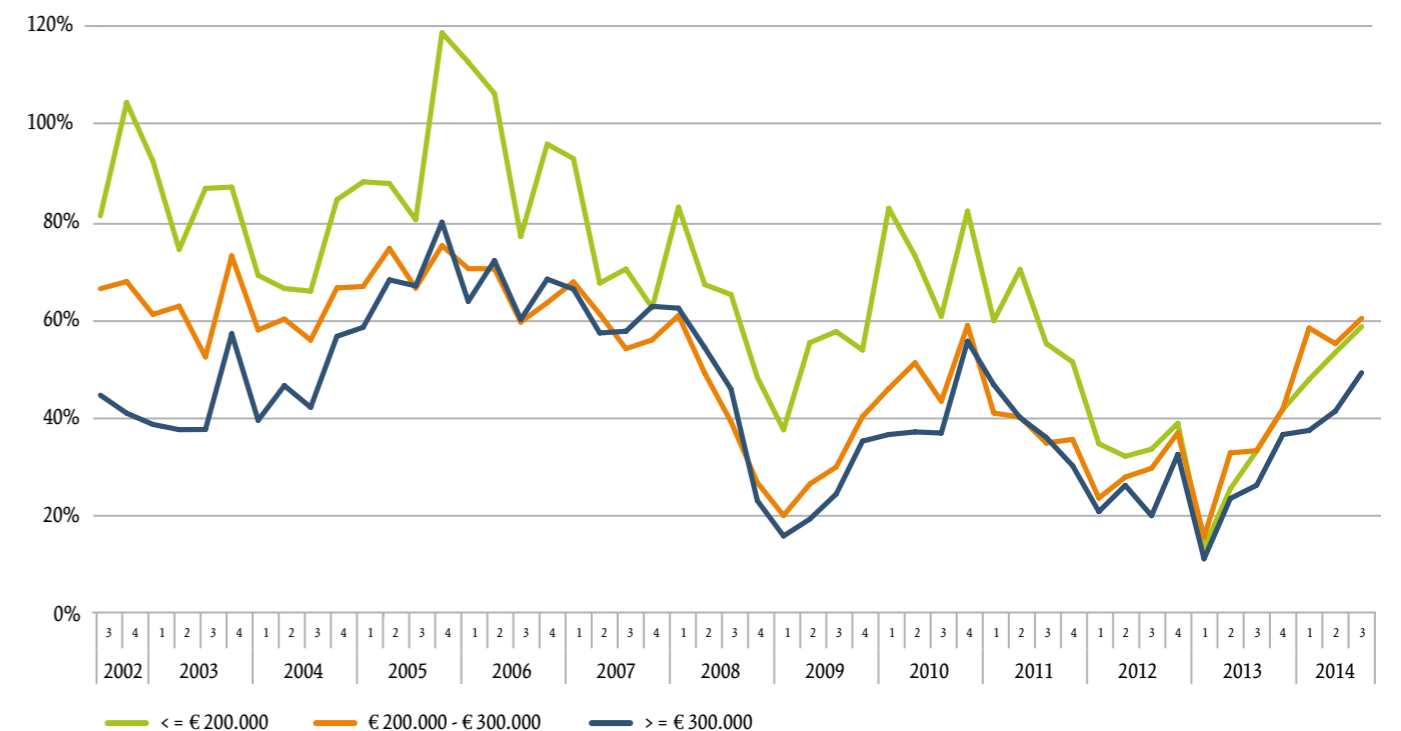
In de cijfers vanaf 2008 is de 'dubbele dip' te zien: een forse daling, gevolgd door een verbetering en weer een daling. Inmiddels zijn de verkoopquotes van alle drie de prijssegmenten duidelijk toegenomen, maar het niveau blijft wat aan de lage kant. De quote van het hoogste prijssegment (vanaf € 300.00) is toegenomen, maar het niveau blijft wat aan de lage kant.

Figuur 6. Verkooptransacties nieuwbouw koopwoningen relatief naar prijsklasse \*)



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking NEPROM/OTB

Figuur 7. Verkoopquote nieuwbouw koopwoningen naar prijsklasse \*)



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking NEPROM/OTB

\*) Van woningen met een gescheiden koop-aanemingsovereenkomst is de verkoopprijs onbekend. Deze zijn buiten beschouwing gelaten. Het aandeel groeide van circa 20% in 2001 tot circa 60% in 2012.

# Nieuw woningaanbod verkoopt sneller

Het vijvermodel geeft een antwoord op de vraag hoeveel van het 'oude' aanbod de vijver uitstroomt en hoeveel van het nieuwe aanbod (instroom) direct weer uitstroomt. Daarbij kan ook iets worden gezegd over de prijsniveau's van de uitstromende woningen ten opzichte van de woningen die in de vijver achterblijven.

Bij de nieuw aangeboden woningen is de verkoopquote aanzienlijk hoger (66%) dan bij het 'oude' aanbod (27%). Dit nieuwe aanbod is gemiddeld genomen lager geprijsd dan het bestaande aanbod: dit bevestigt het beeld van de verkoopquote (vorige pagina), die aantoont dat goedkopere woningen veelal sneller verkopen dan woningen in de hogere prijssegmenten.

Onder de huidige omstandigheden richt de woonconsument zich vooral op het goedkopere segment: zo komt de gemiddelde verkoopwaarde van verkochte woningen uit het nieuwe aanbod op € 243.000, terwijl het nieuwe aanbod dat te koop blijft staan een gemiddelde waarde van € 272.500 heeft. Dit geldt ook voor het 'oude' aanbod in de vijver. De verkochte woningen gingen van de hand voor gemiddeld € 247.000, terwijl het aanbod dat in de vijver blijft, een gemiddelde verkoopwaarde heeft van € 269.500.

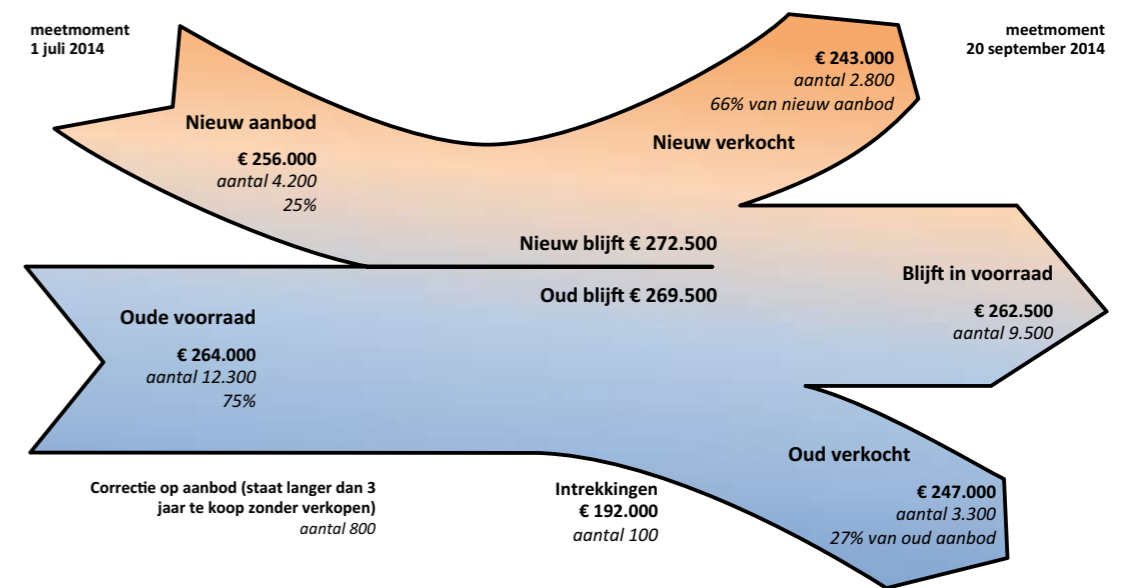
Per saldo is er een afname van de portefeuille: aan het begin van het kwartaal stonden er 12.300 woningen te koop, er stroomden 4.200 woningen in, maar er werden 5.100 woningen verkocht. Met een correctie op 800 woningen die langdurig te koop staan (meer dan drie jaar), daalde de verkoopportefeuille aan het einde van het derde kwartaal van 2014 tot 9.500 woningen.

## Verkooptijden dalen fors

Sinds het begin van de crisis in 2008 stegen de gemiddelde verkooptijden in zowel de nieuwbouw als in de bestaande bouw onverminderd. Met name bij nieuwbouw appartementen is de stijging fors. Dit heeft deels te maken met het feit dat het bij deze (veelal) grote complexen lang kan duren voordat de laatste appartementen zijn verkocht. Bij nieuwe eengezinswoningen speelt dit probleem minder: na de start van de crisis brachten ontwikkelaars projecten met kleinere aantallen eengezinswoningen op de markt, waardoor zij het risico op lang te koop staande eengezinswoningen reduceerden. De verbetering van woningmarkt in 2014 vertaalt zich in de afname van de verkooptijd van bestaande woningen. De afname is ook te zien bij de nieuwbouw eengezinswoningen, maar bij nieuwbouw-appartementen was er aanvankelijk nog sprake van een forse toename van de verkooptijd. Dit hangt waarschijnlijk wel samen met de verbeterende markt, waarin lang te koop staande appartementen uiteindelijk worden verkocht. In het derde kwartaal van 2014 is er ook bij de nieuwbouw appartementen een sterke afname van de gemiddelde verkooptijd zichtbaar.

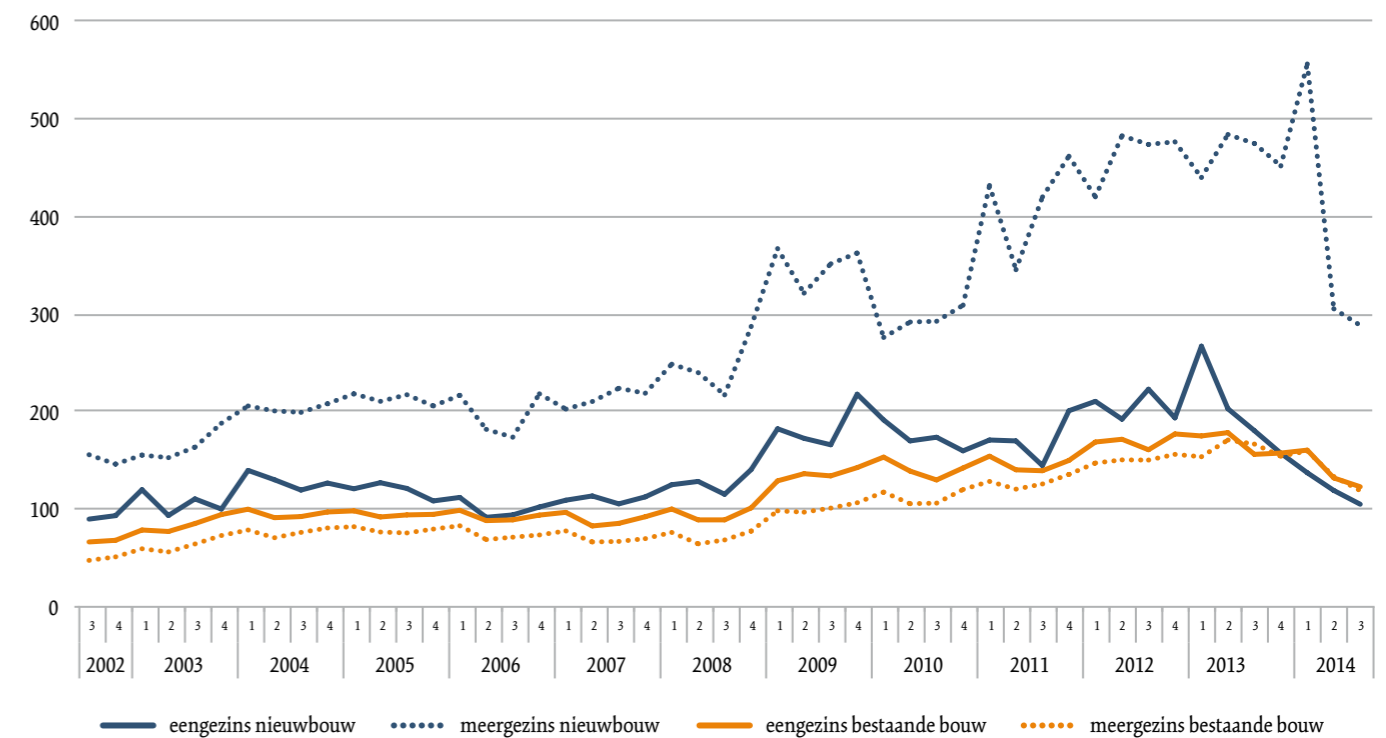
De verkooptijd van bestaande woningen en nieuwe eengezinswoningen bereikt het niveau van voor de crisis. De verkooptijd van appartementen is, ondanks de forse daling, nog steeds veel hoger dan in de periode van voor de crisis.

Figuur 8. Vijverdiagram derde kwartaal 2014



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking NEPROM/OTB

Figuur 9. Verkooptijd nieuwbouw versus bestaand



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking NEPROM

# Meer vergunningen voor de koopwoningmarkt

## Bouwvergunningen koopsector na dieptepunt weer in de lift

In de afgelopen jaren was er sprake van een voortdurende afname van het aantal verleende bouwvergunningen voor nieuwe woningen. In 2013 werd een naorlogs dieptepunt bereikt. Dit illustreert hoe sterk de impact van de huidige crisis was. In de koopsector begon de daling overigens al voor het begin van de crisis in 2007.

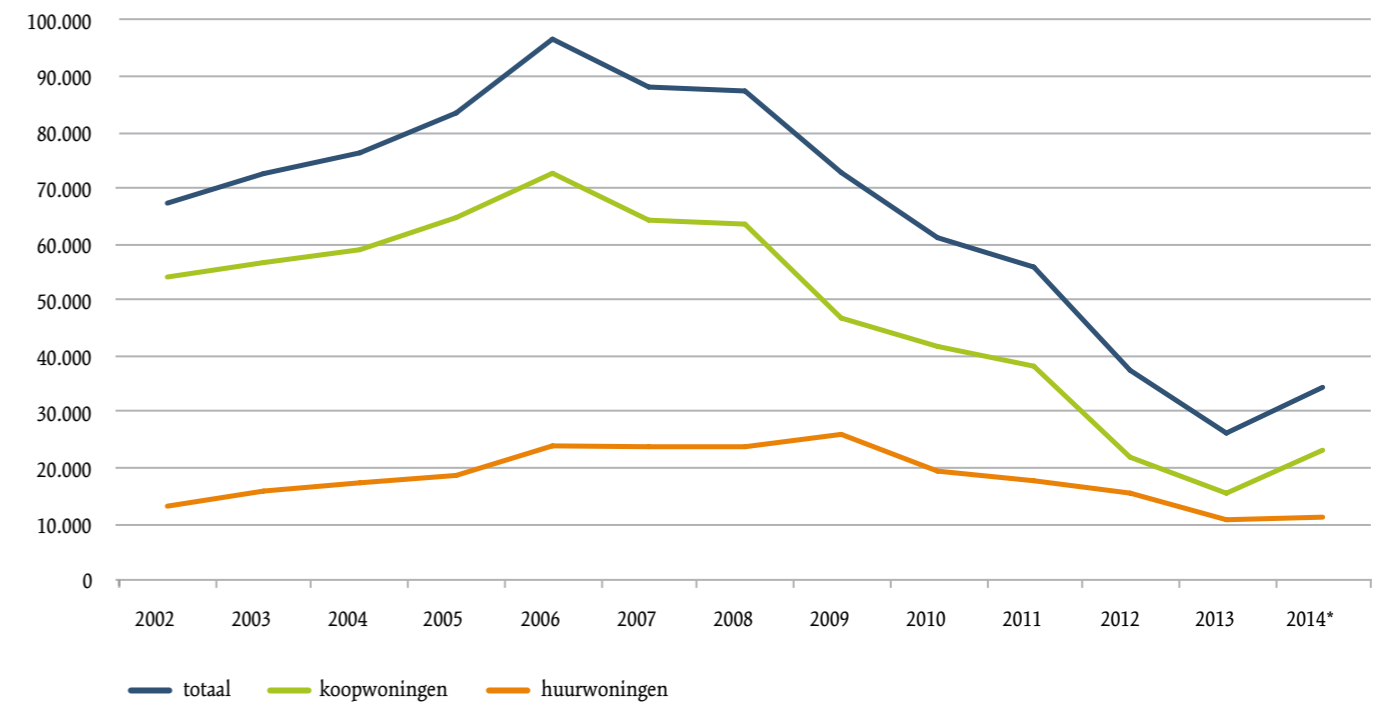
Voor wat betreft de huursector, was er nog een toename van het aantal bouwvergunningen tot 2009, maar nadien daalde ook hier het aantal bouwvergunningen. In 2014 toont de jaarprognose op basis van de eerste drie kwartalen echter een toename van het aantal bouwvergunningen voor koopwoningen: van ongeveer 26.000 woningen tot 34.000 woningen. In de huursector geeft de prognose voor 2014 een cijfer dat iets hoger is dan in 2013. Er is dus vooral sprake van een herstel in de koopsector, maar het aantal bouwvergunningen is nog lang niet zo hoog als onder normale omstandigheden.

## Bouwers voor de markt nemen het voortouw

Hoewel er al lange tijd een openbare statistiek beschikbaar is voor bouwvergunningen naar het type opdrachtgever, verstrekt het CBS pas sinds 2009 een uitsplitsing naar het type opdrachtgever en het eigendom.

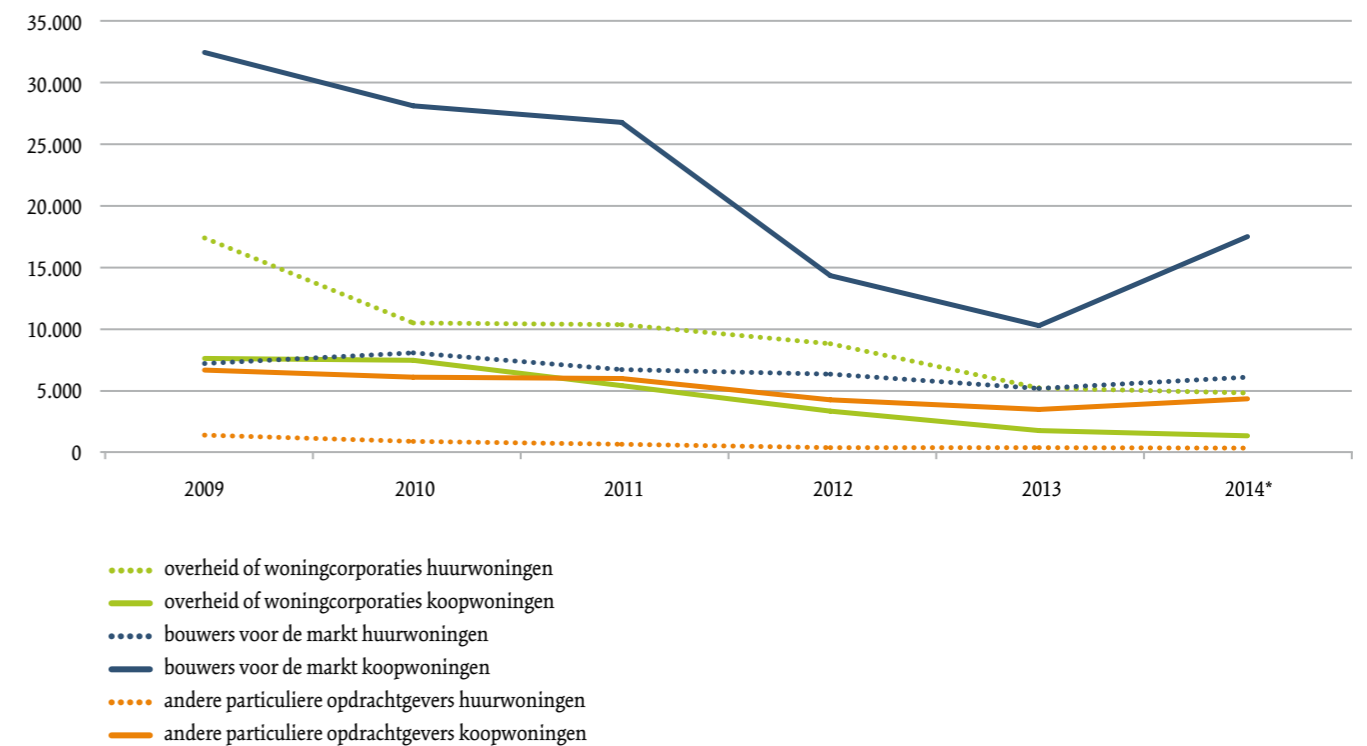
De recente toename van het aantal bouwvergunningen komt vooral voor rekening van de bouwers voor de markt. Het aantal bouwvergunningen voor koopwoningen bij bouwers voor de markt stijgt in 2014 naar verwachting met ongeveer 7.000 woningen. Bij de andere opdrachtgevers is er sprake van een afname van het aantal bouwvergunningen voor koopwoningen. Voor wat betreft de huursector is er ook sprake van een duidelijke stijging van het aantal bouwvergunningen door bouwers voor de markt, met naar verwachting ongeveer 900 woningen, terwijl er bij de corporaties (en de overheid) een duidelijke afname ontstaat. Dit laatste heeft waarschijnlijk te maken met de zwakke financiële positie van de corporaties. De diverse berichten over de toegenomen interesse van (buitenlandse) vastgoedinvesteerdere in de Nederlandse particuliere huurmarkt, worden bevestigd door de groei van het aantal bouwvergunningen in de particuliere huursector. De conclusie luidt dus dat de bouwers voor de markt het voortouw nemen op de route naar het herstel van de woningmarkt.

Figuur 10. Verstrekte bouwvergunningen naar huur en koop



Bron: CBS Statline

Figuur 11. Verstrekte bouwvergunningen naar huur en koop en opdrachtgever



Bron: CBS Statline

2014\* geschat o.b.v. Q1 t/m Q3 x 4/3



# Bijlage: uitleg cijfers en figuren

## De Monitor Nieuwe Woningen

Tot en met 2013 was de Monitor Nieuwe Woningen (MNW) een samenwerkingsverband van het Ministerie van BZK/WBI en de NEPROM. Met ingang van 1 januari 2014 heeft het Ministerie haar bijdrage aan de MNW stopgezet. Opdrachtgevers voor het onderzoek zijn nu de NEPROM en de NVB. De MNW levert actuele cijfermatige informatie over de ontwikkeling van het aanbod, de verkoop en de productie van nieuwe markt koopwoningen op basis van verleende certificaten van SWK en Woningborg (beide met keurmerk van de Stichting Garantiewoning). Andere koopwoningen en huurwoningen blijven buiten beschouwing.

Onder markt koopwoningen verstaan we koopwoningen die worden gerealiseerd voor de verkoop door projectontwikkelaars, bouwbedrijven en woningcorporaties. Van dit segment is circa 75%-80% van de nieuwe woningen opgenomen in de MNW.

## Bijschattingen

Elk kwartaal blijkt een klein deel van de geregistreerde verkopen en nieuw aanbod betrekking te hebben op eerdere kwartalen. Met terugwerkende kracht worden de cijfers aangepast voor de nameldingen over eerdere kwartalen, tot anderhalf jaar terug. Voor het laatste en het voorlaatste kwartaal worden de te verwachten nameldingen vooraf bijgeschat. De gebruikte cijfers van nieuw aanbod en verkopen van de laatste twee kwartalen zijn, tenzij anders aangegeven, inclusief bijgeschatte nameldingen.

## Het Vijvermodel

Het vijvermodel toont de instroom van in het betreffende kwartaal nieuw op de markt gekomen projecten (Nieuw aanbod) in de totale te koop staande nieuwbouwoorraad. Het geeft ook weer hoeveel woningen uit het nieuwe aanbod in hetzelfde kwartaal alweer zijn verkocht (Nieuw verkocht) en hoeveel woningen uit de oude voorraad zijn verkocht (Oud verkocht). De woningen die uiteindelijk in de voorraad blijven (midden rechts in de vijver) vormen de oude voorraad van het volgende kwartaal. De verkoopportefeuille ultimo een kwartaal of jaar sluit niet aan op de verkoopportefeuille aan het begin van het daarop volgende kwartaal of jaar. Dit is vooral het gevolg van correcties van de verkoopportefeuille door intrekkingen en door het verwijderen van woningen uit projecten die meer dan drie jaar te koop staan.

## Start verkoop

Er dient opgemerkt te worden dat projecten pas in de Monitor Nieuwe Woningen als nieuw aanbod geregistreerd worden als de eerste woning van het project is verkocht. De tijd tussen start verkoop en verkoop van de eerste woning wordt dus niet in de cijfers meegenomen. Hierdoor zal de verkoopquote van nieuw aanbod iets hoger uitvallen dan realistisch is. De verkooptijd van de verkochte woningen zal iets lager uitvallen dan in werkelijkheid. Voor vergelijking tussen jaren of kwartalen maakt dit echter niets uit.

Een woning wordt in de Monitor Nieuwe Woningen geregistreerd als verkocht bij ondertekening van een voorlopig koopcontract.

## Prijsklassen

Elk jaar worden de prijsklassen opnieuw geïndexeerd naar aanleiding van prijsontwikkelingen om vergelijkingen tussen jaren mogelijk te maken. Voor 2012 liggen de prijsgrenzen tussen goedkoop en middelduur en tussen middelduur en duur op respectievelijk € 204.000 en € 306.000. In het eerste kwartaal van 2013 zijn die aangepast naar € 192.000 en € 288.000. Een dergelijk grote verschuiving heeft wel invloed op de vergelijkbaarheid over de jaren heen. Met ingang van het tweede kwartaal van 2013 is er daarom voor gekozen vaste prijsgrenzen te hanteren van € 200.000 en € 300.000.

## Colofon

De Monitor Nieuwe Woningen - cijfers en analyses is een uitgave van de NEPROM op basis van de Monitor Nieuwe Woningen. De Monitor Nieuwe Woningen wordt samengesteld en beheerd door Onderzoeksinstituut OTB in Delft in opdracht van NEPROM en NVB. Dit rapport is met grote zorg samengesteld. U kunt er echter geen rechten aan ontlenen. Overname van (delen van) dit rapport is met bronvermelding mogelijk na overleg met de NEPROM.

Onderzoeksinstituut OTB  
Harry van der Heijden  
Kees Dol

Voorburg, februari 2015

Voor meer informatie kunt u terecht bij Margriet Schepman (070 386 62 64 of [m.schepman@neprom.nl](mailto:m.schepman@neprom.nl)).

NEPROM  
Postbus 620  
2270 AP Voorburg  
T 070 386 62 64  
F 070 387 40 89  
E [bureau@neprom.nl](mailto:bureau@neprom.nl)  
[www.neprom.nl](http://www.neprom.nl)

Vereniging van  
Nederlandse  
Projectontwikkeling  
Maatschappijen

**NEPROM**