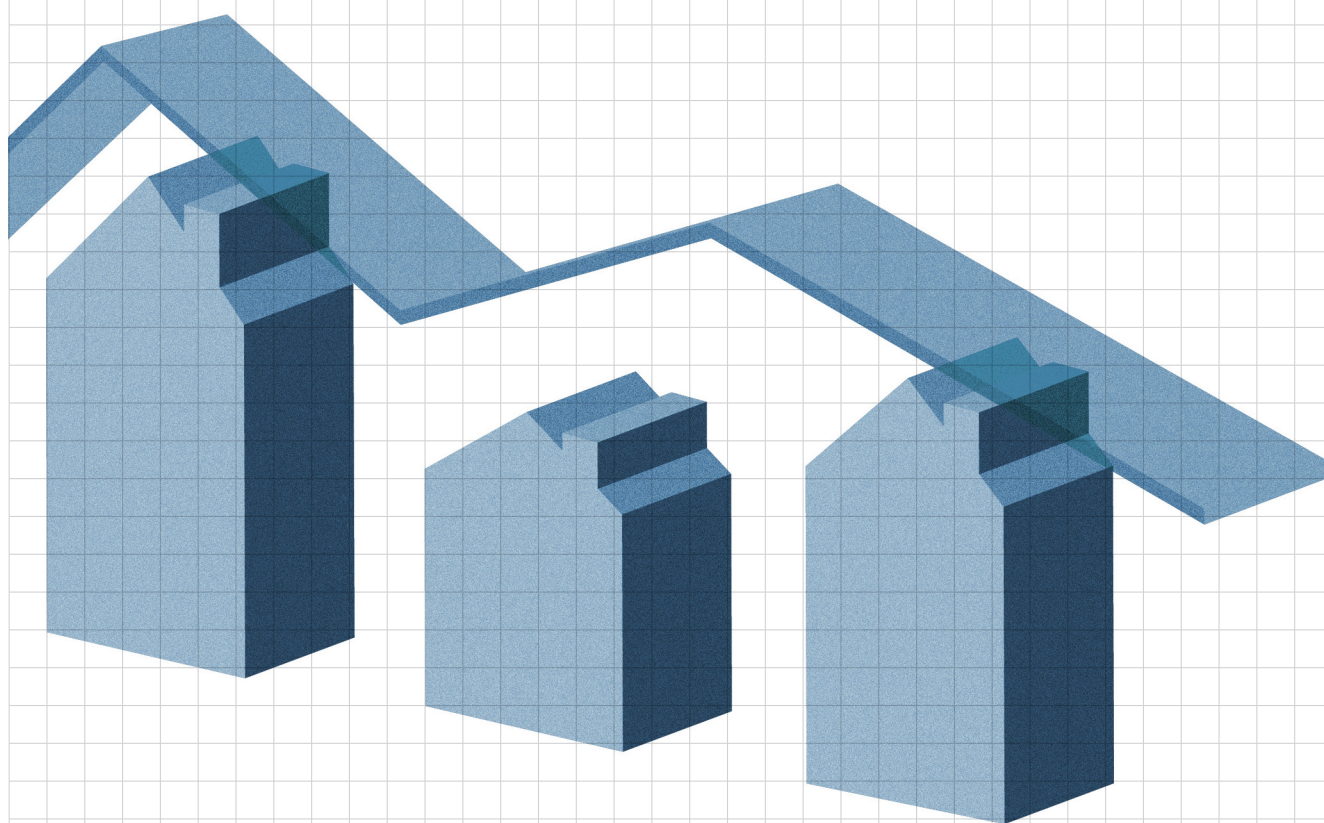


Monitor Nieuwe Woningen cijfers & analyses

Winter 2016-2017



Vereniging van
Nederlandse
Projectontwikkeling
Maatschappijen

NEPROM

Samenvatting

Nieuwbouwmarkt herstelt onvoldoende

Zowel op de nieuwbouwmarkt als op de markt voor bestaande koopwoningen nemen de verkopen toe en krimpt de verkoopportefeuille. Een groter nieuwbouwaanbod is echter noodzakelijk om verder oplopende woningtekorten en sterke prijsstijgingen te voorkomen.

Verkoop van nieuwe koopwoningen verbetert enigszins

In de eerste drie kwartalen van 2016 zijn 25.000 nieuwbouwwoningen verkocht. Het laatste kwartaal wordt naar onze verwachting het beste kwartaal met ongeveer 9.000 verkopen. We schatten in dat in 2016 in totaal 34.000 nieuwbouwwoningen zijn verkocht. Dat is meer dan de bijna 31.000 verkopen in 2015, maar minder dan de ruim 40.000 nieuwbouwwoningen die voor de crisis jaarlijks werden verkocht. Mede in het licht van de inhaalvraag die zich de afgelopen jaren heeft opgebouwd, is er ruimte voor een verdere groei van het aantal verkopen.

Verkoop van bestaande koopwoningen terug op het oude niveau

In de bestaande bouw heeft het aantal verkopen op kwartaalbasis het niveau van voor de crisis weer bereikt. Door de gestaag stijgende gemiddelde verkoopprijs van bestaande koopwoningen kunnen steeds meer huishoudens hun woning zonder verlies verkopen, wat perspectief biedt voor doorstroming, al dan niet naar nieuwbouw. De Eigen Huis marktindicator, die het sentiment onder kopers meet en daarmee een belangrijke voorspeller voor de ontwikkeling van de verkoop is, wijst echter niet op een verdere toename van het totale aantal verkopen.

Gering aanbod nieuwbouw bedreigt herstel nieuwbouwmarkt

Een bron van zorg blijft het achterblijvende aanbod van nieuwbouw koopwoningen. Het lijkt er niet op dat het nieuwe aanbod in 2016 veel groter was dan in 2015, toen ongeveer 31.000 nieuwbouw koopwoningen op de markt kwamen. Als deze situatie niet verbetert, loopt druk op de woningmarkt verder op, met name in de Randstad, waar het aantal huishoudens blijft doorgroeien.

Om te voorkomen dat het woningtekort in de periode 2017-2020 verder oploopt, is een jaarlijkse productie van meer dan 65.000 koop- en huurwoningen noodzakelijk. Een dergelijk productieniveau lijkt op korte termijn echter weinig realistisch gezien het aantal verleende vergunningen voor de bouw van nieuwe koop- én huurwoningen in 2015 en 2016, achtereenvolgens 53.000 en (naar schatting) 46.000.

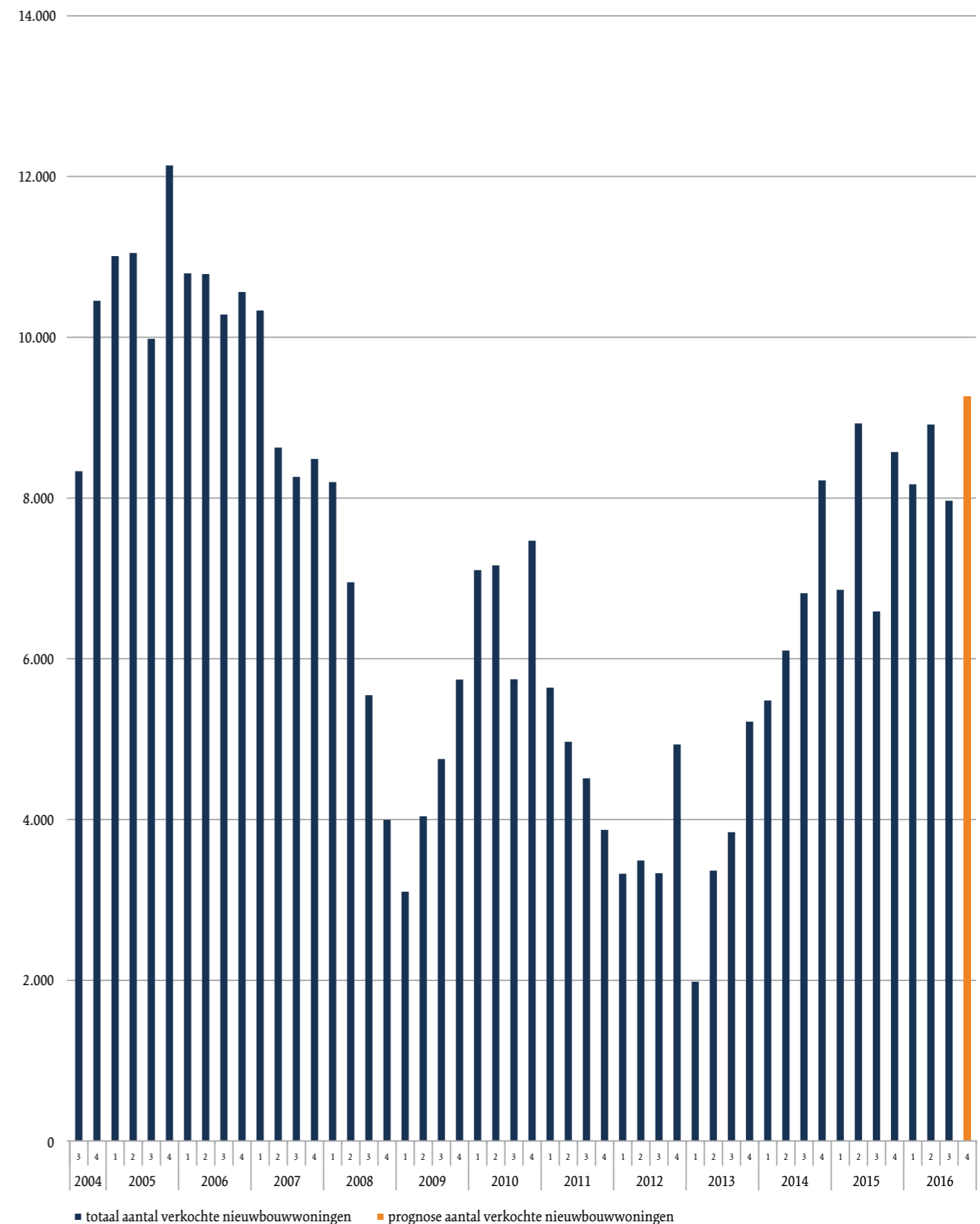
Ontwikkel- en bouwcapaciteit schiet tekort

Een belangrijke bottle-neck voor het vergroten van de woningproductie is de ontwikkel- en bouwcapaciteit. Ontwikkelaars en bouwbedrijven nemen inmiddels weer nieuw personeel aan. Ze zijn echter terughoudend om hun bedrijven al te snel weer naar de omvang van voor de crisis te laten groeien, omdat zij onzeker zijn of het herstel echt structureel doorzet, gezien de economische en vooral ook politieke onzekerheden.

Ook gemeenten zijn te weinig doortastend om de productie aan te jagen. Het ontbreekt hen aan de capaciteit en - afgaande op signalen van onze leden - op een aantal plekken vooral ook aan de politieke wil en aan het gevoel van urgentie. Vooral voor locaties aan de randen van het stedelijk gebied zit er te weinig vaart in het opstarten van planologische procedures om ook voor middellange termijn voldoende locaties beschikbaar te maken.

Zonder actie blijft de bouwproductie langere tijd op een te laag niveau steken, waardoor in een aantal regio's de spanning op de woningmarkt verder op zal lopen met alle gevolgen van dien. Overheden en marktpartijen zullen echt samen op moeten trekken om verder herstel van de nieuwbouwmarkt mogelijk te maken.

Figuur 1. Nieuwbouw: verkoopaantallen



Bron: Monitor Nieuwe Woningen Ministerie BZK/NEPROM/OTB

Aan het vertrouwen in de woningmarkt ligt het niet

Consumentenvertrouwen gunstig

Het consumentenvertrouwen van het CBS meet het vertrouwen in de economie onder de Nederlandse bevolking: een waarde van 0 wijst op een neutraal sentiment ten aanzien van de economische vooruitzichten. Na jaren van een zwaar negatief consumentenvertrouwen, is er weer sprake van een positief sentiment dat vergelijkbaar is met de periode van voor de crisis. In de laatste drie maanden van 2016 bereikte het consumentenvertrouwen het cijfer 12. De laatste keer dat dit bereikt werd was medio 2007. De deelreeksen binnen het consumentenvertrouwen laten ook zien dat de bereidheid tot grote aankopen aanwezig is bij de consument. Uiteraard valt ook de aankoop van een woning hieronder, maar een woning is uiteindelijk wat anders dan een auto of meubilair. Daarom zijn speciale indicatoren ontwikkeld die het sentiment op de koopwoningmarkt in kaart brengen door middel van peilingen onder een (vaste) groep Nederlanders: De Eigen Huis Marktindicator en de ING-Woonindex.

Vertrouwen in de koopwoningmarkt onveranderd positief

De Eigen Huis Marktindicator meet de stemming op de markt voor koopwoningen: een waarde van 100 wijst op een neutraal sentiment. In de aanloop naar de crisis bleek al dat de stemming enigszins negatiever werd. Vanaf de tweede helft van 2014 werd het vertrouwen weer licht positief. In het tweede kwartaal van 2016 bereikte de indicator een voorlopig hoogtepunt van 120. Het derde kwartaal van 2016 toont een stabilisatie. Omdat de Eigen Huis Marktindicator een redelijke voorspeller is gebleken van de ontwikkeling van het aantal verkopen van koopwoningen, mag verwacht worden dat de verkoop van bestaande woningen in de loop van 2017 ook enigszins zal stabiliseren. ABN AMRO¹ verklaart dit door de stijgende rente en de combinatie van hogere huizenprijzen en strengere hypotheeknormen, waardoor jonge starters en gezinnen met een lager inkomen moeilijker kunnen toetreden op de woningmarkt. Het vertrouwen blijft echter onverminderd positief. Ook de ING Woonindex toont medio 2016 een hoogtepunt (en een kleine daling in het vierde kwartaal van 2016). De ING beschouwt de aantrekkende economie en de lage rente als belangrijkste pijlers onder dit vertrouwen.

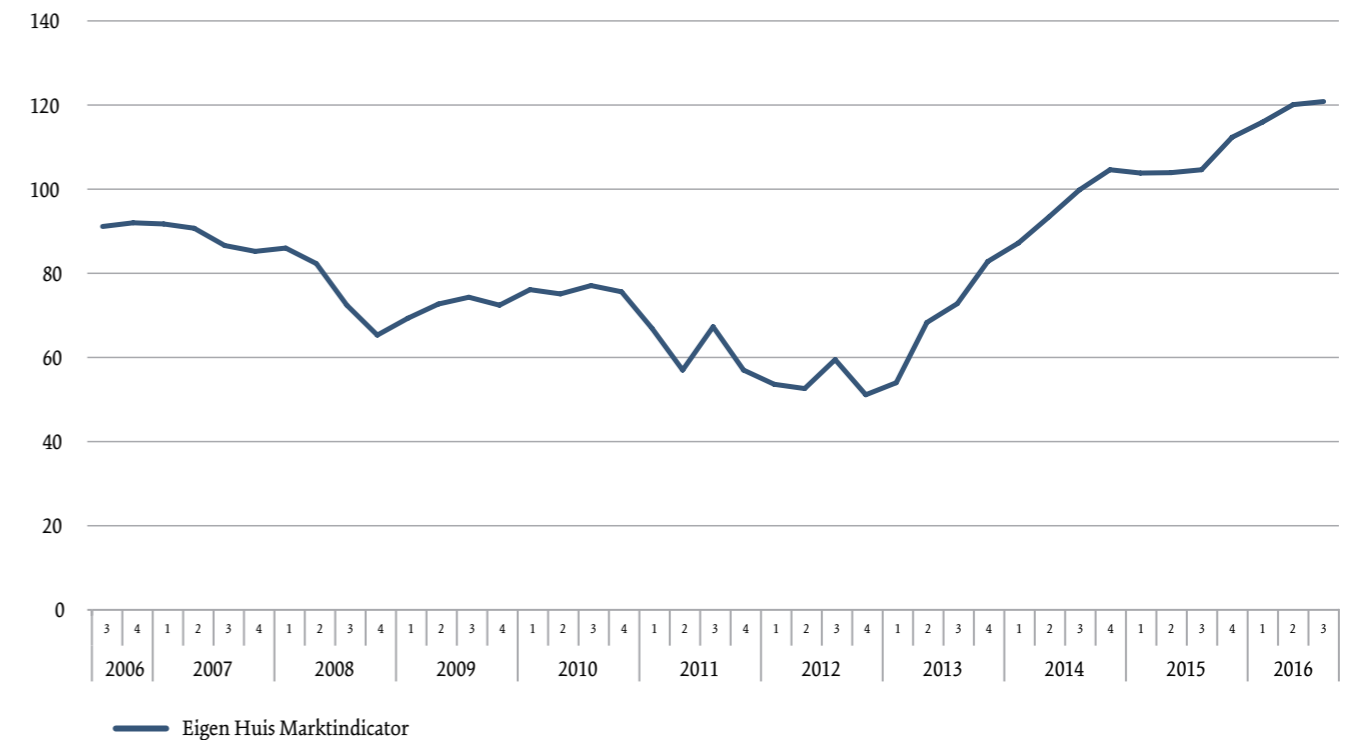
Veel interesse in nieuwbouw koopwoningen

Een groot deel van de Nederlandse projectontwikkelaars maakt gebruik van de database van de Stichting LNP om het (koop)woningaanbod door te plaatsen naar vele websites met (nieuwbouw) woningaanbod. Serieuze belangstellenden kunnen een interesseformulier invullen voor een project dat hen aanspreekt. De ontwikkeling van het aantal geregistreerde interesseformulieren² is in kaart gebracht met behulp van een index. Na een stabiele periode tot aan het einde van 2013, neemt de interesse gestaag toe. In 2016 is er sprake van een versnelde stijging van de interesse in nieuwbouw koopwoningen, wat een verdere bevestiging is van het toegenomen vertrouwen in de woningmarkt. Er lijkt daarbij een wat vertraagd effect ten opzichte van de Eigen Huis Marktindicator, wat wellicht te maken heeft met een wat andere dynamiek van de nieuwbouw koopsector. Ontwikkelaars merken dat consumenten zich in toenemende mate voor meerdere nieuwbouwprojecten tegelijkertijd inschrijven, vooral in gebieden waar de markt oververhit raakt.

¹ ABN AMRO, Woningmarktmonitor - Vooruitzichten 2017 en 2018 gunstig, 5 januari 2017

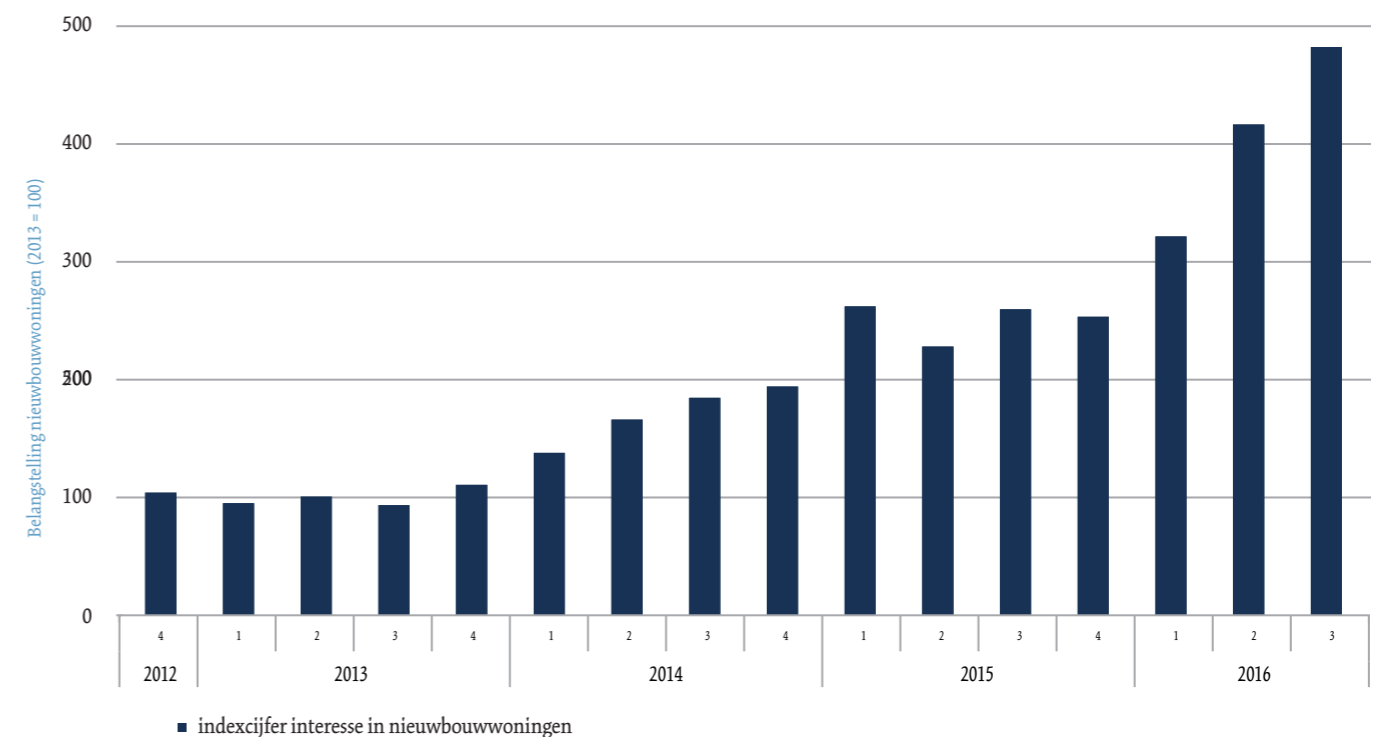
² NB niet alle interesseformulieren worden via de database van LNP geregistreerd.

Figuur 2. Eigen Huis Marktindicator



Bron: Vereniging Eigen Huis/OTB

Figuur 3. Interesse in nieuwbouwwoningen



Bron: Stichting LNP, bewerking NEPROM

Zonder nieuw aanbod geen verkoop

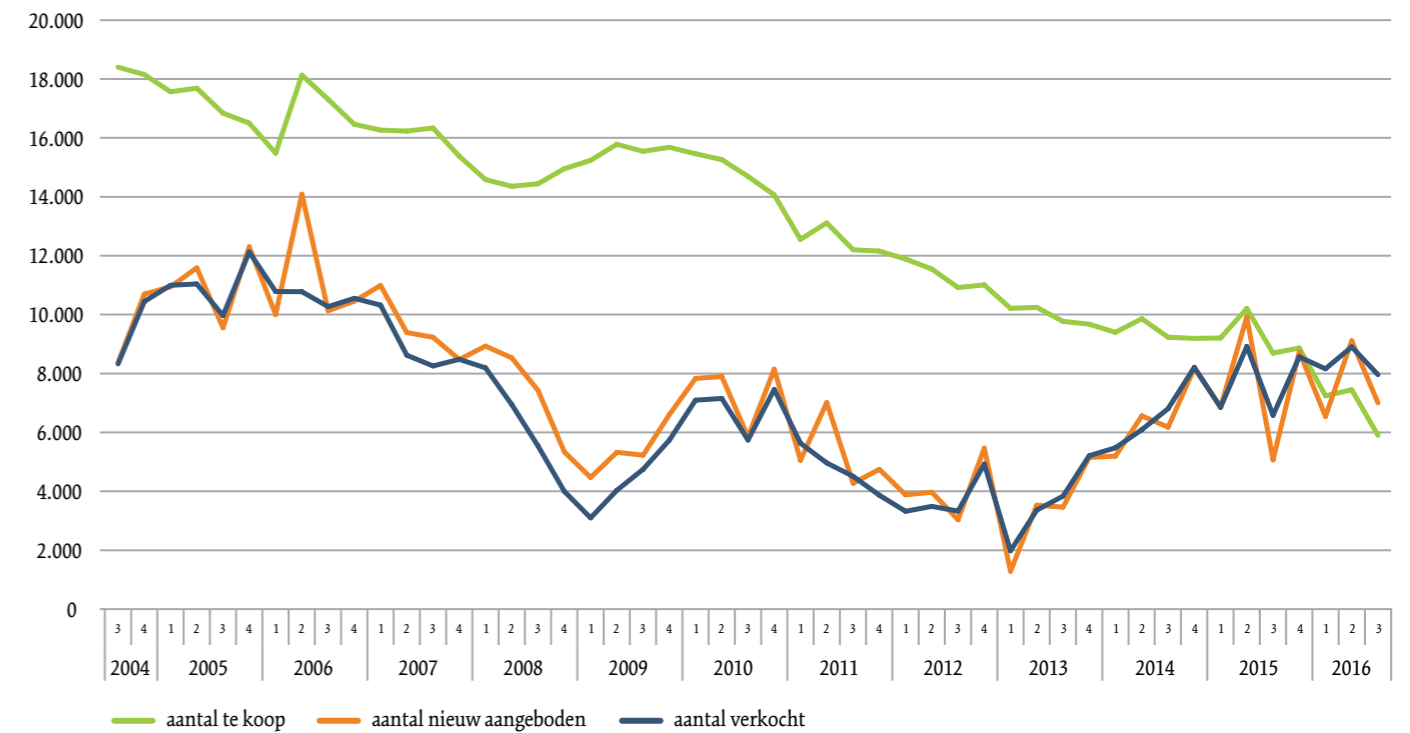
Kleine verkoopportefeuille bedreigt verdere groei verkoop

Het hiervoor geschetste vertrouwen in de koopwoningmarkt en de grote interesse in nieuwbouw koopwoningen zou in principe moeten resulteren in een forse stijging van het aanbod van nieuwbouw koopwoningen, maar helaas stagneert het aanbod. In 2015 werden ruim 30.000 nieuwbouw koopwoningen nieuw aangeboden, ver onder het niveau van voor de crisis, terwijl het voor 2016 nog maar de vraag is of dit aantal wordt gehaald. Tot en met het derde kwartaal van 2016 staat de teller op ruim 22.000 nieuw aangeboden woningen. Tegen de achtergrond van de toegenomen vraag (en de toegenomen verkoop) kan dit alleen maar leiden tot meer krapte op de markt voor nieuwbouw koopwoningen. Dit is ook zichtbaar in de daling van het aantal te koop staande nieuwe koopwoningen. In het derde kwartaal van 2016 is deze verkoopportefeuille afgenomen tot iets minder dan 6.000 woningen. Dit is het derde achtereenvolgende kwartaal waarin de verkoopportefeuille aan het eind van het kwartaal kleiner is dan het aantal verkochte woningen in het betreffende kwartaal. Voor de crisis was de verkoopportefeuille circa anderhalf tot twee maal zo groot als het aantal verkochte woningen. De relatief kleine verkoopportefeuille wijst er op dat het beperkte aanbod een verdere groei van de afzet van nieuwe koopwoningen in de weg staat. Dit blijkt ook uit het feit dat op dit moment lotingen voor nieuwbouwprojecten geen uitzondering meer zijn.

Markt voor bestaande koopwoningen floreert

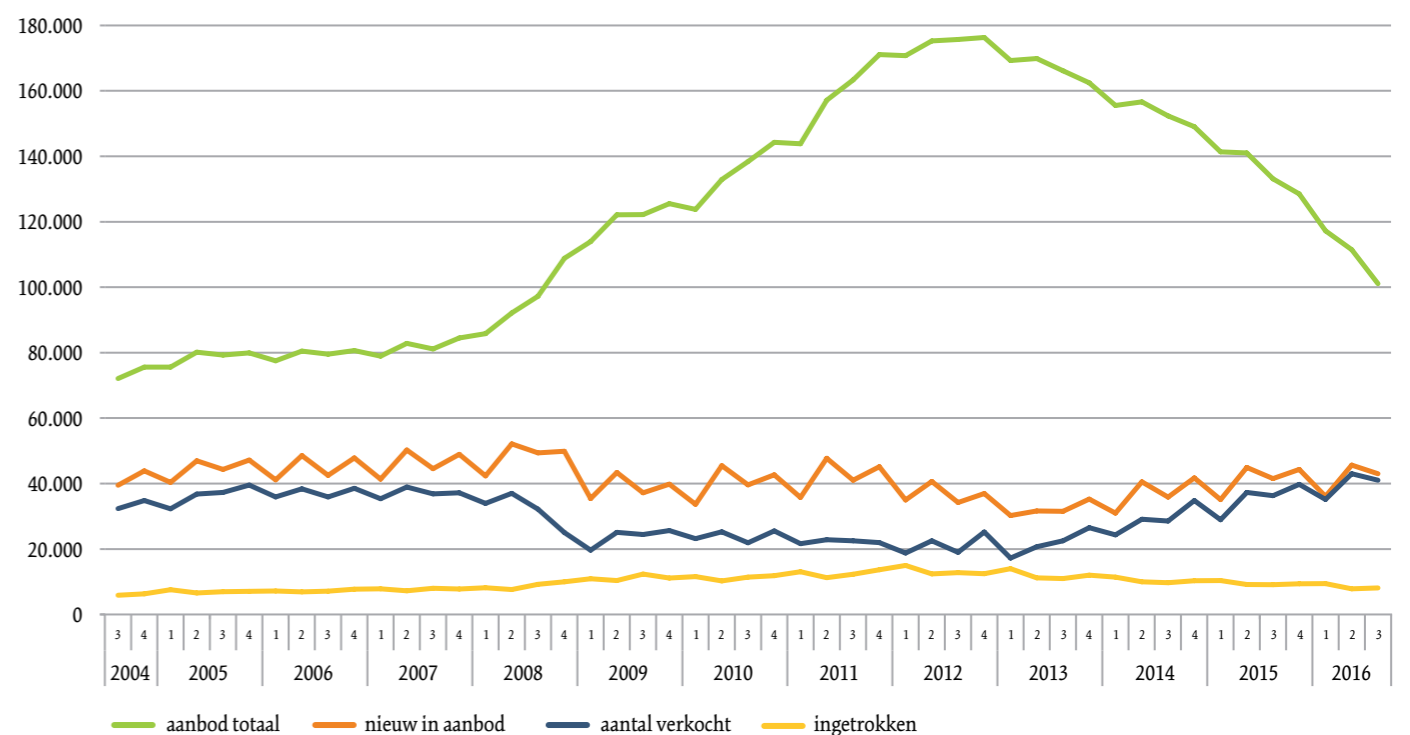
Waar de verkoop van nieuwbouw koopwoningen nog niet het niveau van voor de crisis heeft bereikt, is er in de bestaande bouw sprake van een verkooprecord. Cijfers van Het Kadaster tonen in de periode voor de crisis een jaarlijkse verkoop van circa 200.000 bestaande koopwoningen. In de eerste drie kwartalen van 2016 zijn dit er al 154.000. De NVM, die inmiddels ongeveer 77% van de markt dekt, meldt in het tweede en derde kwartaal van 2016 meer dan 40.000 verkopen op kwartaalbasis. Dit is vergelijkbaar met de periode voor de crisis. Met name het tweede kwartaal mag beschouwd worden als een top kwartaal. Cijfers van de NVM laten zien dat ook in de markt voor bestaande koopwoningen de verkoopportefeuille krimpt, maar het niveau van voor de crisis is nog niet bereikt. De snelheid waarmee de portefeuille van bestaande woningen leegloopt geeft echter aan dat het niveau van voor de crisis binnen afzienbare tijd in zicht komt en dat ook hier de spanning toeneemt. Op dit moment is er in grote delen van Nederland nog sprake van een redelijk ruime markt voor bestaande koopwoningen, waarin de consument nog wat te kiezen heeft. Daarbij geldt de nuance dat in bepaalde gebieden in de Randstad de verkoopportefeuille van bestaande woningen ook behoorlijk leeg begint te raken. Aanbod van nieuwbouwprojecten is met name in deze gebieden gewenst.

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



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking NEPROM/OTB

Figuur 5. Bestaande voorraad: aanbod versus verkoop (in aantallen woningen)



Bron: NVM

Naar een nieuw woningtekort?

De aangetrokken woningmarkt vraagt om meer nieuwbouwwoningen. Hoopgevend voor een verder herstel waren de ruim 53.000 bouwvergunningen van 2015. Voor 2016 dreigt juist weer een afname van het aantal bouwvergunningen in zowel de koop- als in de huursector.

In de periode voor de crisis was er al veel discussie over een te laag niveau van de woningproductie, terwijl er destijds jaarlijks circa 90.000 bouwvergunningen werden afgegeven. De Primos-prognose voorspelt dat er zelfs bij een nieuwbouwproductie van 65.000 woningen in de periode 2016-2020, een tekort zal zijn om de demografische groei op te vangen³. Daarnaast hebben veel huishoudens tijdens de crisisperiode hun verhuizing uitgesteld en moet er nog een inhaalslag worden gemaakt. Op basis van deze analyse, waarvan de Rijksoverheid de opdrachtgever is, mag verwacht worden dat ook de overheden de urgentie van de achterblijvende woningproductie onder ogen zien. Toch zal de gewenste toename van het aanbod van nieuwbouw koopwoningen in de komende jaren waarschijnlijk niet tot stand komen, omdat het aantal bouwvergunningen, nog altijd de belangrijkste voorspeller van de toekomstige bouwproductie, niet tegemoet komt aan de stijgende vraag.

Forse afname bouwvergunningen bij bouwers voor de markt

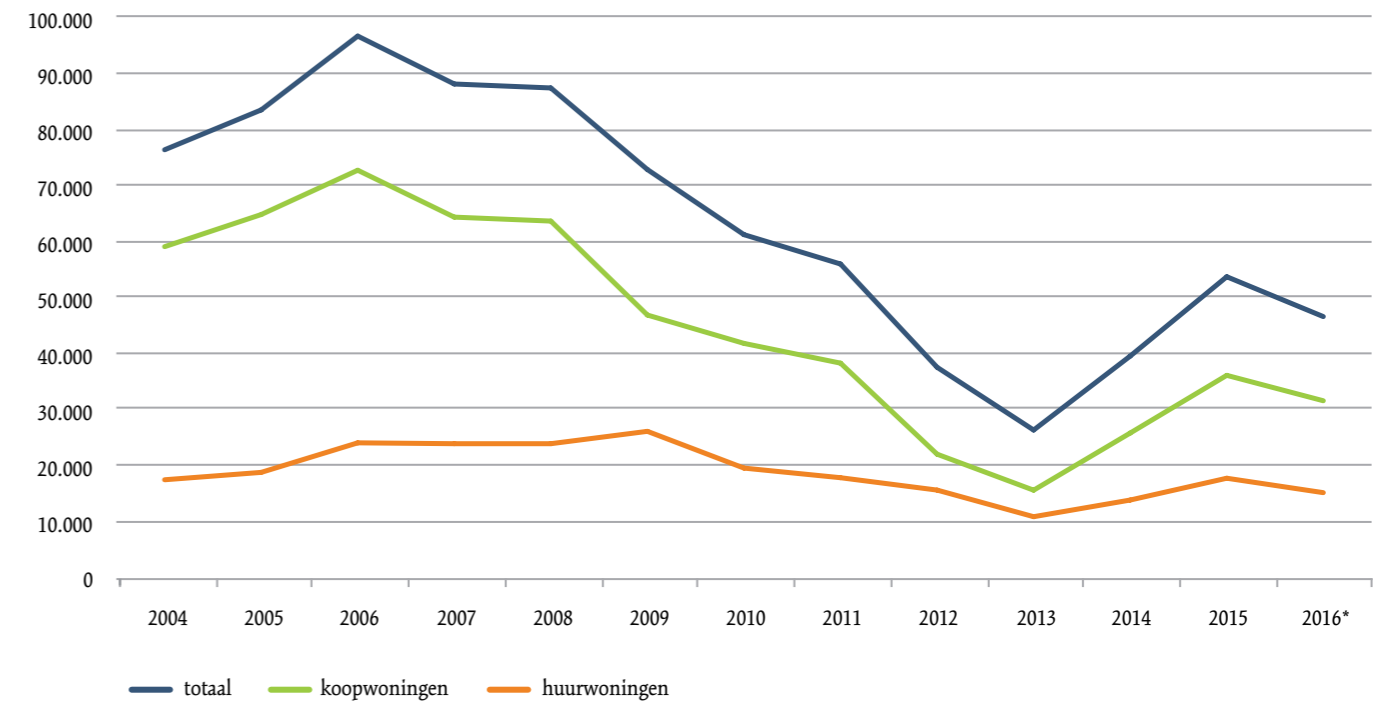
Volgens onze prognose is in 2016 een daling van het aantal bouwvergunningen te verwachten van 10-15% ten opzichte van 2015. Alleen aan 'andere particuliere opdrachtgevers' zijn waarschijnlijk in 2016 meer vergunningen afgegeven dan het jaar ervoor. Voor huurwoningen is de stijging beperkt, het aantal vergunningen dat in 2016 aan 'andere particuliere opdrachtgevers' is afgegeven voor koopwoningen ligt waarschijnlijk ruim 30% boven het niveau van 2015.

De grootste relatieve afname is te verwachten bij overheden en woningcorporaties. Voor huurwoningen gaat het om ongeveer 25% minder vergunningen voor deze groep en voor koopwoningen om meer dan een halvering van het aantal afgegeven vergunningen. Het aantal vergunningen voor bouwers voor de markt neemt naar verwachting af met 10% tot 15% voor huurwoningen en maar liefst 20-25% voor koopwoningen. In absolute aantallen is deze daling veel groter dan bij overheden en corporaties.

Projectontwikkelaars, bouwbedrijven en gemeenten kunnen de groeiende vraag niet bijhouden, doordat zij kampen met een tekort aan capaciteit. Daarnaast spelen een gebrek aan locaties en aan gevoel van urgentie bij gemeenten een rol. Ook de sterke focus op binnenstedelijk bouwen belemmert een snelle groei van de woningproductie.

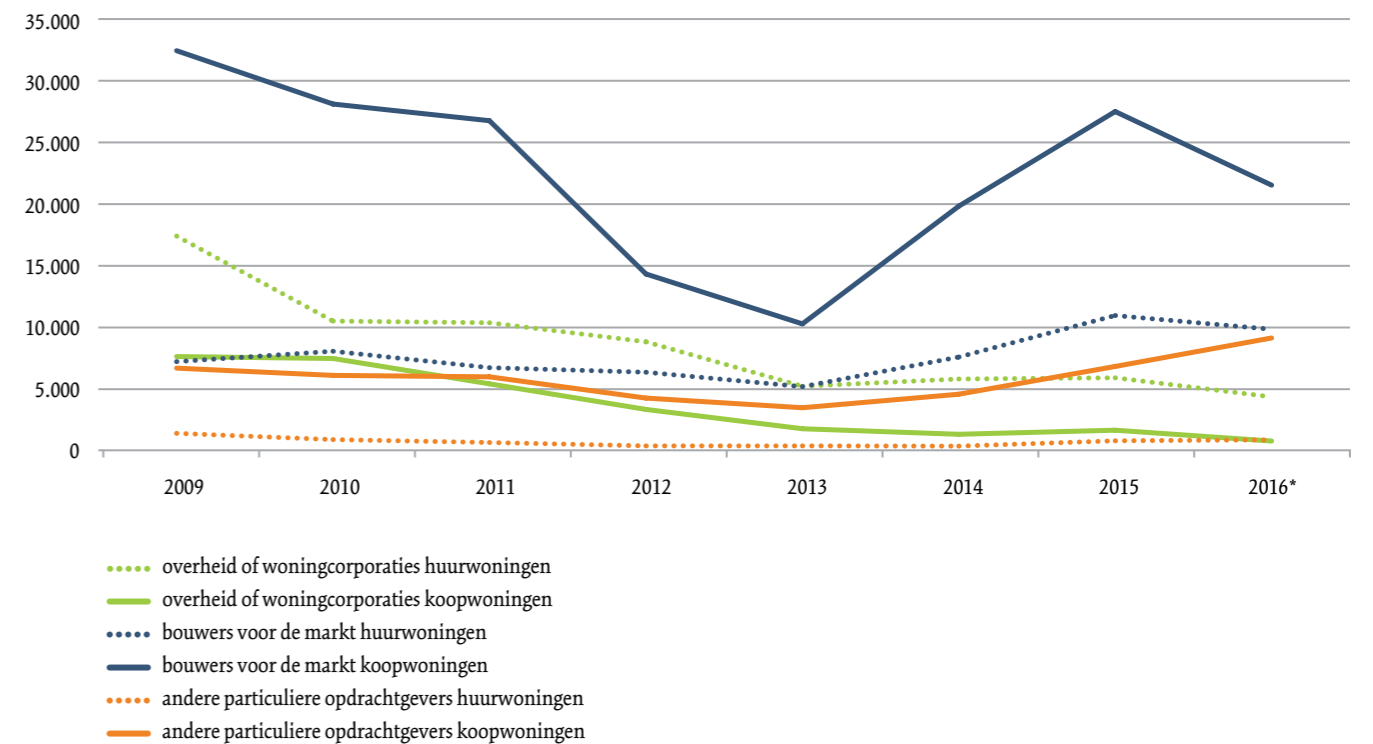
³ Abf Research (2016) Primos Prognose van bevolking, huishoudens en woningbehoefte 2016-2050

Figuur 6. Verstrekte bouwvergunningen naar huur en koop



Bron: CBS Statline

Figuur 7. Verstrekte bouwvergunningen naar huur en koop en opdrachtgever



Bron: CBS Statline

2016* geschat o.b.v. Q1 t/m Q3 x 4/3

Ook de krapte-indicator voor nieuwbouw duidt op stagnerend aanbod

Voor een betere duiding van de omvang van de verkoopportefeuille, is door de NVM de krapte-indicator ontwikkeld. De krapte-indicator geeft de verhouding tussen het aantal te koop staande woningen en het aantal verkochte woningen⁴. Hiermee geeft deze indicator een benadering van het aantal keuzemogelijkheden dat een potentiële koper op de woningmarkt heeft. Figuur 8 toont de krapte-indicatoren voor de bestaande bouw en voor de nieuwbouw. In de crisisperiode neemt het verschil tussen de beide krapte-indicatoren snel toe. In de bestaande bouw nam de waarde van de krapte-indicator sterk toe omdat veel particuliere woningeigenaren nog altijd de intentie hadden om te verhuizen, maar hun woning niet (tegen een goede prijs) verkocht kregen. Hierdoor steeg de verkoopportefeuille. Vanaf 2013 is de krapte-indicator voor bestaande koopwoningen flink gedaald en is er weer een gezondere verhouding tussen het aantal verkopen en de verkoopportefeuille. Het gedrag van ontwikkelaars wijkt af van dat van individuele eigen woningbezitters. De crisis leidde tot het op de lange baan schuiven van nieuw aanbod door ontwikkelaars. Om deze reden is de krapte-indicator voor de nieuwbouw weliswaar gestegen, maar naar verhouding laag gebleven tijdens de crisisperiode. In de afgelopen kwartalen is de krapte-indicator voor nieuwbouw echter zeer laag geworden, wat wordt veroorzaakt door stagnerend aanbod terwijl de vraag is toegenomen. Dit komt tot uitdrukking in een sterk gedaalde verkoopportefeuille.

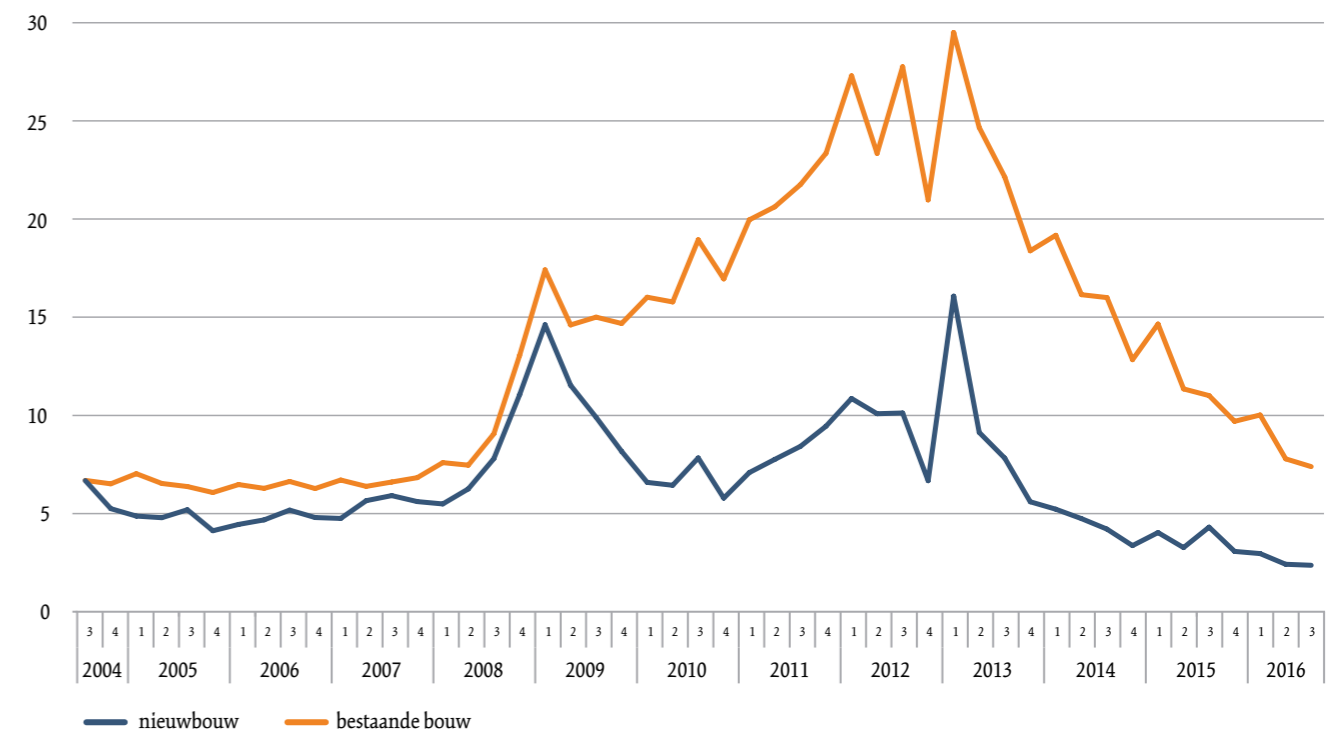
Het regionale perspectief

Op basis van een regionale driedeling van Nederland is een nadere analyse van het aanbod en de verkoop van nieuwbouw koopwoningen gemaakt. De achterliggende gedachte is dat steeds vaker wordt gesproken over de 'regionalisering' van de Nederlandse woningmarkt. Zo melden bijvoorbeeld de NVM en het PBL regelmatig dat er verschillen zijn tussen de Randstad en de rest van Nederland. Ook het thema 'krimp' in Limburg en Noord-Oost Nederland duidt op meer regionale variatie in woningmarkten. In dit kader van deze MNW-rapportage wordt de Nederlandse Netwerkmetroopool opgedeeld in de Randstad en de 'overige Netwerkmetroopool'. Het derde onderscheiden gebied is 'Overig Nederland'.

Voor elk van de drie gebieden is weergegeven welk deel van het nieuwe aanbod is verkocht binnen het zelfde kwartaal. Uit deze cijfers blijkt dat er geen groot verschil is tussen de Randstad en de overige Netwerkmetroopool. In beide gebieden ligt het aandeel verkochte woningen van het nieuwe aanbod op iets meer dan 77%. In overig Nederland is dit aandeel zelfs bijna 79%. Deze uitkomsten gaan enigszins in tegen de algemene verwachting dat nieuw aanbod het snelst zou worden opgenomen in de Randstad. Blijkbaar heeft dit te maken met de steeds kleiner wordende verkoopportefeuilles in alle drie de onderscheiden gebieden. Zo blijkt dat er in overig Nederland nog maar een paar honderd appartementen te koop staan (zie ook verder in deze rapportage). Nieuw, aantrekkelijk aanbod zal in deze gebieden dan ook snel door de markt worden opgenomen.

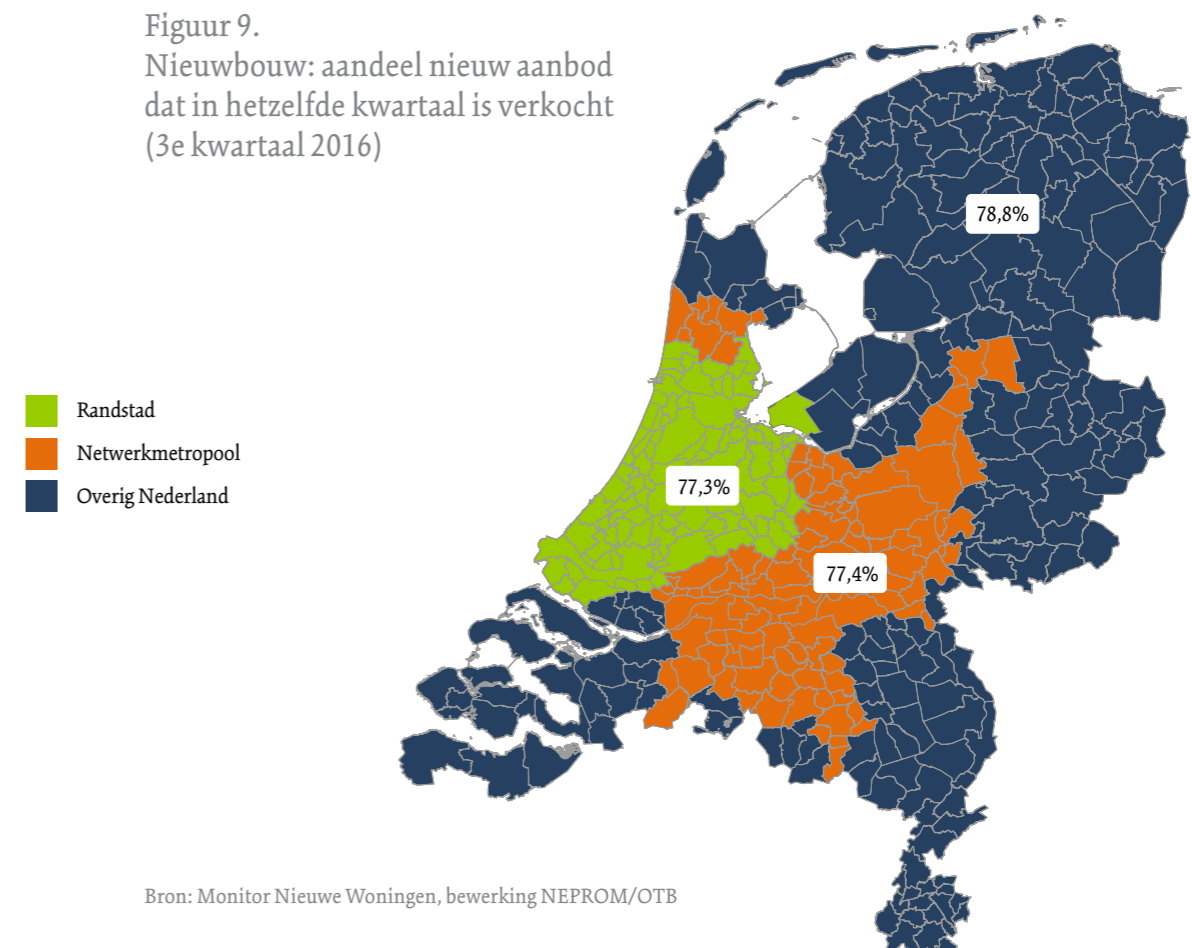
⁴ De krapte-indicator op kwartaalbasis wordt berekend als: (aantal aangeboden woningen halverwege het kwartaal gedeeld door het aantal transacties in het kwartaal) * 3. Er wordt vermenigvuldigd met 3 om te corrigeren voor het feit dat we rekenen met de transacties in een kwartaal in plaats van in een maand.

Figuur 8. Krapte-indicator nieuwbouw versus bestaand



Bronnen: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking NEPROM/OTB, NVM

Figuur 9. Nieuwbouw: aandeel nieuw aanbod dat in hetzelfde kwartaal is verkocht (3e kwartaal 2016)



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking NEPROM/OTB

De regionale dimensie

De ontwikkeling van de totale verkoopportefeuille vertoont in de drie onderscheiden marktgebieden een vergelijkbaar patroon met Nederlandse markt. In alle drie de marktgebieden ligt het aantal verkopen in de laatste kwartalen hoger dan het aantal nieuw aangeboden nieuwbouw koopwoningen, waardoor de verkoopportefeuille krimpt. Bij het onderscheid naar woningtype en regionale indeling, zijn er wel enige opvallende verschillen te zien.

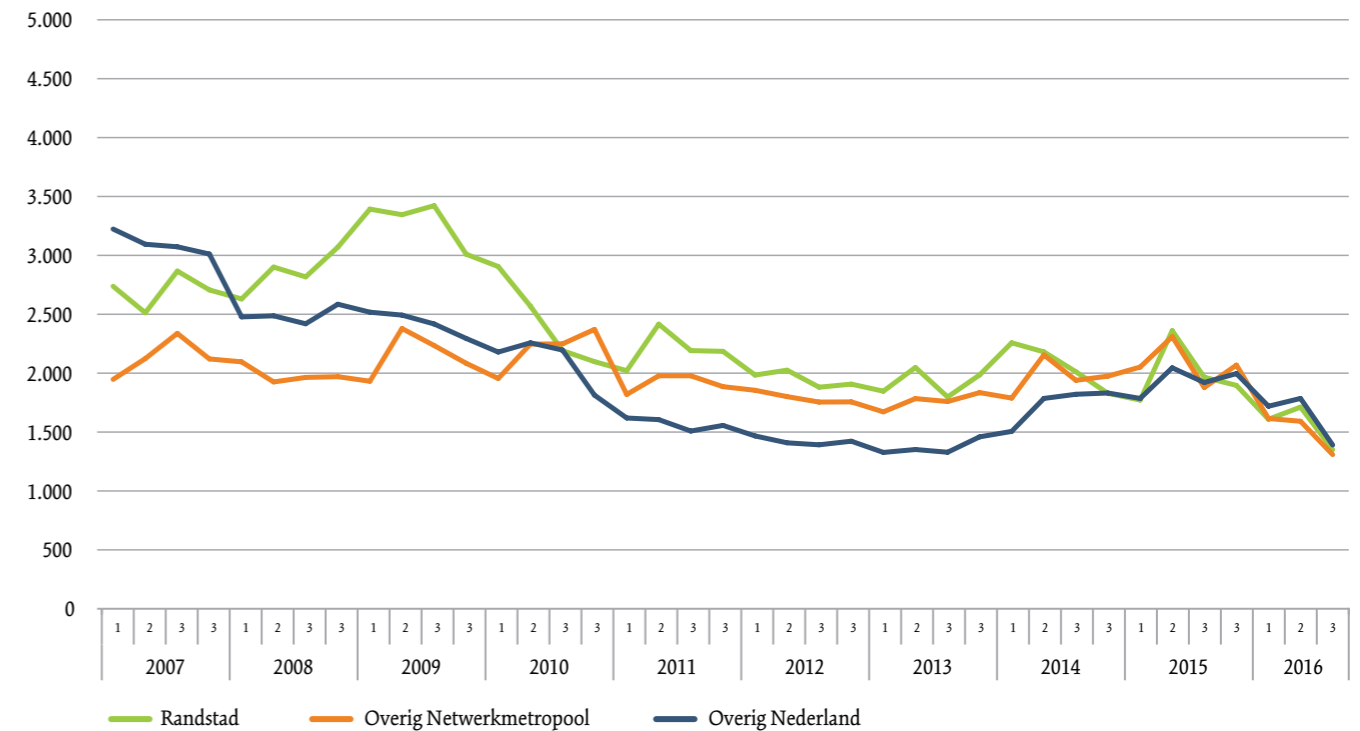
Verkoopportefeuille eengezinswoningen verandert geleidelijk

Voor wat betreft eengezinswoningen is er in de Randstad en in overig Nederland een afname van de portefeuille tijdens de eerste fase van de crisisperiode, gevolgd door een stabilisatie. In overig Nederland neemt de portefeuille van eengezinswoningen na de crisisperiode aanvankelijk toe, terwijl dit in de andere twee gebieden in veel mindere mate het geval is. Wellicht houdt dit verband met meer mogelijkheden buiten de stedelijke gebieden om in te spelen op de aantrekkende vraag. Er zijn hier immers minder planologische barrières. Maar in alle drie de onderscheiden gebieden neemt de verkoopportefeuille in de afgelopen drie kwartalen af als gevolg van een beperkt aanbod van nieuwe eengezinskoopwoningen. Overall is de verkoopportefeuille geslonken tot ruim onder het niveau van het aantal woningen dat per kwartaal verkocht wordt. In de Randstad is het verschil het grootst. In het derde kwartaal werden bijna 2.400 eengezinswoningen verkocht. De verkoopportefeuille zakt aan het eind van het kwartaal onder de duizend eengezins nieuwbouwwoningen.

Verkoopportefeuille appartementen stroomt snel leeg

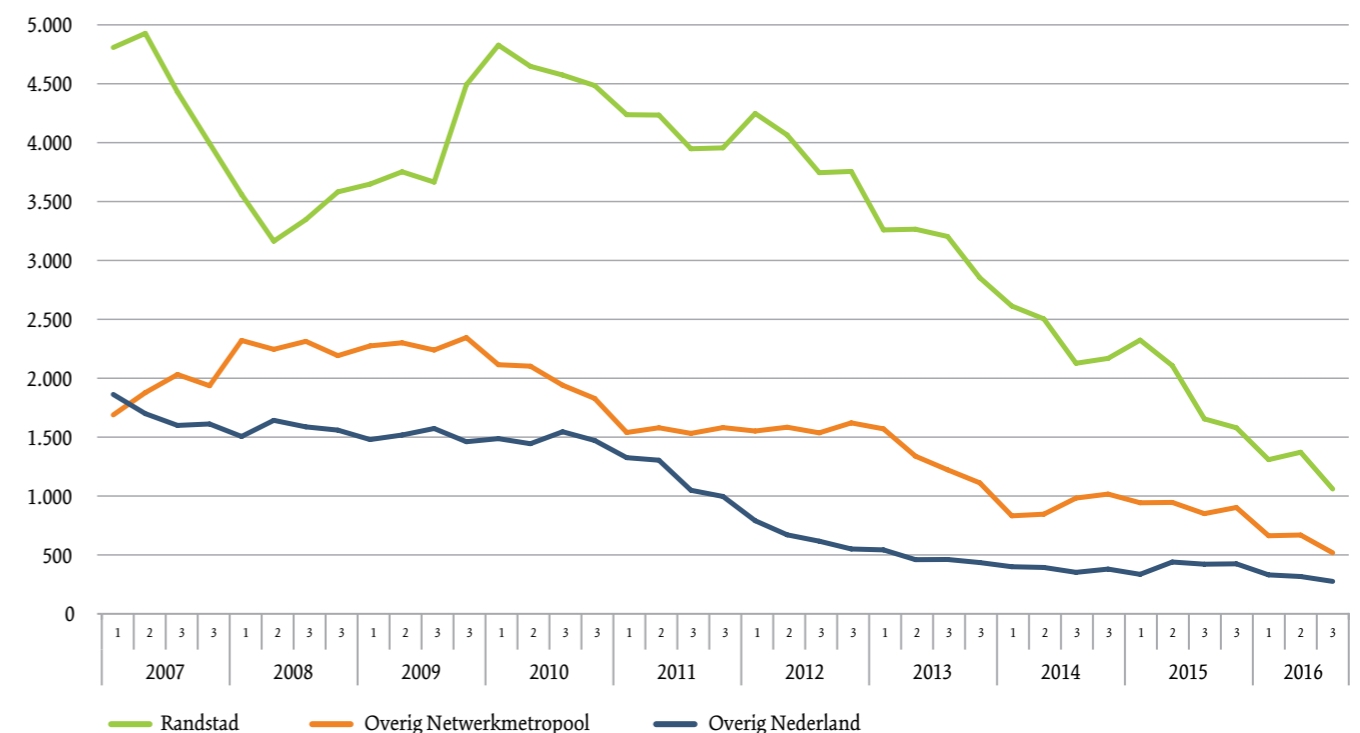
Het beeld voor de appartementen toont een voortdurende afname van de portefeuille. Zo stonden er in de Randstad aan het begin van de crisisperiode meer dan 4.500 appartementen te koop terwijl dit gestaag is afgenomen tot iets meer dan 1.000 appartementen. Ook in de overige Netwerkmétropool is de portefeuille afgenomen tot slechts een kwart van het niveau van het begin van de crisis. Hoewel er thans veel beleidsmatige aandacht is voor het binnenstedelijke wonen, dat veelal gefaciliteerd moet worden in de vorm van appartementen, wordt de keuze voor de consument in deze gebieden (Randstad) steeds beperkter. Aan het begin van de crisisperiode liep vooral de verkoopportefeuille van appartementen sterk op, omdat de vraag weg viel. De inmiddels zeer kleine omvang van de verkoopportefeuille duidt op een toegenomen vraag en mogelijkheden voor uitbreiding van het aanbod. Dit aanbod blijft echter, zoals eerder aangegeven in deze rapportage, vooralsnog op een laag niveau. In de overige Netwerkmétropool is de verkoopportefeuille nog groter dan het aantal verkochte meergezinswoningen in het derde kwartaal. In de Randstad en in overig Nederland is de omvang inmiddels geslonken tot ongeveer het niveau van de verkoop in één kwartaal.

Figuur 10. Nieuwbouw: verkoopportefeuille eengezinswoningen



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking NEPROM/OTB

Figuur 11. Nieuwbouw: verkoopportefeuille meergezinswoningen (appartementen)



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking NEPROM/OTB

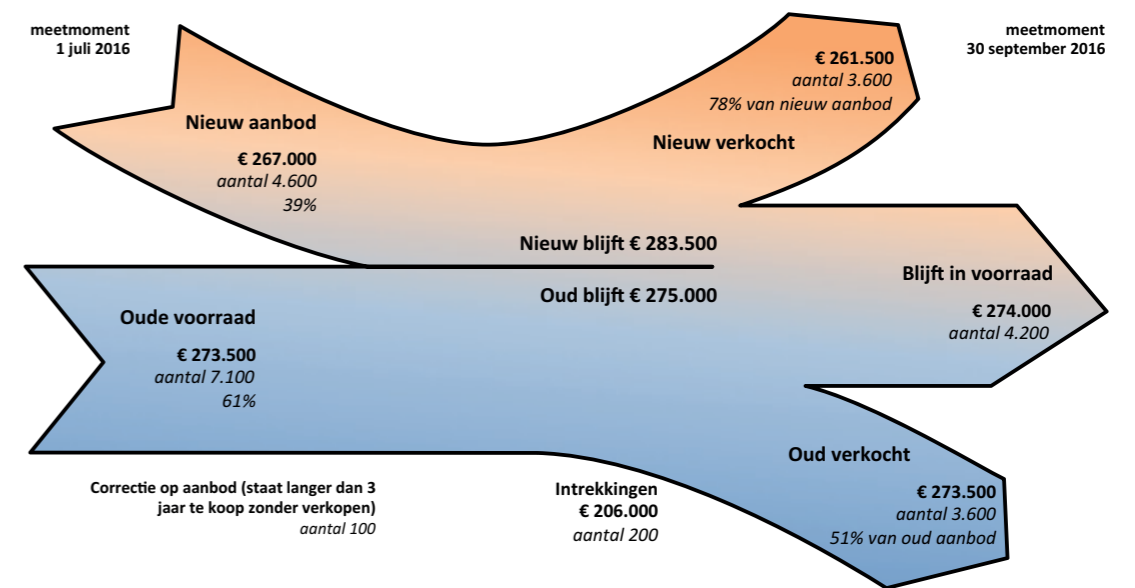
Het nieuwe aanbod verkoopt steeds sneller

Het 'vijvermodel' geeft antwoord op de vraag hoeveel van de nieuw aangeboden woningen snel worden verkocht en welke woningen 'er in de vijver achterblijven'. Daarnaast maakt het vijvermodel duidelijk welk deel van het oude aanbod wordt verkocht en welk deel achterblijft in de vijver. Het vijvermodel geeft ook informatie over de prijsniveaus van ingestroomde, uitgestroomde en achterblijvende woningen.

Aan het begin van het derde kwartaal van 2016 stonden er 7.100 nieuwbouw koopwoningen woningen te koop. Er werden in het derde kwartaal van 2016 4.600 woningen nieuw aangeboden, waarvan 78% in hetzelfde kwartaal werden verkocht. De snelle verkoop van het nieuwe aanbod is een normaal fenomeen, maar het cijfer is in de afgelopen periode wel steeds groter geworden. Zo lag het percentage in de crisisperiode op circa 50%. De hoge omzetsnelheid van het nieuwe aanbod geeft evenwel aan dat er veel vraag is naar nieuwbouwprojecten, wat ook al tot uiting kwam in de hiervoor genoemde interesse van de woonconsument in nieuwbouwprojecten. Van de 'oude voorraad', die op 1 juli al te koop stond, werd 51% verkocht. Indien het nieuwe aanbod niet toeneemt, dan bestaat de kans dat de 'vijver' zeer klein wordt en in bepaalde gebieden zelfs volledig leegstroomt. Een in de nieuwbouw geïnteresseerde consument is dan aangewezen op slechts enkele projecten, terwijl de markt veel meer gebaat is bij een wat grotere vijver met een divers aanbod naar woningtypen en prijsklassen.

Het vijvermodel geeft ook aan dat de woningen die achterblijven in de vijver een wat hogere gemiddelde verkoopprijs hebben dan de woningen die verkocht zijn. Dit is mede het gevolg van het feit dat de doelgroep voor het hogere marktsegment nu eenmaal wat kleiner is, waardoor het langer duurt om de juiste 'match' te vinden. Overigens wordt het verschil tussen de gemiddelde verkoopprijs van verkochte woningen uit de oude voorraad en woningen die achterblijven in de vijver steeds kleiner. In de metingen tot 2014 liep het verschil op tot meer dan € 10.000 terwijl het nu slechts enkele duizenden euro's bedraagt. Dit afnemende verschil wijst eveneens op een aantrekkende markt, waarin doorstromers, die vanwege de crisis de verhuizing uitstelden, zich weer richten op het middeldure en hogere prijssegment. Eén en ander wordt nader onder de loep genomen in het vervolg van deze rapportage.

Figuur 12. Vijverdiagram derde kwartaal 2016



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking NEPROM/OTB

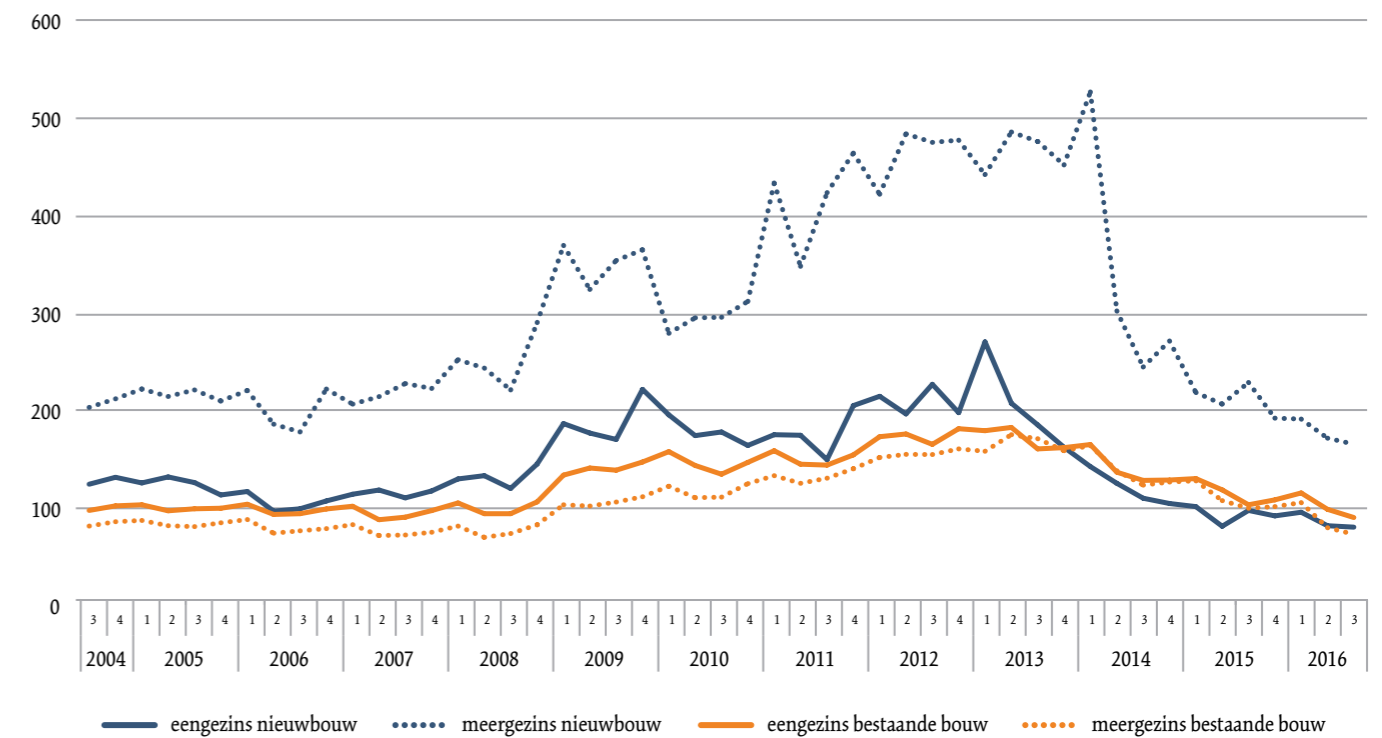
Verkooptijd nieuwbouw eengezinswoningen lager dan voor de crisis

Met de start van de crisis in 2008 was er sprake van een onverminderde stijging van de gemiddelde verkooptijd van nieuwe en bestaande woningen. Daarbij springt vooral de zeer hoge gemiddelde verkooptijd van nieuwe appartementen in het oog.

Dit wordt mede veroorzaakt door het complexgewijze aanbod van nieuwbouw appartementen, waardoor het langer duurt voordat de laatste appartementen zijn verkocht. Bij nieuwe eengezinswoningen kan het aanbod makkelijker aangepast worden op de vraag door het aanbieden van kleinere (deel)projecten. Dit reduceert het risico op lange verkooptijden. Bij (grote) complexen met appartementen is dit opsplitsen uiteraard niet mogelijk, waardoor de verkooptijd bij een (plotseling) dalende vraag flink kan oplopen.

De snelle afname van de verkooptijd van nieuwe appartementen wordt veroorzaakt doordat de laatste appartementen uit lang te koop staande nieuwbouwcomplexen zijn verkocht. De gemiddelde verkooptijd van nieuwbouw koopappartementen ligt nu weer op hetzelfde niveau als in de periode voor de crisis. Dit geldt ook voor de andere drie marktsegmenten. Opvallend is overigens dat de gemiddelde verkooptijd van nieuwe eengezinswoningen lager is dan die van bestaande eengezinswoningen. In de periode voor de crisis was dit juist omgekeerd. De gemiddelde verkooptijd van nieuwbouw eengezinswoningen is in het derde kwartaal van 2016 uitgekomen op 75 dagen en heeft daarmee het laagste niveau bereikt sinds 2004. Ook de gemiddelde verkooptijd van nieuwbouw appartementen ligt met 160 dagen op het laagste niveau sinds 2004. Dit bevestigt dus wederom de gunstige markt voor nieuwbouw koopwoningen.

Figuur 13. Verkooptijd nieuwbouw versus bestaand



Bronnen: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking NEPROM/OTB, NVM

Verkoopprijs nieuwbouw bijna op niveau van voor de crisis

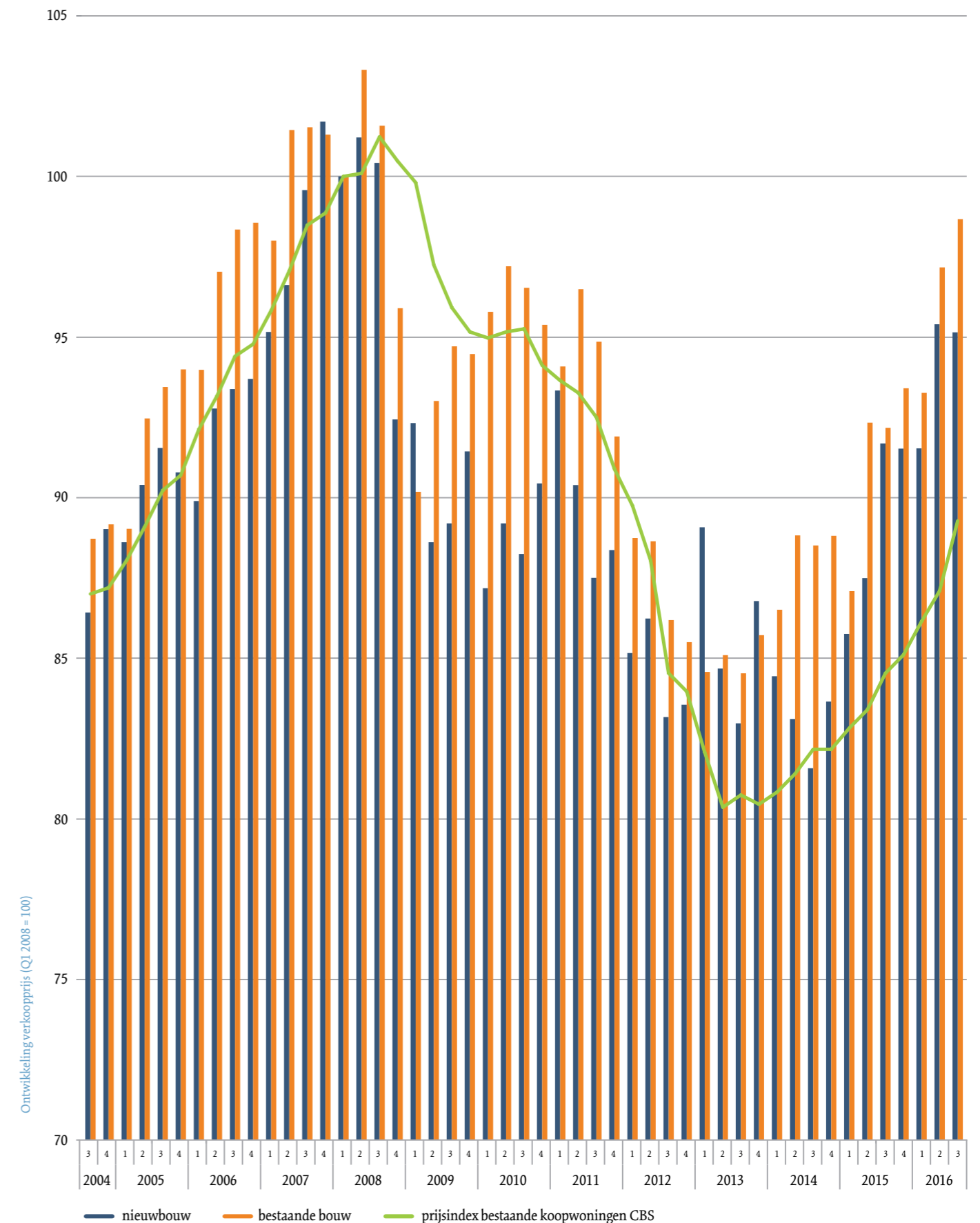
De voor algemene woningkenmerken (pakketsamenstelling) gecorrigeerde Prijsindex Bestaande Koopwoningen (PBK) van het CBS toont in de afgelopen periode een duidelijk opgaande lijn. Dit patroon wijkt wat af van de gemiddelde verkoopprijs van nieuwbouw koopwoningen.

De afwijking tussen de index van de gemiddelde verkoopprijs van nieuwbouwwoningen en de PBK is vooral een indicatie van een wijziging in de pakketsamenstelling van de verkochte nieuwbouwwoningen. Zo is de sterke daling van de gemiddelde prijs van verkochte nieuwe koopwoningen in 2008 mede toe te schrijven aan een afname van de verkoop in het hogere marktsegment. Omgekeerd geeft een relatief sterke stijging van de gemiddelde verkoopprijs van nieuwbouwwoningen veelal aan dat er meer nieuwbouwwoningen in het hogere prijssegment zijn verkocht en betekent het niet direct dat de woningen 'duurder' zijn geworden in termen van de prijs-kwaliteitsverhouding. Een relatief sterke toename van de index van de gemiddelde verkoopprijs van nieuwbouw koopwoningen is zichtbaar in het tweede en derde kwartaal van 2016. Dit geeft aan dat er wat meer woningen in de hogere prijsklasse worden verkocht⁵. Dit is ook zichtbaar in figuur 15. Een verdere stijging van de index tot het niveau van voor de crisis is mogelijk wanneer een substantieel groter aandeel nieuwbouw koopwoningen in het hogere prijssegment worden verkocht of wanneer binnen het hogere prijssegment meer grotere en/of duurere woningen worden verkocht.

Ook de index van de gemiddelde verkoopprijs in de bestaande bouw (NVM-cijfers) is niet gecorrigeerd voor kwaliteitskenmerken. Deze index toont eveneens een behoorlijk herstel van de gemiddelde verkoopprijzen vanaf de tweede helft van 2013. In de afgelopen twee kwartalen is er ook hier sprake van een relatief sterke stijging van de index. Gegevens van de NVM tonen dan ook aan dat er meer woningen in het hogere prijssegment worden verkocht zoals twee-onder-één-kappers. Deze ontwikkeling wordt gestimuleerd door een de terugkeer van de doorstromers vanuit de koopsector op de woningmarkt, na jarenlang zeer terughoudend te zijn geweest.

⁵ De cijfers voor nieuwbouw koopwoningen hebben betrekking op een steeds kleiner deel van het aantal verkopen. De reden is dat de garantie-instituten voor de woningbouw, die de data voor de MNW verstrekken, steeds minder volledige koop-aannemingsovereenkomsten registreren, waarbij zowel de stichtingskosten als de grondprijs bekend zijn. Inmiddels is dit aandeel opgelopen tot ongeveer 65% van het totale aantal verkopen. Voorsnog 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.

Figuur 14. Gemiddelde transactieprijs vs. CBS prijsindex bestaande koopwoningen



Bronnen: Monitor Nieuwe Woningen, CBS en NVM

Midden en hogere segment weer in zwang bij de consument

Positieve stemming leidt tot toename verkoop in hogere segment

Het aandeel verkochte nieuwe woningen in de prijsklasse van € 200.000 tot € 300.000 is vrij stabiel: het fluctueert in de gehele onderzoeksperiode tussen de 40% en 50%. Het marktaandeel van de andere twee prijsklassen wordt echter duidelijk beïnvloed door de economische conjunctuur. Zo steeg het aandeel dure koopwoningen (vanaf € 300.000) in de periode 2002 tot 2008 van ongeveer 20% naar 40%, wat een indicatie is voor een gunstige economische context waarin veel eigen woningbezitters, die op zich al goed wonen, nog een verdere stap wagen richting een hoger prijssegment. In ongunstige economische tijden maken deze huishoudens echter pas op de plaats. Dit geldt in veel mindere mate voor koopstarters, die veelal verhuizen vanwege (verwachte) gezinsuitbreiding of de aanvaarding van nieuw werk elders. Zij richten zich op het goedkopere segment en blijven ook tijdens de crisis wat meer actief dan de doorstromers. Dit laatste is ook bevestigd in een studie die het gedrag van verhuisingeneigden volgt in de tijd⁶.

Vanaf de tweede helft van 2008, is er dan ook een duidelijke toename van het aandeel verkochte woningen in het goedkope segment. De recente verbetering van de economische omstandigheden en de terugkeer van de doorstromers op de woningmarkt manifesteert zich in een toename van de verkoop in het hogere segment (vanaf € 300.000). Door de gunstige vooruitzichten is er meer vraag in de markt vanuit welvarende doorstromers, mede omdat de verkoopbaarheid van de huidige, bestaande koopwoning sterk is verbeterd. Bovendien staan veel potentiële doorstromers vanwege de toegenomen verkoopprijzen in de bestaande bouw niet meer onder water met de hypotheek en kunnen daardoor schuldevrij doorverhuizen. De Woningmarktmonitor van ABN AMRO⁷ bevestigt de verbeterde doorstroming. Doorstromers blijken verantwoordelijk voor een groeiend aandeel van de hypotheekproductie.

Dit kan gestimuleerd worden door meer ruimte te scheppen voor aanbod van nieuwe koopwoningen in het hogere prijssegment. Opvallend is dat het aandeel dure nieuwbouw koopwoningen met 30% nog aanzienlijk onder het niveau van voor de crisis blijft (ruim 40%). Ontwikkelaars verwachten dat dit aandeel verder zal stijgen. Zij zien het aantal grotere en duurdere woningen dat zij ontwikkelen en verkopen groeien.

Verkoopquote op hoog niveau

De verkoopquote geeft de verhouding tussen het aantal verkopen en het aantal te koop staande woningen (de verkoopportefeuille). Een verkoopquote van 100% geeft aan dat er binnen een kwartaal evenveel woningen worden verkocht als dat er aan het begin van het kwartaal te koop staan. Een hoge verkoopquote duidt dus op een hoge omzetsnelheid.

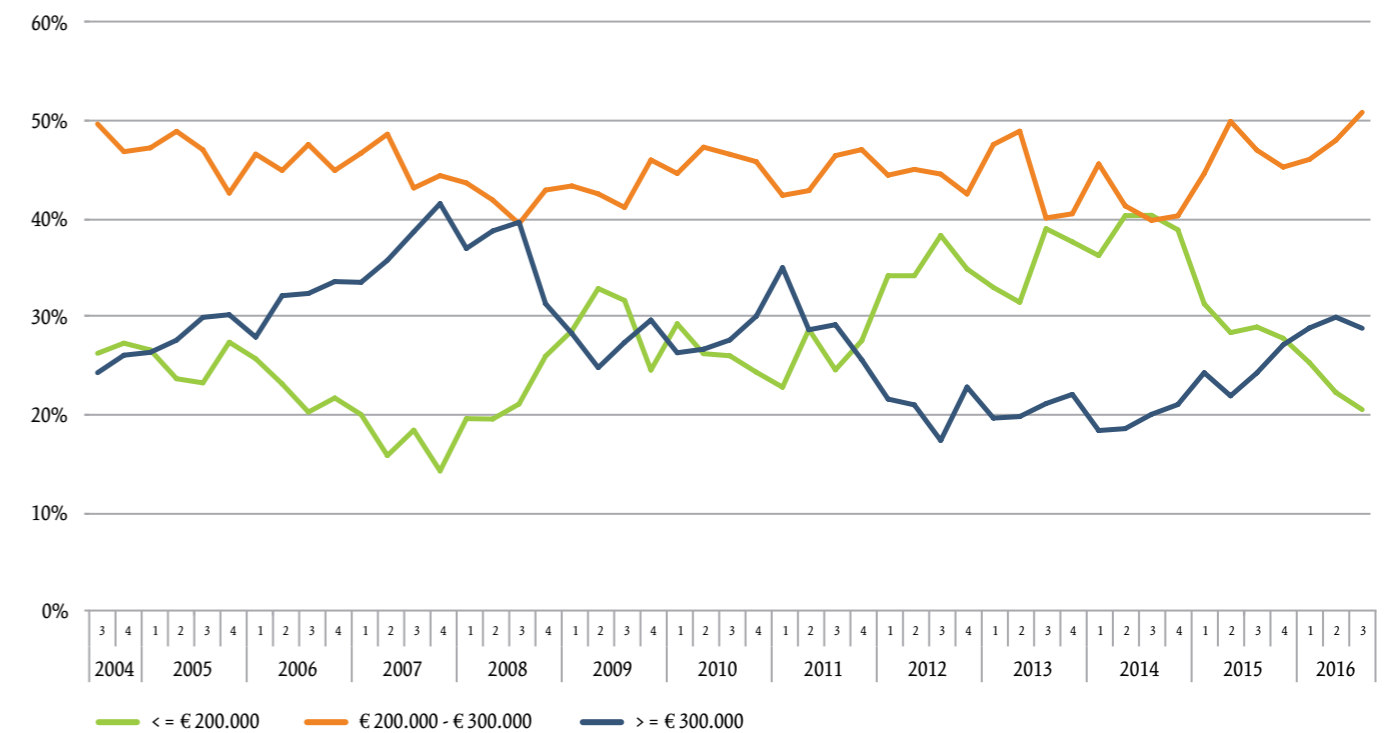
De invloed van de crisis is zichtbaar in de geleidelijke afname van de verkoopquote in de periode 2008-2012. In deze periode liep het met het goedkope segment nog redelijk omdat de vraag van starters nog enigszins overeind bleef. Hoewel starters vaak tegen financieringsproblemen aanliepen, droegen zij niet de last van een te verkopen woning met zich mee.

In 2016 bereiken de verkoopquotes voor alle drie de prijssegmenten een niveau boven de 100%. Dit duidt dus op een toegenomen krapte. Ook deze laatste indicator geeft dus aan dat een verruiming van het aanbod welkom zou zijn. Zoals hiervoor al aangegeven is de verkoopportefeuille al erg klein en is een verdere afname niet in het belang van de consument. Bovendien loopt het woningtekort hiermee alleen maar verder op.

⁶ Boumeester et al (2015) "Verhuishwensen en feitelijk gedrag op de Nederlandse woningmarkt 2006-2011."

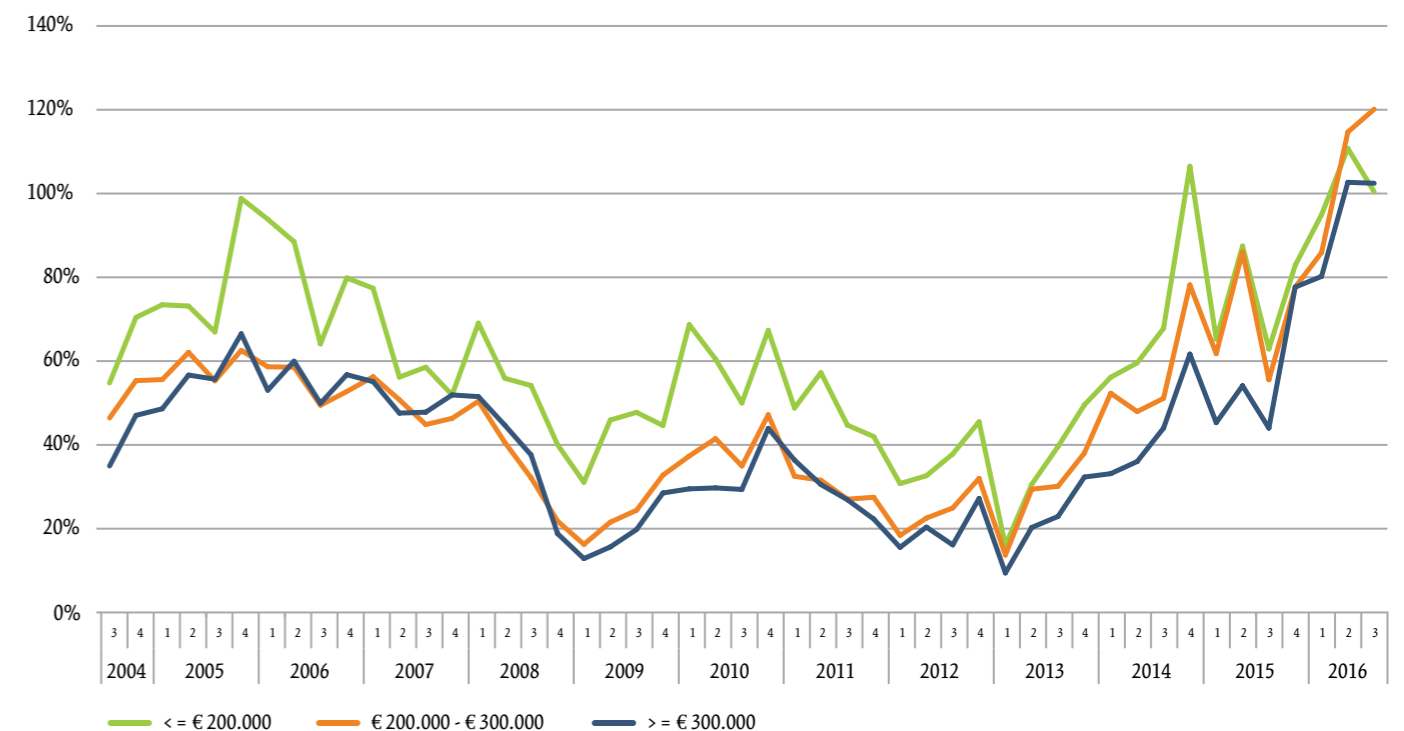
⁷ ABN AMRO, Woningmarktmonitor - Vooruitzichten 2017 en 2018 gunstig, 5 januari 2017

Figuur 15. Verkooptransacties nieuwbouw koopwoningen relatief naar prijsklasse *)



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking NEPROM/OTB

Figuur 16. Verkoopquote nieuwbouw koopwoningen naar prijsklasse *)



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking NEPROM/OTB

*) Van woningen met een gescheiden koop- aaneemovereenkomst is de verkoopprijs onbekend.

Deze zijn buiten beschouwing gelaten. Het aandeel groeide van circa 20% in 2001 tot circa 65% in 2016.

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 door OTB en NEPROM (eindredactie). 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

NEPROM
Jan Fokkema
Margriet Schepman

Voorburg, januari 2017

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

NEPROM
Postbus 620
2270 AP Voorburg
T 070 386 62 64
F 070 387 40 89
E bureau@neprom.nl
www.neprom.nl

Vereniging van
Nederlandse
Projectontwikkeling
Maatschappijen

NEPROM