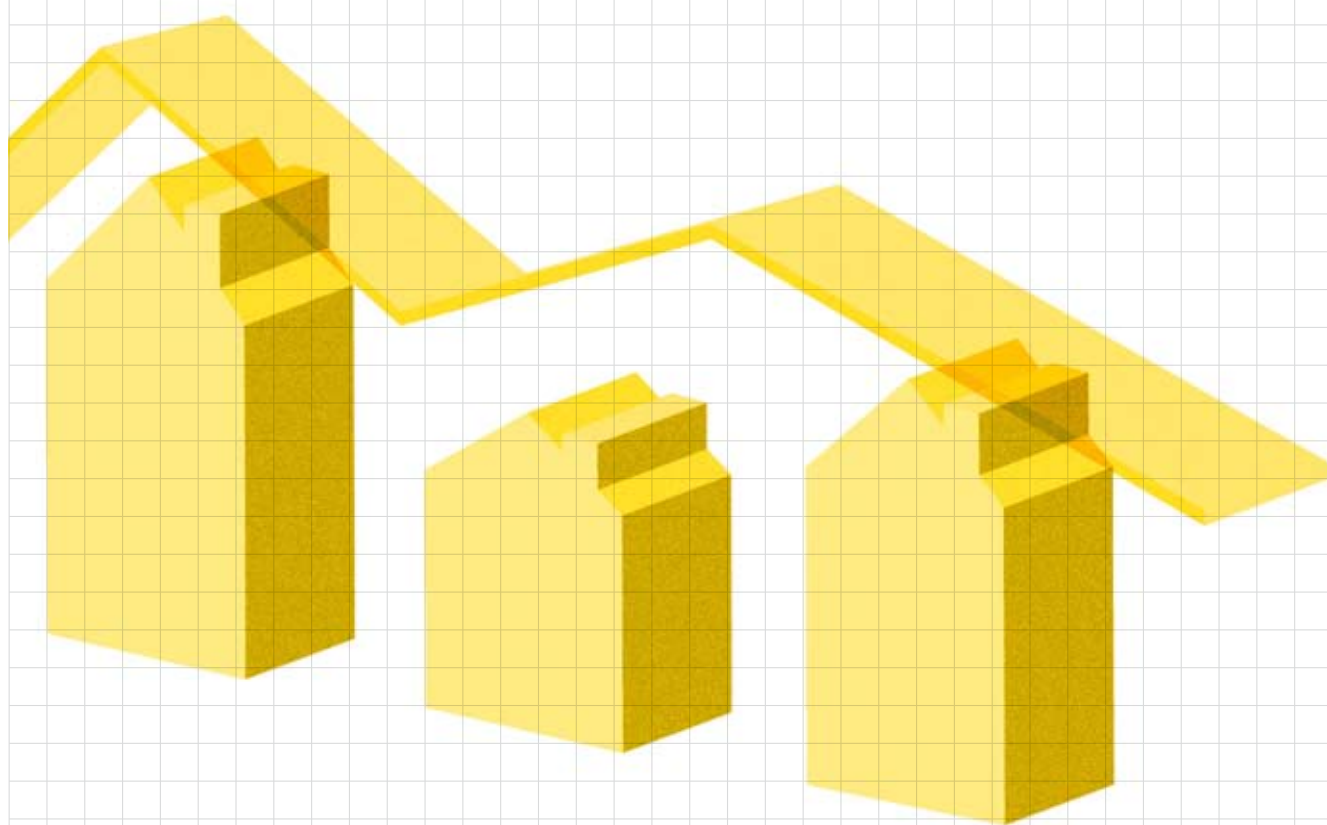


# Monitor Nieuwe Woningen cijfers & analyses

Zomer 2015



Vereniging van  
Nederlandse  
Projectontwikkeling  
Maatschappijen

**NEPROM**

# Het herstel zet door

Met 8.000 verkochte nieuwbouw koopwoningen, is in het vierde kwartaal van 2014 het hoogste niveau bereikt sinds het begin van de crisis. In het eerste kwartaal van 2015 is het aantal verkopen lager, maar dit lag in de lijn der verwachting, omdat er per 1 januari 2015 opnieuw een aanscherping van de regels voor hypothecaire financiering plaatsvond. Bovendien is op deze datum ook de tijdelijke verruiming van de schenkingsvrijstelling afgelopen, waarbij het mogelijk was om aan familieleden een onbelaste schenking te doen voor de aankoop van een woning.

Ondanks de afname, steekt het aantal verkopen in het eerste kwartaal van 2015 gunstig af bij de cijfers van de voorgaande crisisjaren. Ten opzichte van het eerste kwartaal van 2014 is sprake van een toename met ruim 800 woningen, oftewel 15%. Ook de verwachting voor het tweede kwartaal van 2015, op basis van voorlopige cijfers van SWK en Woningborg, is positief en komt uit op ongeveer 7.000 verkopen.

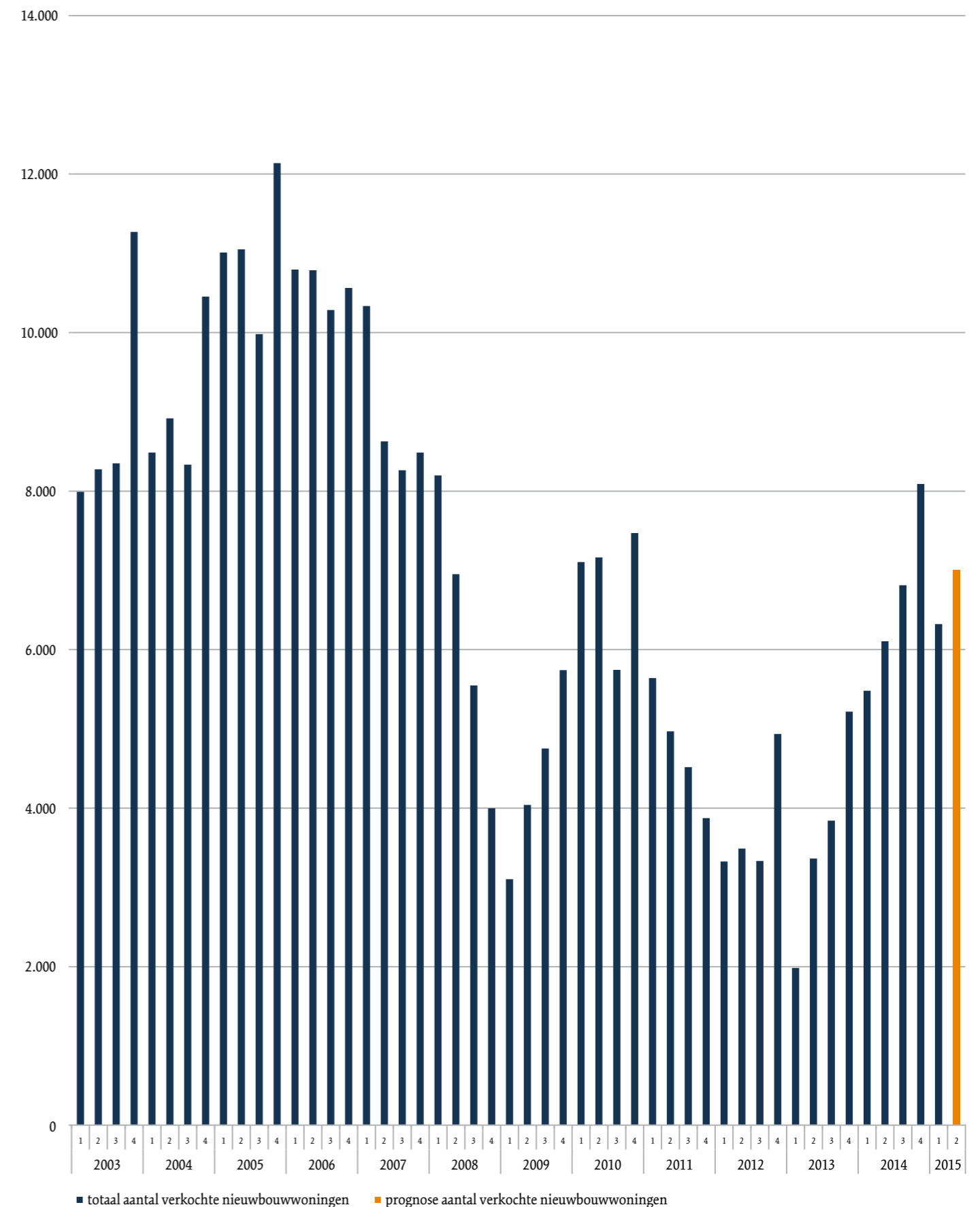
## De zon breekt door?

De CPB-prognoses van 1,7% groei in 2015 en 1,8% in 2016 illustreren dat de Nederlandse economie aan de beterende hand is. Ook de verwachtingen omtrent de arbeidsmarkt bieden een gunstig perspectief: dalende werkloosheid betekent immers een sterker fundament onder de hernieuwde vraag naar koopwoningen. Daarnaast zijn de rentes op een historisch laag niveau gekomen, mede door het ECB-obligatie opkoopprogramma. Een onzekerheid voor de Eurozone blijft nog steeds de schuldenproblematiek van Griekenland, maar de andere Zuid-Europese landen lijken nu op de goede weg.

## 2015 beter dan 2014

Nog steeds blijft het aantal verkopen van nieuwbouwwoningen lager dan in de periode van voor de crisis, maar er is sprake van een doorzettende opwaartse beweging op de markt voor nieuwbouw koopwoningen. Hoewel een voorspelling voor het gehele jaar op basis van de verkopen in het eerste kwartaal een hachelijke onderneming is, verwachten wij dat 2015 het voorgaande jaar zeker kan evenaren. Veel zal afhangen van het tijdig in verkoop brengen van nieuw aanbod. In 2014 werden uiteindelijk in totaal 26.500 nieuwe woningen verkocht. Als het aanbod niet de beperkende factor is, dan moet dat in 2015 richting de 30.000 kunnen gaan.

Figuur 1. Nieuwbouw: verkoopaantallen



Bron: Monitor Nieuwe Woningen Ministerie BZK/NEPROM/OTB

# Vertrouwen komt te paard?

## Consumentenvertrouwen

Het consumentenvertrouwen is in de afgelopen twee jaar sterk verbeterd. In het eerste kwartaal van 2015 staat het consumentenvertrouwen nog licht in de min (-2), maar het niveau is aanzienlijk hoger dan in de vergelijkbare eerste kwartalen na het begin van de crisis in 2008. Het consumentenvertrouwen van het CBS is een belangrijke indicator van het algemene sentiment, maar deze indicator loopt niet altijd gelijk op met het aantal woningtransacties en de gemiddelde verkoopprijs. Daarom worden in de volgende paragraaf twee indicatoren besproken die speciaal zijn ontwikkeld om het sentiment op de koopwoningmarkt in kaart te brengen: De Eigen Huis Marktindicator en de ING-Woonindex.

## Vertrouwen koopwoningmarkt

Het sentiment ten aanzien van de woningmarkt is volgens de Eigen Huis Marktindicator neutraal bij 100 punten. Deze indicator bereikte een dieptepunt in 2012 met slechts 50 punten. Na dit dieptepunt steeg de index in het vierde kwartaal van 2014 tot een voorlopig hoogtepunt van 104,6 punten. In het eerste kwartaal van 2015 is er sprake van een stabilisatie op 103,8 punten: het woningmarktsentiment blijft dus overwegend positief.

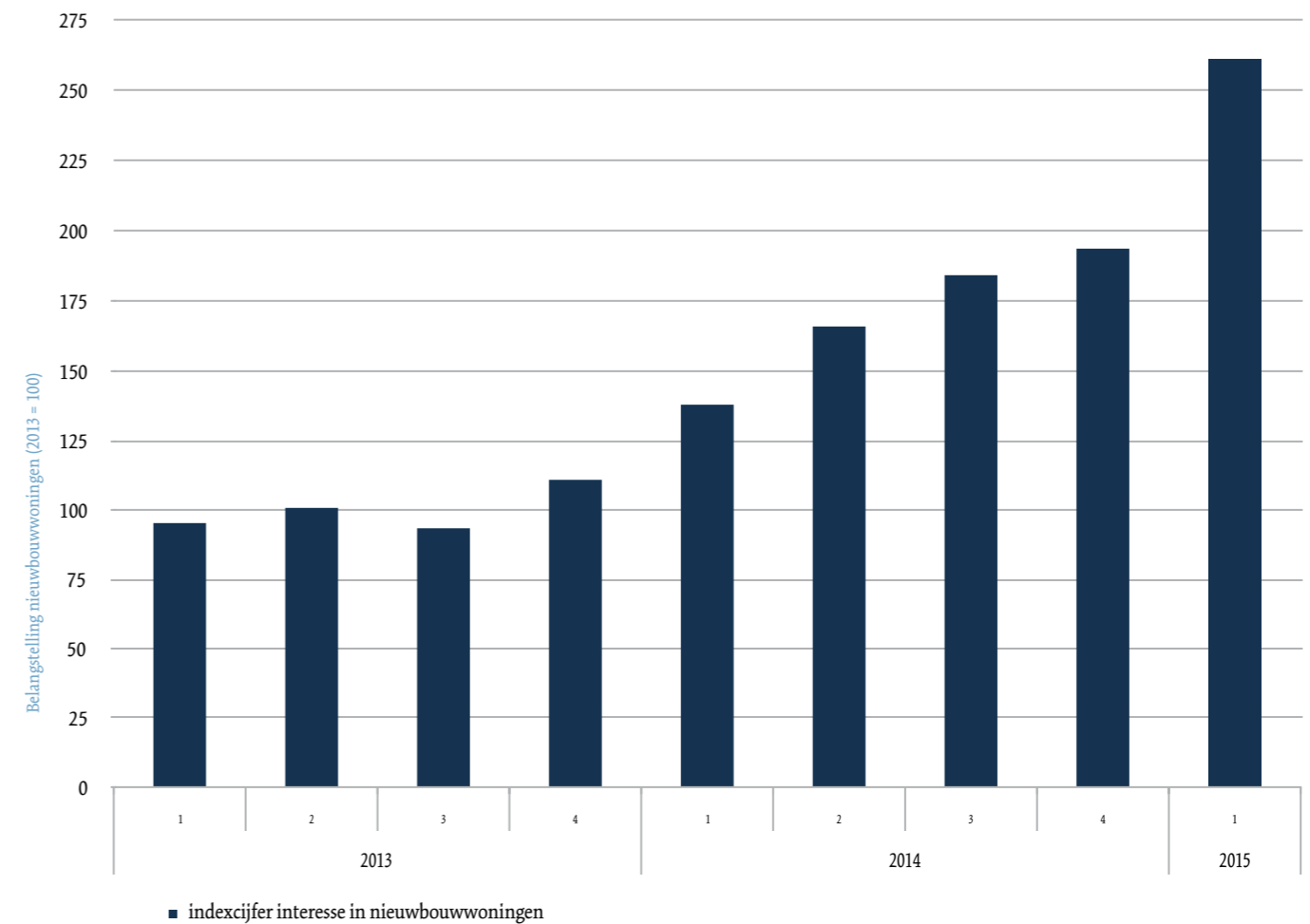
In de afgelopen jaren bleek de Eigen Huis Marktindicator een goede voorspeller voor de ontwikkeling van de verkoop van bestaande en nieuwe woningen. Op basis van deze voorspellende waarde, mag worden aangenomen dat de stijging van de Marktindicator in de afgelopen kwartalen een voorbode is van een verdere toename van de afzet van nieuwe koopwoningen in 2015.

De ING-Woonindex toont een vergelijkbaar patroon. Na een toename tot en met het derde kwartaal van 2014, is de ING-Woonindex gestabiliseerd in het vierde kwartaal van 2014 en in het eerste kwartaal van 2015. Volgens aanvullend ING onderzoek zijn (koop)starters en eigen woningbezitters steeds optimistischer over de ontwikkeling van de huizenprijzen. Minder positief is de woonconsument over de ontwikkeling van de hypotheekrente, wat gezien het historisch lage renteniveau niet als een verrassing komt. De woonconsument verwacht dat de rente op enig moment weer zal gaan stijgen.

## Interesse in nieuwbouwwoningen fors toegenomen in eerste kwartaal 2015

Een ruime meerderheid van de projectontwikkelaars adverteert het woningaanbod op de website [www.niki.nl](http://www.niki.nl): serieuze belangstellenden kunnen een zogenaamd interesseformulier invullen voor een project. De ontwikkeling van het aantal belangstellenden in nieuwbouw koopwoningen wordt in kaart gebracht met behulp van een index. Deze index toont in de periode vanaf het vierde kwartaal van 2013 tot en met het vierde kwartaal van 2014 een geleidelijke toename. In het eerste kwartaal van 2015 is er sprake van een nog snellere toename van de index. Ondanks de verscherpte maatregelen ten aanzien van de leencapaciteit per 1 januari 2015, is er dus een snel groeiende belangstelling voor nieuwbouw koopwoningen.

Figuur 2. Interesse in nieuwbouwwoningen



Bron: niki.nl, bewerking NEPROM

# Verkoopportefeuille blijft afnemen

## Verkoop nieuwbouw op stoom, maar kleine verkoopportefeuille kan een bedreiging vormen

Het aanbod van nieuwbouwwoningen loopt in de afgelopen kwartalen niet gelijk op met de verkoop, waardoor, met name in het eerste kwartaal van 2015, de verkoopportefeuille van te koop staande nieuwbouwwoningen verder afneemt. De huidige omvang van de verkoopportefeuille is met ongeveer 7.000 woningen aan de lage kant. Zo ligt de verhouding tussen het aantal verkopen en de omvang van de verkoopportefeuille (verkoopquote) in het eerste kwartaal van 2015 op ongeveer 100%. In andere woorden: de verkoopportefeuille is ongeveer gelijk aan het aantal verkopen per kwartaal. Dit duidt op een krappe markt, die ook in de hausse voorafgaand aan de crisis werd gesignaleerd.

Het lijkt er dus op dat projectontwikkelaars de toegenomen vraag niet kunnen bijhouden. Capaciteitsproblemen op verschillende fronten lijken hier debet aan in combinatie met een afnemend gevoel van urgentie bij diverse gemeenten, afgaande op signalen van de NEPROM-leden. In de crisisjaren zijn veel plannen teruggetrokken en zijn er weinig nieuwe plannen opgestart. Dat in combinatie met een sterk gekrompen personeelsbestand maakt het moeilijker om snel te reageren op de aantrekkende vraag naar nieuwbouw koopwoningen. Bovendien kan op de vele binnenstedelijke locaties de voorbereidingstijd behoorlijk oplopen voordat kan worden gestart met de verkoop en de bouw van nieuwe projecten. Zijn projecten klaar om in aanbouw te gaan, dan vragen de oplopende druk bij toeleveranciers en een dreigend gebrek aan capaciteit bij aannemers volgens de NEPROM-leden het uiterste van alle partijen om tijdig nieuw aanbod op te markt te kunnen brengen.

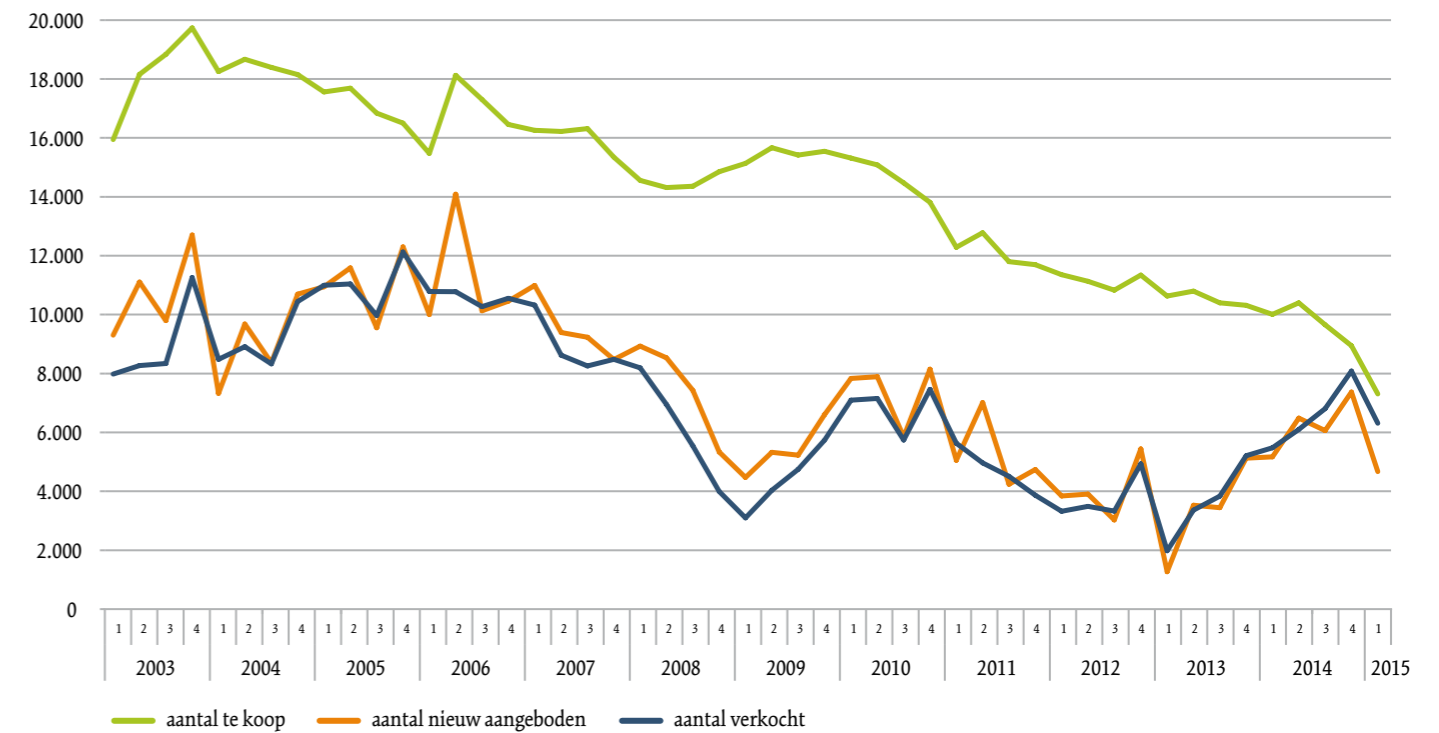
## Snelle afname verkoopportefeuille bestaande woningvoorraad.

Door de combinatie van dalende verkopen en een gelijkblijvend aanbod, steeg de verkoopportefeuille in de bestaande bouw van ongeveer 80.000 woningen in 2007 tot bijna 180.000 woningen in 2012. Dit staat in scherp contrast tot de situatie op de nieuwbouwmarkt, waar professionele aanbieders het aanbod na het begin van de crisis snel terugbrachten en de verkoopportefeuille van nieuwbouwwoningen al in 2010 een duidelijke afname toonde.

De lichte run op nieuwbouw koopwoningen in het vierde kwartaal van 2014, is ook zichtbaar op de markt voor bestaande woningen. Met bijna 35.000 verkochte bestaande woningen, wordt hier het niveau van voor de crisis bereikt. Ondanks een afname ten opzichte van het vierde kwartaal van 2014, is het aantal verkopen van bestaande woningen in het eerste kwartaal van 2015 relatief hoog gebleven.

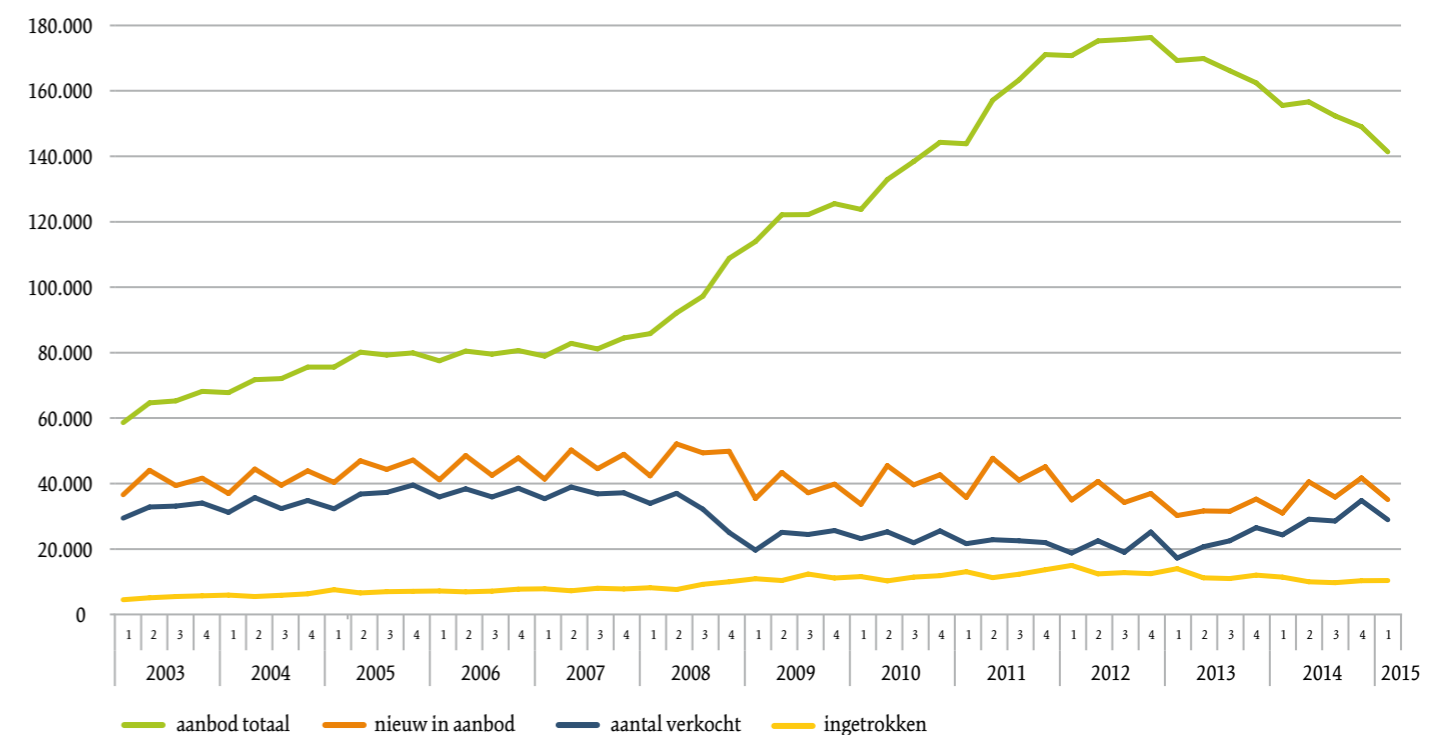
Door goede verkoopresultaten is de verkoopportefeuille voor bestaande woningen in de afgelopen kwartalen snel afgenomen, maar het niveau ligt nog altijd ruim boven dat van de periode voor 2008. Het zal dus nog enige tijd duren voordat er weer sprake is van wat meer krapte op de markt van bestaande woningen.

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

# Geen structurele stijging verkoopprijzen

De voor algemene woningkenmerken (pakket-samenstelling) gecorrigeerde Prijsindex voor bestaande koopwoningen (PBK) van het CBS en het Kadaster is na het dieptepunt in 2013, licht gestegen. Het niveau van voor de crisis is echter nog lang niet bereikt.

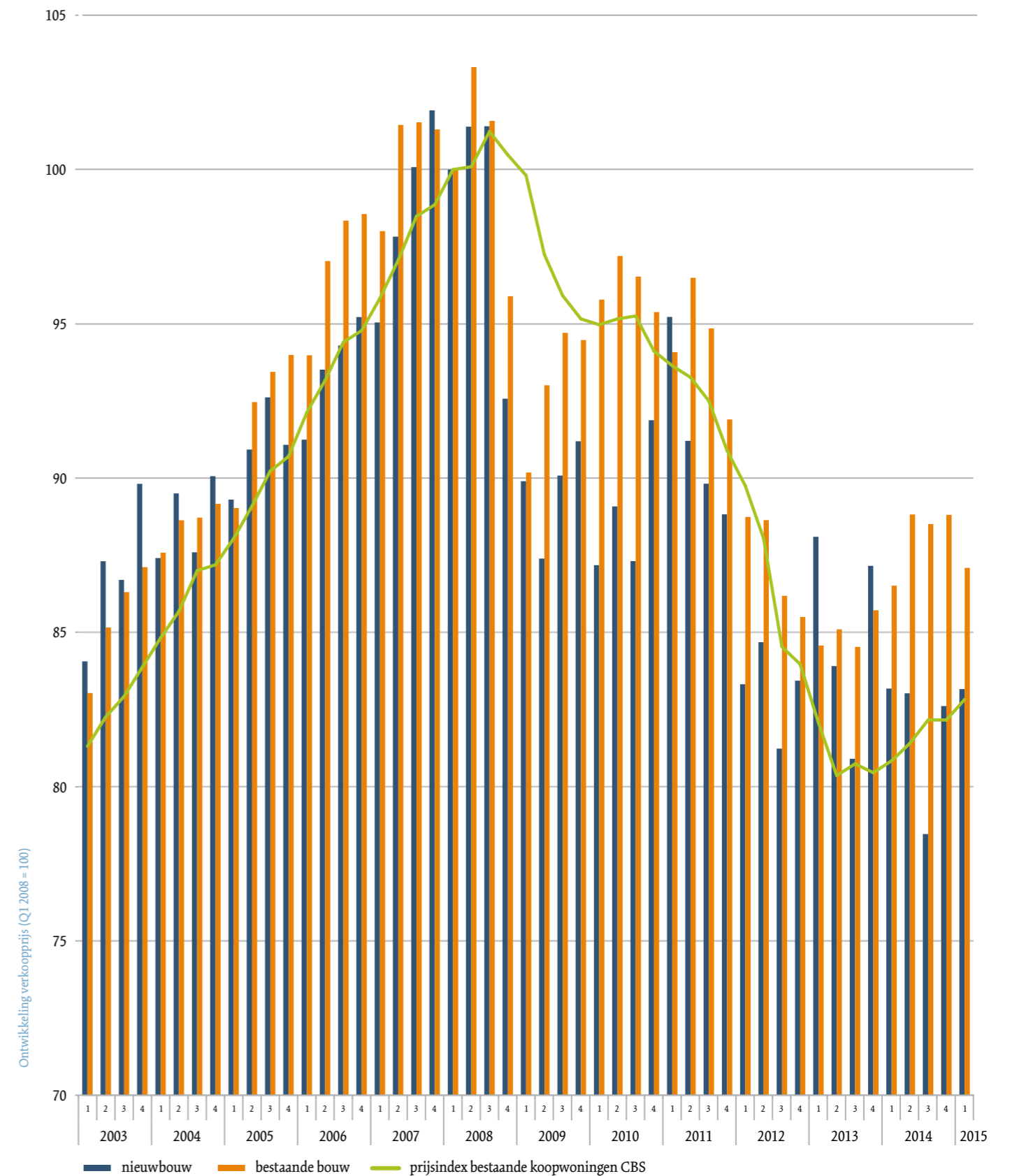
Voor de nieuwbouw is een voor kwaliteit gecorrigeerde prijsindex vooralsnog niet beschikbaar. Afwijkingen tussen de index van de gemiddelde verkoopprijs van nieuwbouwwoningen en de Prijsindex van het CBS zijn veelal een indicatie van een wijziging in de pakkeetsamenstelling. Zo daalde aan het begin van 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 boden naar verhouding meer woningen aan in de goedkopere marktsegmenten, waar nog redelijke vraag naar was en trokken zich terug van de markt voor grotere en luxere woningen. Dit is een van de redenen voor de daling van de gemiddelde verkoopprijs van nieuwbouwwoningen na 2008. De prijsdaling hangt waarschijnlijk ook samen met een 'zuivere' prijsdaling van nieuwbouwwoningen, maar hiervoor ontbreken harde gegevens in de vorm van een voor kwaliteit gecorrigeerde index.

De gemiddelde verkoopprijs van nieuwe woningen blijft ook in de afgelopen kwartalen op een laag niveau en laat geen structurele toename zien. De toegenomen verkoop van nieuwbouwwoningen vertaalt zich dus niet direct in een prijsstijging.

Ook de index van de gemiddelde verkoopprijs in de bestaande bouw (NVM-cijfers) is niet gecorrigeerd voor kwaliteitskenmerken. Na een dieptepunt in 2013 is deze index in de eerste helft van 2014 gestegen. De stijging zette een kwartaal eerder in dan de stijging van de prijsindex van het CBS, door een groeiend aandeel verkopen van grotere en/of duurder woningen. Daarna volgde een stabilisatie, gevolgd door een lichte daling in het eerste kwartaal van 2015. Deze daling is niet zichtbaar in de Prijsindex van het CBS, die juist een (lichte) toename laat zien. Het verschil in ontwikkeling van beide indexen hangt waarschijnlijk opnieuw samen met een wijziging in de pakkeetsamenstelling van het aantal verkochte woningen (een afnemend aandeel van grotere en/of duurder woningen).

Een belangrijke nuance bij de cijfers van de gemiddelde verkoopprijs van nieuwbouw koopwoningen is dat zij betrekking hebben 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-aannameovereenkomsten 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.

Figuur 5. Gemiddelde transactieprijs vs. CBS prijsindex bestaande koopwoningen



Bronnen: Monitor Nieuwe Woningen, CBS en NVM

# Aandeel goedkope en dure koopwoningen conjunctuurgevoelig

## Lichte verschuiving verkopen naar middelduur en duur segment

Zoals hiervoor al aangegeven, worden de prijsgegevens van nieuwbouwwoningen niet altijd meer volledig geregistreerd. Er zijn echter geen redenen om aan te nemen dat deze uitval betrekking heeft op specifieke prijsklassen.

Het aandeel verkochte woningen in de prijsklasse van € 200.000 tot € 300.000 kan als vrij stabiel worden beschouwd: het fluctueert in de gehele periode 2002 tot en met het eerste kwartaal van 2015 tussen de 40% en 50%. Door de daling van de NHG-grens komen steeds minder woningen in dit prijssegment in aanmerking voor de Nationale Hypotheek Garantie. De vraag is welk effect dat zal hebben op de verkopen in dit segment.

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%, wat een indicatie is voor een gunstige economische context waarin veel huishoudens (eigen woningbezitters) naar een hoger prijssegment doorstromen. Onder economisch verslechterende omstandigheden stagneert deze doorstroming, terwijl de vraag van starters naar het goedkopere segment nog redelijk overeind blijft<sup>1</sup>. Dit is duidelijk te zien vanaf de tweede helft van 2008, waarin er sprake is van een toename van het aandeel verkochte woningen in het goedkope segment.

Hoewel er in het eerste kwartaal van 2015 een toename is van het aandeel dure woningen binnen de totale verkoop, kan vooralsnog niet gesproken worden van een structurele toename. Bovendien laat een structurele toename van het aandeel dure woningen binnen de verkoop mogelijk nog op zich wachten omdat de belangrijkste klantgroep van het dure segment, doorstromers uit de koopsector, regelmatig 'onder water staat': de waarde van de woning is daarbij lager dan de uitstaande hypothecaire schuld. Voor veel van deze huishoudens is er een substantiële prijsstijging nodig om zonder verlies te kunnen verhuizen. Overigens melden de Rabobank en ING dat steeds meer eigen woningbezitters, mogelijk mede door de verruimde schenkingsvrijstelling, tussentijds aflossen om een eventuele restschuld bij de verkoop te vermijden. Bovendien is door de lage spaarrente een tussentijdse aflossing van een hypothecaire lening een extra interessante optie voor woningbezitters.

## Verkoopquote op hoog niveau

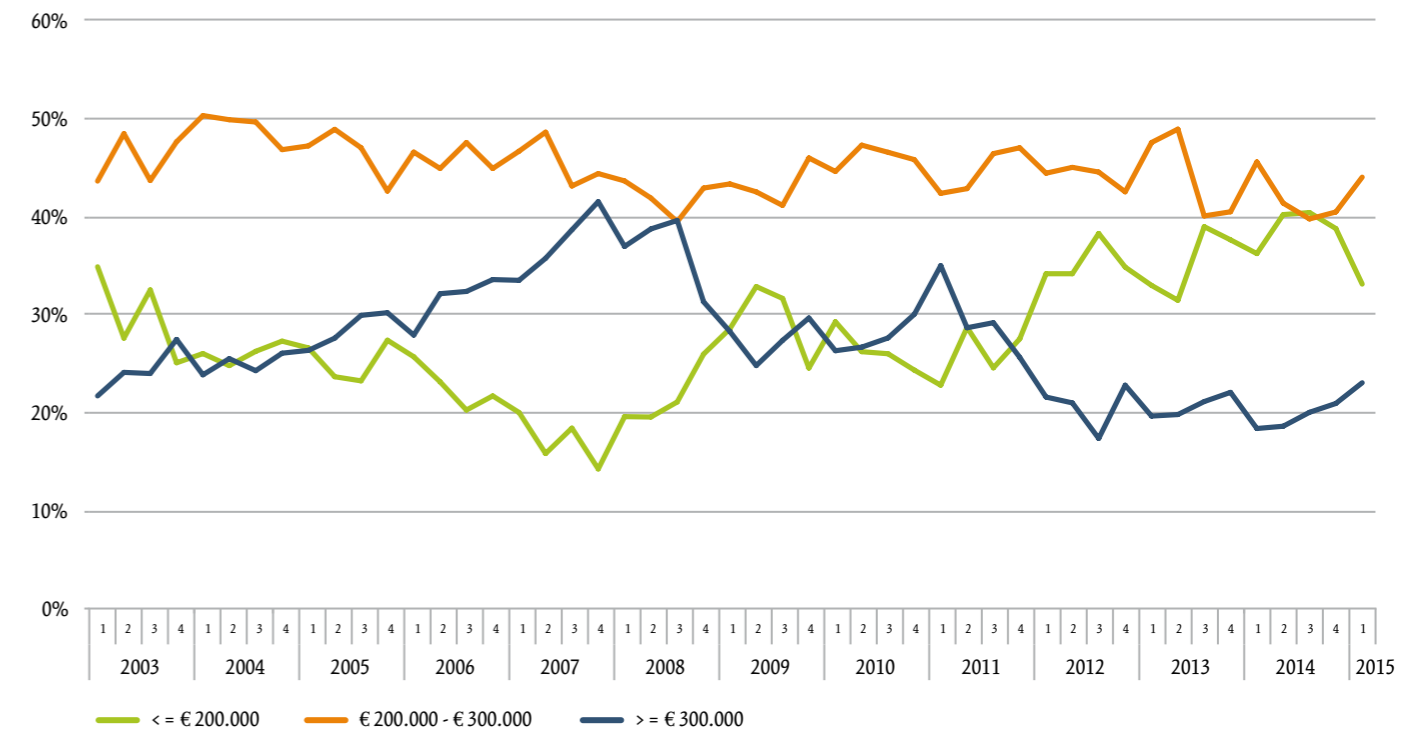
De verkoopquote geeft de verhouding tussen het aantal verkopen en het aantal te koop staande woningen (de verkoopportefeuille). Een verkoopquote van 100% geeft aan dat er binnen een kwartaal evenveel woningen worden verkocht als dat er aan het begin van het kwartaal worden aangeboden. Een hoge verkoopquote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

De invloed van de crisis is duidelijk te zien in de afname van de verkoopquote: met name in het dure en het middeldure prijssegment. Vanaf medio 2013 nemen de verkoopquotes van alle drie de prijssegmenten snel toe, waardoor in het vierde kwartaal van 2014 zelfs het niveau van voor de crisis wordt bereikt. Dit is in principe een positief signaal, maar er moet wel rekening mee worden gehouden dat de verkoopportefeuille in de afgelopen twee kwartalen erg klein is geworden. In zo'n situatie leidt een vrij beperkte toename van de verkoop van nieuwbouwwoningen al snel tot een hoge verkoopquote.

De hoge verkoopquote van de afgelopen twee kwartalen duidt op toenemende krapte op de markt van nieuwbouwwoningen. Deze indicator illustreert eveneens dat er nog ruimte is voor extra aanbod van nieuwbouw koopwoningen (zie ook ontwikkeling van de verkoopportefeuille).

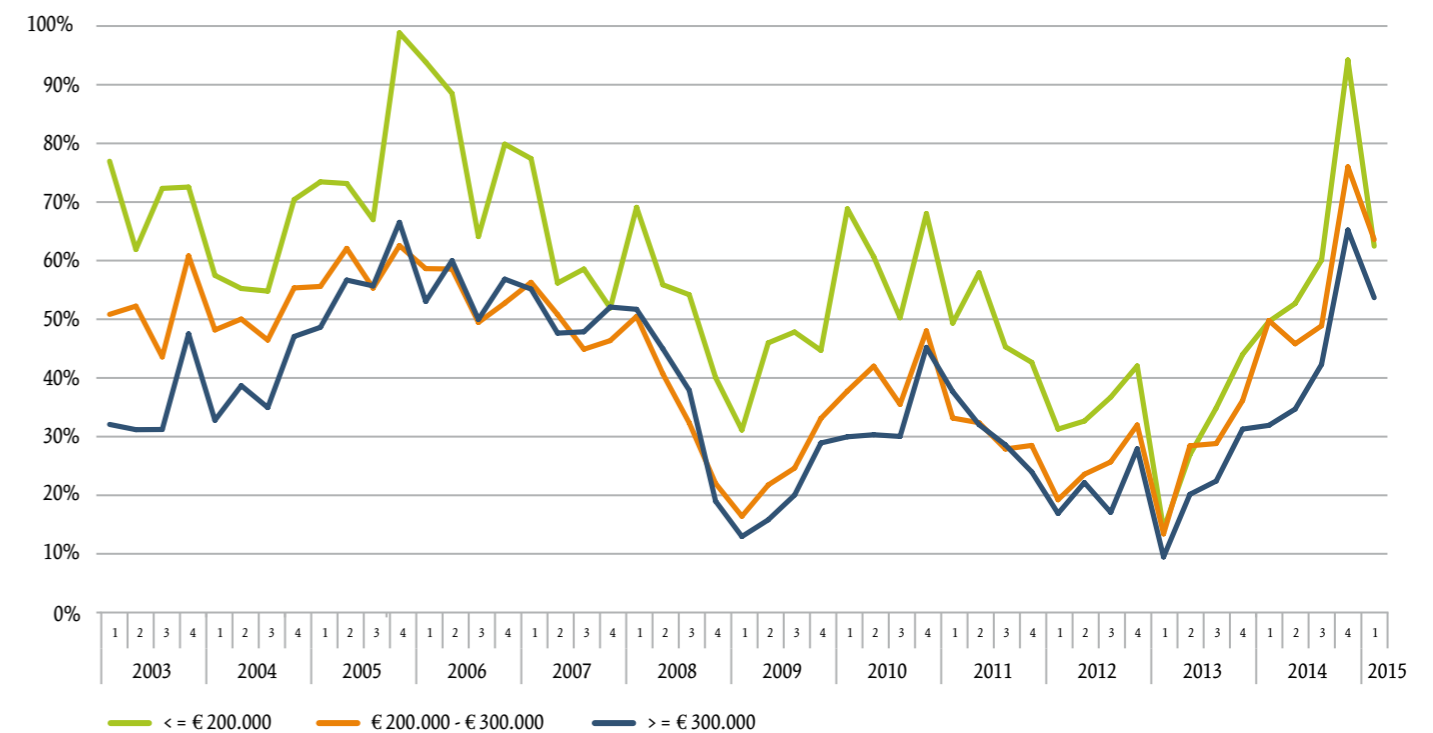
<sup>1</sup> Zoals beschreven in de binnenkort te verschijnen rapportage 'Verhuismodule 2006-2011' van het Ministerie van BZK, waarin de verhuisprocessen in de veranderende woningmarkt in de periode 2006-2011 zijn geanalyseerd.

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- aaneemovereenkomst is de verkoopprijs onbekend. Deze zijn buiten beschouwing gelaten. Het aandeel groeide van circa 20% in 2001 tot circa 60% in 2012.

## Dreigend tekort aan nieuw aanbod

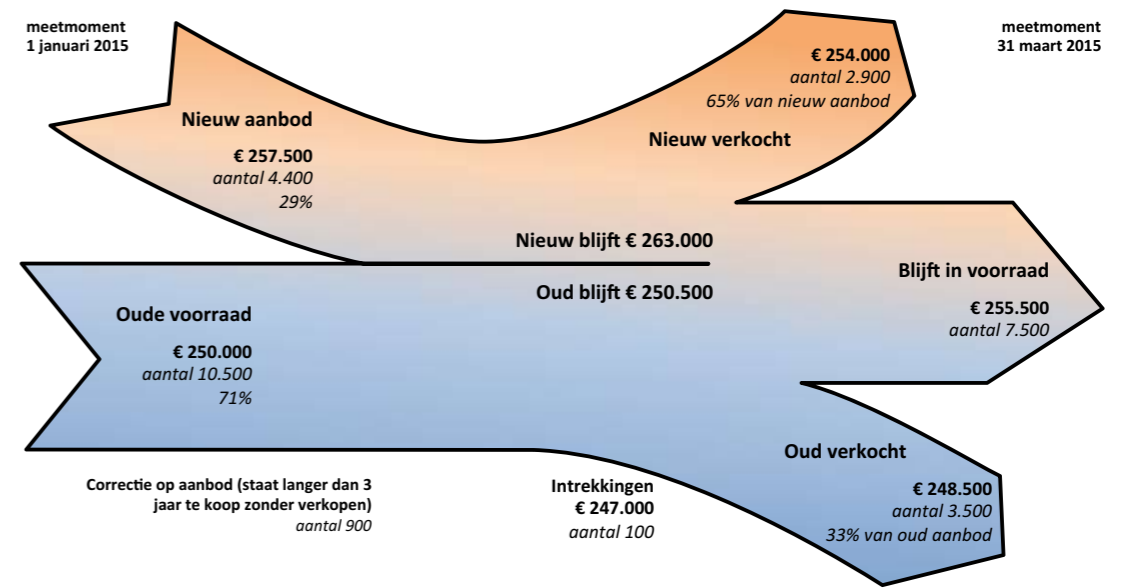
Het vijfvermodel geeft gedetailleerd zicht op de dynamiek van de woningmarkt. Met behulp van dit model wordt een antwoord gegeven op de vraag hoeveel van de nieuw aangeboden woningen snel worden verkocht en welke woningen 'er in de vijver achterblijven'. Ook wordt duidelijk welk deel van het oude aanbod wordt verkocht of achterblijft. Daarnaast geeft het vijfvermodel informatie over de prijsniveaus van ingestroomde, uitgestroomde en achterblijvende woningen.

In het eerste kwartaal van 2015 is er sprake van een afname van de verkoopportefeuille: aan het begin van het kwartaal stonden er 10.500 woningen te koop, terwijl er aan het einde van het kwartaal nog 7.500 te koop stonden. Er werden 4.400 nieuwbouw koopwoningen nieuw aangeboden, waarvan twee derde al in hetzelfde kwartaal werd verkocht. Van de te koop staande voorraad van 10.500 woningen aan het begin van het kwartaal, werd een derde (3.500 woningen) verkocht. Er is een omslag te zien ten opzichte van de vijfvermodellen die begin 2014 werden gepubliceerd. In de eerdere vijfvermodellen, bleek duidelijk dat het nieuwe aanbod een veel lagere gemiddelde verkoopprijs had dan het 'oude' aanbod. Bovendien werden uit zowel het nieuwe als het oude aanbod, vooral de goedkopere woningen verkocht. Dit beeld is nu enigszins veranderd: het nieuwe aanbod heeft thans een iets hogere gemiddelde prijs dan het oude aanbod. Dit duidt mogelijk op een aantrekkende markt, waarin ontwikkelaars meer brood zien in duurdere woningen. Verder is in het eerste kwartaal de omzetsnelheid hoger geworden dan begin 2014 (zie ook vorige pagina). Twee derde van het nieuwe aanbod werd in hetzelfde kwartaal verkocht, terwijl dit begin 2014 nog op 50% lag. Deze verbetering is ook te zien in het oude aanbod: begin 2014 werd hiervan nog 20% verkocht, terwijl dit in het afgelopen kwartaal uitkomt op 33%. In feite loopt de portefeuille te koop staande nieuwe woningen nu snel leeg en kan het nieuwe aanbod daar niet snel genoeg op inspelen. Als daar niet snel verandering in komt dan kunnen we spreken van een tekort aan nieuwe koopwoningen.

### Verkooptijd nieuwe eengezinswoningen daalt tot niveau van voor de crisis

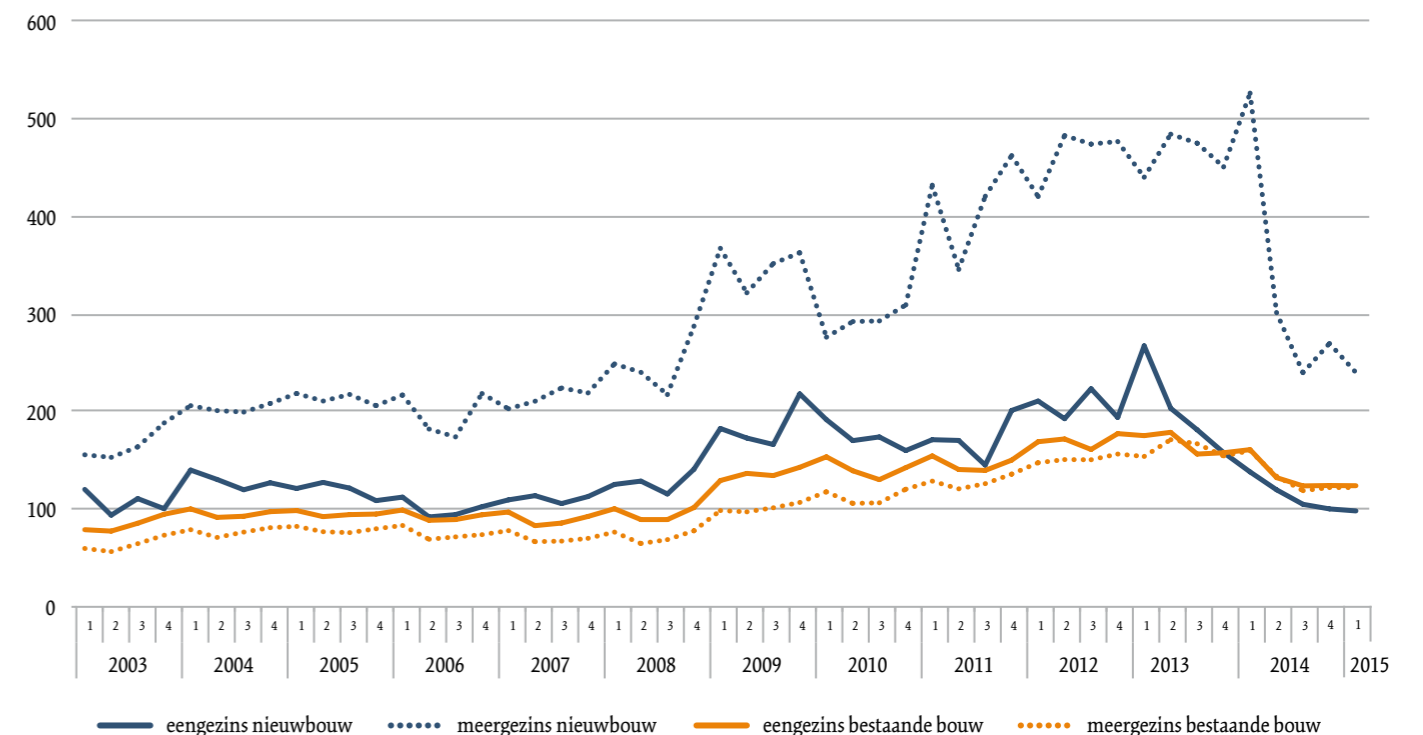
Met de start van de crisis in 2008 was er sprake van een onverminderde stijging van de gemiddelde verkooptijd van nieuwe en bestaande woningen. De hoge verkooptijd van nieuwbouw appartementen is deels te verklaren doordat het in (de grotere) complexen lang kan duren voordat de laatste appartementen zijn 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. Aan de extreem hoge gemiddelde verkooptijd van nieuwbouw appartementen (500 dagen) lijkt nu een einde te zijn gekomen. Dit toont mogelijk aan dat de laatste, langdurig te koop staande appartementen nu zijn verkocht. Het niveau ligt nog steeds wat hoger dan in de periode voor het begin van de crisis, maar de verbetering is ontegenzeggelijk. Hoewel niet zo extreem, is het patroon op de markt voor nieuwe eengezinswoningen vergelijkbaar met dat van nieuwe appartementen. Na een piek in de eerste helft van 2013, is de gemiddelde verkooptijd zelfs afgenomen tot het niveau 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

Met minder dan 40.000 bouwvergunningen voor woningen in 2013, werd een naorlogs dieptepunt bereikt. Het geeft nogmaals aan hoe sterk de impact van de crisis was. De cijfers voor 2014 laten een herstel zien. Ten opzichte van 2013, is er met name in de koopsector sprake van een forse toename van het aantal bouwvergunningen. De schatting voor het jaar 2015, op basis van gegevens van het eerste kwartaal van 2015, wijst op een verdere toename van het aantal bouwvergunningen.

Hoewel er in 2014 ook sprake is van een toename van het aantal bouwvergunningen voor huurwoningen, is de stijging in absolute termen beperkt (+3.000 woningen). Voor 2015 wordt verwacht dat daar circa 5.000 bouwvergunningen bijkomen, wat het totaal op ongeveer 18.000 bouwvergunningen voor huurwoningen brengt. Het herstel op de woningbouwmarkt wordt dus vooral gedragen door de koopsector, waar naar verwachting ongeveer 40.000 vergunningen zullen worden verstrekt.

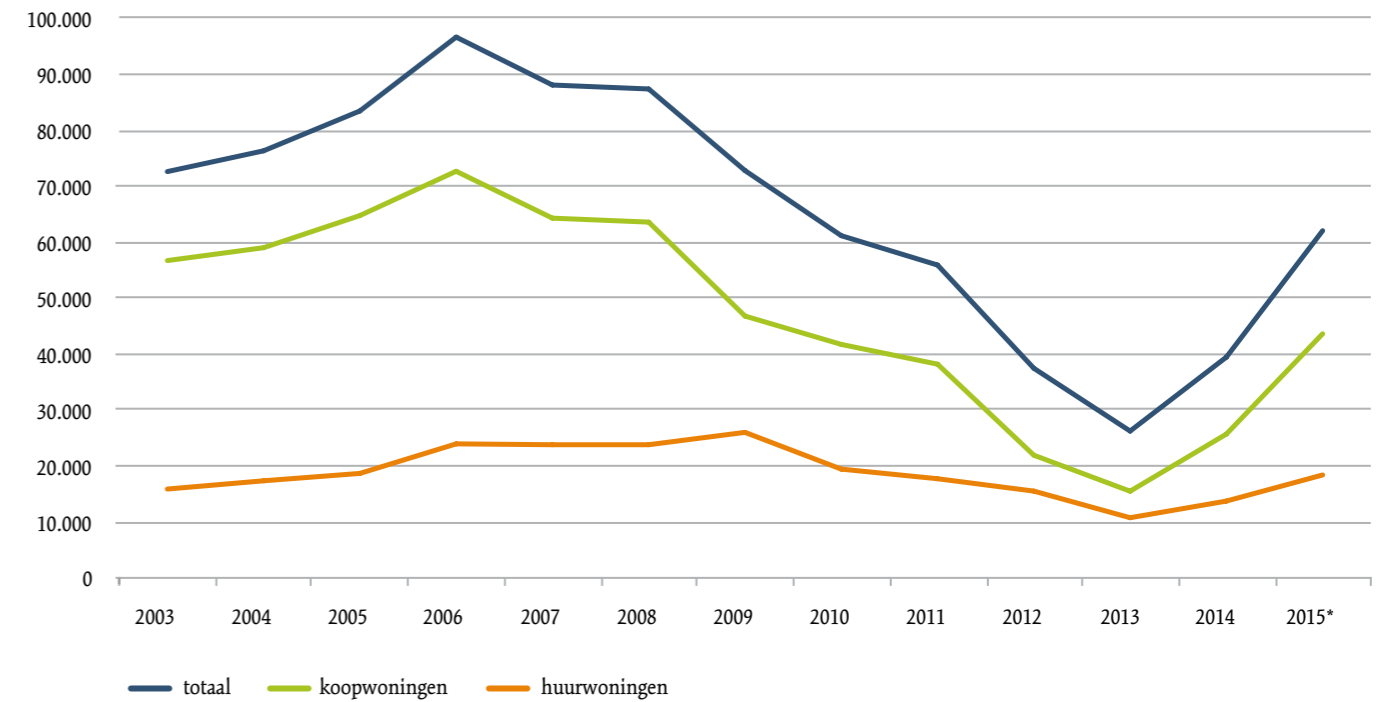
## Bouwers voor de markt nemen het voortouw

De afgelopen jaren tonen een verandering in de huursector, waarbij het aantal bouwvergunningen voor particuliere huurwoningen groter is geworden dan het aantal bouwvergunningen voor corporatie huurwoningen. Een van de belangrijkste redenen hiervoor is dat de zogenaamde herstructurering in de grote stadswijken stagneerde aan het begin van de crisis. Hierbij werden grote aantallen corporatiewoningen gesloopt en vervangen voor nieuwe corporatie huurwoningen (en koopwoningen). Bovendien heeft de corporatiesector steeds minder financiële middelen tot haar beschikking om de herstructurering voort te zetten. De toename van het aantal bouwvergunningen voor huurwoningen komt dus vooral van particuliere investeerders. Dit komt ook overeen met de diverse berichten over de toegenomen interesse van beleggers in woningen in het middeldure segment (tussen de liberalisatiegrens van € 710,68 en de € 1.000). Voor een woonconsument die nog huiverig is voor de aankoop van een woning, kan zo'n huurwoning een aanvaardbaar (tijdelijk) alternatief zijn.

Het particulier opdrachtgeverschap, waarbij huishoudens een kavel kopen en zelf de bouw van hun woning organiseren, maakt een relatief klein onderdeel uit van de Nederlandse woningbouwmarkt. Hoewel er in het afgelopen decennium veel aandacht is geweest voor het particulier opdrachtgeverschap, wijzen de CBS cijfers niet op een fors toegenomen aandeel van deze sector binnen de woningbouwmarkt.

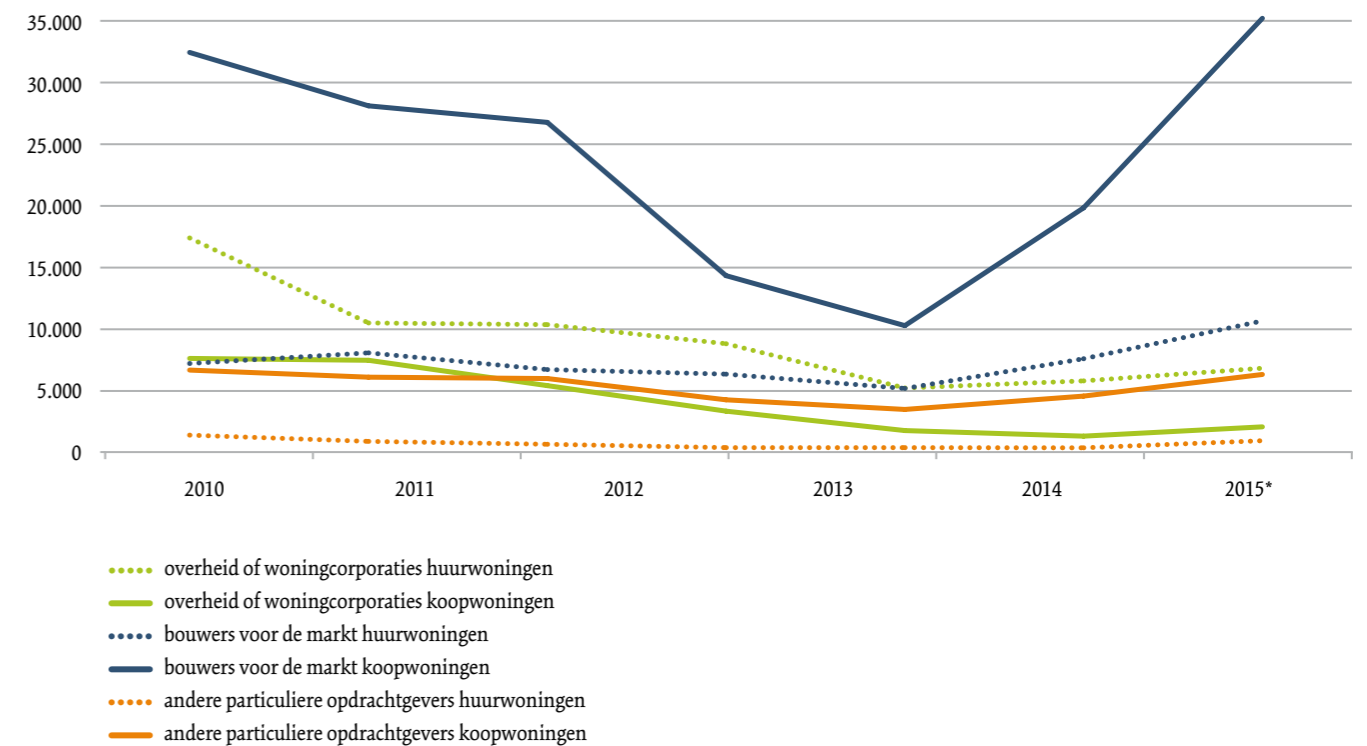
De recente toename van het aantal bouwvergunningen komt vooral voor rekening van de bouwers voor de koopmarkt: het aantal bouwvergunningen van deze opdrachtgevers verdubbelde bijna in 2014. Een dergelijke toename is bij geen enkele van de andere opdrachtgevers waar te nemen. Ook de verwachtingen voor 2015 wijzen op een hoog groeitempo bij de bouwers voor de koopmarkt. 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

2015\* geschat o.b.v. Q1 x 4



# 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, juli 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**