



Prijsbewegingen op de Woningmarkt

Introductie

Harry Boumeester, Harry van der Heijden, Paul de Vries

Onderzoeksinstituut OTB/TU Delft

Prijsbewegingen koopwoningmarkt

- 5 blokken.
 1. Prijsontwikkeling bestaande koopwoningen.
 2. Prijsbepalende factoren.

Pauze.

 3. De woonconsument.
 4. De markt voor bestaande en nieuwe koopwoningen.

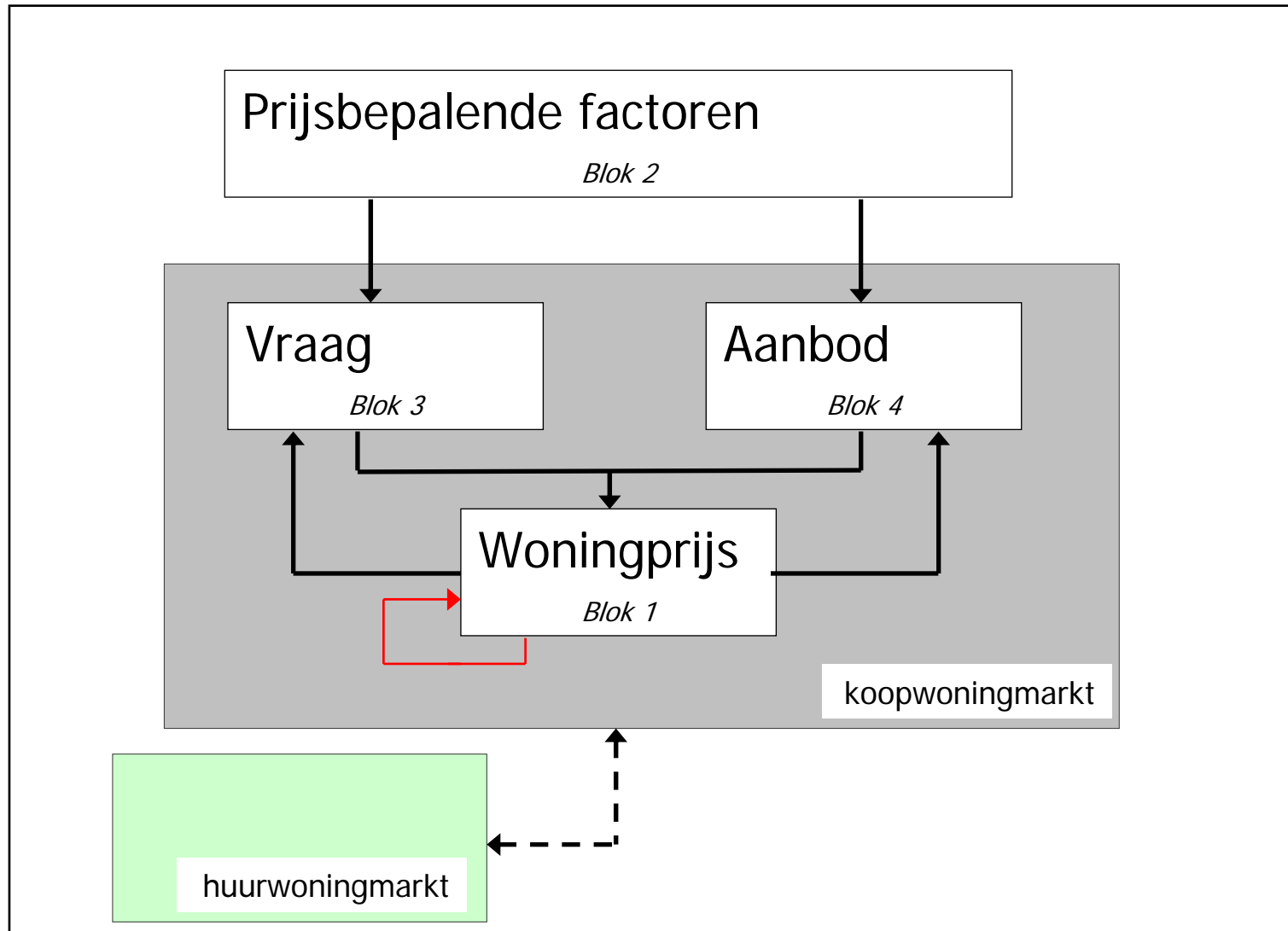
Pauze.

 5. Recente ontwikkelingen.

Discussie en Afronding.

Sluiting.

Eenvoudige weergave woningmarkt



Marktsegmenten

- **Eigendom**
 - Huur
 - Koop
 - Tussenvormen
- **Bouwjaar**
 - Bestaand
 - Nieuwbouw
- **Geografisch**
 - Lokaal
 - Regionaal
 - Nationaal
- **Prijsklasse (bijv)**
 - Goedkoop
 - Middelduur
 - Duur
- **Woningtype (woningwijzer)**
 - Appartement
 - Tussenwoning
 - Hoekwoning
 - Twee-onder-een-kap woning
 - Vrijstaande woning



Prijontwikkeling koopwoningen

Blok 1

Harry Boumeester, Harry van der Heijden en Paul de Vries
Onderzoeksinstituut OTB / TU Delft

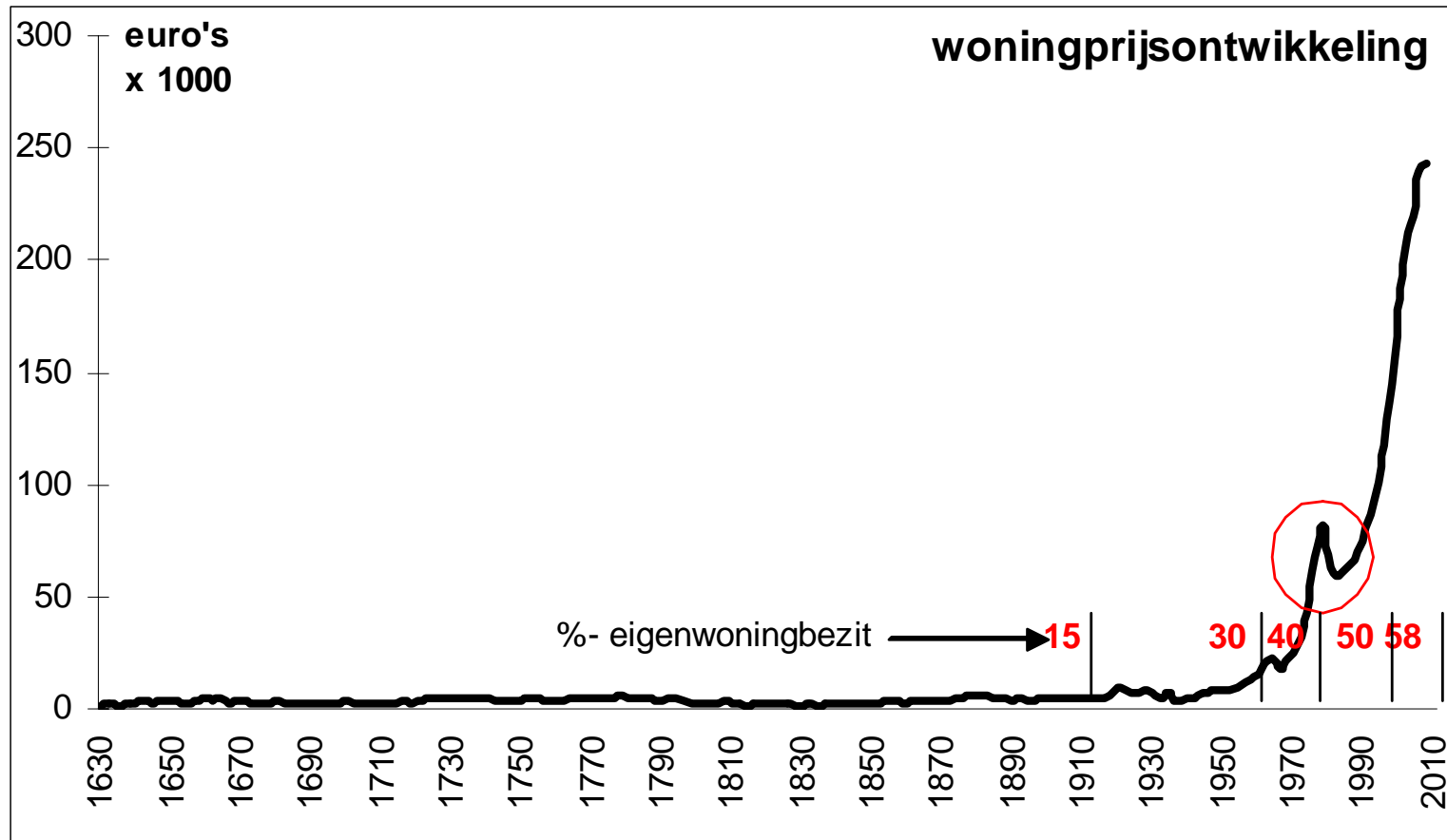
Prijsontwikkeling koopwoningen

- Prijsontwikkeling vanaf de Gouden Eeuw én vanaf de jaren zestig.
- Verschil tussen nominale en reële prijs.
- Verschil tussen mediane en de gemiddelde prijs én de index.
- Prijsontwikkeling per woningtype en regio.
- Verschil tussen de nieuwbouw en de bestaande voorraad.

Nominale en reële prijsontwikkeling

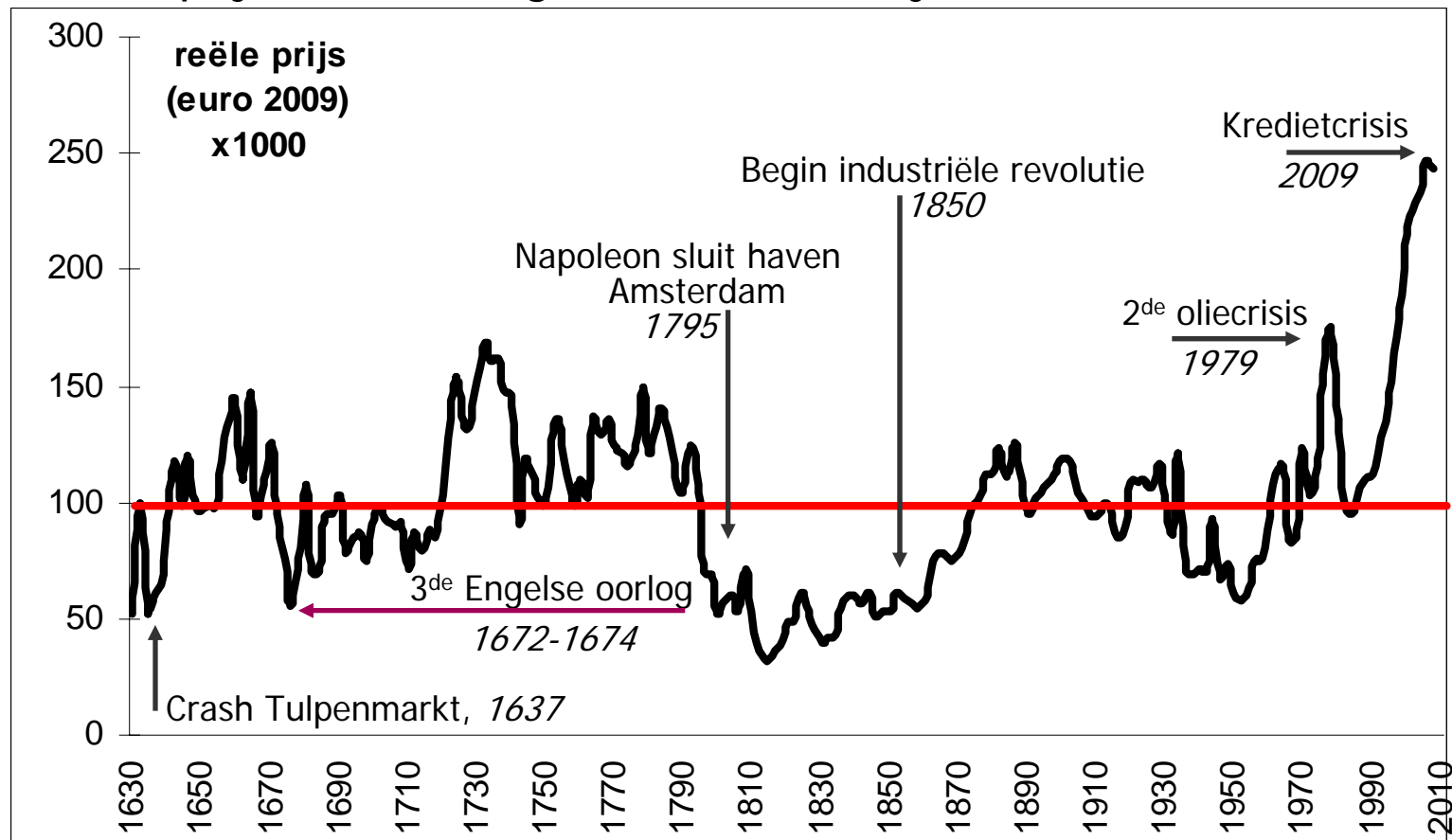
Prijzontwikkeling vanaf 1628

Nominale prijsontwikkeling, euro's, 1628-2009 1ste helft



Prijzontwikkeling vanaf 1628

Reële prijsontwikkeling, euro's van het jaar 2009, 1628-2009 1ste helft

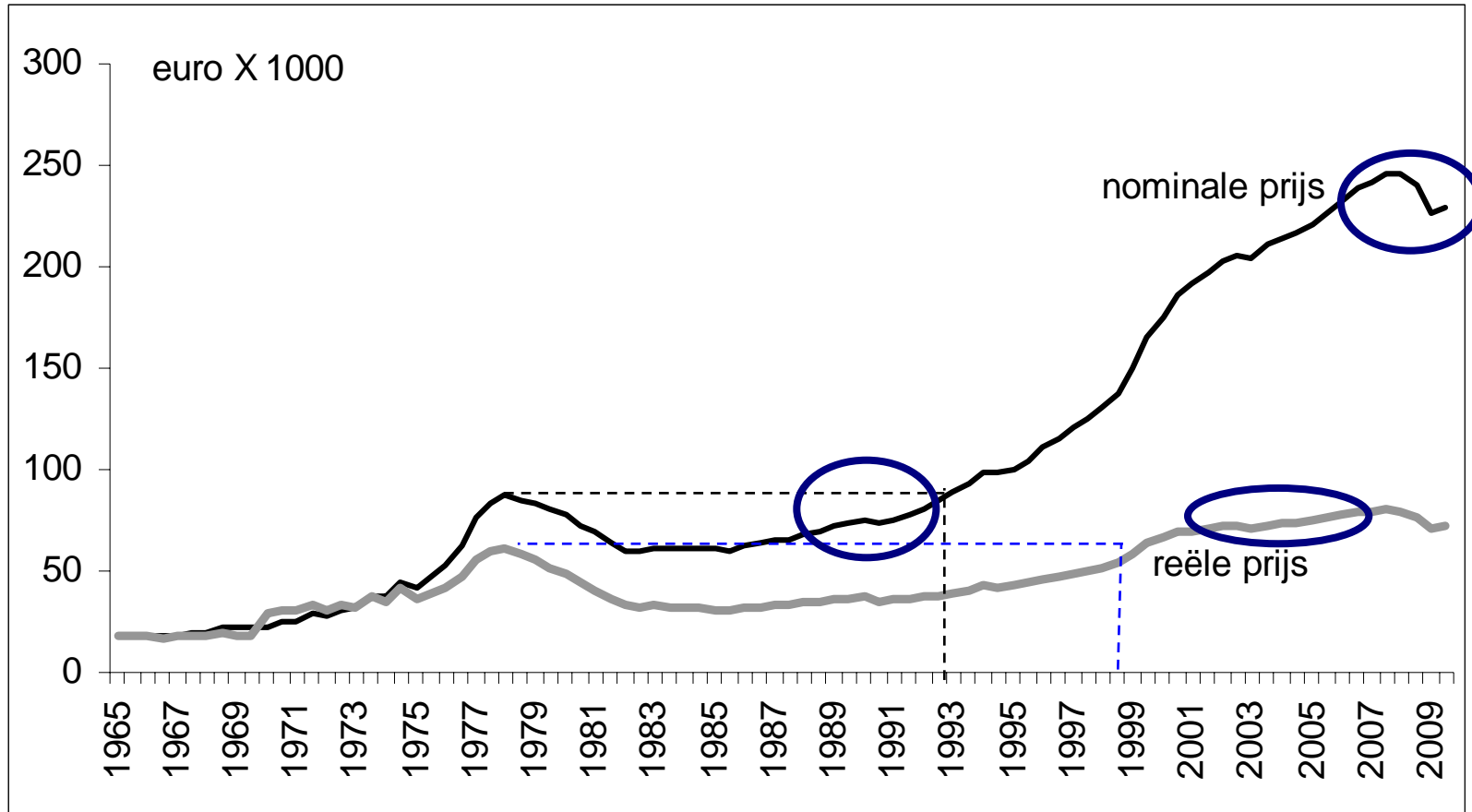


Nominale en reële prijsontwikkeling

- De *nominale* prijsontwikkeling is inclusief inflatie.
- De *reële* prijsontwikkeling = nominale prijsstijging minus inflatie.
- De reële prijsontwikkeling zegt iets over de woningprijs ten opzicht van andere goederen.

- *Stijgende* reële prijs: de woningprijs neemt toe ten opzichte van andere goederen.
- *Dalende* reële prijs: de woningprijs neemt af ten opzichte van andere goederen.

Vanaf 1965: reëel en nominaal



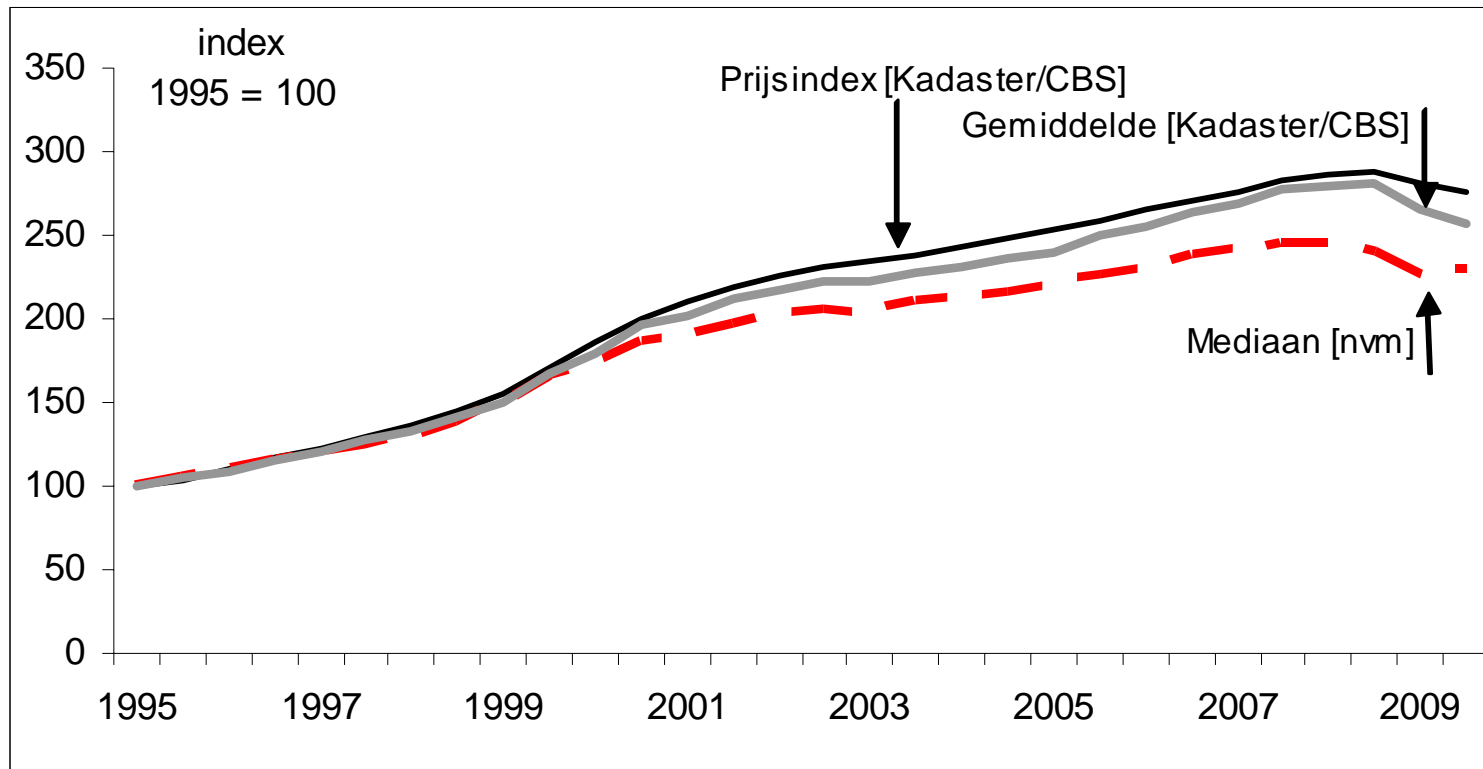
Bron: NVM

Hoe 'meten' we de woningprijs?

Het meten van de woningprijs

- Verschillende methoden om het prijsniveau (€) te meten:
 - Gemiddelde > Kadaster
 - Mediaan > NVM
 - Index > CBS en Kadaster *[hier komen we straks op terug]*

Prijsontwikkeling 1995-1^{ste} helft 2009



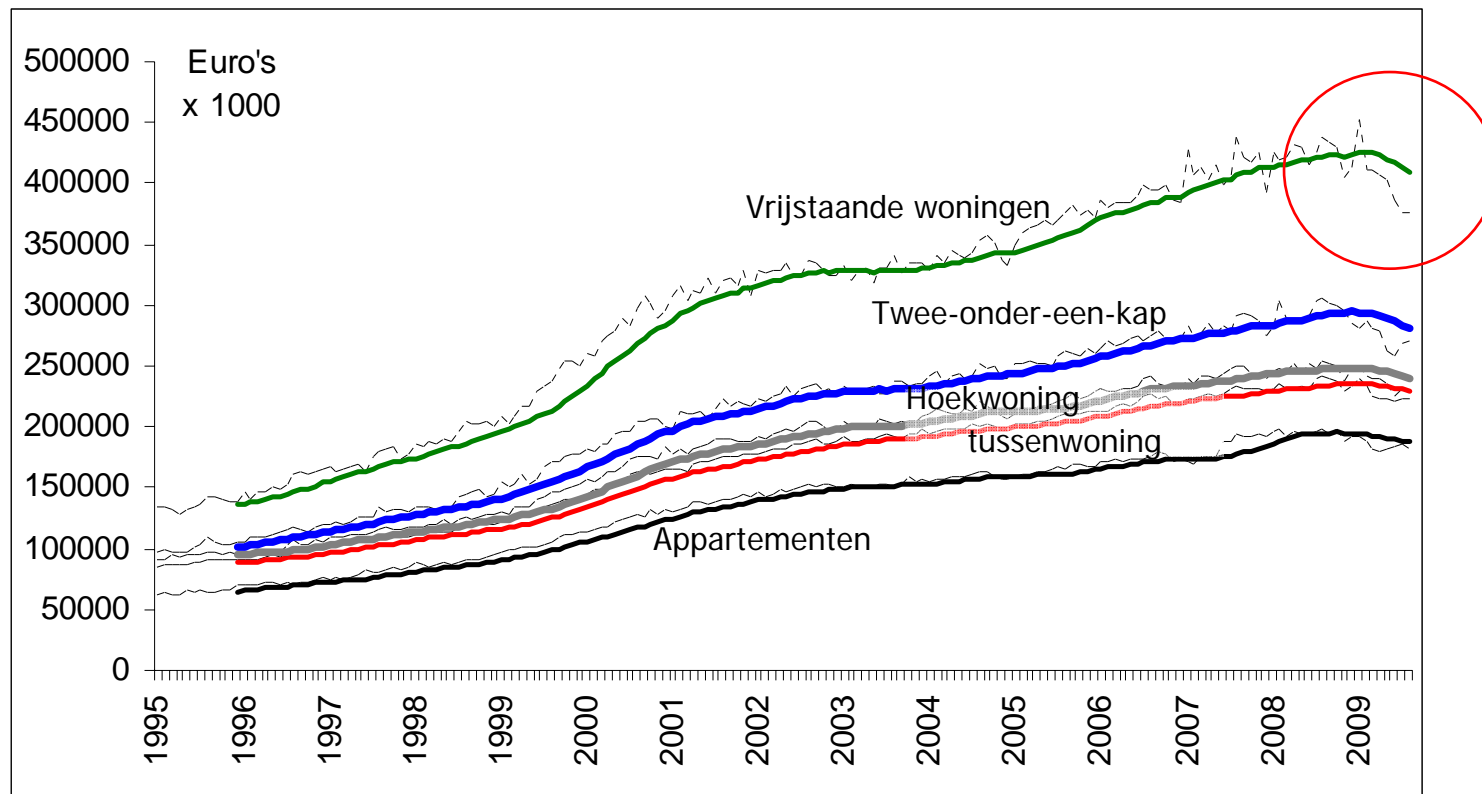
Prijsontwikkeling naar woningtype

Prijsontwikkeling en woningtype

- Woningtypen zijn een proxy voor prijsklassen.
- Dure woningen (vrijstaande) zijn het meest gevoelig voor de conjunctuur [variatiecoëfficiënt].
- Tijdens de huidige laagconjunctuur geldt voor dure woningen ten opzichte van goedkope woningen:
 - Lange verkooptijden
 - Forse prijsdalingen

Prijzontwikkeling naar woningtype

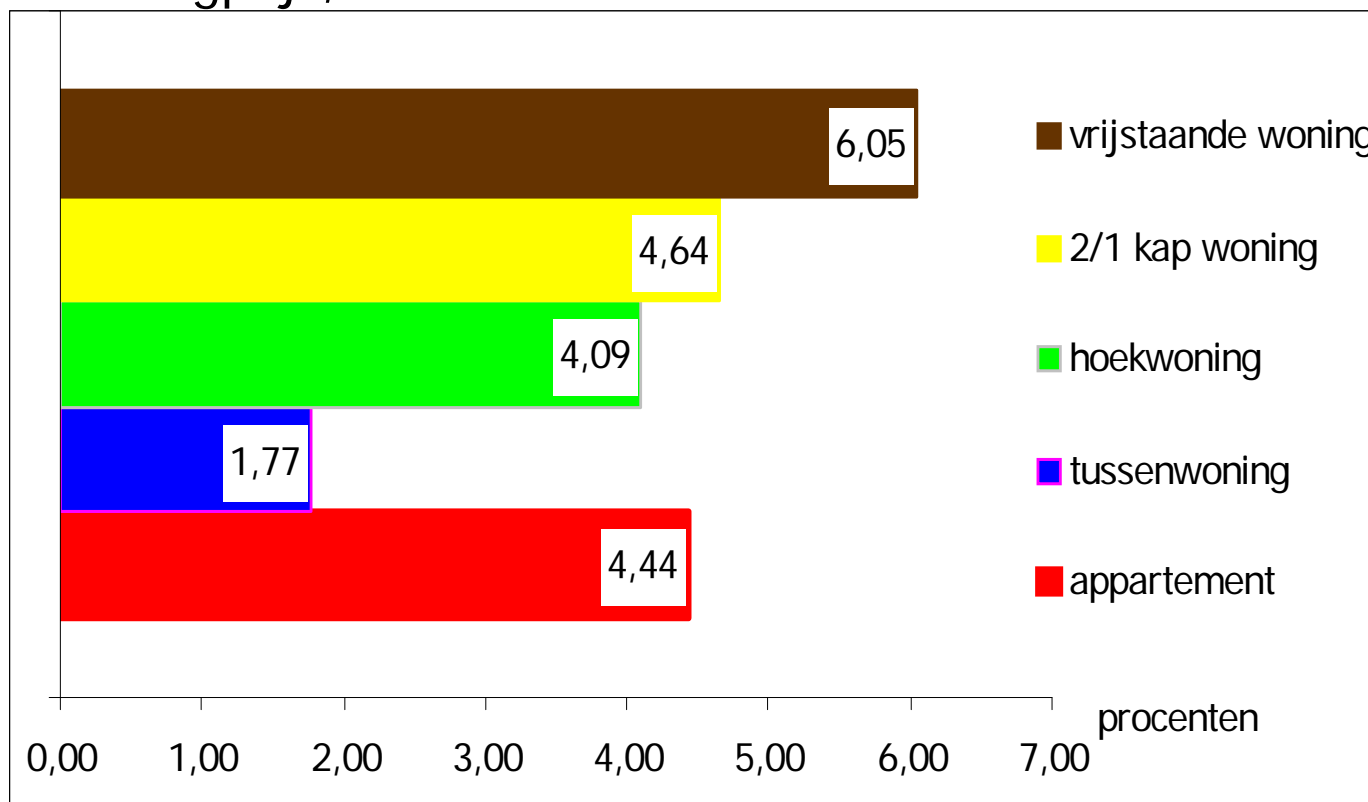
Per maand en per jaar, euro's, 1993-2009 (september)



Bron: Kadaster

Variatie in prijsontwikkeling

Variatiecoëfficiënt van de procentuele mutatie van de woningprijs, 1995-2005



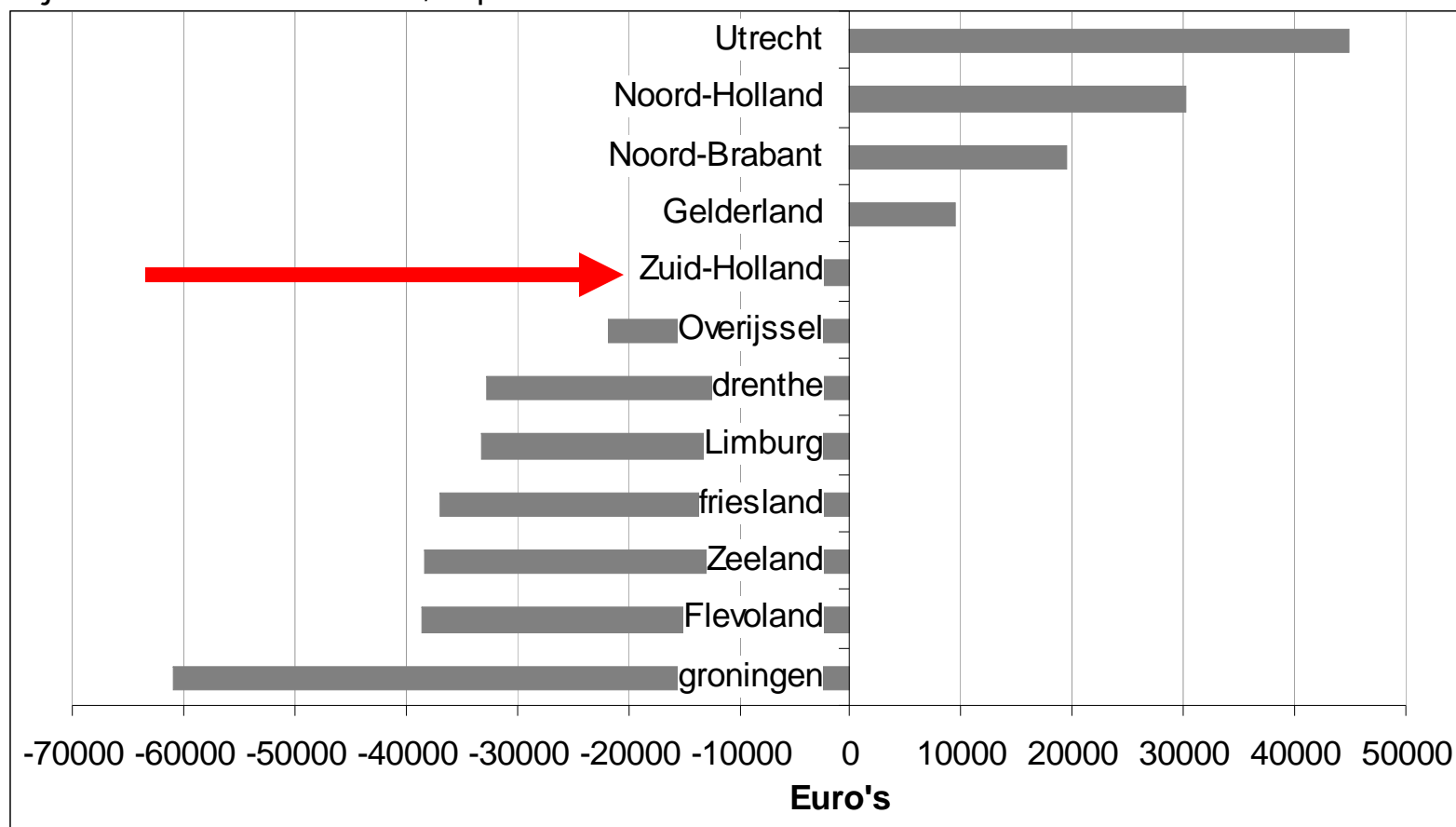
Prijswontwikkeling naar regio

Prijsontwikkeling naar regio

- Grote regionale verschillen in het prijs*niveau*.
- Prijs*ontwikkeling* verschil nauwelijks.
- Op lokaal niveau zijn er specifieke vraag/aanbod verhoudingen.
 - Nieuwbouw kan effect hebben op de prijs.

Prijsverschil met Nederland per provincie

Prijsverschil met Nederland, sept 2009

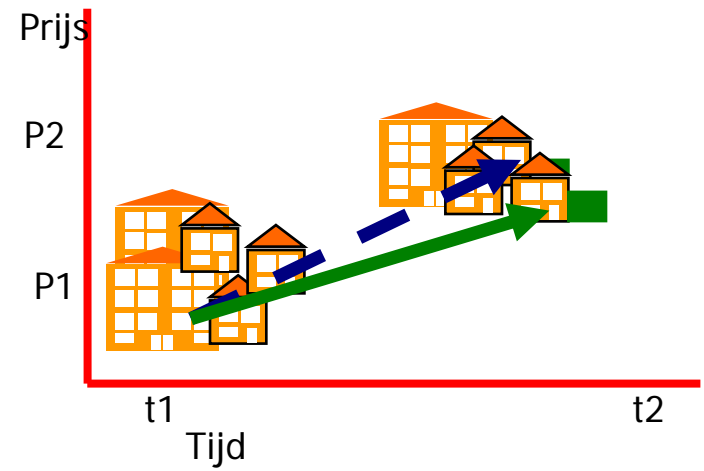
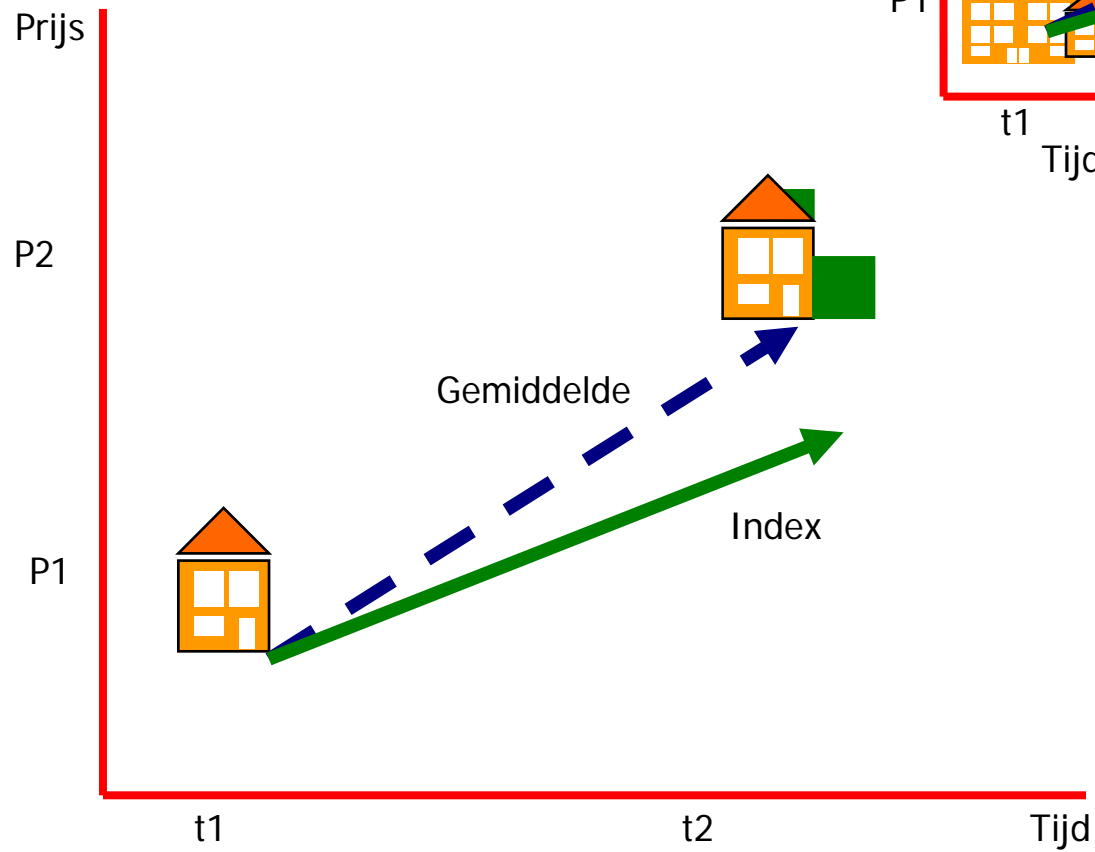


De woningprijsindex

De prijs en de prijsindex

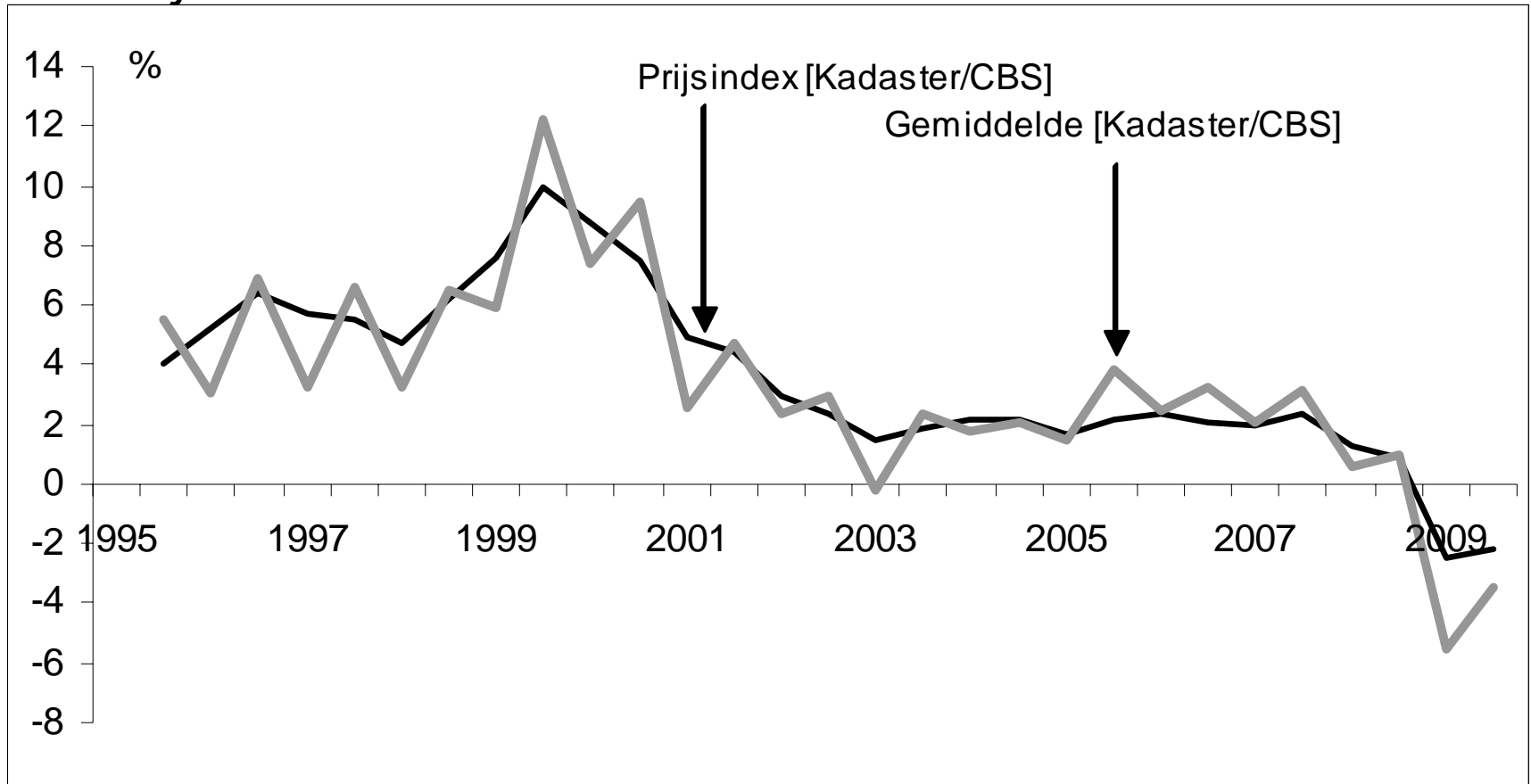
- Verschillen per woningtype in prijsniveau en *ontwikkeling*.
- Verschillen per regio in prijsniveau en *ontwikkeling*.
- Er worden andere woningen verkocht in een laagconjunctuur dan in een hoogconjunctuur.
- Achter het gemiddelde gaat dus een *kwaliteitspakket* schuil.
- Kwaliteit (type, regio, pakket) beïnvloedt de gemiddelde prijs.
- Dat zien we terug in de *prijsindex*.
- De *prijsindex* toont het prijsverloop alsof de gemiddelde kwaliteit van de verkochte woningen niet wijzigt.

Woningprijsindex



De prijsontwikkeling vanaf 1995

Per halfjaar, %, 1995-2009



Gebruik van de index

- Vergroot de betrouwbaarheid van marktinformatie;
- Makelaar: taxaties, regionale prijsvergelijking (benchmark)
- Particulier: prijsinformatie bij koop en verkoop
- Investeerder: reëel en actueel beeld van de prijsontwikkeling
- Hypotheekverstrekkers: risicostrategieën



Prijsbepalende factoren

Blok 2

Harry Boumeester, Harry van der Heijden en Paul de Vries
Onderzoeksinstituut OTB / TU Delft

Prijsbepalende factoren

- Verschil tussen het *prijsniveau* (€) en de *prijsontwikkeling* (%).
 - Conjunctuur
 - Rente
 - Inkomen
 - Beleid financiële instellingen en het Rijk
 - Vertrouwen
- Betaalcapaciteit

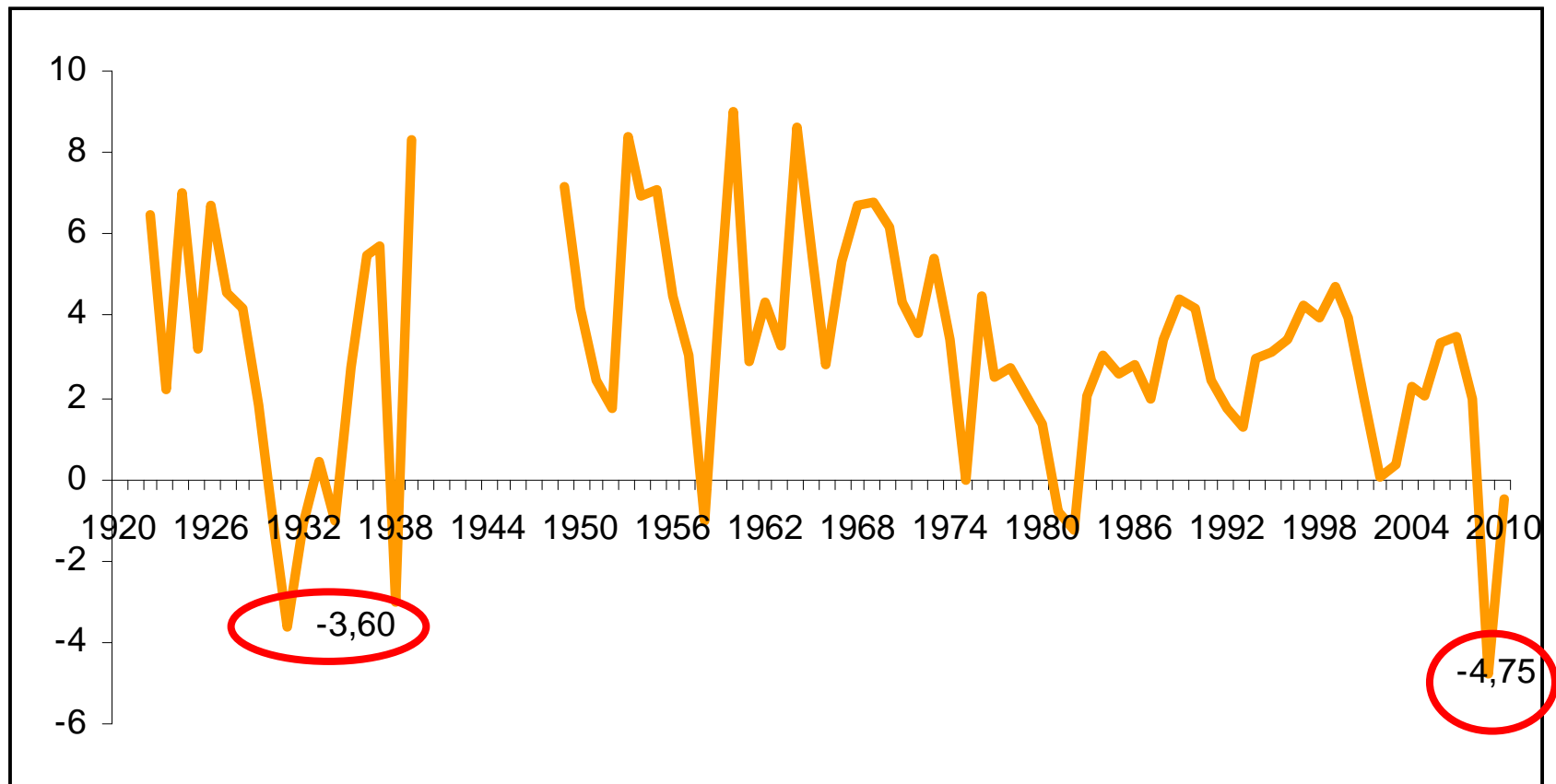
Conjunctuur

Conjunctuur en woningprijs

- Bruto Binnenlands Product (BBP) is een maatstaf voor conjunctuur
- De woningprijs is conjunctuur gevoelig.
- Hoge economische groei
 - Vraag naar kwaliteit
 - Dure woningen nemen sneller in prijs toe als goedkope woningen
- Lage economische groei
 - Vraag naar betaalbare woningen
 - Dure woningen nemen sneller in prijs af als goedkope woningen

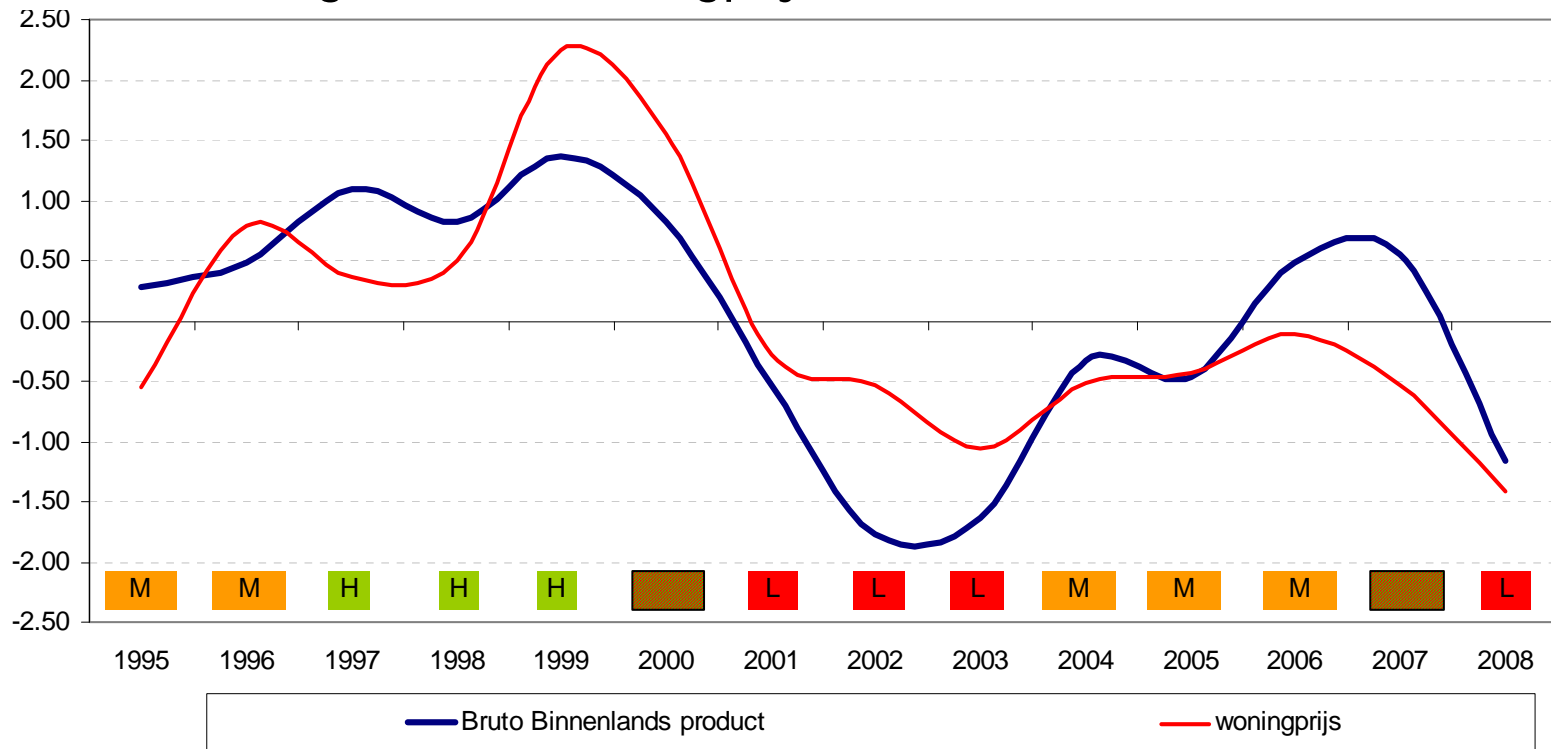
Hoe staat de economie ervoor?

Ontwikkeling Bruto Binnenlands Product (BBP), 1920-2010



Prijsontwikkeling en conjunctuur

Ontwikkeling BBP en Woningprijs, 1995-2009



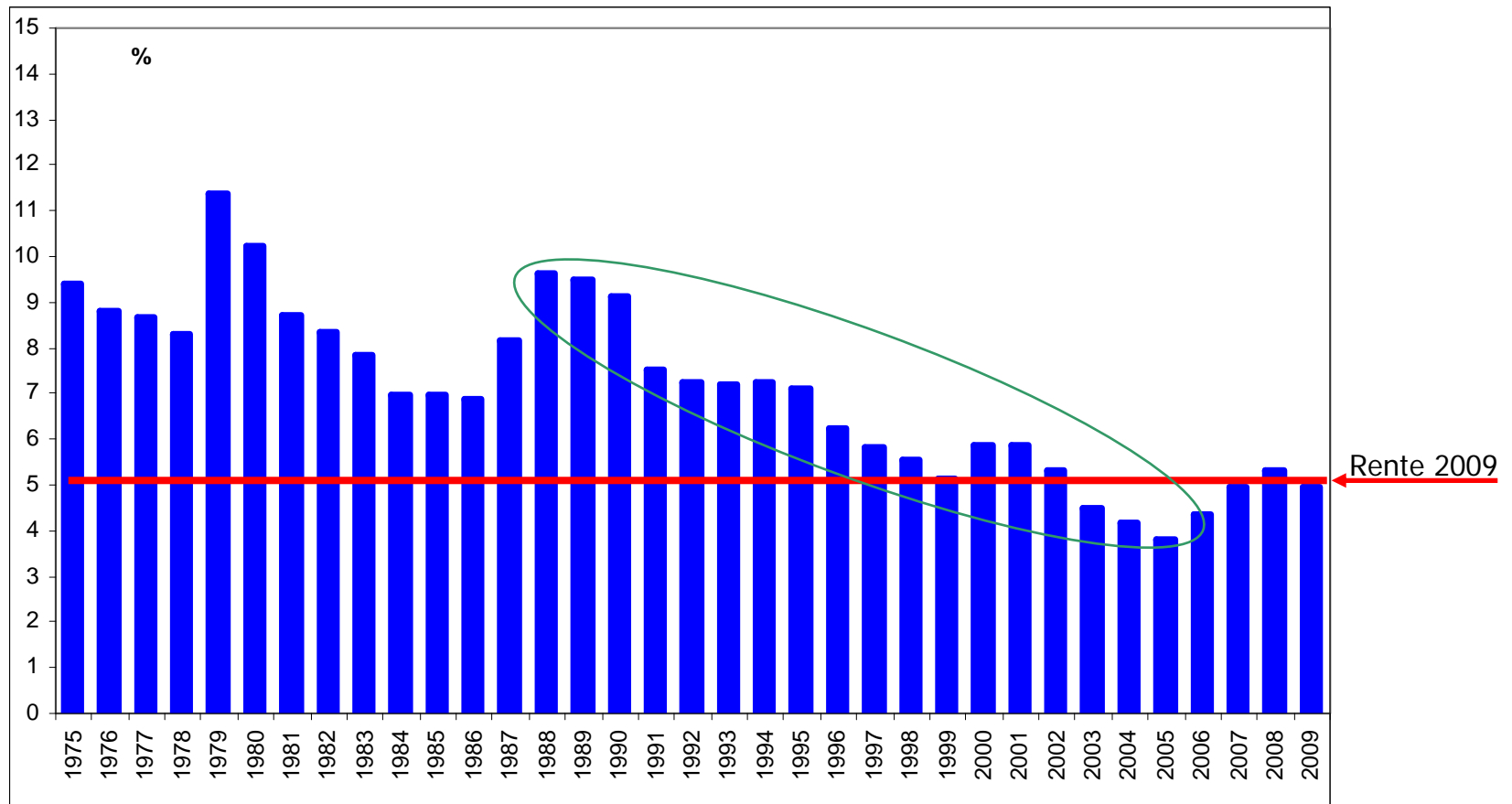
Rente en inkomen

Rente en inkomen

- Rente en inkomen belangrijk voor de betaalbaarheid.
 - Rentestijging > prijsdaling.
 - Inkomensstijging > prijsstijging.
- Leencapaciteit is een maatstaf voor betaalbaarheid.
 - Inkomen van 1x modaal is onvoldoende voor gemiddeld koophuis

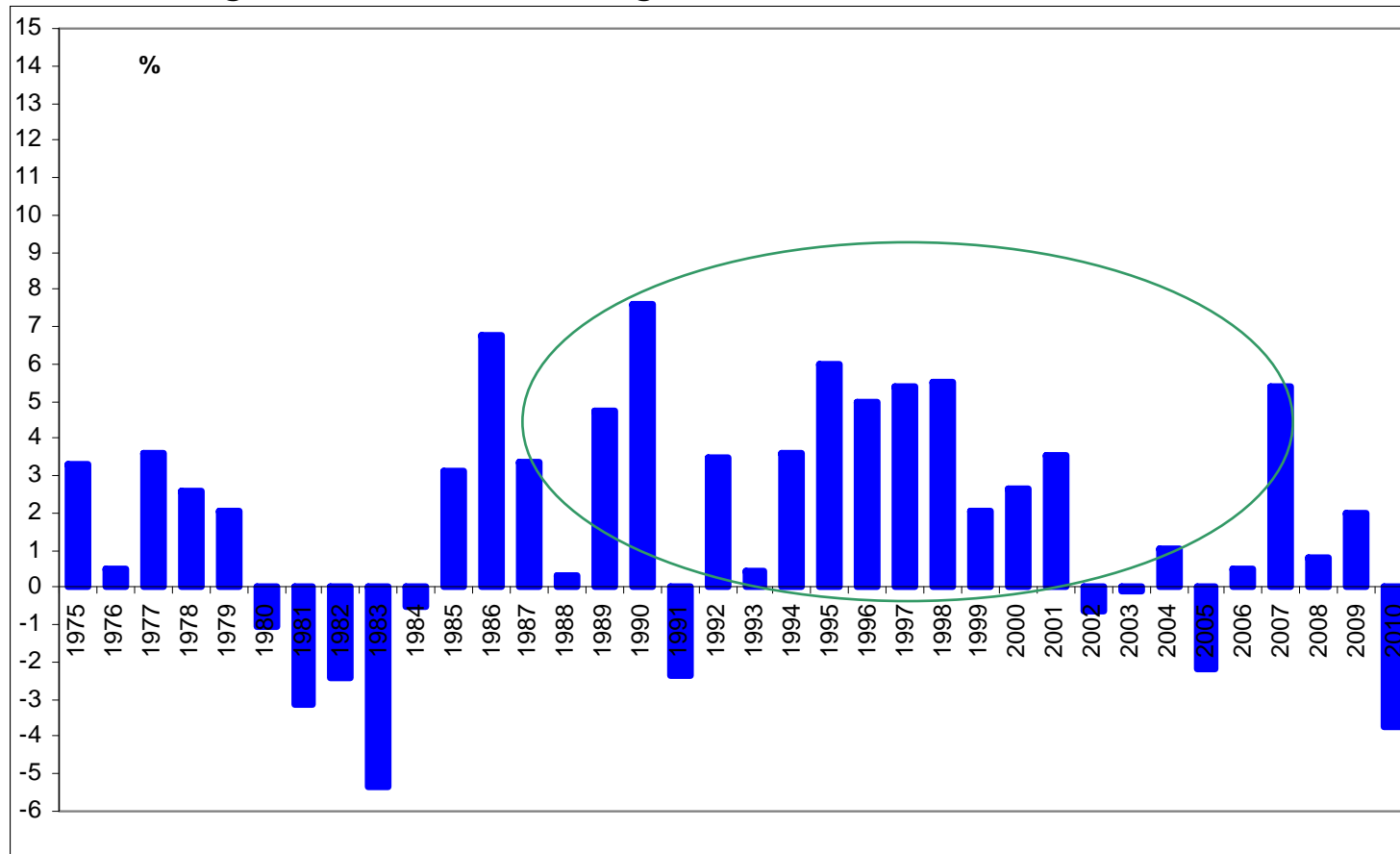
Ontwikkeling van de rente

Hypotheekrente, 1975 – 2009 1ste helft



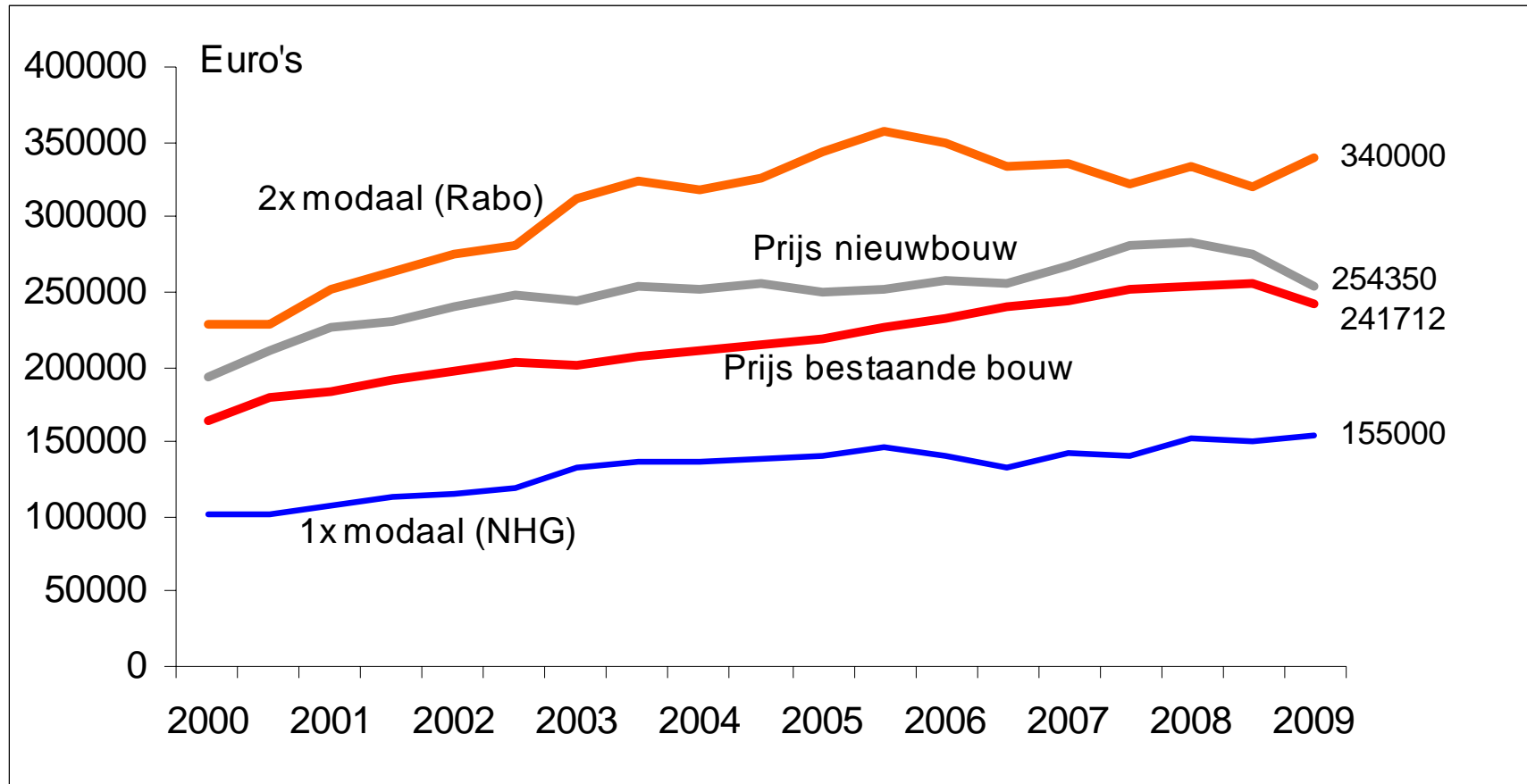
Ontwikkeling van het inkomen (jaar)

Ontwikkeling reëel beschikbaar gezinsinkomen, 1975-2009 1ste helft



Leencapaciteit en woningprijs

t/m eerste helft 2009



Beleid financiële instellingen en Rijk

Beleid en de woningprijs

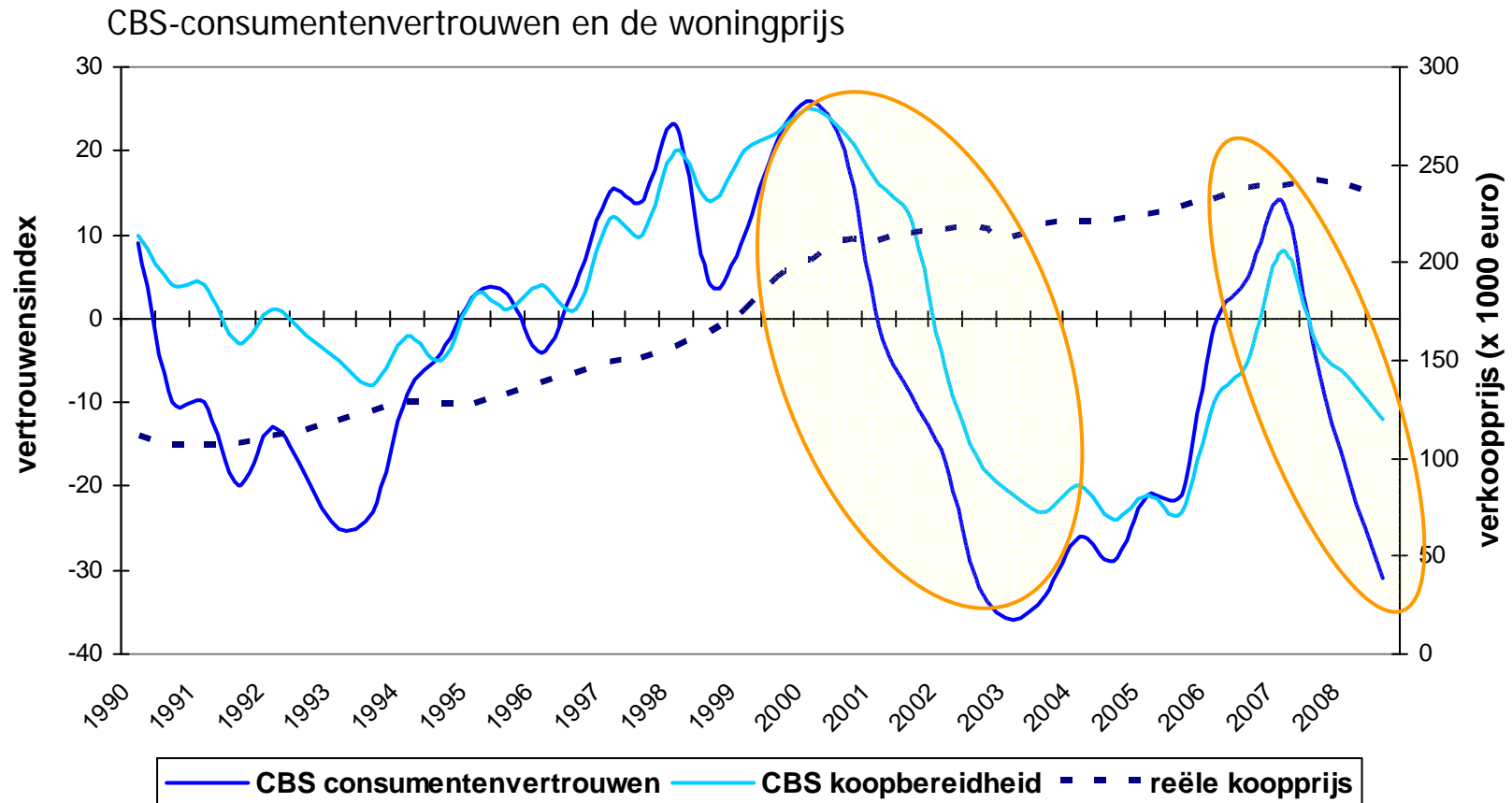
- Het beleid van *financiële instellingen* en *het Rijk* heeft invloed op de prijs door:
 - Vraagzijde:
 - Hypotheekrenteaftrek: effect op de prijs
 - Financieringsvoorwaarden: verhoging of verlaging van de prijs afhankelijk van verruiming of versobering
 - Aanbod:
 - Restrictief grondbeleid: grond wordt schaars
 - Regelgeving en procedures

Vertrouwen

Vertrouwen in de woningmarkt

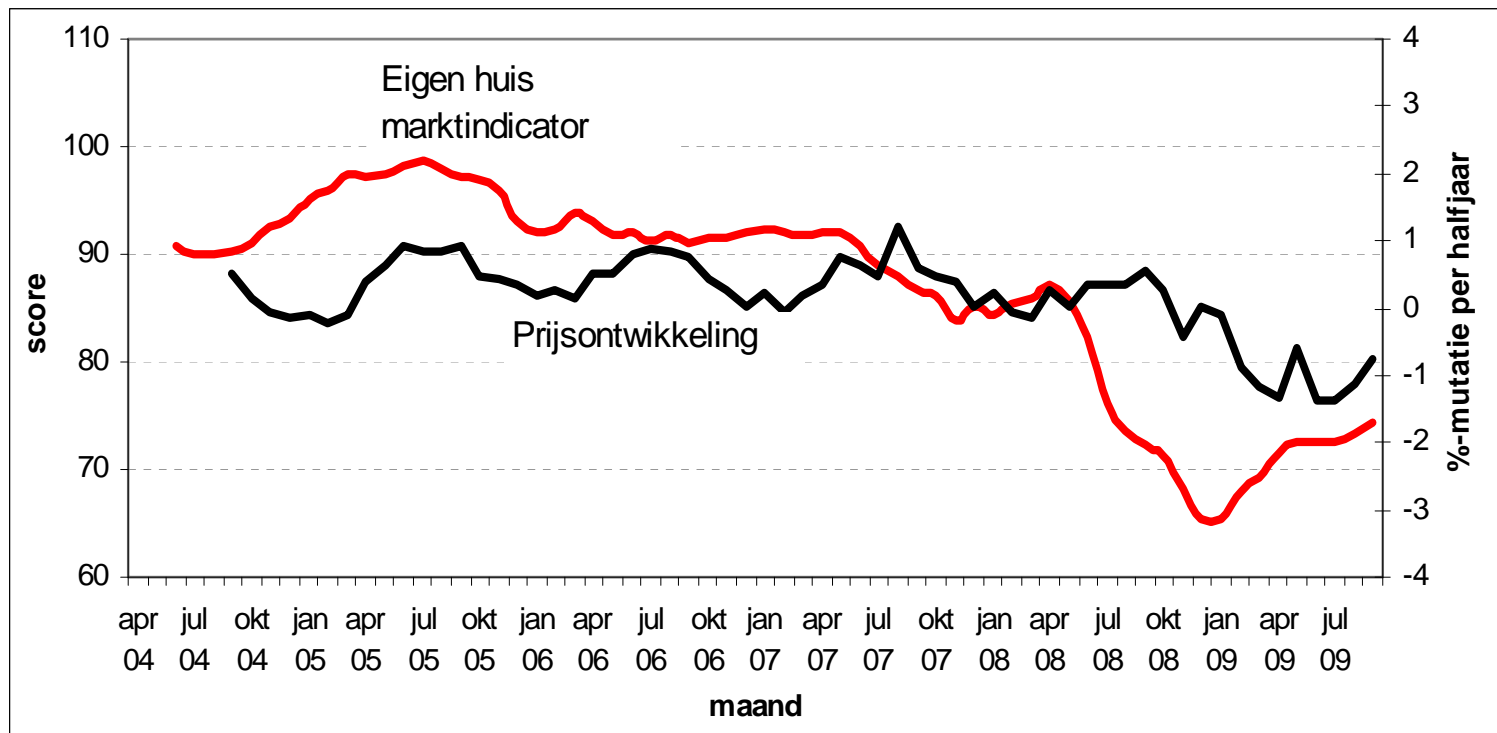
- Uit modelanalyses blijkt dat economische indicatoren zoals rente en inkomen 50% van de prijsverandering verklaren.
- De overige 50% hangt samen met psychologische effecten en vertrouwen.
- De ontwikkeling van het CBS-consumentenvertrouwen wijkt af van de ontwikkeling op de woningmarkt.
- Daarom publiceert de Vereniging Eigen Huis (VEH) de Eigenhuis Marktindicator.
- Deze volgt het vertrouwen van de consumenten op de koopwoningmarkt.

CBS-Consumentenvertrouwen



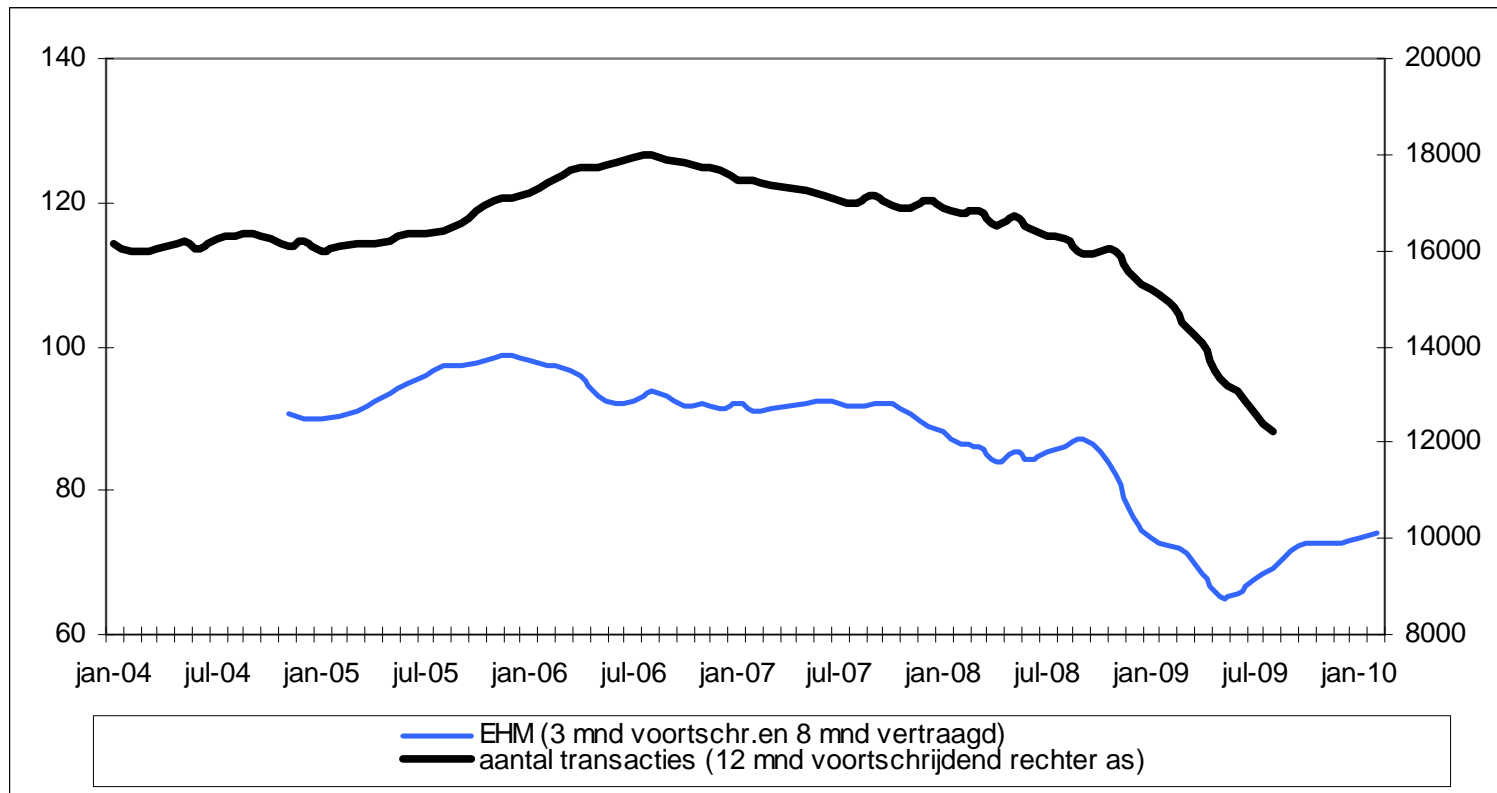
Eigenhuis Marktindicator en woningprijs

april 2004 - juli 2009



Bron: VEH, Kadaster/CBS

Eigenhuis Marktindicator en transacties



Bron: VEH, Kadaster/CBS



Consumentenvraag naar koopwoningen

Blok 3

Harry Boumeester, Harry van der Heijden en Paul de Vries
Onderzoeksinstituut OTB / TU Delft

Inhoud blok 3

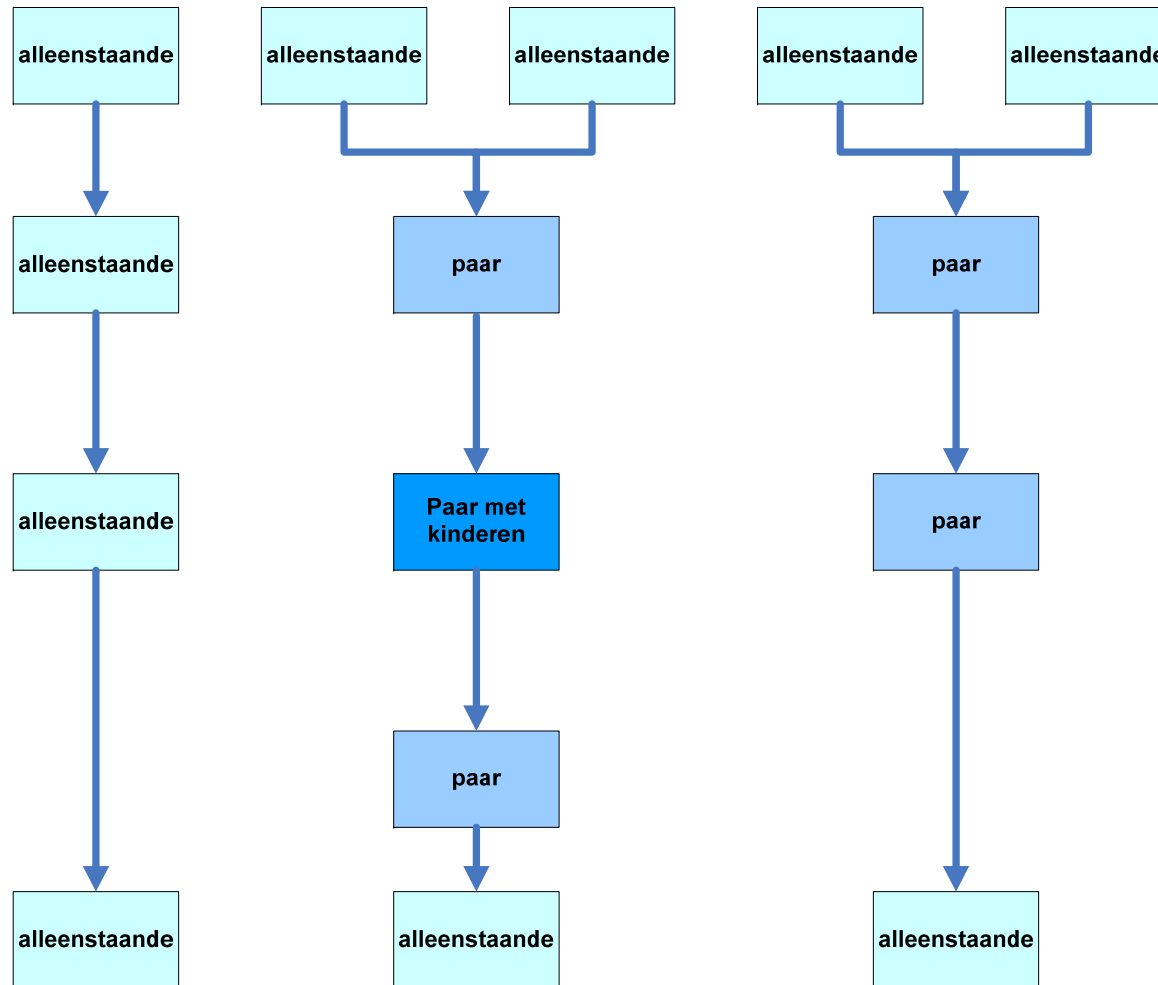
- Relatie tussen levenscyclus en vraag naar koopwoningen.
- Woonwensen van planners en dromers in 2008.
- Ontwikkelingen in de potentiële vraag naar koopwoningen: 1995-2008.
- Koopvraag van potentiële starters en doorstromers.
- Geëffectueerde vraag naar woningen
- Vromraad-advies: Wonen in ruimte en tijd.

*Levenscyclus en vraag naar
koopwoningen*

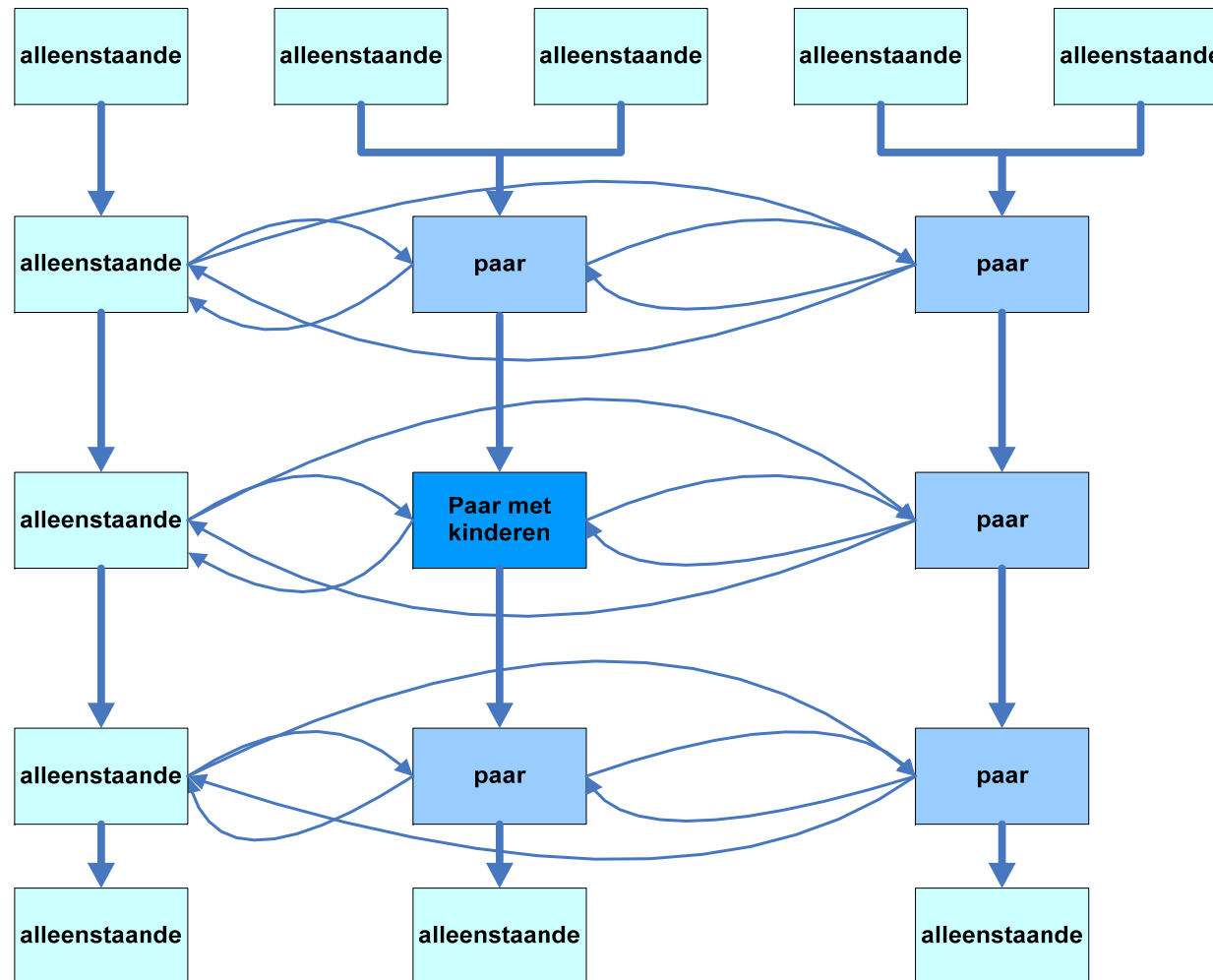
Levenscyclus en koopwens

- Wens om een woning te kopen gaat vaak samen met veranderingen in de levenscyclus (demografisch, sociaal-economisch).
- Financiële mogelijkheden vormen natuurlijk randvoorwaarde.
- Veranderingen in huishoudensamenstelling: samenwonen, scheiden, gezinsuitbreiding, “empty nest” fase.
- Demografische ontwikkelingen zeer bepalend voor koopvraag op de langere termijn.
- Maar let op sociaal-culturele verschuivingen!

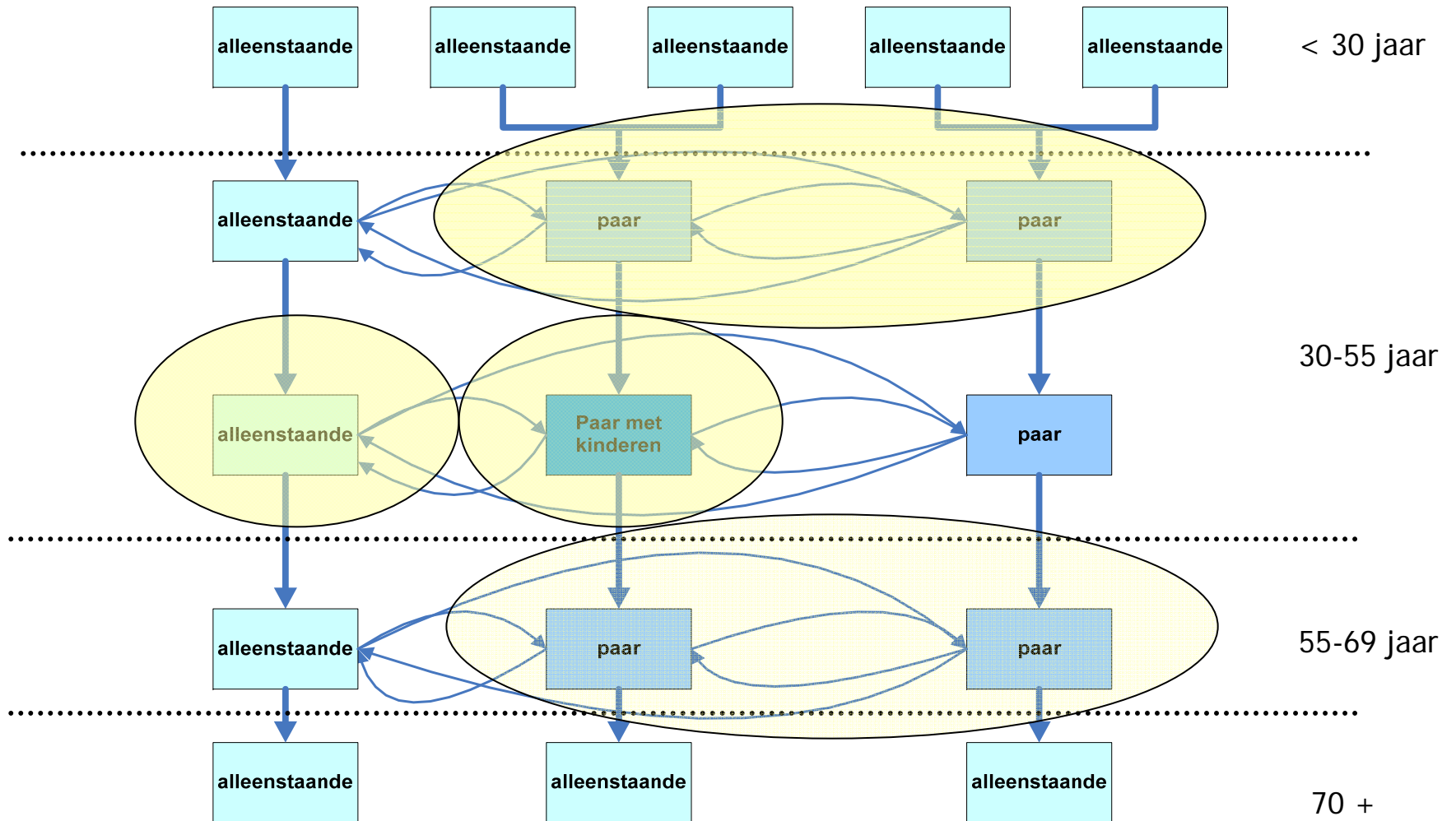
Huishoudenfasen in schema (1)



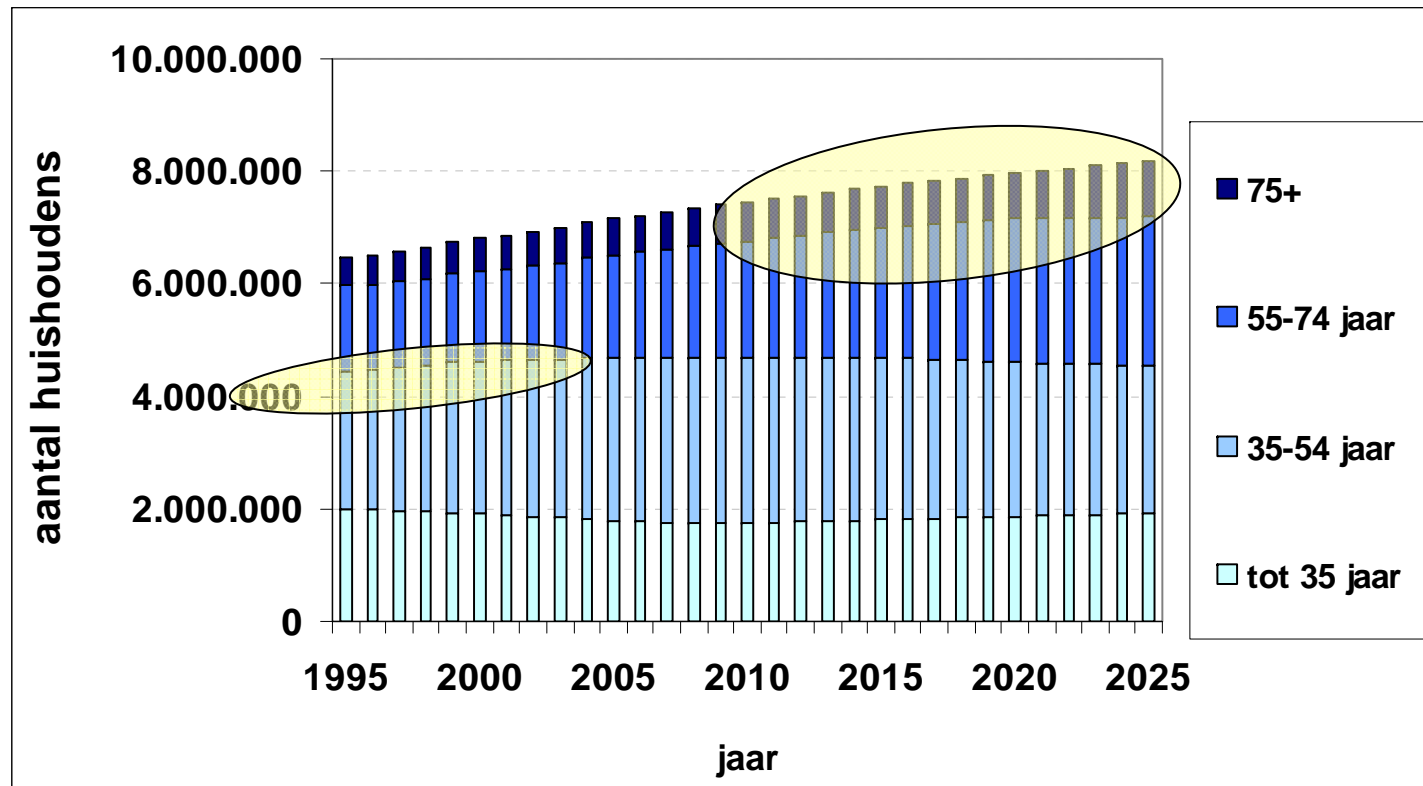
Huishoudenfasen in schema (2)



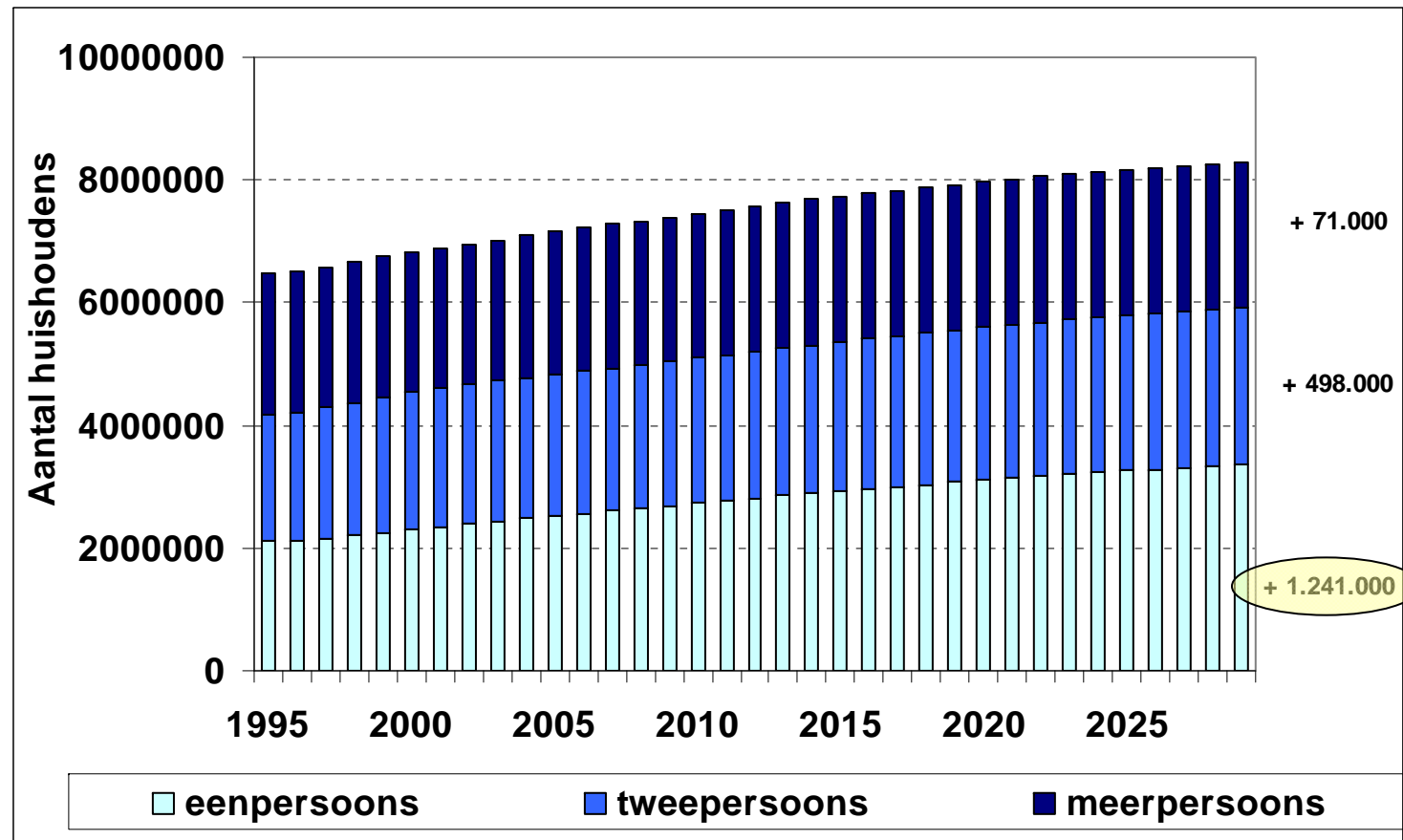
Levenscyclus en (koop)woningvraag



Demografische ontwikkelingen en prognose: huishoudens naar leeftijdsklassen



Demografische ontwikkelingen en prognose: huishoudens naar samenstelling



Eigen woningbezit naar enkele huishoudentypen

Bovenmodale inkomens	Alleenstaande	Paar	Paar met kinderen
Tot 30 jaar % eigenwoningbezit	49%	67%	70%
30-55 jaar % eigenwoningbezit	61%	78%	83%
55-70 jaar % eigenwoningbezit	68%	76%	76%
70+ % eigenwoningbezit	56%	69%	42%

Bron: Huizenkopers in profiel 2008

Verhuisgeneigdheid (bij 'droomhuis') en potentiële koopwens naar enkele huishoudentypen

Bron: Huizenkopers in profiel 2008

Bovenmodaal	Alleenstaande	Paar	Paar met kinderen
<u>Tot 30 jaar</u>			
% verhuisgeneigd	81%	74%	40%
% koopwens	37%	37%	29%
<u>30-55 jaar</u>			
% verhuisgeneigd	56%	40%	33%
% koopwens	29%	24%	17%
<u>55-70 jaar</u>			
% verhuisgeneigd	36%	38%	40%
% koopwens	11%	9%	9%
<u>70+</u>			
% verhuisgeneigd	50%	32%	-
% koopwens	2%	6%	-

Omvang potentiële vraag naar huishoudentypen

Bovenmodaal	Alleenstaande	Paar	Paar met kinderen
Tot 30 jaar Aantal huishoudens met koopwens	25.800	61.300	17.400
30-55 jaar Aantal huishoudens met koopwens	112.800	116.500	265.300
55-70 jaar Aantal huishoudens met koopwens	14.200	55.600	17.800
70+ Aantal huishoudens met koopwens	1.600	9.800	-

Bron: Huizenkopers in profiel 2008

*Woonwensen van 'Dromers',
'Planners' en Doeners'*

Mate van verhuisgeneigdheid

- **Doeners:** huishoudens die binnen één jaar denken te verhuizen
 - **Planners:** huishoudens die serieuze verhuisplannen hebben en binnen twee jaar willen verhuizen
 - **Dromers:** huishoudens die zouden verhuizen, indien ze een woning vinden die aan alle wensen voldoet
-
- Voorjaar 2008:
 - Ongeveer 5 miljoen huishoudens met bovenmodaal inkomen, waarvan:
 - 310.000 doeners (6%)
 - 440.000 planners (9%)
 - 1.109.00 dromers (22%)

Gewenste woningkenmerken

Huishoudens naar sterkte van verhuishwens

Bovenmodaal inkomen	Doeners	Planners	Dromers
Eengezinswoning	77%	85%	85%
Woninggrootte > 150 M2	41%	44%	48%
3 kamers	26%	17%	15%
4 kamers	33%	37%	33%
5 kamers of meer	41%	46%	53%
Extra kamer beneden (bij eengezinswoning)	33%	43%	43%
Voorkeur voor grote tuin	36%	35%	40%
Voorkeur voor ruim terras	58%	56%	48%

Bron: Huizenkopers in profiel 2008

Gewenste woningkenmerken

Huishoudens naar sterkte van verhuishwens

Bovenmodaal inkomen	Doeners	Planners	Dromers
Grote gemeente (> 100.000)	30%	25%	20%
Middelgrote gemeente	14%	14%	11%
Kleinere gemeente (< 50.000)	56%	61%	69%
Centrum stad	12%	11%	13%
Nabij centrum	35%	40%	38%
Verder weg/geen voorkeur	53%	49%	49%
Levendige buurt/geen voorkeur	23%	39%	41%
Rustige buurt	59%	45%	45%
Stille buurt	18%	16%	14%
Dezelfde wijk	25%	29%	28%
Dezelfde gemeente	32%	37%	38%
Elders	43%	34%	34%

Bron: Huizenkopers in profiel 2008

Gewenste woningkenmerken

Huishoudens naar sterkte van verhuiswens

Bovenmodaal inkomen	Doeners	Planners	Dromers
Koopprijs tot € 250.000	50%	34%	34%
€ 250.000 – € 350.000	35%	40%	39%
Koopprijs vanaf €350.000	15%	26%	26%
Nieuwbouw	27%	18%	19%
Maakt niet uit	36%	48%	57%
Bestaande woning	37%	34%	24%

Bron: Huizenkopers in profiel 2008

Huishoudenkenmerken

Huishoudens naar sterkte van verhuishwens

Bovenmodaal inkomen	Doeners	Planners	Dromers
tot 30 jaar	23%	14%	5%
30-54 jaar	60%	62%	70%
55-69 jaar	16%	23%	23%
70+	1%	1%	2%
Alleenstaand	20%	18%	11%
Paren	38%	31%	29%
Paren met kinderen	42%	51%	60%

Bron: Huizenkopers in profiel 2008

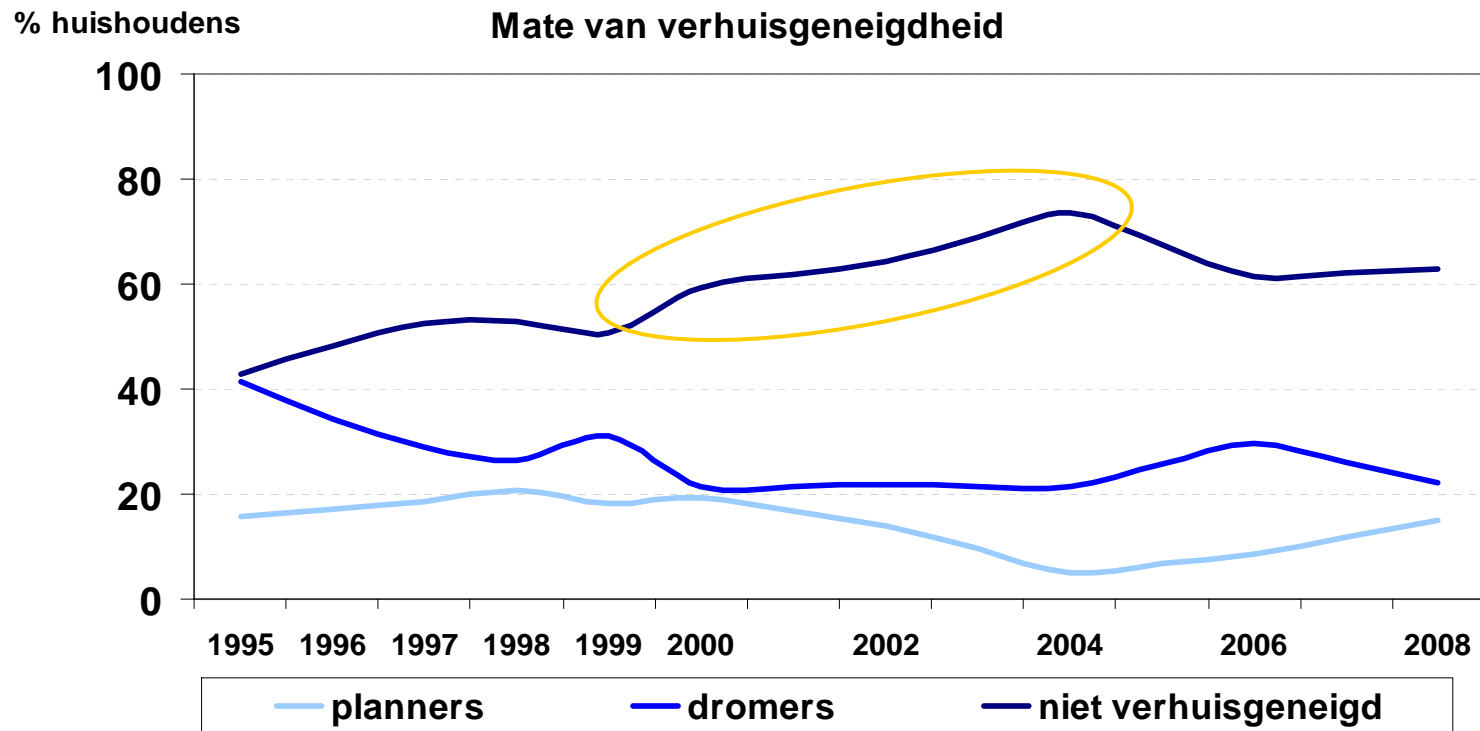
*Ontwikkelingen in de potentiële
Vraag naar koopwoningen: 1995-
2008*

Gevoeligheid koopwens en conjunctuur (1995-2008)

- Huishoudens minder verhuiscgeneigd bij minder gunstige economische omstandigheden: afname verhuiscgeneigdheid tussen 2000 en 2004.
- Huishoudens minder koopcgeneigd bij minder gunstige economische omstandigheden: afname voorkeur voor koopwoning tussen 2000 en 2004.
- Voorkeur voor appartementen onder potentiële kopers blijft beperkt (minder dan 20%).
- Vraaguitval vanaf het jaar 2000 aan de onderkant van de koopsector.

Mate van verhuigeneidheid 1995-2008

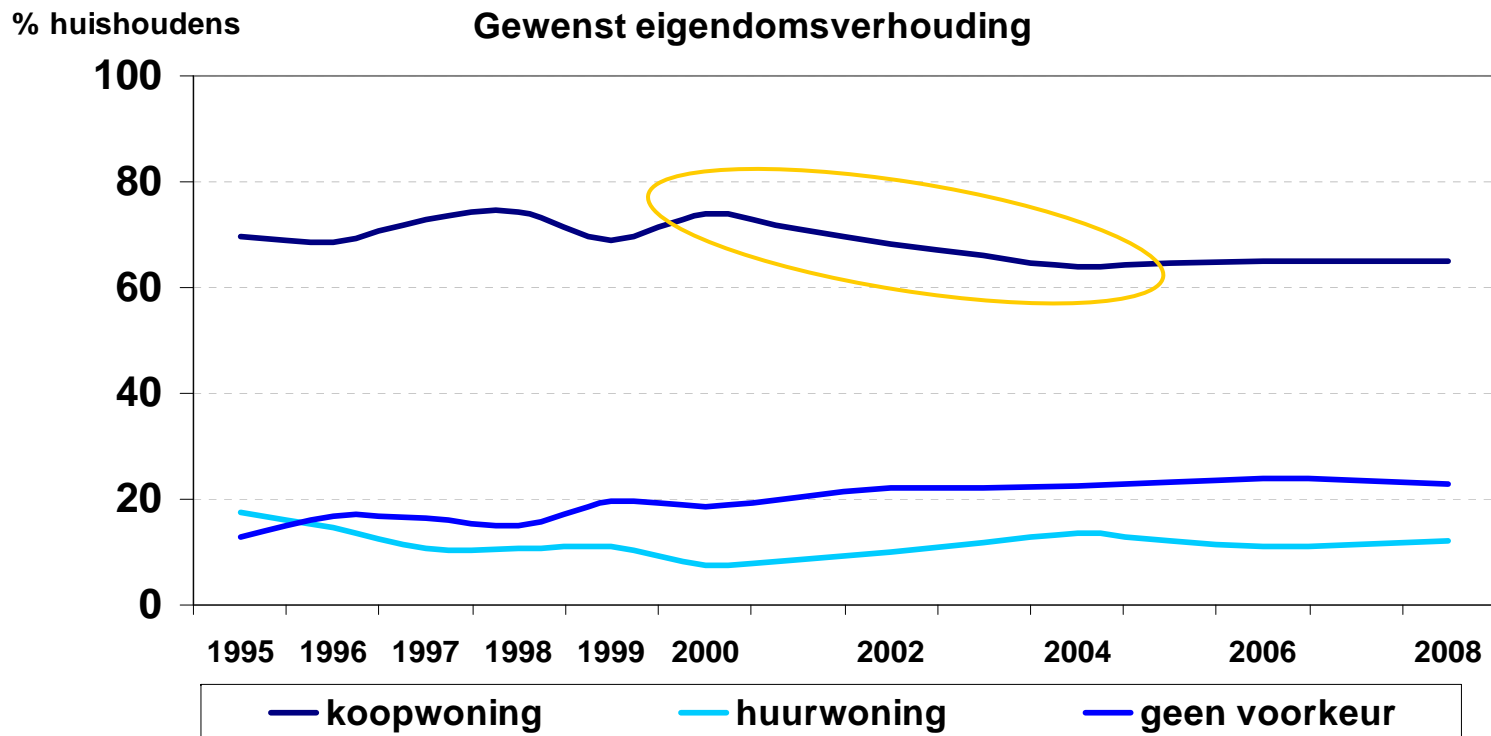
Steeds minder 'planners'



Bron: Huizenkopers in profiel 1995-2008

Gewenst eigendomsverhouding 1995-2008

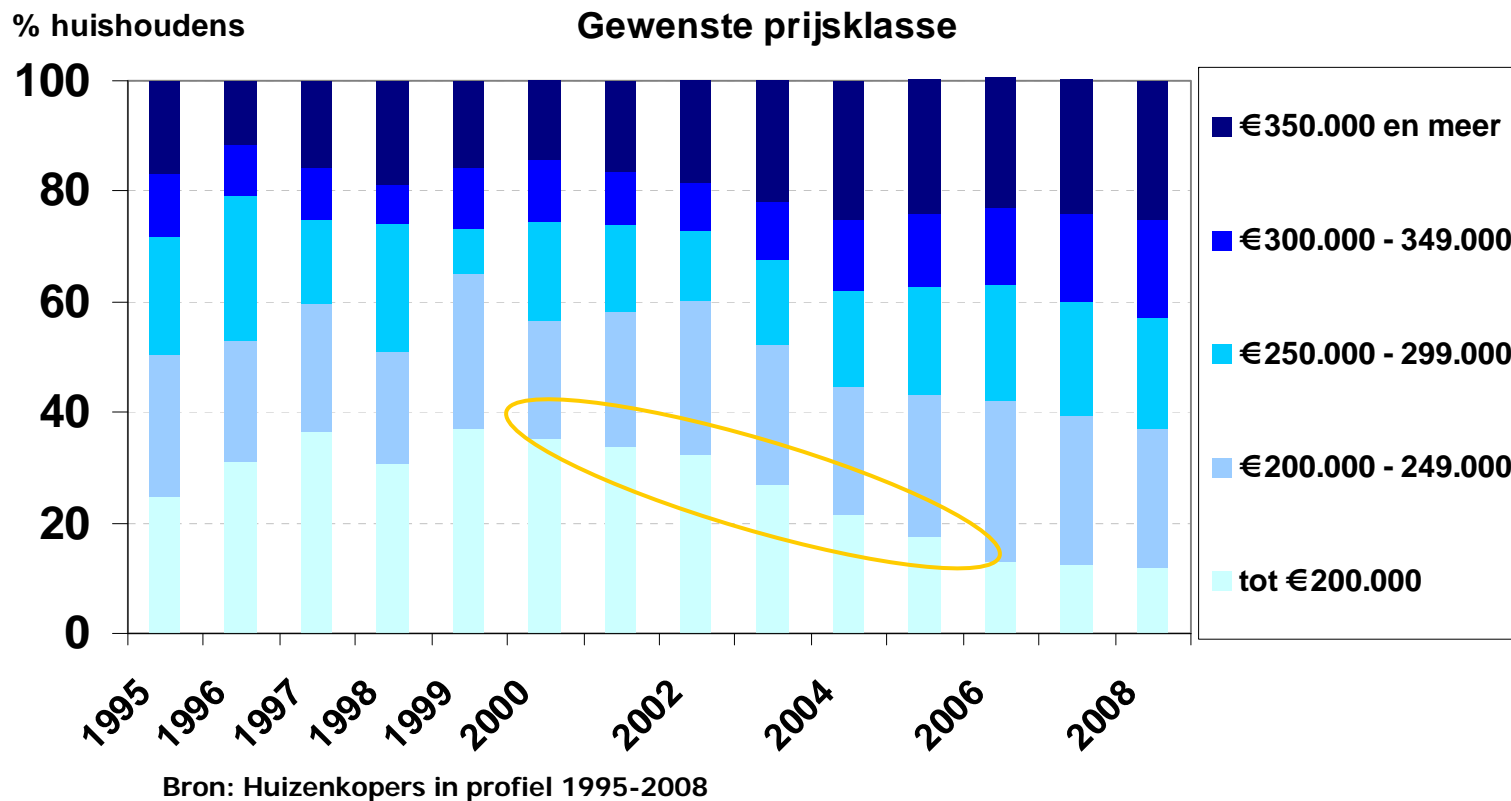
Iets minder koopwens na 2000



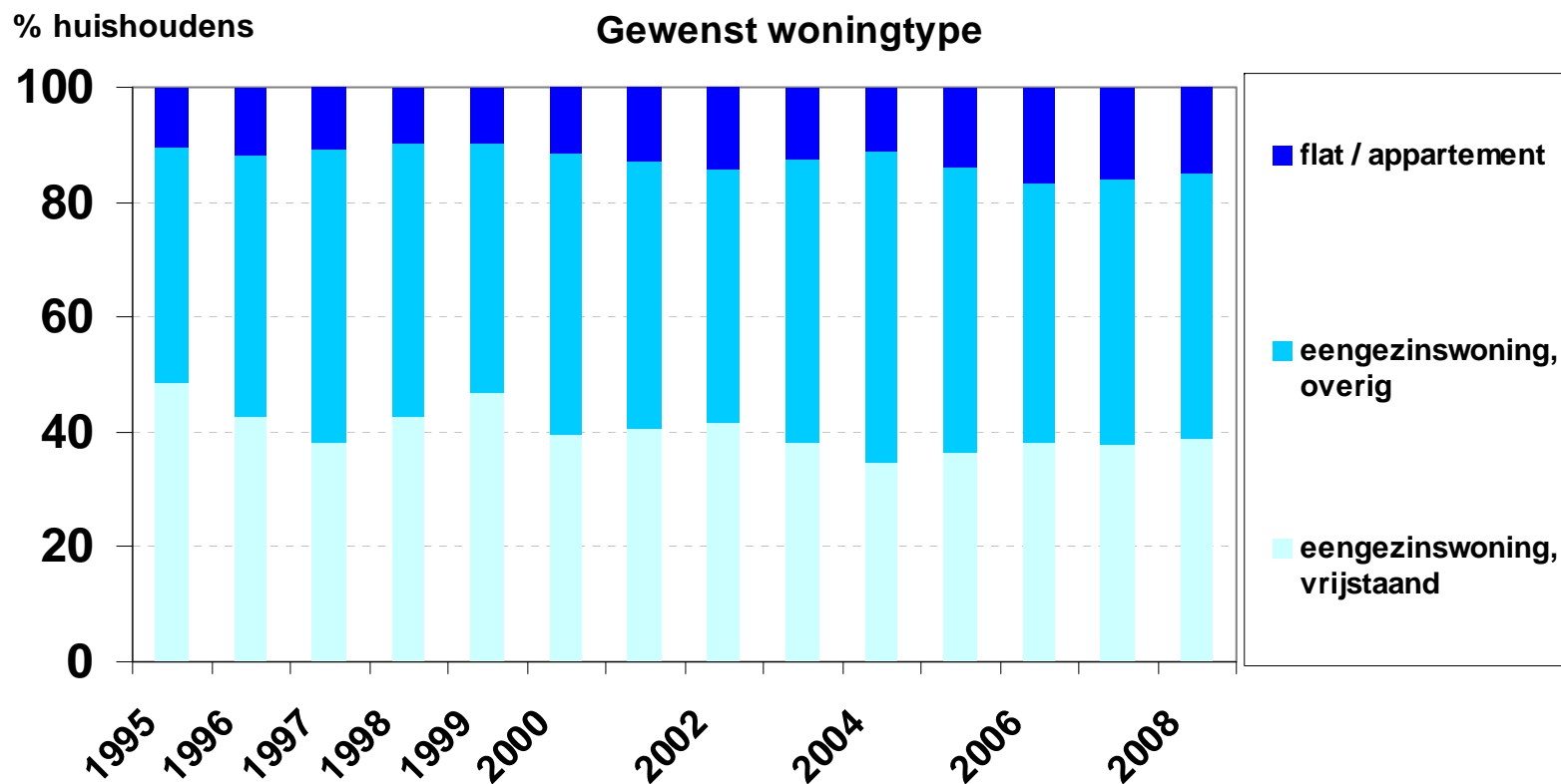
Bron: Huizenkopers in profiel 1995-2008

Gewenste koopprijsklasse 1995-2008 (in prijzen van 2008)

Steeds minder verhuisingeneigden met koopwens aan onderkant koopwoningmarkt



Gewenst woningtype 1995-2008



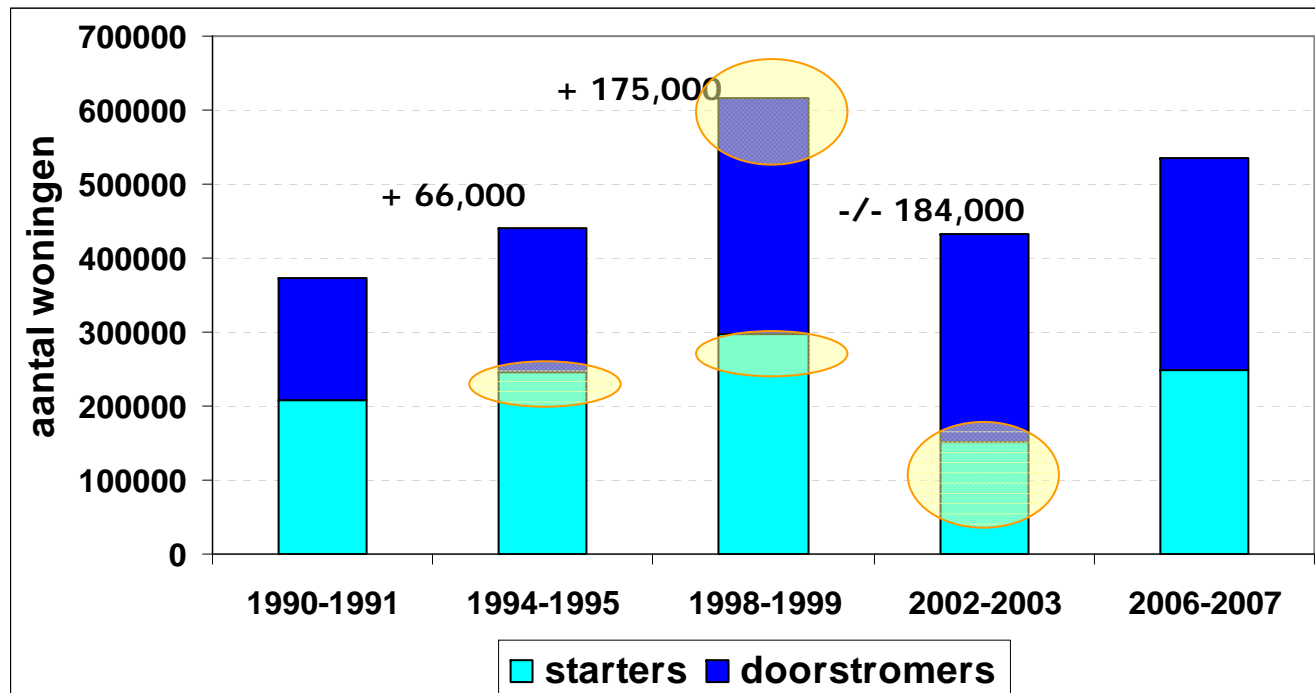
Bron: Huizenkopers in profiel 1995-2008

*Koopvraag van potentiële starters en
doorstromers*

Toename koopvraag 2^e helft jaren 90 door verruiming hypotheekmogelijkheden?

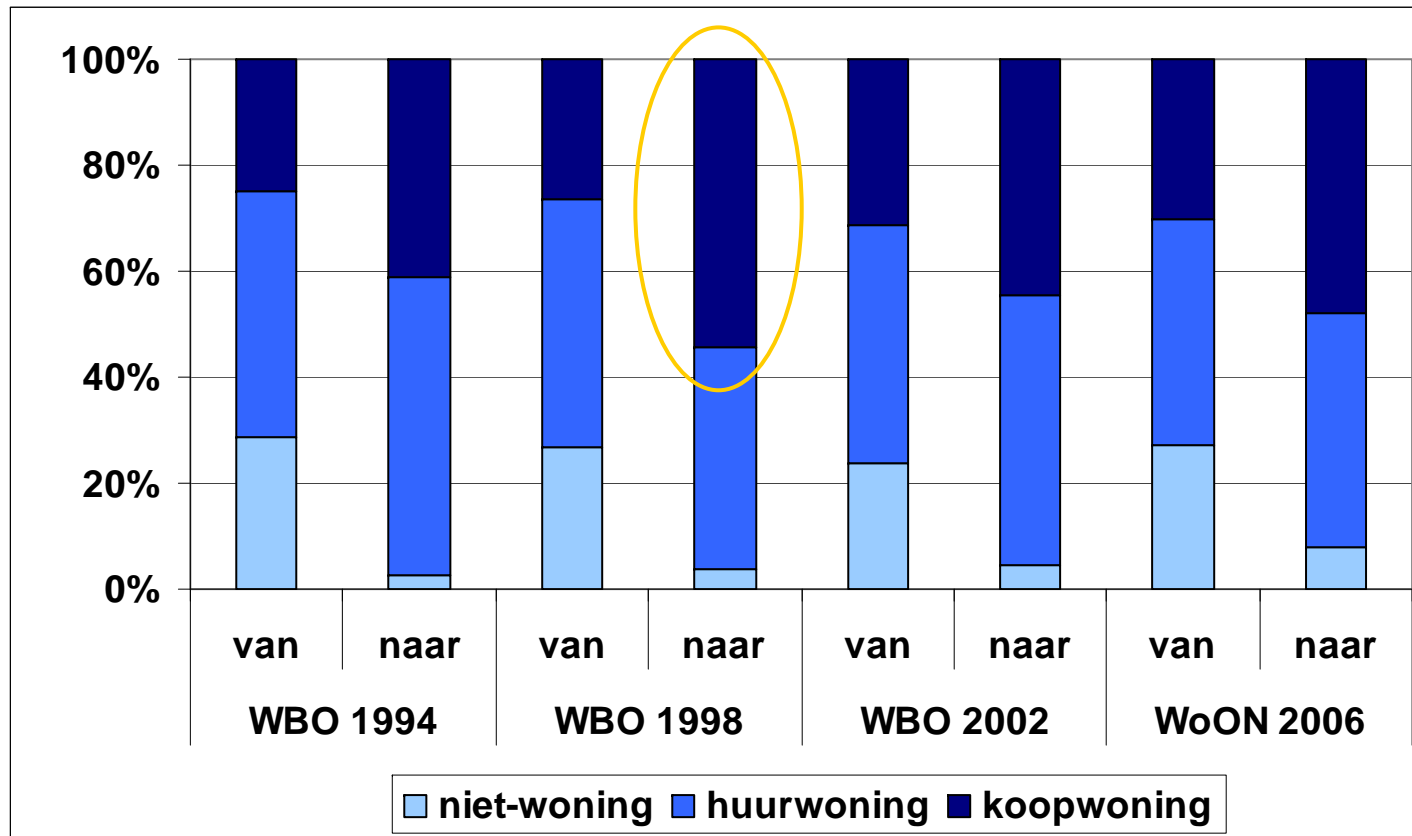
- Invoering tweeverdienershypotheek (1993) maakt koopwoningmarkt voor meer huishoudens financieel toegankelijk: aanvankelijk meer vraag van starters.
- Door toename van de instroom krijgen eigenaarsbewoners ook meer mogelijkheden tot doorstroming a.g.v. waardevermindering woning.
- Later extra financieringsruimte door nieuwe hypotheekvormen (bijv. beleggings-, aflossingsvrije hypotheeken).
- Begin 21^{ste} eeuw ligt prijsniveau in koopsector te hoog voor starters: uitval van de vraag aan de onderkant van de koopwoningmarkt.

Potentiële koopvraag (gemiddeld per jaar) naar woningmarktpositie



Bron: WBO 1990, 1994, 1998 en 2002 en WoON 2006

Potentieel verhuissbalans



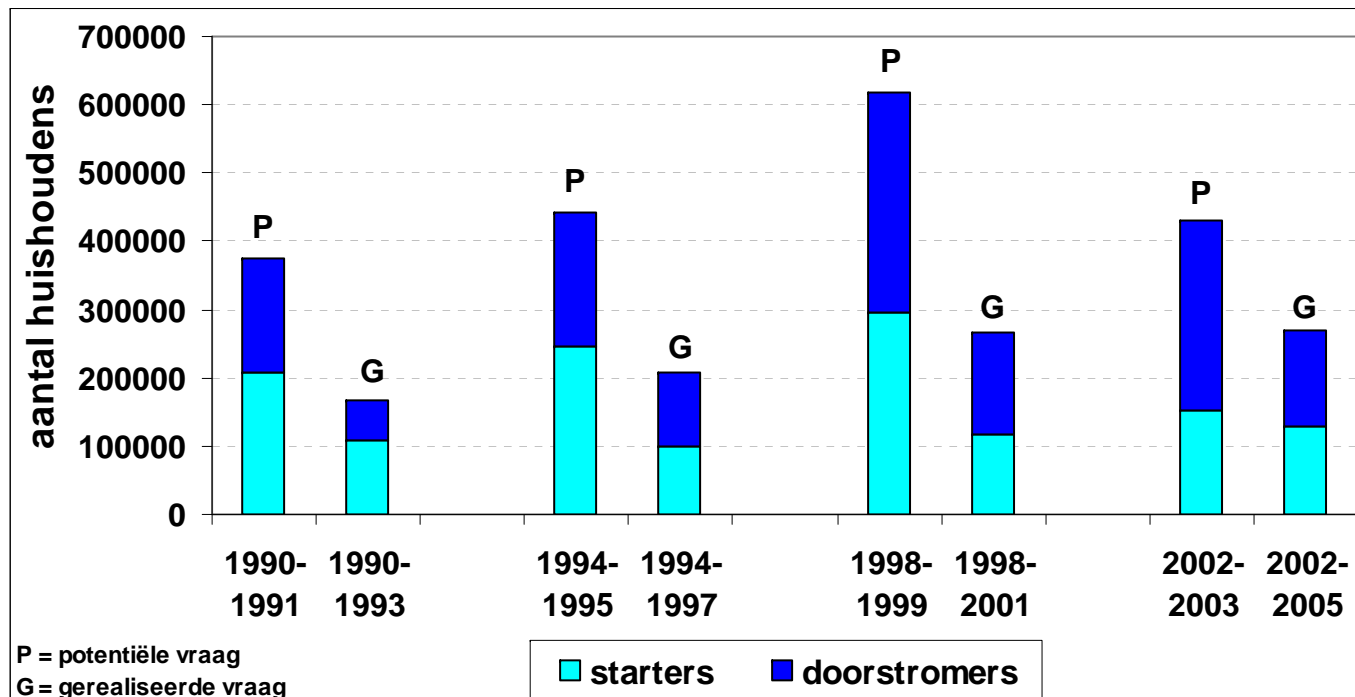
Geëffectueerde vraag naar woningen

Tussen wens en werkelijkheid

- Niet alle verhuisplannen worden daadwerkelijk uitgevoerd.
- Niet alle woonwensen blijken haalbaar: gewenst woningaanbod niet beschikbaar of (financieel) bereikbaar. Daardoor ook substitutiegedrag door woonconsumenten.
- Feitelijk wordt er veel minder vaak naar een koopwoning verhuisd dan de potentiële vraag doet vermoeden.

Verskil potentiële en gerealiseerde vraag naar koopwoningen

Op jaarbasis en naar woningmarktpositie



*Vromraad-advies: “Wonen in ruimte
en tijd”*

Vromraad-advies: 3 sociaal-culturele trends in het wonen

- Tot nu toe vooral kwantitatieve bestudering van woonwensen weergegeven.
- Vromraad-advies is een meer kwalitatieve benadering van ontwikkelingen in woonvoorkeuren: literatuurstudie, interviews sleutelfiguren, expertmeetings.
- Drie trends op de woningmarkt:
 - Toenemende behoefte wonen onder gelijkgestemden;
 - Transnationaal wonen en 'meerhuizigheid';
 - Toenemende vraag naar comfort en gemak; 'verdienstelijking van het wonen' (wonen, zorg dienstverlening).



Relatie tussen de markt van nieuwe en bestaande koopwoningen

Blok 4

Harry Boumeester, Harry van der Heijden en Paul de Vries
Onderzoeksinstituut OTB / TU Delft

Relatie tussen markt van nieuwe en bestaande koopwoningen

- Woningmarkt: prijs en productie
- De markt voor kantoren en woningen
- Conjunctuur en de markt voor koopwoningen
- Woningproductie en woningtekort
- Prijsontwikkeling en grond

Woningmarkt: Prijs en productie

Woningmarkt: Prijs en productie

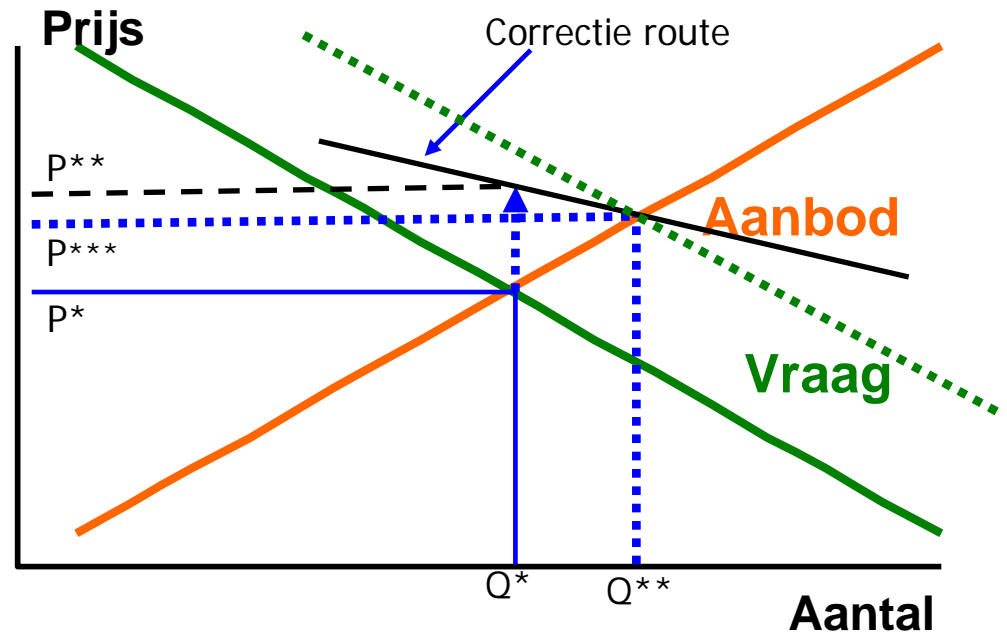
Efficiënt functionerende markt (nieuwbouwmakrt)

- Verhouding vraag en aanbod via prijsmechanisme
 - Vraagoverschot leidt tot tijdelijke prijsstijging
 - Nieuwbouw zorgt, na enige tijd, voor evenwicht
 - Prijs bestaande woning afhankelijk van productiekosten

Inefficiënt functionerende markt (voorraadmarkt)

- Aanbod reageert onvoldoende op vraag
 - Vraagoverschot vertaalt zich in prijseffect
 - Prijs nieuwbouw afhankelijk van prijs bestaande woning

Prijselasticiteit productie



De markt voor kantoren en woningen

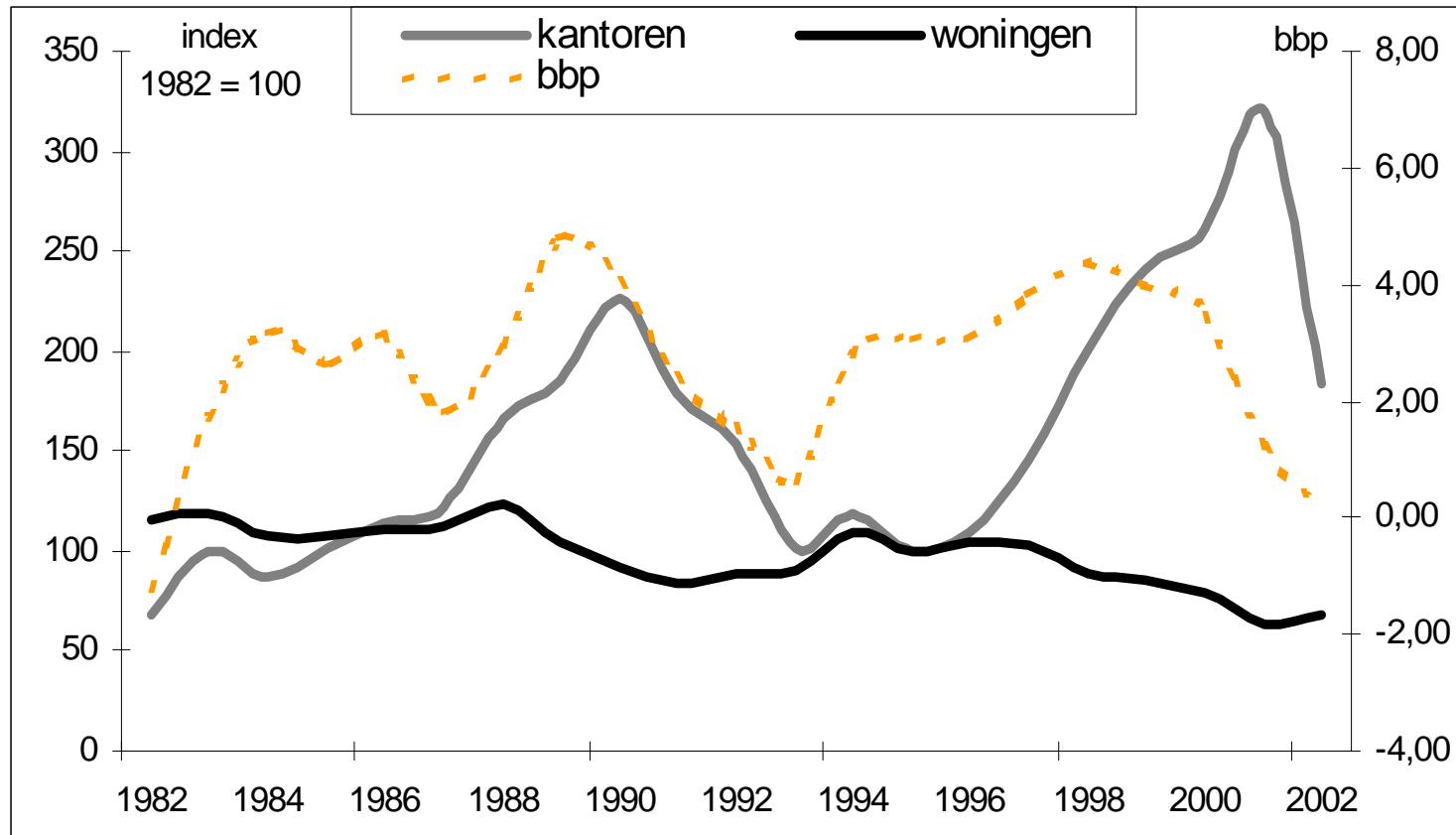
De markt voor kantoren en woningen

	Kantorenmarkt	Woningmarkt
Kwaliteitseisen overheid	Flexibel	Star
Aanbod van grond	Ruim aanbod	Krap aanbod
Wisselwerking met conjunctuur	Elastisch (volume)	Inelastisch (prijs)
Continuïteit productie	Discontinuïteit	Continuïteit
Levensduur onroerend goed	Kort	Lang

Conjunctuur en productie: kantoren en woningen

- Beiden reageren op conjunctuur, maar anders:
- Mate
 - Kantoren zeer sterk maar vertraagd (overshooting productie, varkenscyclus)
 - Woningen veel minder sterk en vooruitlopend (latente vraag, verkoop vanaf papier)
- Aard
 - Kantoren in m²
 - Woningen in prijs (kwaliteit) in plaats van in aantal

Nieuwbouw kantoren (m²), woningen (aantal) en mutatie BBP

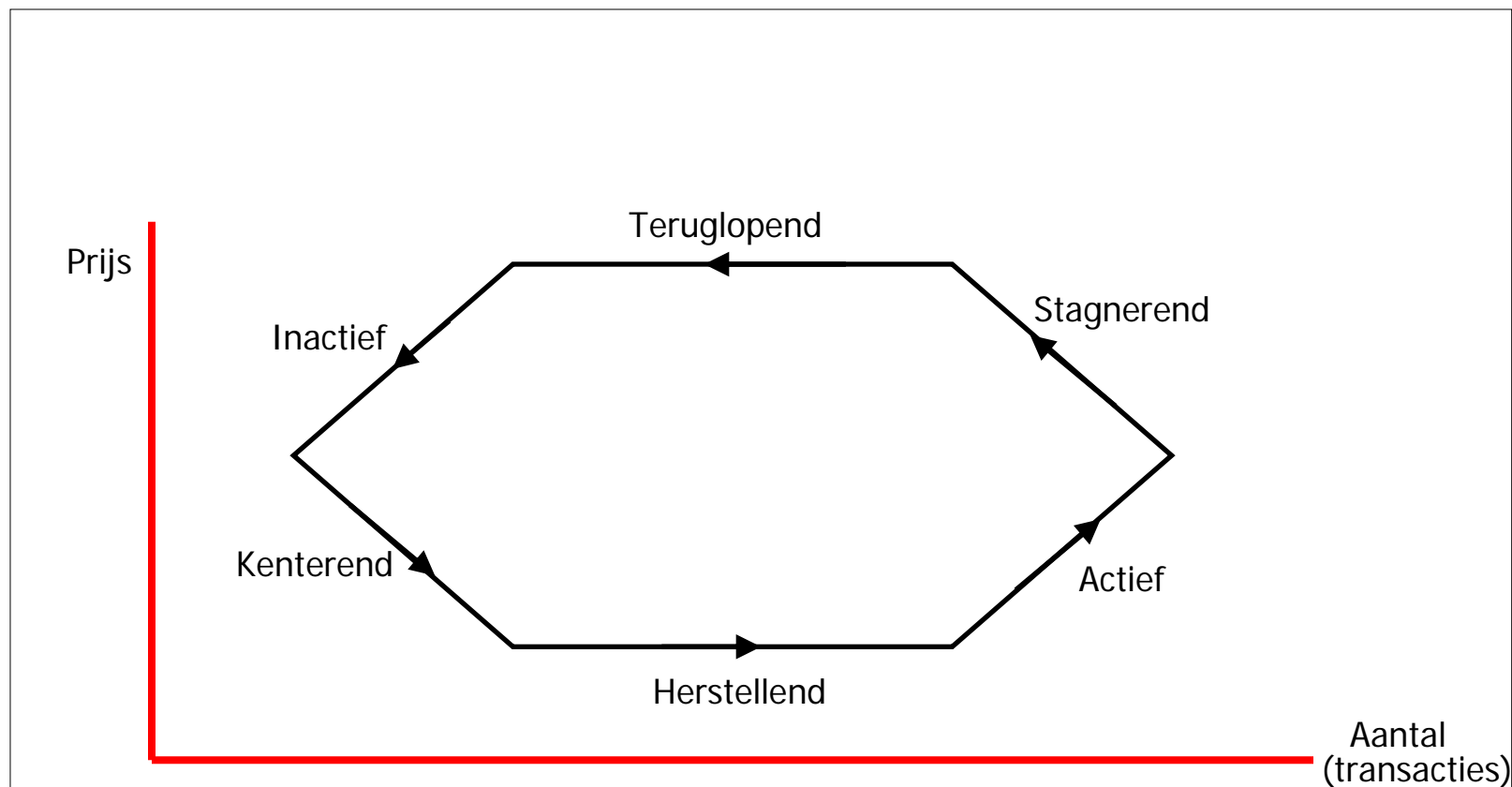


Conjunctuur en de markt voor koopwoningen

Conjunctuur en de markt voor bestaande koopwoningen

- Koopwoningmarkt in Nederland is doorstroommarkt
- Markt is gebaseerd op toevoegen aan de bovenkant en via verhuisketens woningen aan de onderkant vrijmaken voor starters
- Conjunctuur zichtbaar via transacties en prijs
- In hoogconjunctuur veel transacties en nieuwbouw aan de bovenkant van de markt
- Markt voor bestaande woningen: honingraatcyclus

Conjunctuur en de markt voor bestaande koopwoningen



Woningproductie en woningtekort

Indirecte relatie woningproductie en woningtekort

- **Aanbodbeperkende factoren:** regelgeving, complexiteit en concentratie productie, restrictief ruimtelijk beleid, ontwikkelingsproces inflexibel
- **Gevolg achterblijvend aanbod:** prijsstijging in voorraad en in nieuwbouw
- **Betaalbaarheid** (financiering, starters) bepaalt ruimte voor prijsstijging
- **Bij stabilisatie/daling prijzen:** nieuwbouw als eerste onder druk:
 - Bovenkant markt
 - Prijs/kwaliteitsverhouding
 - verkoopproces wijzigt
- Gevolg: doorstroming stagneert en er komen geen woningen vrij aan de onderkant van de woningmarkt
- Bouwen voor de doorstroming= bouwen voor mensen die al (goed) wonen.

Prijsontwikkeling en grond

Prijzontwikkeling en grond

- Voorraadmarkt: prijsontwikkeling in de voorraad bepaalt prijzen in de nieuwbouw
- Prijzontwikkelingen slaan neer in de grondwaarde (schaarstepremie)
- Van kostengeörienteerde naar marktgeörienteerde grondexploitatie (residueel rekenen)
- Marktwaarde minus kosten is grondwaarde
- In tijden van prijsstijging: strijd om het residu
 - Ontwikkelaar (hogere prijs)
 - Gemeente (via grond)
 - Rijk (via aanvullende eisen)
- In tijden van prijsdaling: kosten/kwaliteitsverhouding nieuwbouw onder druk



Recente ontwikkelingen

Blok 5

Harry Boumeester, Harry van der Heijden en Paul de Vries
Onderzoeksinstituut OTB / TU Delft



Recente ontwikkelingen

- Stagnatie op de woning(bouw)markt
- Ontwikkelingen op de markt voor bestaande koopwoningen
- Ontwikkelingen op de markt voor nieuwe koopwoningen
- Crisismaatregelen op de woning(bouw)markt
- Toekomst

Stagnatie op de woning(bouw)markt

Stagnatie op de woning(bouw)markt

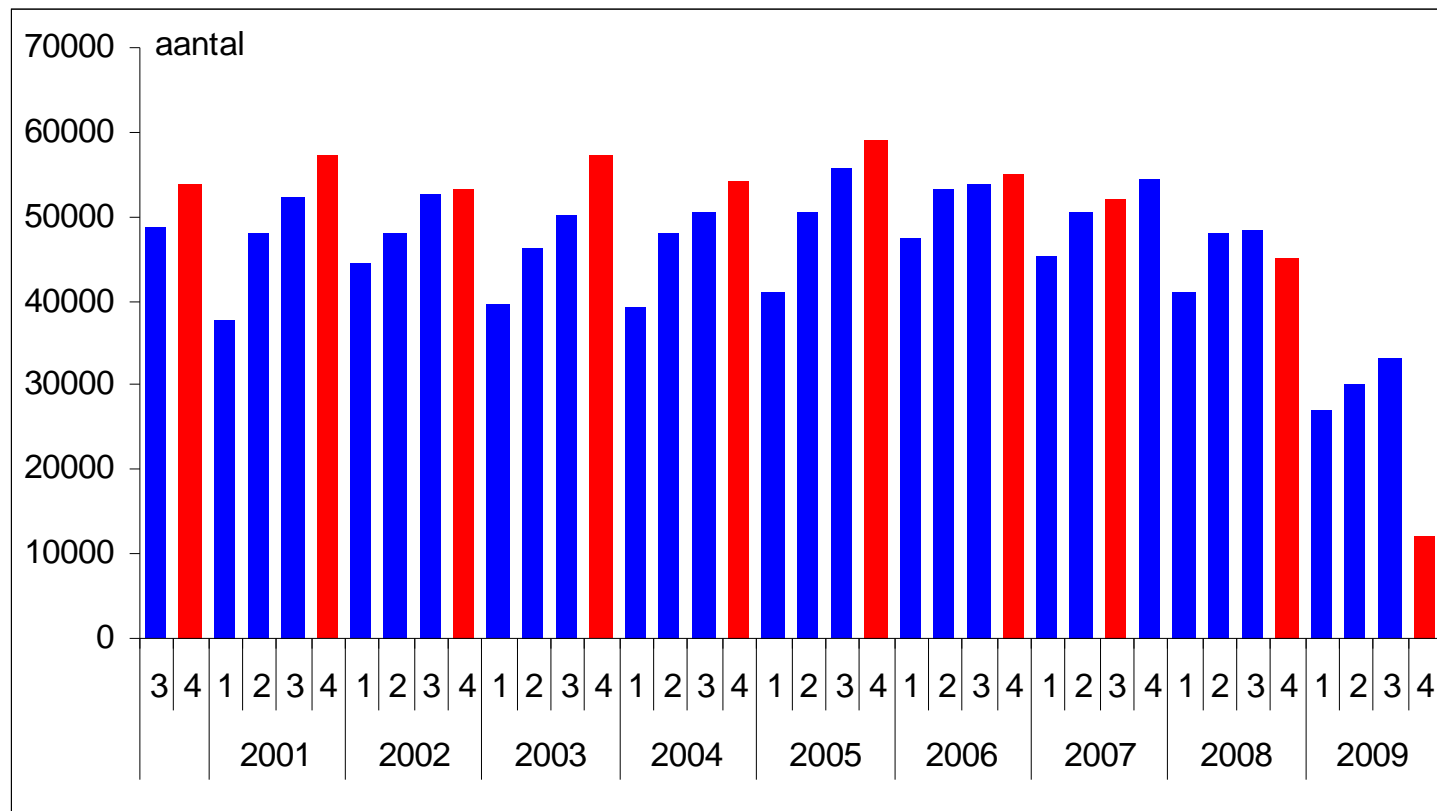
- Inkomen, rente, beleid banken, vertrouwen
- Afname transacties in voorraad, verkoopproces wijzigt, bovenkant markt valt weg
- Prijsontwikkeling voorraad meer afhankelijk van huishoudens die moeten verkopen; prijsdaling
- Relatief slechte positie nieuwbouw: wijziging verkoopproces extra effect op nieuwbouw

*Ontwikkelingen op de markt voor
bestaande koopwoningen*

Ontwikkeling markt voor bestaande koopwoningen

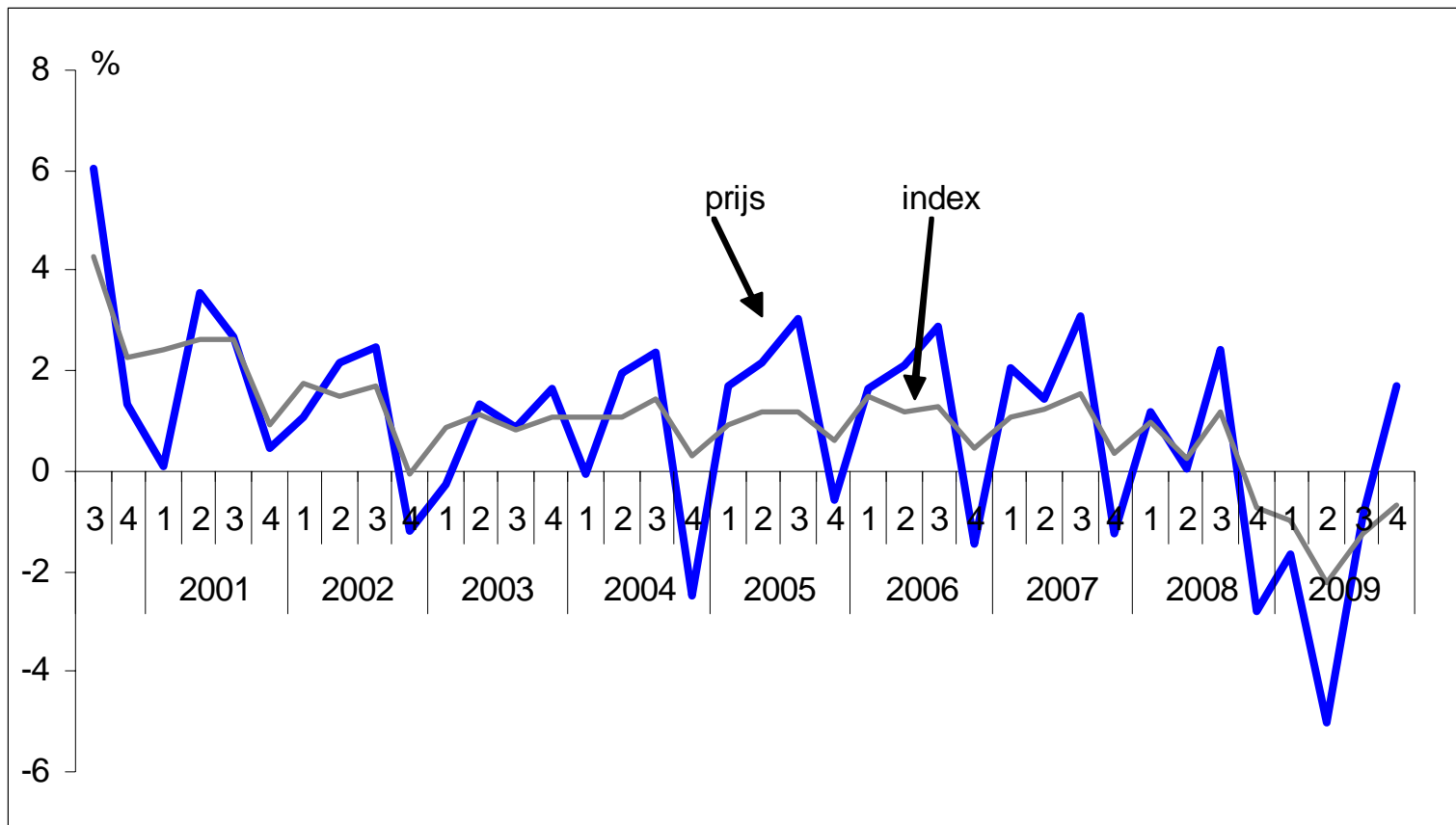
- Aantal transacties daalt in 2008 en valt ver terug in 2009, met licht herstel in het tweede kwartaal
- Prijsdaling verkochte woningen vanaf 2e helft 2008, volgens NVM licht herstel in het tweede kwartaal (pakket)
- Gemiddelde verkooptijd is gestegen tot boven de 180 dagen
- Daling aantal transacties en prijs het grootst bij dure (vrijstaande) woningen

Aantal verkopen bestaande woningen



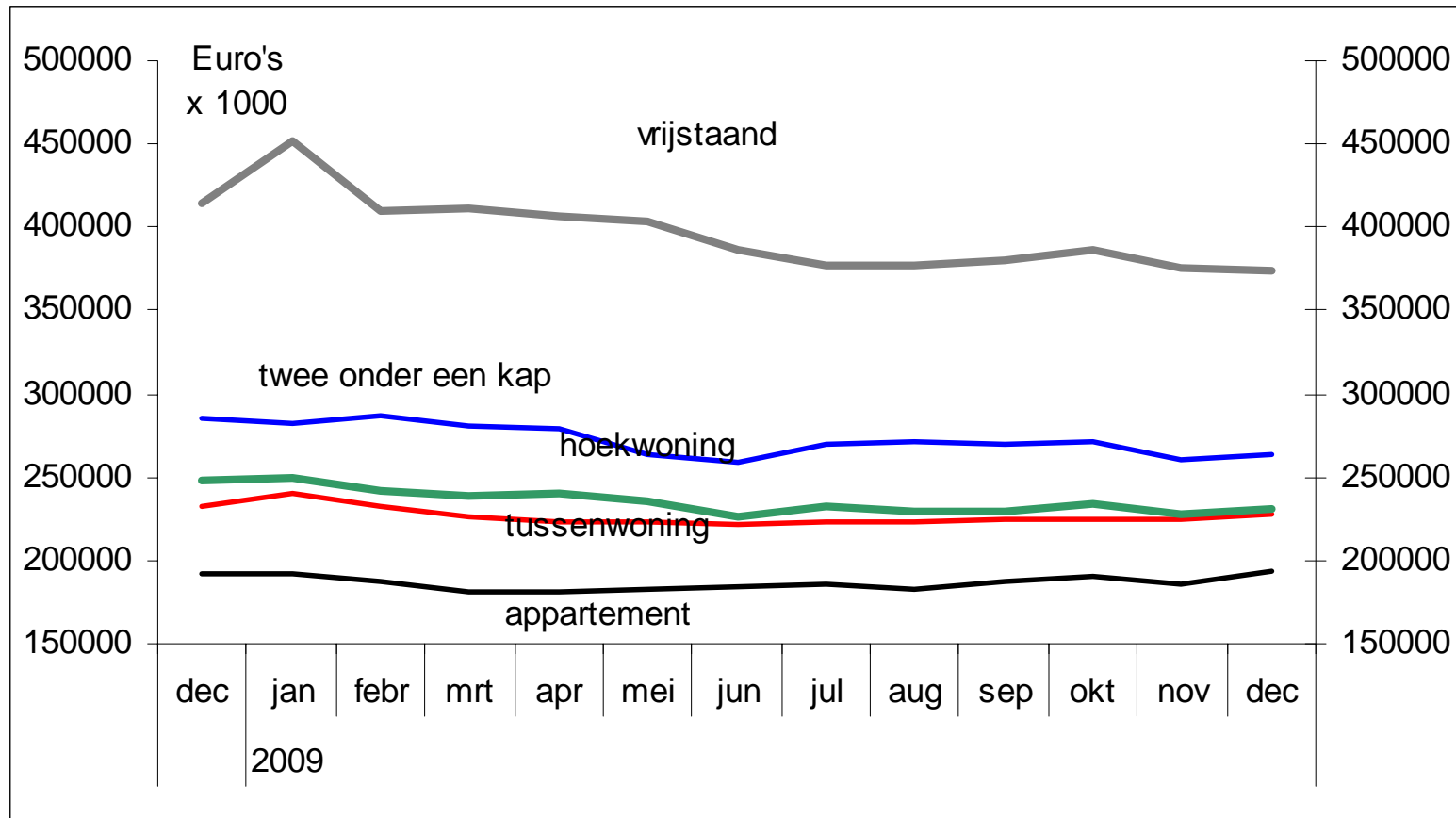
Bron: Kadaster

Ontwikkeling verkoopprijs bestaande woningen (kwartaal op kwartaal)



Bron: Kadaster

Ontwikkeling verkoopprijs per woningtype, bestaande woningen



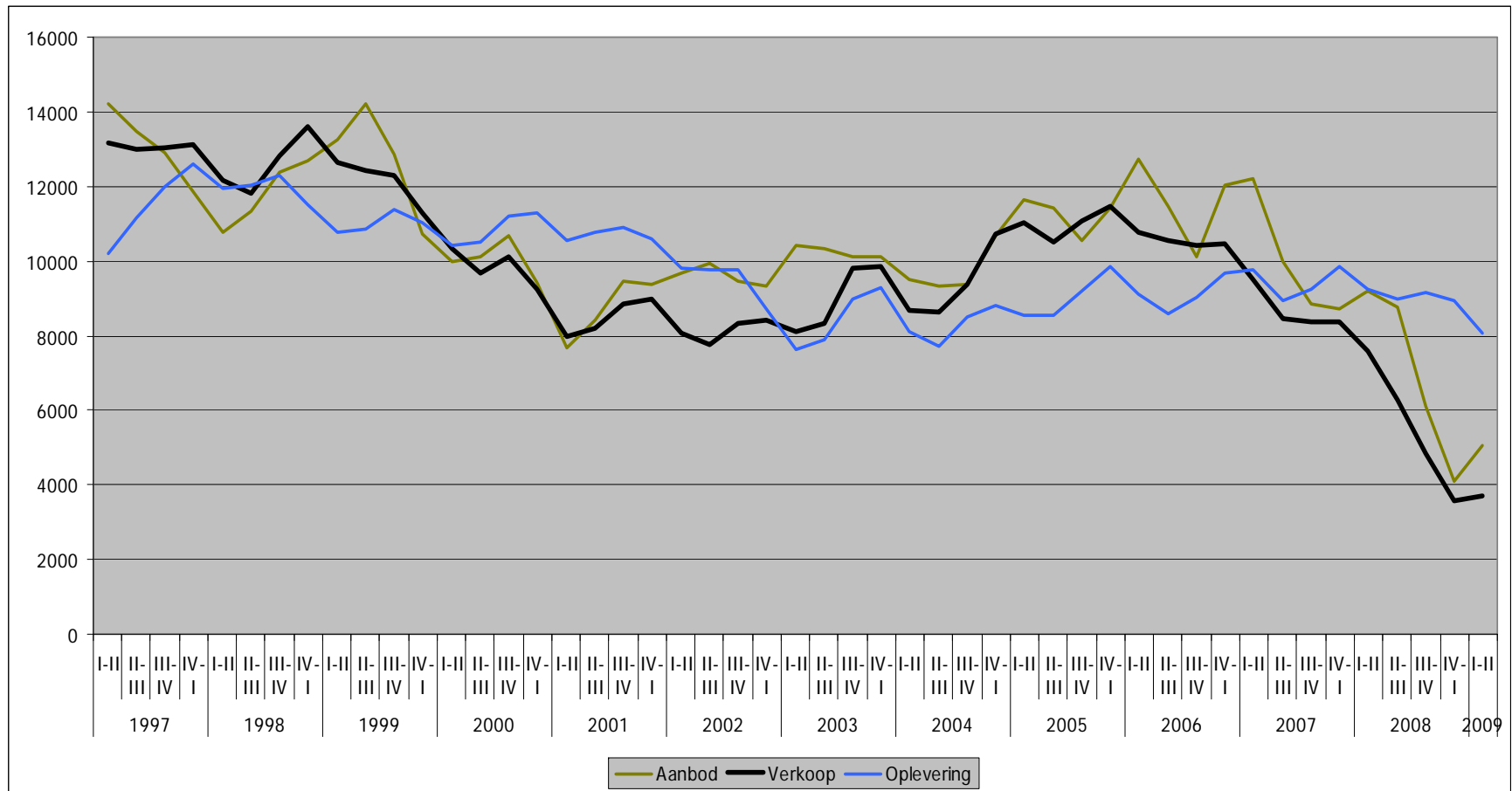
Bron: Kadaster

*Ontwikkelingen op de markt voor
nieuwe koopwoningen*

Ontwikkeling markt voor nieuwe koopwoningen

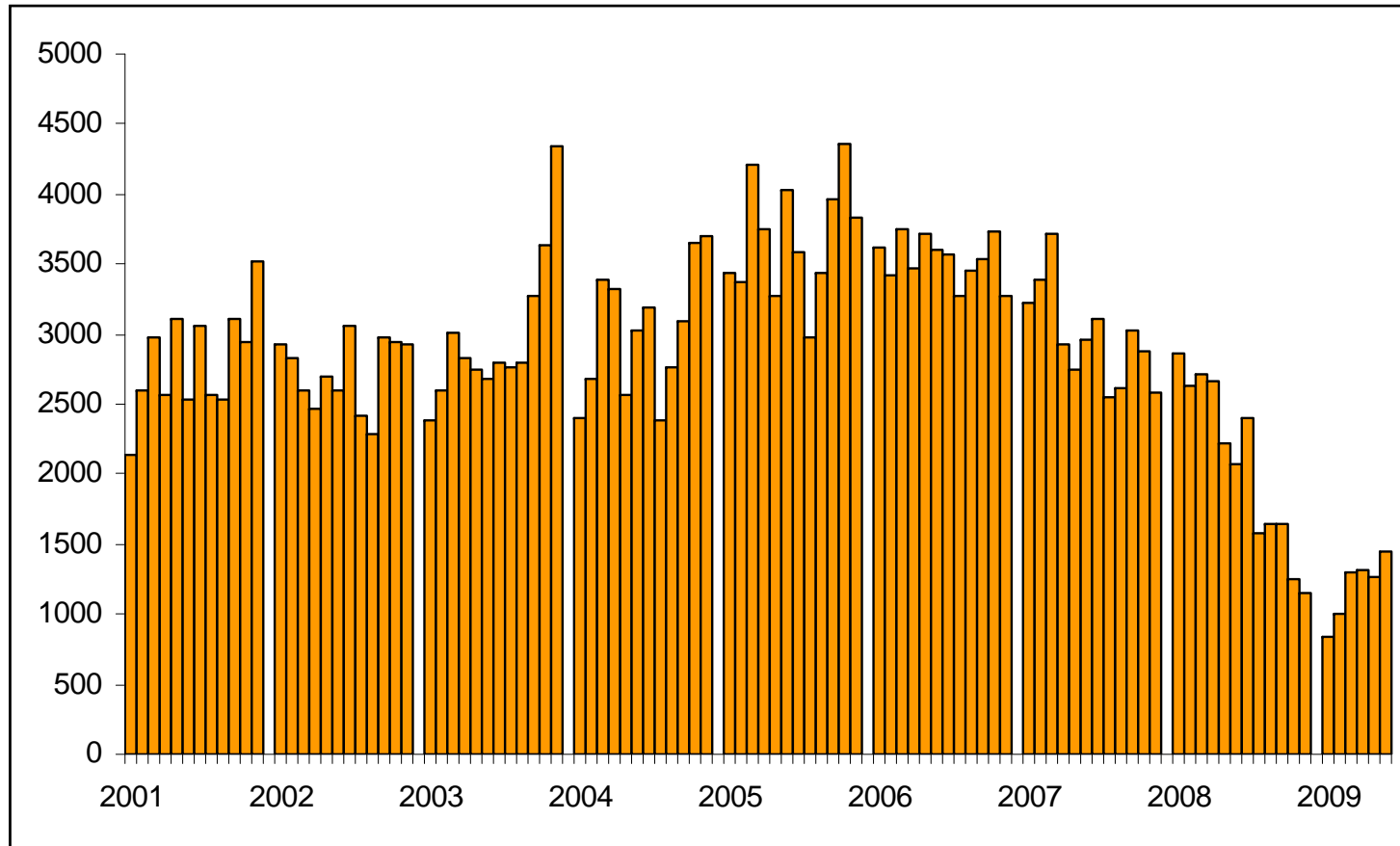
- Afzet daalt vanaf 2006, duikvlucht vanaf de tweede helft van 2008
- Prijsdaling verkochte woningen in 2e helft 2008 en eerste helft van 2009 (pakket)
- Gemiddelde verkooptijd van appartementen stijgt sterk
- Daling aantal transacties en prijs het grootst bij dure woningen
- Nieuwbouw 'zwaarder' getroffen dan bestaande bouw

Nieuwbouw koopwoningen: aanbod, verkoop en oplevering (MNW)



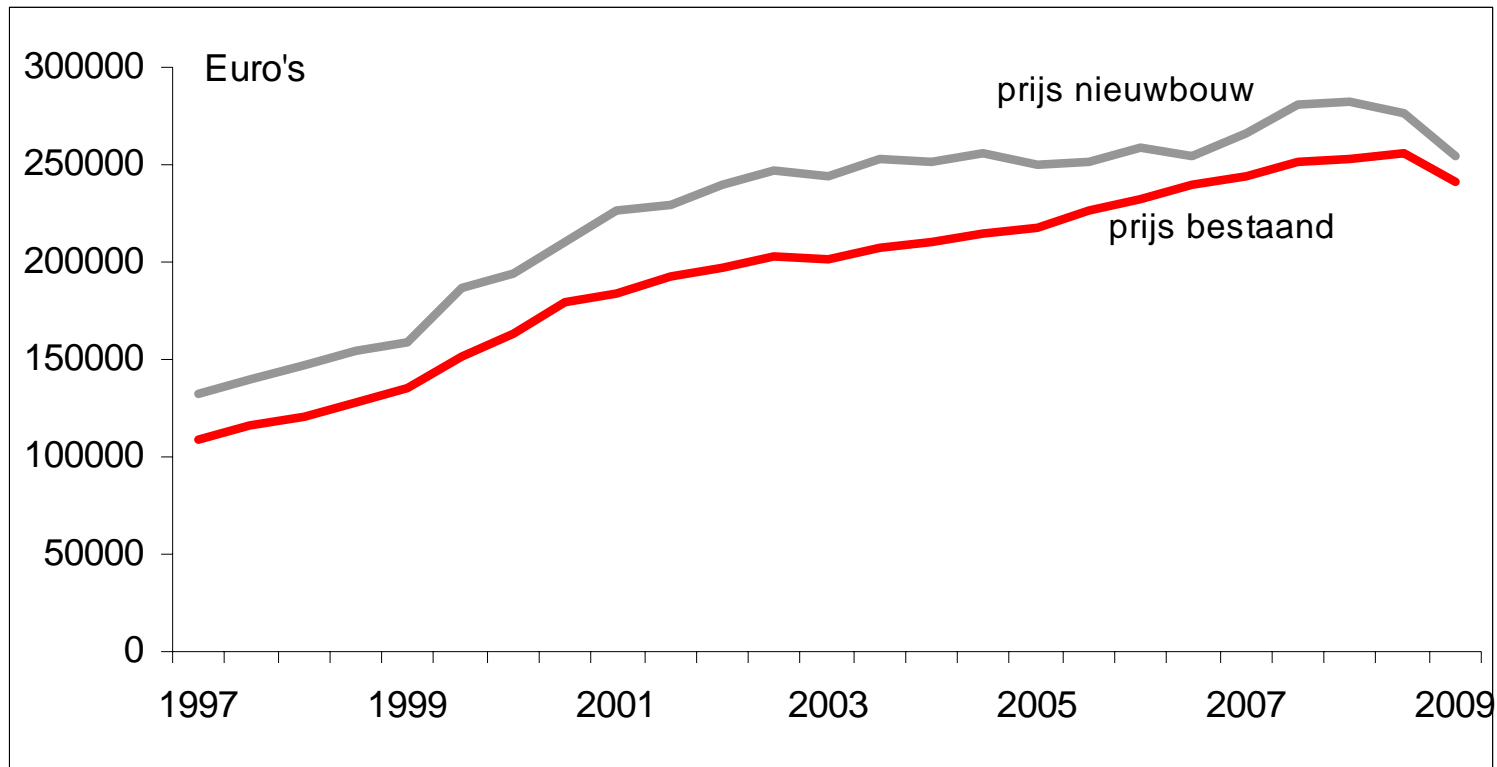
Verkochte nieuwe koopwoningen

bron: Monitor Nieuwe Woningen



106

Verkoopprijs verkochte nieuwe en bestaande koopwoningen

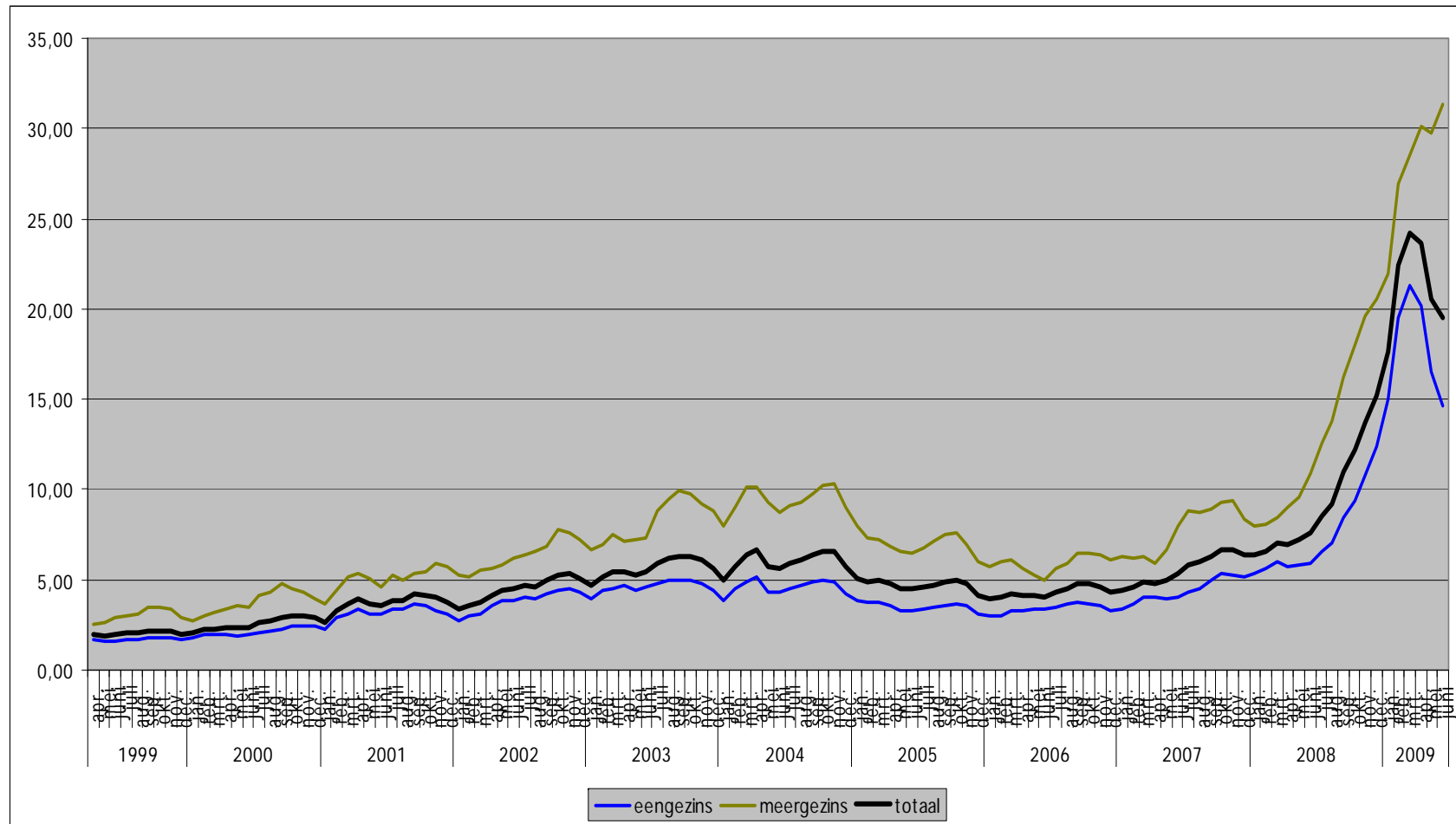


Bron: MNW en Kadaster

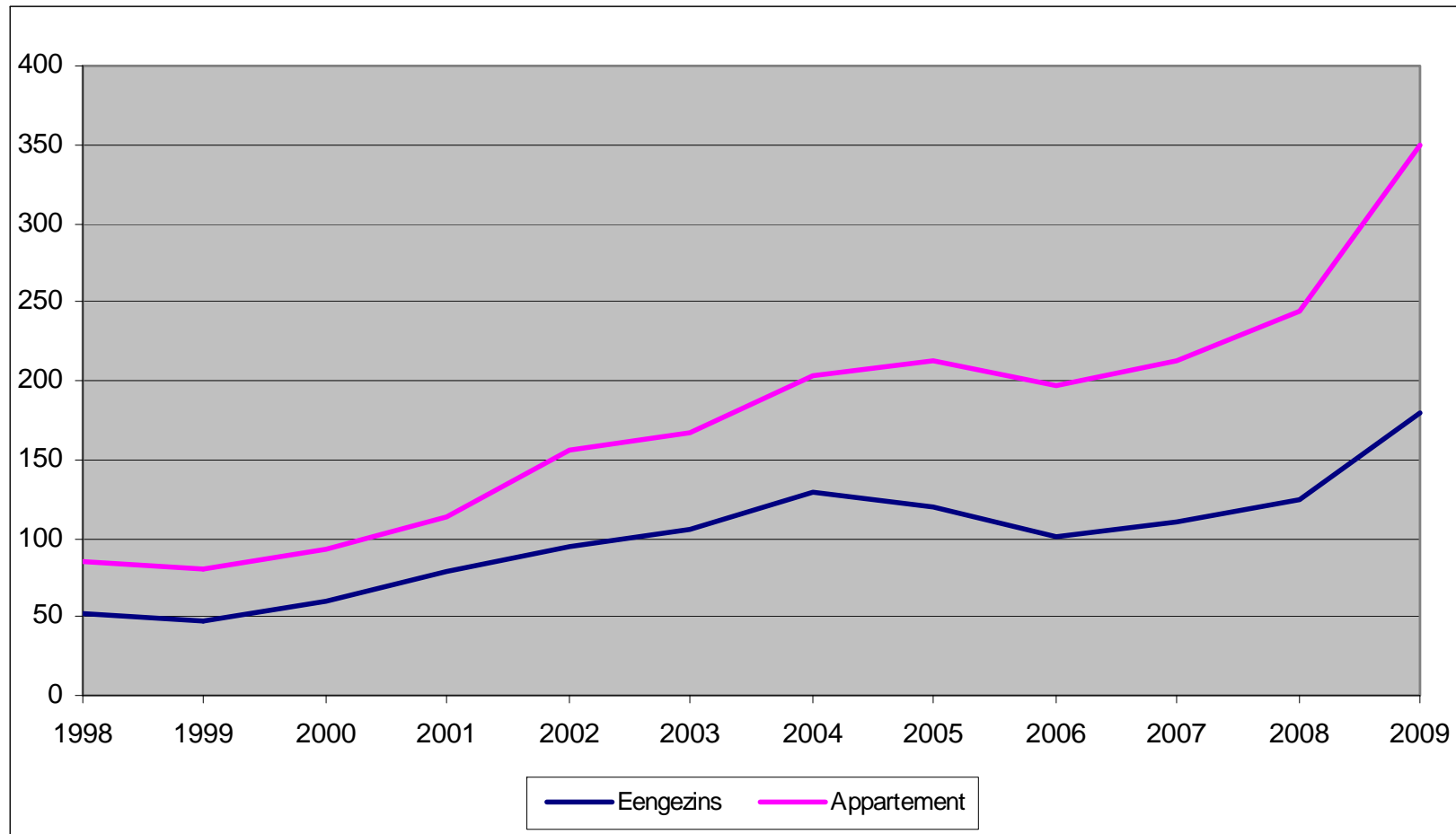
Mutatie afzet nieuwe koopwoningen per prijsklasse

Periode	Goedkoop (tot €211.000)	Middelduur (€211.000- €316.000)	Duur (vanaf €316.000)	Prijs onb.
2008/2007 (totaal -30)	-9	-31	-37	-31
2 ^e helft 2008/ 2 ^e helft 2007 (totaal -40)	-9	-40	-51	-42
4 ^e kw. 2008 4 ^e kw. 2007 (totaal -49)	-3	-48	-66	-50

Krapte indicator nieuwe koopwoningen



Verkooptijd nieuwe koopwoningen



*Crisismaatregelen op de
woning(bouw)markt*

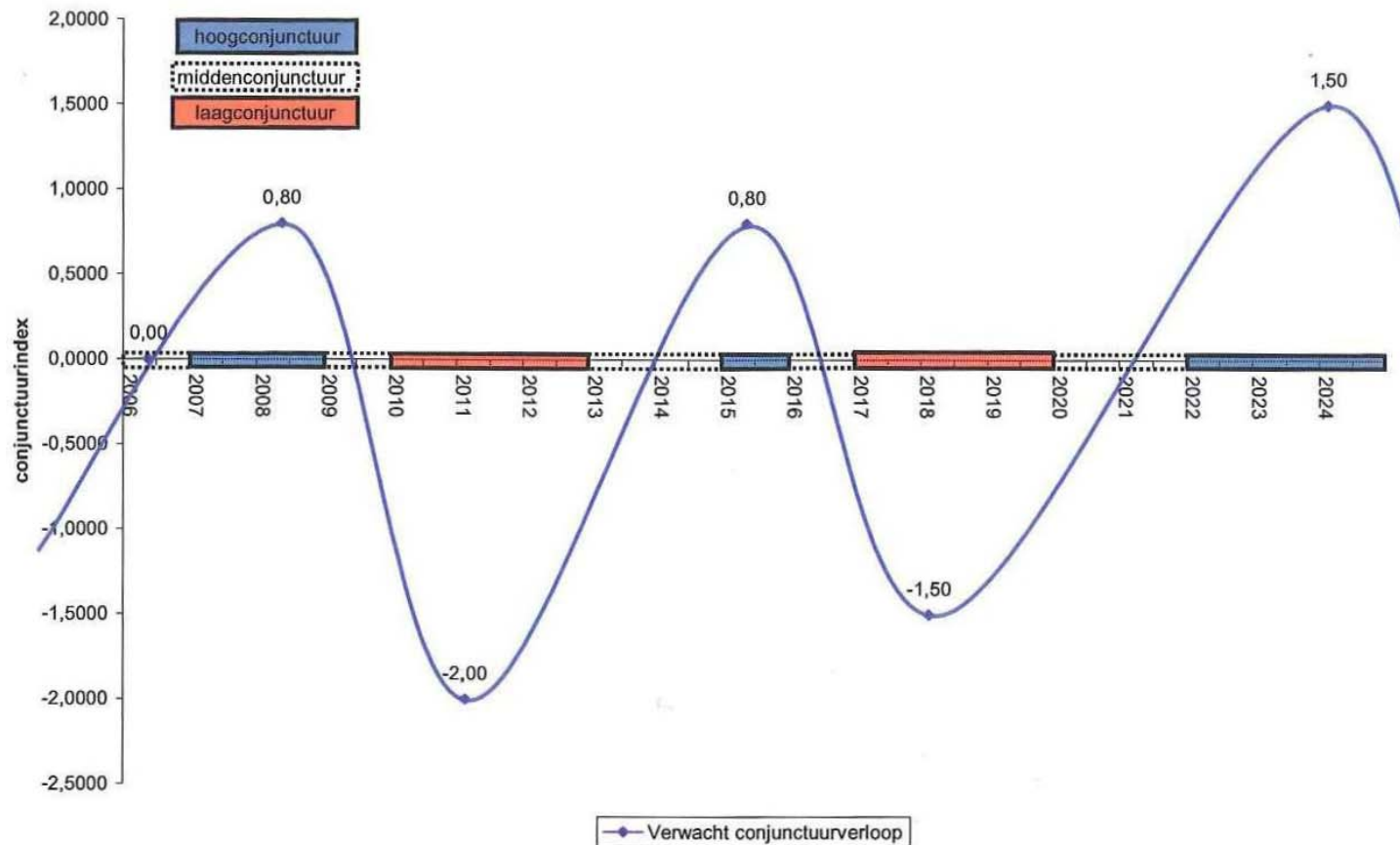
Crisismaatregelen

- Meeste maatregelen hebben betrekking op nieuwbouw
- Inzet brancheorganisaties VBO, VEH, Neprom, Aedes, NVB, NVM
- Veel lokale en provinciale initiatieven (overzichten op de site van Neprom en NVB)
- Beleid rijksoverheid: brief Van der Laan 15 mei
- Verruiming NHG

Toekomst

Conjunctuur

Een voorspelling



Conjunctuur



Centraal Bureau voor de Statistiek

Persbericht

PB09-071
13 november 2009
9.30 uur

Licht herstel economie in derde kwartaal 2009

- Kwartaal op kwartaal 0,4 procent groei economie
- Krimp 3,7 procent in vergelijking met een jaar eerder
- Daling export sterk afgenomen
- Huishoudens blijven terughoudend bij hun bestedingen
- Investeringszakken verder in
- Fors minder banen

Conjunctuur



Centraal Bureau voor de Statistiek

Persbericht

PB10-009
12 februari 2010
9.30 uur

Bescheiden verder herstel economie in vierde kwartaal 2009

- Kwartaal op kwartaal 0,3 procent groei
- Krimp 2,2 procent in vergelijking met een jaar eerder
- Daling export sterk afgenomen
- Investerings en bestedingen huishoudens nog steeds lager dan een jaar eerder
- Bijna 150 duizend banen minder
- Economische krimp van 4 procent in 2009, niet eerder waargenomen door het CBS

CBS: Conjunctuurbericht, donderdag 21 januari 2010

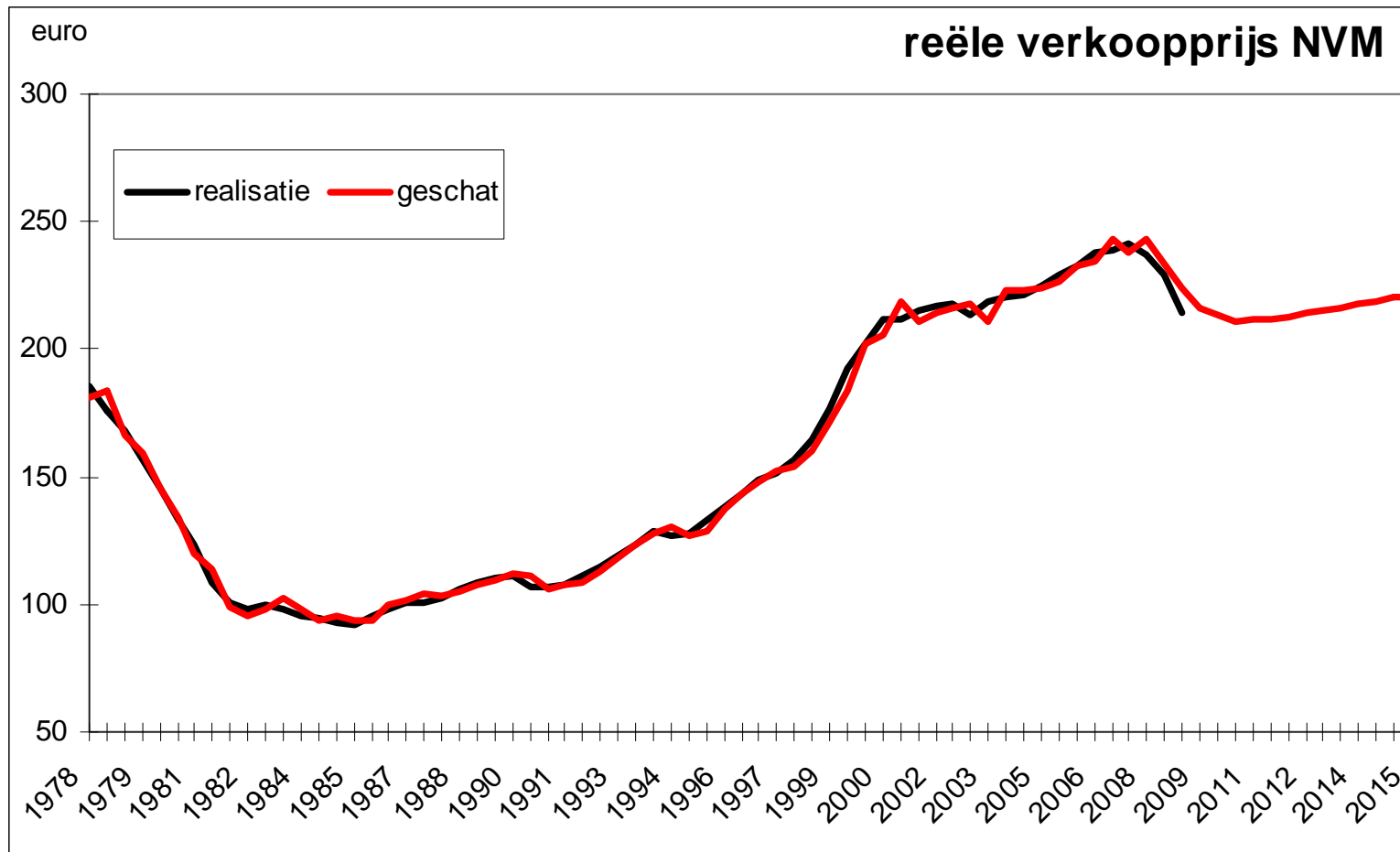
Prijzdaling bestaande koopwoningen neemt weer toe

- De prijzen in december gemiddeld 5,3 procent lager
- De prijsdaling is, na drie maanden waarin deze afnam, weer toegenomen.
- Appartementen -4,3 %.
- Twee-onder-één-kapwoningen -6,1%
- Vrijstaande -7,2%

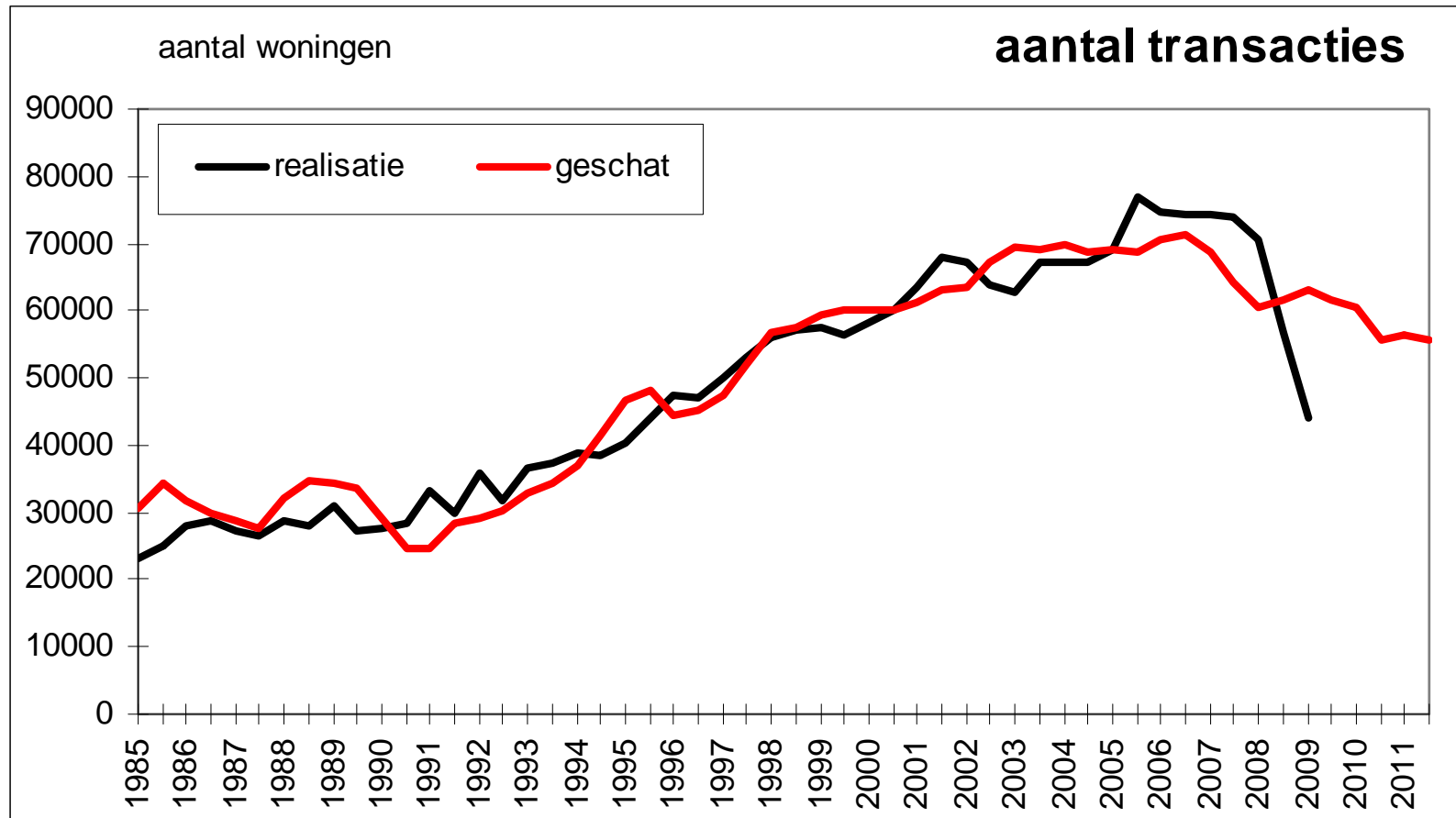
Toekomst

- Woningproductie daalt in 2009 naar circa 75.000 woningen
- In 2010 wordt een grotere terugval verwacht, als gevolg van de teruggelopen afzet van nieuwe koopwoningen vanaf het derde kwartaal van 2008 (doorlooptijd tussen verkoop en oplevering is gemiddeld 1,5 jaar)
- Herstel zal 'van onderaf' komen: goedkopere segmenten en huur
- Prijs/kwaliteit nieuwbouw in relatie tot voorraad belangrijk:
 - Staat onder druk door aanvullende eisen, financiering locatie, relatieve toename productie huurwoningen

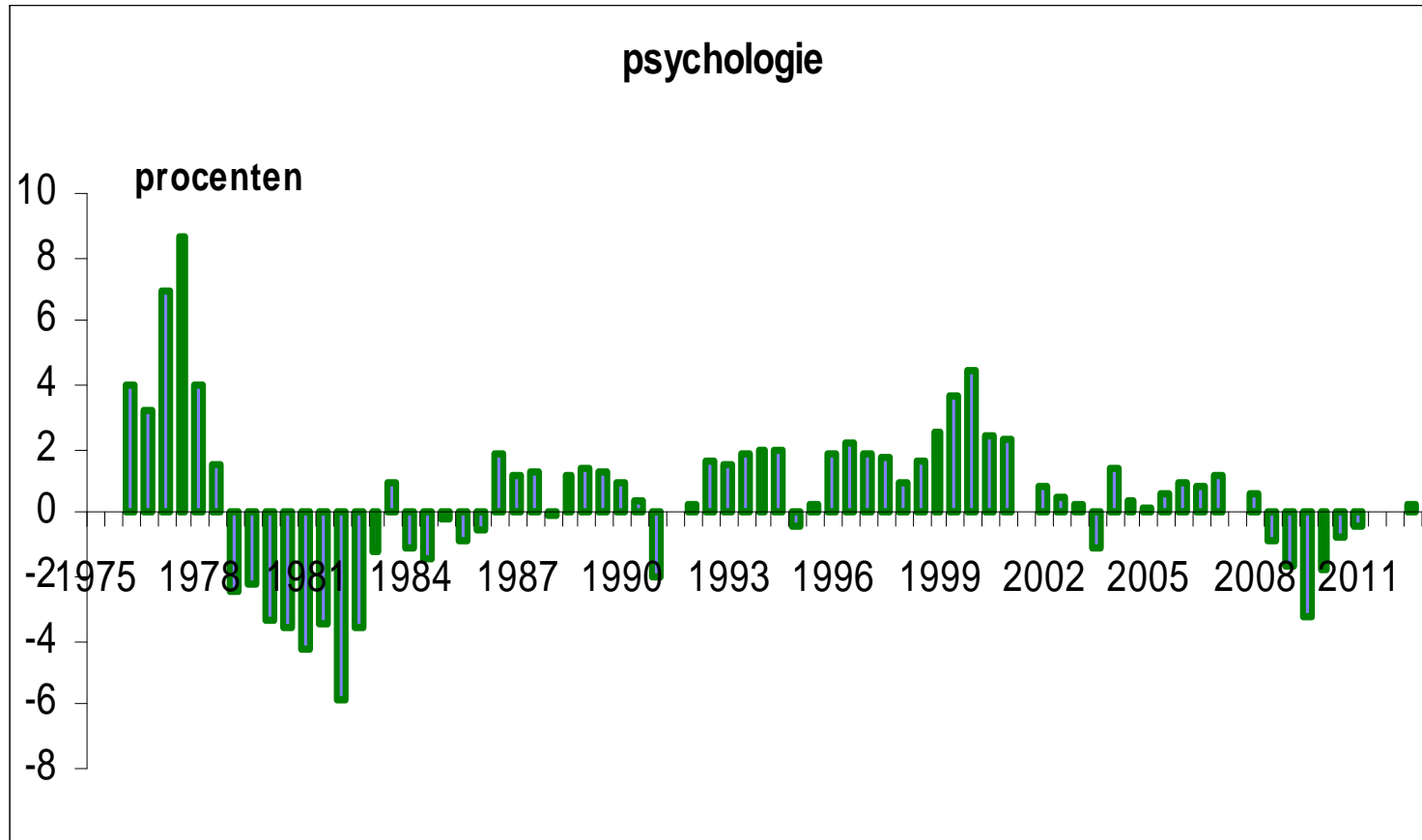
Woningprijs, voorspelling



Aantal transacties, voorspelling



Prijsontwikkeling: een verklaring





Toets en afsluiting

Harry Boumeester, Harry van der Heijden en Paul de Vries
Onderzoeksinstituut OTB / TU Delft



E-mail: P.devries@tudelft.nl