

Monitor Nieuwe Woningen: Cijfers en analyses. Winter 2017-2018

Dol, Kees; van der Heijden, Harry; Schepman, Margriet

Publication date

2018

Document Version

Final published version

Citation (APA)

Dol, K., van der Heijden, H., & Schepman, M. (2018). *Monitor Nieuwe Woningen: Cijfers en analyses. Winter 2017-2018*. Neprom.

Important note

To cite this publication, please use the final published version (if applicable). Please check the document version above.

Copyright

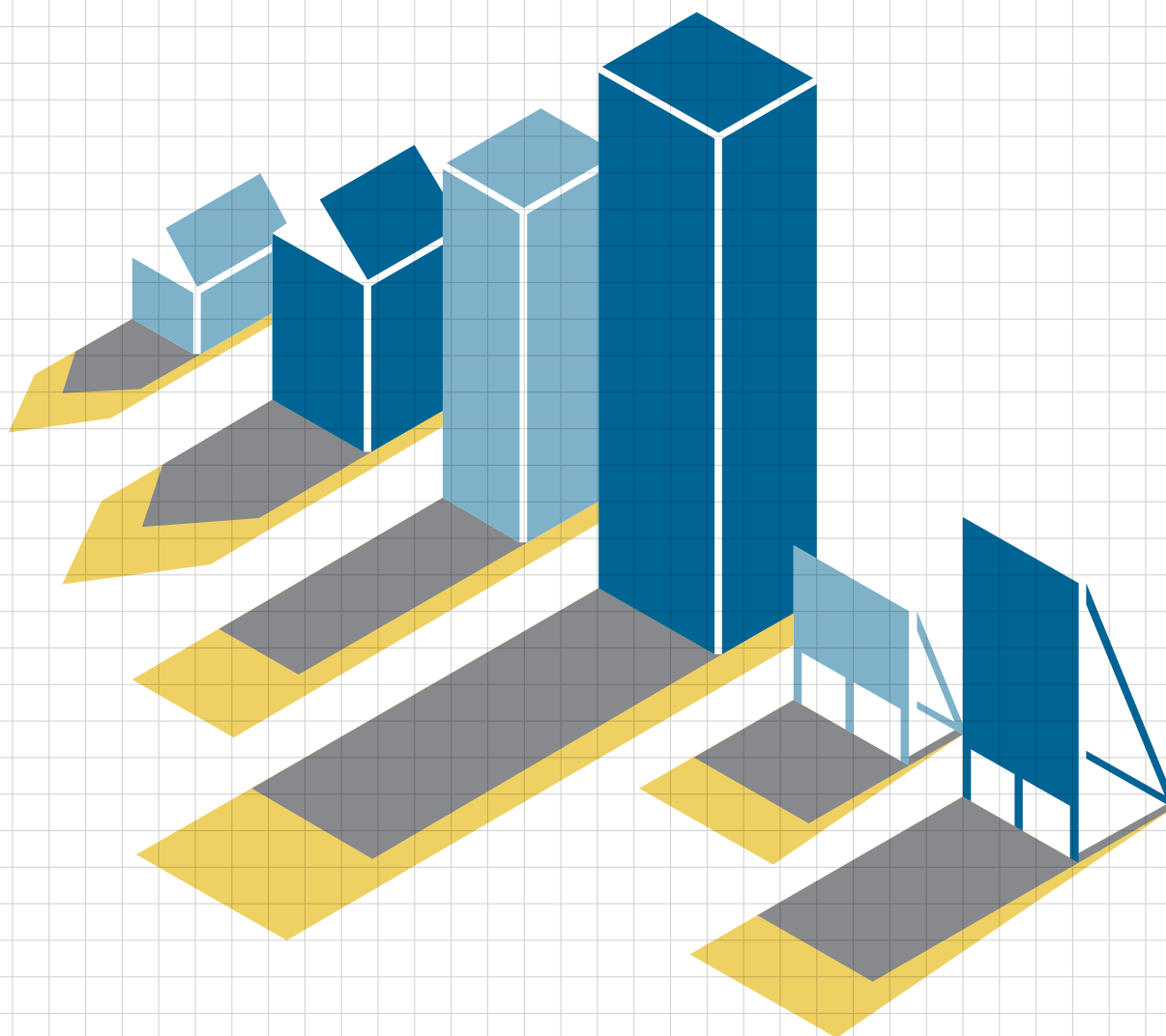
Other than for strictly personal use, it is not permitted to download, forward or distribute the text or part of it, without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), unless the work is under an open content license such as Creative Commons.

Takedown policy

Please contact us and provide details if you believe this document breaches copyrights. We will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Monitor Nieuwe Woningen cijfers & analyses

Winter 2017-2018



Vereniging van
Nederlandse
Projectontwikkeling
Maatschappijen

NEPROM

Te weinig nieuwbouw!

In 2017 verkochten ontwikkelaars en bouwers circa 37.000 nieuwe koopwoningen met een garantiecertificaat. Dat is opnieuw een stijging ten opzichte van het voorafgaande jaar, en wel met 7,8%. Na het dieptepunt in 2013 met zo'n 14.400 verkopen, is de afzet van nieuwe koopwoningen in de afgelopen jaren voortdurend gestegen. Het niveau van vóór de crisis, toen jaarlijks meer dan 40.000 nieuwe koopwoningen werden verkocht, komt daarmee weer in zicht.

Het gaat dus goed op de nieuwbouwkopenmarkt. Net als met de verkoop van bestaande woningen (zie figuur 13, achteraan in deze publicatie). Maar beide markten kampen met een teruglopend aanbod. Ontwikkelaars zijn van mening dat zij in 2017 nog meer nieuwbouwwoningen hadden kunnen verkopen als er voldoende bouwrijpe grond voor handen was geweest. In toenemende mate remt ook een tekort aan bouwcapaciteit de nieuwbouwproductie.

De lage hypotheekrente, de goede betaalbaarheid, het grote vertrouwen in de koopwoningmarkt en de grote verkoopsnelheid van het nieuwe aanbod bieden op zich voldoende mogelijkheden voor een verdere toename van het aanbod van nieuwe koopwoningen. Nu komt het er op aan dat de partijen leveren!

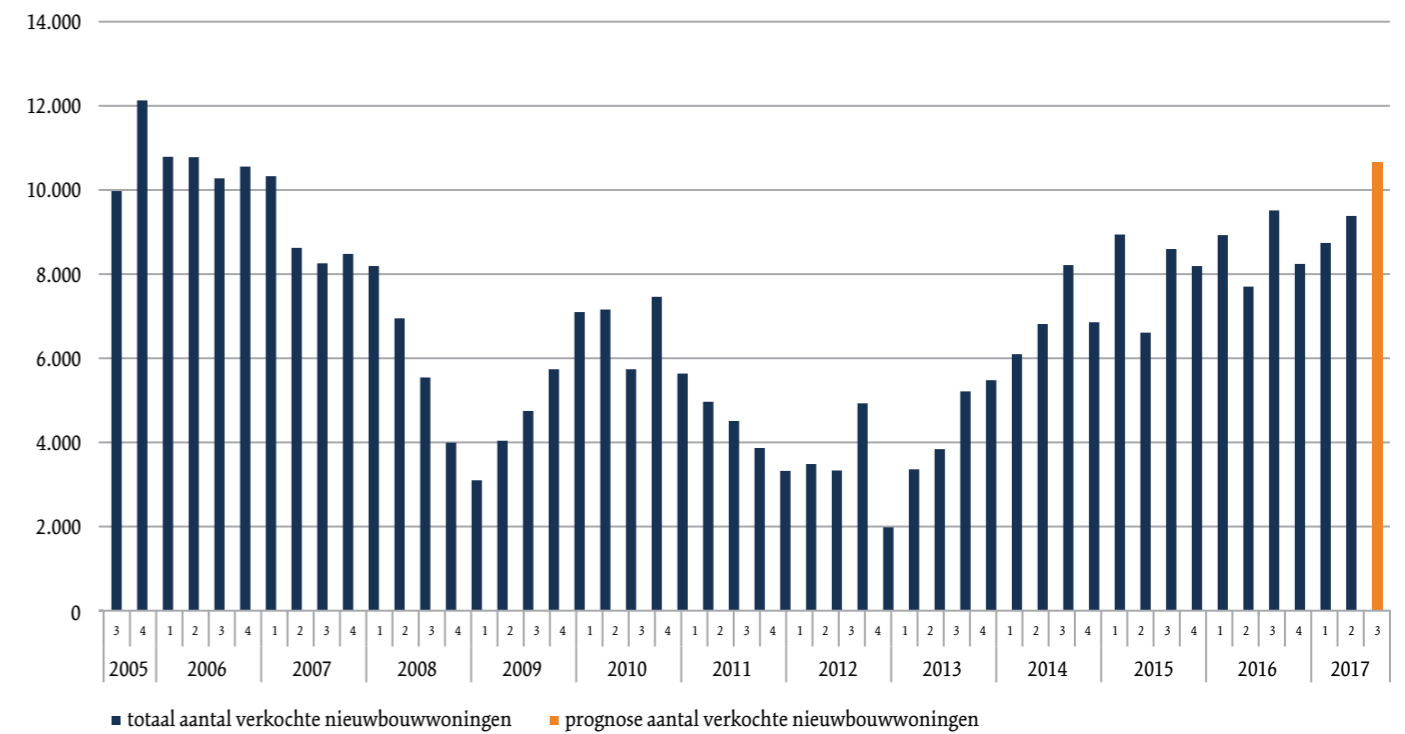
Het nieuwe aanbod stagneert

Problematisch is dat er niet snel genoeg nieuwe koopwoningen op de markt kunnen worden gebracht om de vraag bij te kunnen benen. Per kwartaal werden er in 2017 gemiddeld bijna 9.000 nieuwe koopwoningen in verkoop gebracht, die bijna allemaal net zo snel weer verkocht werden, maar er zijn gewoonweg te weinig nieuwe bouwplannen om dat aantal op korte termijn substantieel te verhogen.

Het dieptepunt in het nieuwe aanbod lag in 2013 toen in Q1 nog geen 1.300 nieuwe koopwoningen op de markt werden gebracht. In Q2 van 2015 was dat gestegen naar bijna 10.000 woningen, maar daarna vlakke het nieuwe aanbod weer af. Het lijkt het er op dat in de tweede helft van 2017 voorzichtig een verdere stijging is ingezet. Het aantal nieuwe koopwoningen dat in de eerste drie kwartalen van 2017 op de markt kwam (gemiddeld 8.939 woningen per kwartaal), lag ruim 17% hoger dan in de eerste drie kwartalen van 2016 (7.629 woningen per kwartaal).

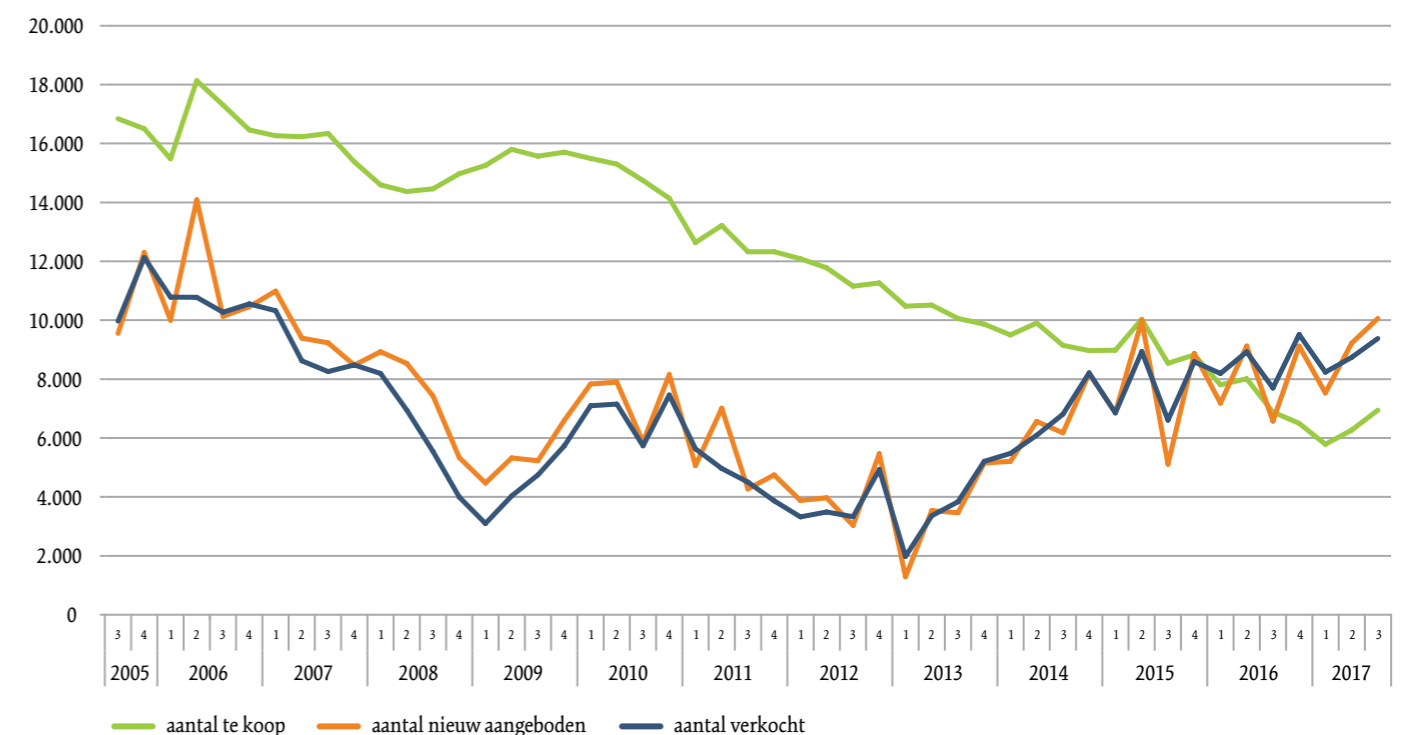
Het gevolg van dit alles is dat de verkoopvijver (het aantal nieuwe koopwoningen dat daadwerkelijk te koop staat en waar de klant dus uit kan kiezen) steeds verder leegloopt. De laagste stand van de verkoopvijver met nieuwe koopwoningen werd bereikt aan het einde van het eerste kwartaal van 2017; sindsdien is de vijver weer iets gestegen. Toch is er nog steeds sprake van een extreme situatie waarin er aan het begin van het kwartaal veel minder woningen te koop staan, dan dat er in dat kwartaal verkocht worden. Onder "normale" omstandigheden is de verkoopvijver aan het begin van een kwartaal ongeveer twee keer zo groot als het aantal verkopen in het kwartaal.

Figuur 1. Nieuwbouw: verkoopaantallen



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking NEPROM/OTB

Figuur 2. Nieuwbouw: aanbod versus verkoop (in aantallen woningen)



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking NEPROM/OTB

Nieuw aanbod verkoopt steeds sneller

Met het vijvermodel wordt de instroom en de verkoop van het nieuwe aanbod aangevuld met de uitstroom van het oude aanbod. Dit "oude" aanbod stond dus al te koop aan het begin van de periode. Daarnaast geeft het vijvermodel informatie over de prijsniveaus van ingestroomde, uitgestroomde en achterblijvende woningen.

Aan het begin van het derde kwartaal van 2017 (het laatste kwartaal waarover nauwkeurige gegevens beschikbaar zijn) stonden er 6.200 woningen te koop, waarvan 54% in het derde kwartaal werd verkocht. Tijdens het derde kwartaal van 2017 werden 6.800 nieuwbouw koopwoningen nieuw aangeboden, waarvan 76% in hetzelfde kwartaal werd verkocht.

Het is normaal dat er naar verhouding meer woningen worden verkocht uit het nieuwe aanbod dan uit de oude voorraad. Vergeleken met een paar jaar geleden verloopt de verkoop van zowel het nieuwe aanbod als het oude aanbod echter veel sneller. Zo werd in het eerste kwartaal van 2014 slechts 20% van het oude aanbod verkocht, maar de portefeuille was destijds ook aanzienlijk groter (circa 15.600 woningen). Van het nieuwe aanbod werd destijds 50% binnen hetzelfde kwartaal verkocht. De hoge omzetsnelheid van het nieuwe aanbod geeft aan dat er veel vraag is naar nieuwbouwprojecten en dat er feitelijk te weinig nieuw aanbod is.

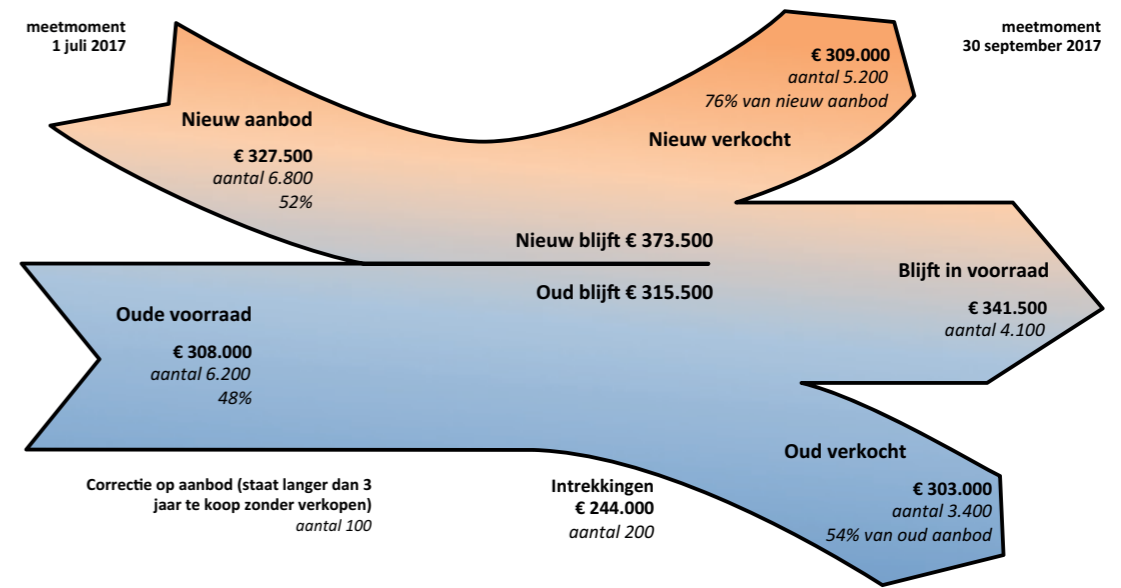
Appartement én eengezinswoning geliefd!

Zowel voor nieuwe appartementen als voor nieuwe eengezinswoningen is de gemiddelde verkooptijd sterk teruggelopen. Dat is de tijd die verstrijkt tussen het moment waarop een woning in verkoop gaat en daadwerkelijk verkocht wordt. Zowel voor de grondgebonden woningen als voor de appartementen waren de verkooptijden ten tijde van de crisis sterk opgelopen. Met name voor de appartementen lagen die extreem hoog (boven de 400 dagen).

Zowel voor de eengezinswoningen als voor de appartementen liggen de verkooptijden nu fors onder het niveau van voor de crisis! De gemiddelde verkooptijd bedraagt nu respectievelijk 55 dagen en 81 dagen. Voor de eengezinswoningen ligt dat zelfs iets onder het niveau van de verkooptijden in de bestaande voorraad (60 dagen). Opnieuw een signaal van de overspannen nieuwbouwmarkt.

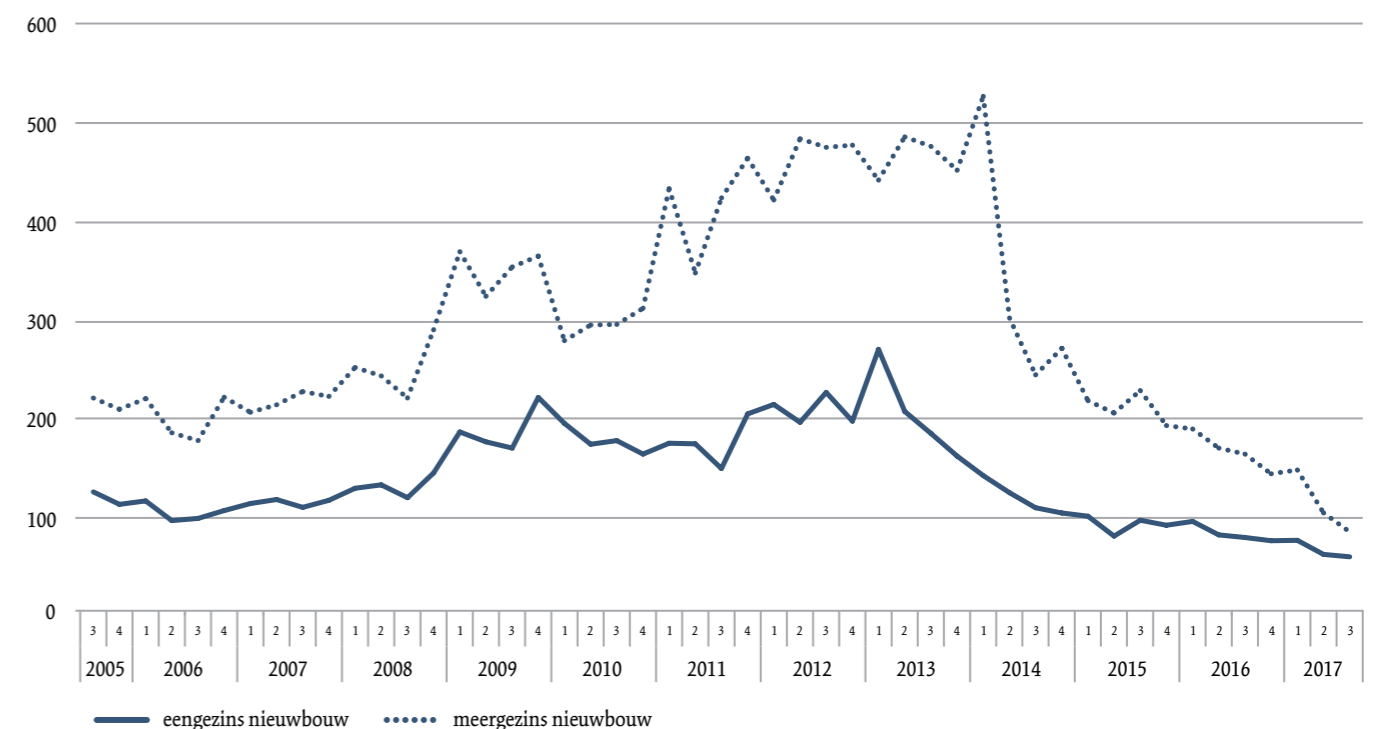
De gemiddelde verkooptijd van appartementen ligt in de nieuwbouw structureel boven het niveau in de bestaande voorraad. Bij de eengezinswoningen doet dat fenomeen zich veel minder voor. Dit heeft deels te maken met een heel andere markt voor nieuwbouw koopappartementen, waar de gemiddelde verkoopprijs veel hoger ligt dan bij de bestaande appartementen. In het hogere marktsegment kost het in het algemeen nu eenmaal meer tijd om woningen te verkopen. Een belangrijkere oorzaak is echter dat nieuwbouw koopappartementen complexgewijs worden aangeboden, waardoor het enige tijd kan duren voordat alle appartementen in het complex zijn verkocht. Dit speelt met name bij de grote projecten op centrumlocaties. Eengezinswoningen worden daarentegen, ook op de grotere locaties, veelal per kleiner deelproject aangeboden. Het complexgewijze aanbod van nieuwe appartementen veroorzaakte ook de snelle toename van de gemiddelde verkooptijd van nieuwbouw appartementen tijdens de crisis, tot ruim boven de 400 dagen. Vanaf 2014 is er sprake van een spectaculaire daling, de laatste woningen uit nog te koop staande (grote) projecten werden verkocht en in de loop van 2016 daalt de gemiddelde verkooptijd zelfs ruim onder het niveau van voor de crisis. Ook hier wijst dus alles op een gunstige gestemde markt.

Figuur 3. Vijverdiagram derde kwartaal 2017



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking NEPROM/OTB

Figuur 4. Verkooptijd nieuwbouw versus bestaand



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking NEPROM/OTB

Herstel verkoopprijs nieuwbouw

Figuur 5 toont de index voor de ontwikkeling van de gemiddelde verkoopprijs van nieuwbouwwoningen in de afgelopen jaren (niet geschoond voor kwaliteitskenmerken), waarbij het eerste kwartaal van 2008 op 100 is gesteld. Het herstel van de verkoopprijs is dus zeer krachtig geweest sinds het dieptepunt van circa 82 punten in 2014 tot 107 punten in het derde kwartaal van 2017, waarmee het niveau van vóór de start van de crisis is overtroffen.

Veranderingen in deze index kunnen (deels) samenhangen met wijzigingen in de pakket-samenstelling van het aantal verkochte nieuwbouwwoningen. Zo is de sterke daling van de gemiddelde prijs van verkochte nieuwe koopwoningen na 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, luxere prijssegment zijn verkocht en betekent het niet alleen dat er sprake is van een zuivere prijsstijging.

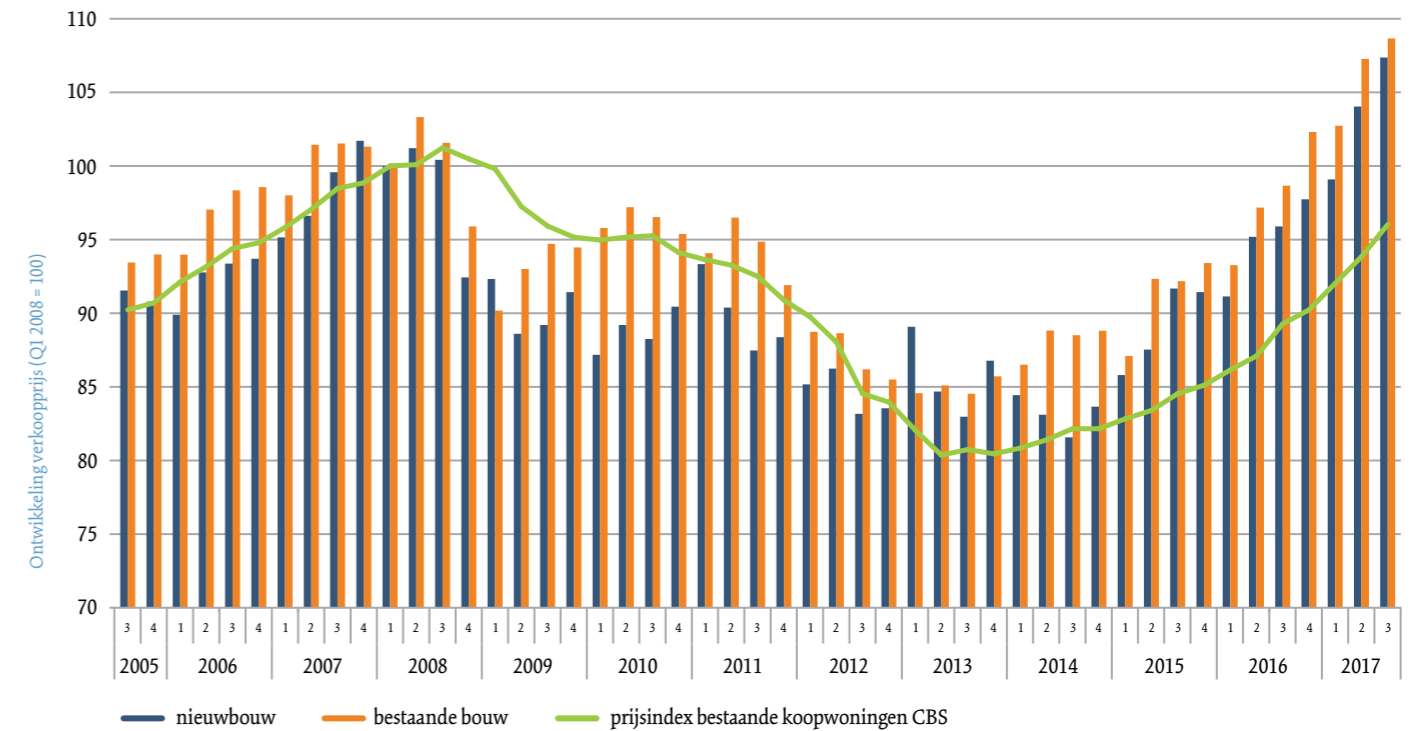
Toename verkoop hogere segment

De verkoop van nieuwbouwwoningen in het hogere, luxere prijssegment (vanaf € 300.000) zit duidelijk in de lift. Vooral in 2017 heeft een forse verschuiving plaatsgevonden, waardoor het aandeel duurere woningen nu boven het pré-crisis niveau ligt.

In de jaren vóór 2008 steeg het aandeel luxere koopwoningen (vanaf € 300.000) van ongeveer 20% tot boven de 40%, wat een indicatie is voor de gunstige economische context waarin veel eigen woningbezitters doorstroomden richting een hoger prijssegment. In het derde kwartaal van 2017 is het aandeel van de verkopen in dit hogere prijssegment toegenomen tot 43%. Dit bevestigt het positieve sentiment op de koopwoningmarkt en de terugkeer van woonconsumenten die bereid zijn om een ruimere en luxere nieuwbouwwoning te kopen. Daarnaast is van belang dat doorstromers vanuit bestaande koopwoningen minder gehinderd worden door een potentiële restschuld (onder water staan) omdat de verkoopprijzen in de bestaande bouw weer zijn toegenomen.

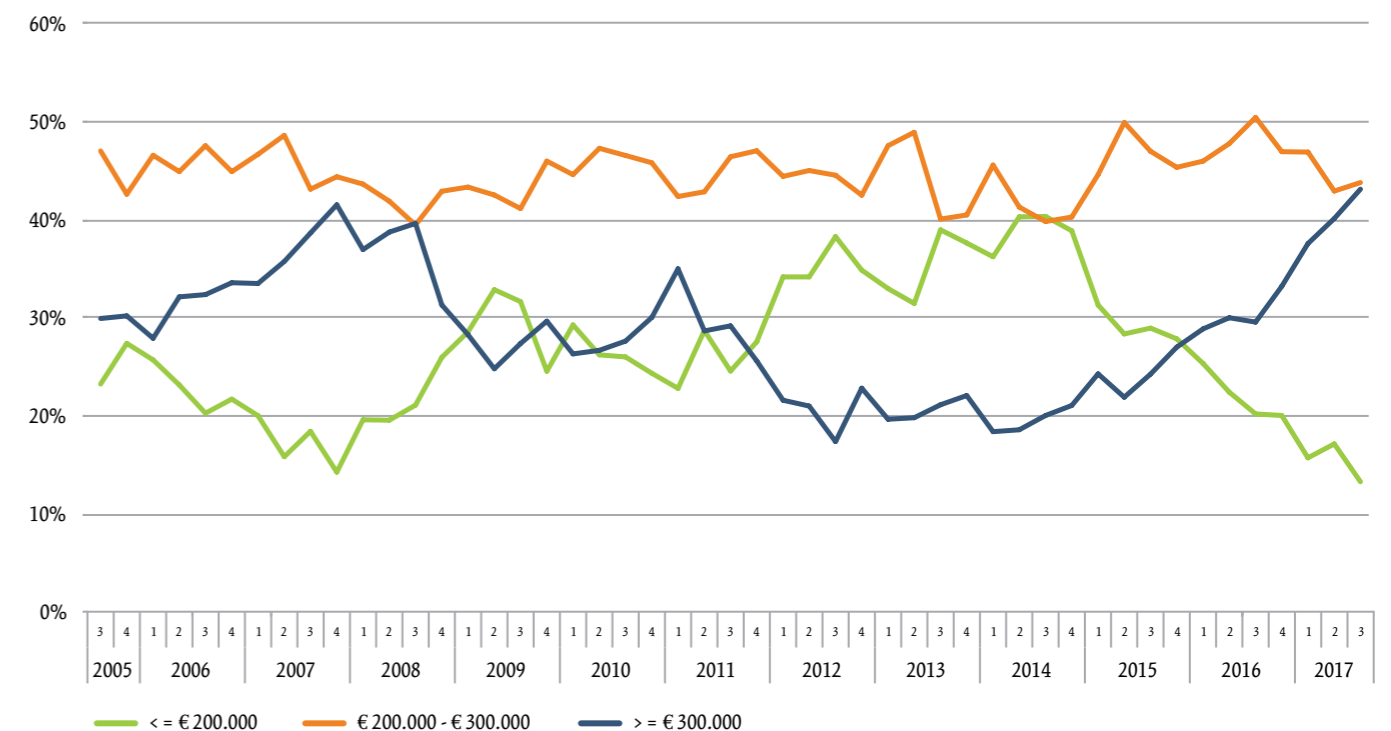
Het aandeel verkochte nieuwe woningen in de prijsklasse van € 200.000 tot € 300.000 fluctueert in de gehele onderzoeksperiode tussen de 40% en 50%. Het marktaandeel van de goedkopere woningen (onder de € 200.000) is sinds 2015 sterk gedaald en ligt in het derde kwartaal van 2017 op 13%. Dit segment van voornamelijk koopstarters deed het tijdens de crisis goed, maar de ontwikkelaars hebben hun aandacht nu weer verschoven naar de hogere marktsegmenten.

Figuur 5. Gemiddelde transactieprijs vs. CBS prijsindex bestaande koopwoningen



Bronnen: Monitor Nieuwe Woningen, CBS en NVM

Figuur 6. Verkooptransacties nieuwbouw koopwoningen relatief naar prijsklasse *)



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking NEPROM/OTB

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

Deze zijn buiten beschouwing gelaten. Zie toelichting in de bijlage onder Verkoopprijzen.

Groeiend woningtekort

Door de achterblijvende nieuwbouwproductie en het stijgend aantal huishoudens loopt het woningtekort verder op. De totale productie van nieuwe woningen is, na het dieptepunt in 2014 (45.170 gereedgekomen woningen), in 2017 gestegen tot ruim 62.000 woningen (CBS). Naast nieuwbouw verandert de woningvoorraad ook door sloop, samenvoeging van woningen en functieverandering. Per saldo nam de woningvoorraad in 2017 toe met bijna 55.000 woningen. Hiermee is de toename van de woningvoorraad onvoldoende om de groei van het aantal huishoudens op te kunnen vangen; in de afgelopen jaren nam het aantal inwoners toe met circa 100.000 personen per jaar en het aantal huishoudens steeg met gemiddeld 65.000 per jaar (CBS).

Volgens de Primos-prognose is zelfs een nieuwbouwproductie van 65.000 woningen in de komende jaren niet voldoende om de demografische groei op te vangen¹. Het woningtekort dat in 2015 al 134.000 woningen bedroeg², is in 2017 opgelopen tot 178.000 woningen (ABF).

Voor 2018 verwachten we - op basis van de beschikbare gegevens over de afgegeven bouwvergunningen - een verdere stijging van de woningproductie. Na een toename van het aantal verleende bouwvergunningen in 2014 en 2015 was er in 2016 sprake van een daling tot zo'n 51.000 woningen. Maar in 2017 is het aantal verleende bouwvergunningen naar verwachting weer fors toegenomen tot circa 70.000 woningen. Op basis daarvan verwachten we dat het aantal opgeleverde nieuwe woningen in de komende jaren verder zal stijgen.

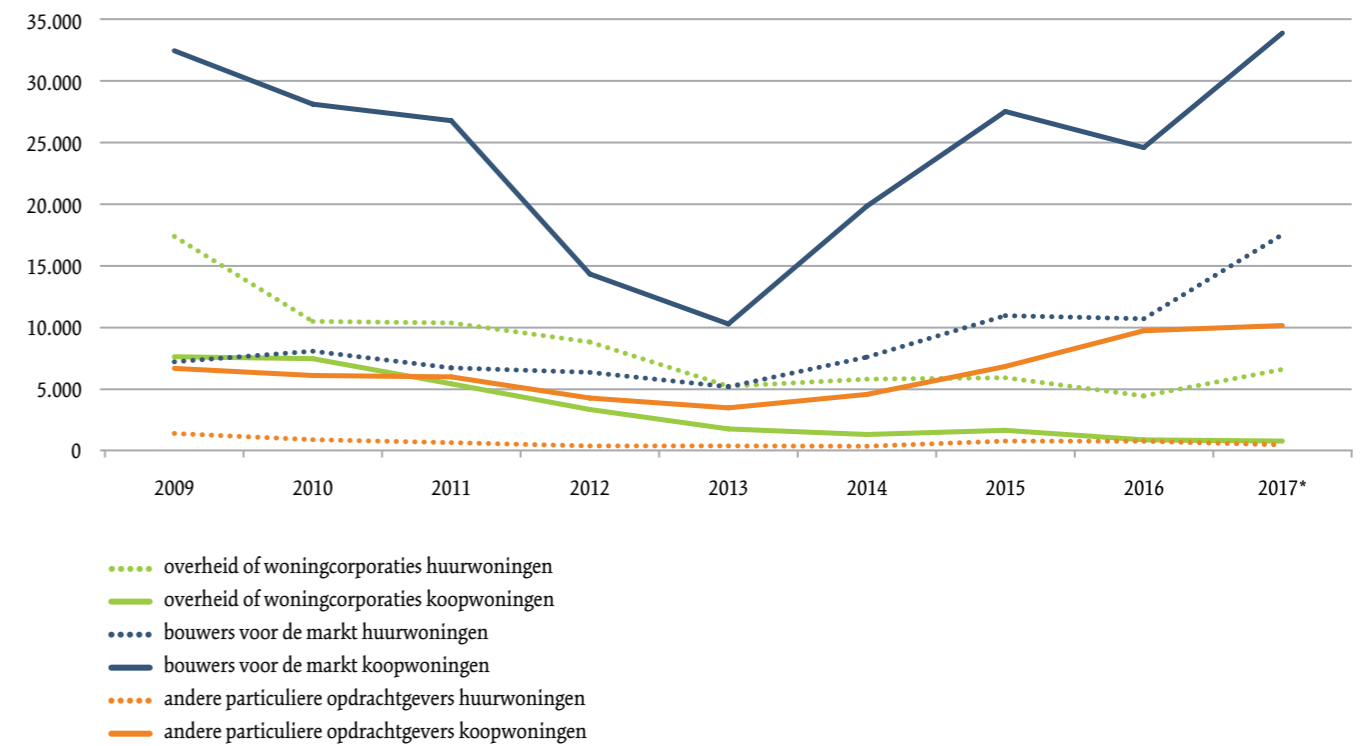
Voor wat betreft de koopwoningen verwachten we - afgaande op de verleende bouwvergunningen en rekening houdend met wat nog in de pijplijn zit - dat in 2018 ongeveer 40.000 nieuwe koopwoningen zullen worden opgeleverd.

In de afgelopen jaren is de pijplijn van verkochte maar nog niet opgeleverde woningen sterk gestegen tot meer dan 76.000 woningen in het derde kwartaal van 2017. In de jaren vóór de crisis bereikte de pijplijn dit niveau niet. De groei van de pijplijn ging vanaf 2015 gepaard met een toename van de doorlooptijd (periode tussen verkoop en oplevering) van verkochte woningen. De combinatie van een groei van de pijplijn en een toename van de doorlooptijd van verkochte woningen is een indicatie van de capaciteitstekorten waarmee bouwbedrijven en ontwikkelaars worden geconfronteerd.

¹ ABF Research (2016) Primos Prognose van bevolking, huishoudens en woningbehoefte 2016-2050

² Capital Value en ABF, 2017, De woning(beleggings)markt in beeld 2017

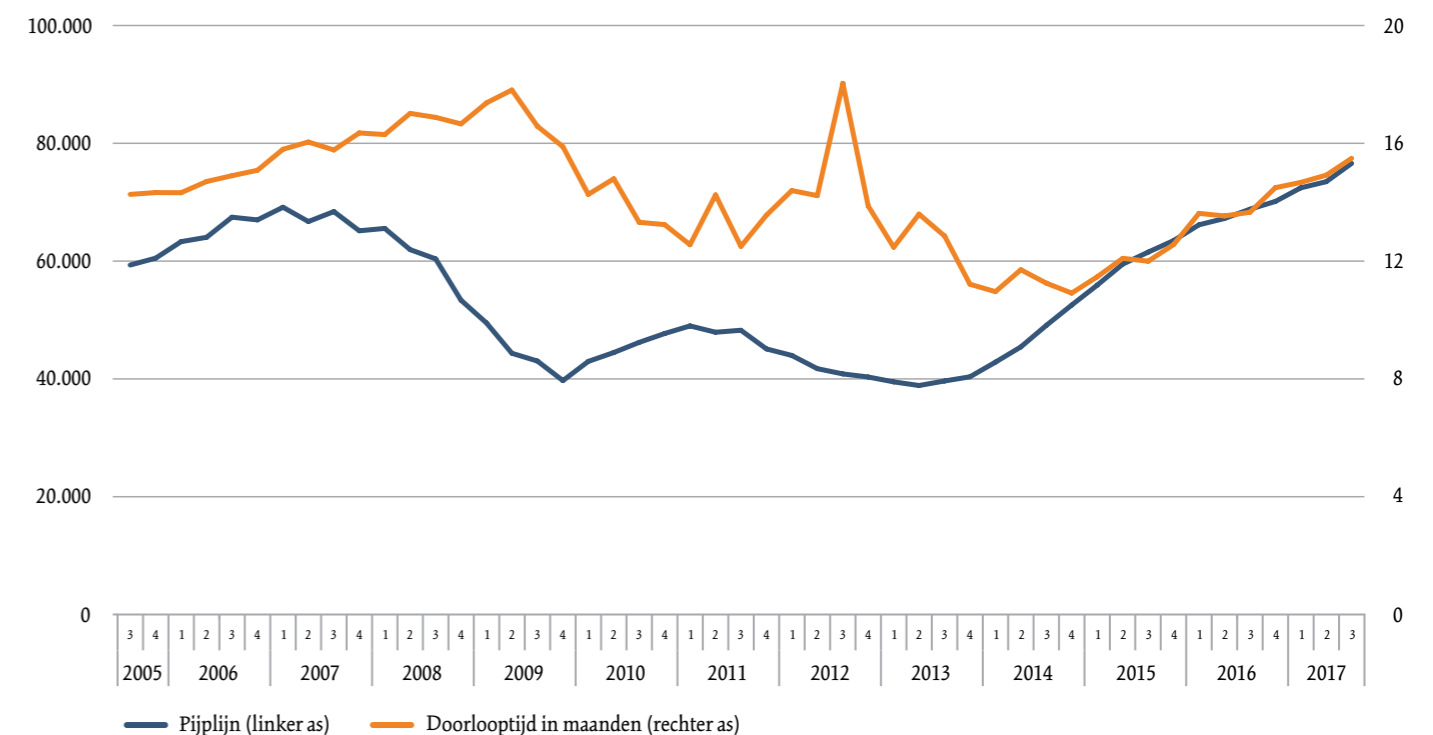
Figuur 7. Verstrekte bouwvergunningen naar huur en koop en opdrachtgever



Bron: CBS Statline

2017* totaal en onderverdeling geschat o.b.v. nieuwe statistiek

Figuur 8. Pijplijn nieuwbouw versus doorlooptijd



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking NEPROM/OTB

Regionale verschillen in nieuw aangeboden koopwoningen

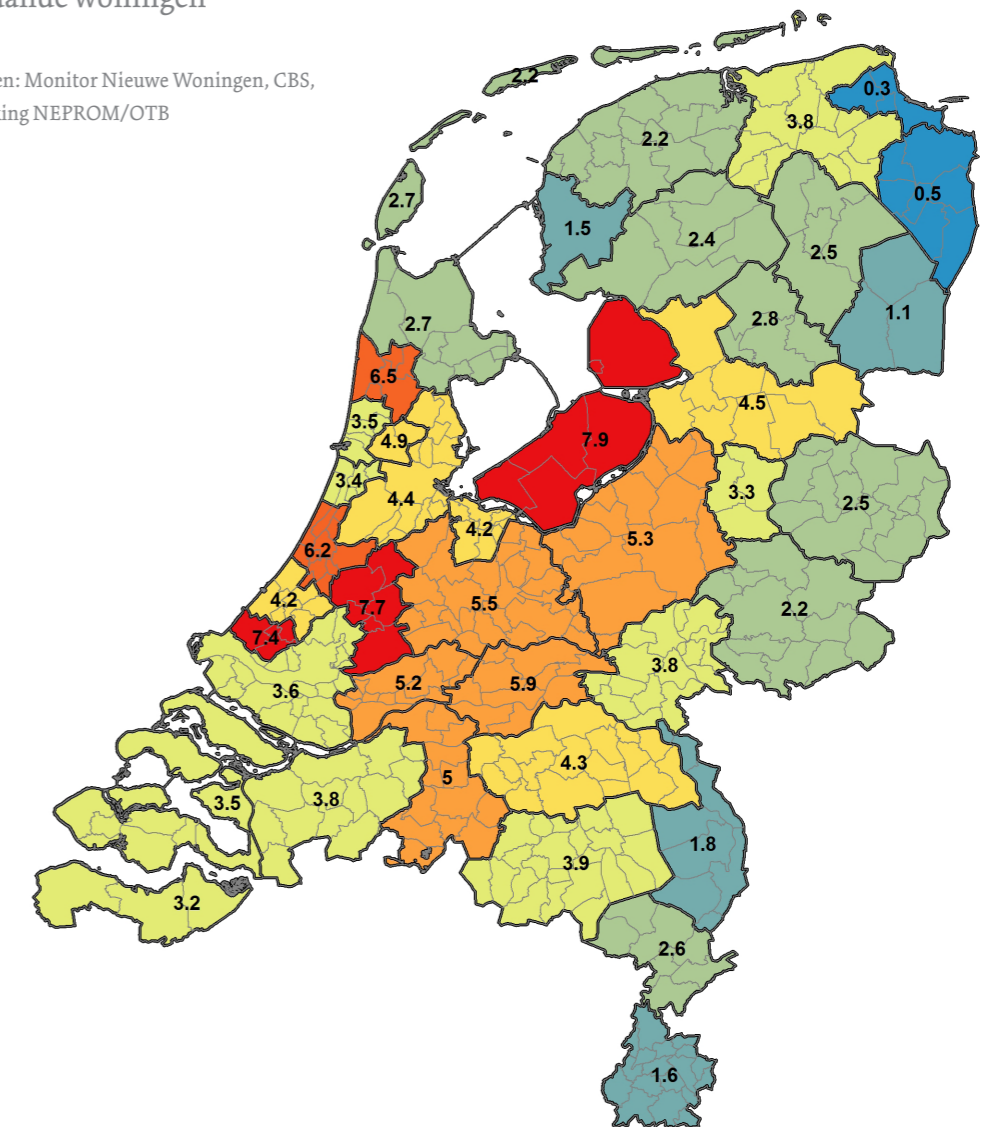
In figuur 9 is per Corop-regio het aantal nieuw aangeboden koopwoningen (gemiddeld per jaar voor de periode 2015-2017) weergegeven per duizend bestaande woningen. Deze verhouding is een maat voor hoeveel marktruimte ontwikkelaars inschatten voor nieuwe koopwoningen in die regio. Hoe hoger het aantal nieuw aangeboden koopwoningen in een periode, hoe meer men denkt te kunnen verkopen. Als in deze figuur het aantal verkopen per duizend bestaande woningen zou zijn weergegeven, dan zou een vergelijkbaar beeld ontstaan.

Gemiddeld werden er in Nederland in de periode 2015-2017 per duizend bestaande woningen jaarlijks 4 nieuwbouwwoningen nieuw aangeboden. Het zijn met name de gebieden in het centrum en het westen van Nederland die relatief goed scoren op deze marktindicator.

Uiteraard passen hierbij een aantal kanttekeningen. Zo is er in sterk verstedelijkte woningmarktregio's minder fysieke ruimte om snel nieuwe koopwoningen op de markt te kunnen brengen. Het duurt daar vermoedelijk langer om van idee tot aangeboden woning te komen. In dat soort regio's hadden waarschijnlijk dus meer woningen aangeboden kunnen worden, als daar fysieke ruimte voor was geweest en als daar sneller planologische uitvoering aan was gegeven. Dus dat vertekent het beeld.

Figuur 9.
Jaarlijks aantal nieuw aangeboden
nieuwbouw koopwoningen per 1000
bestaande woningen

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

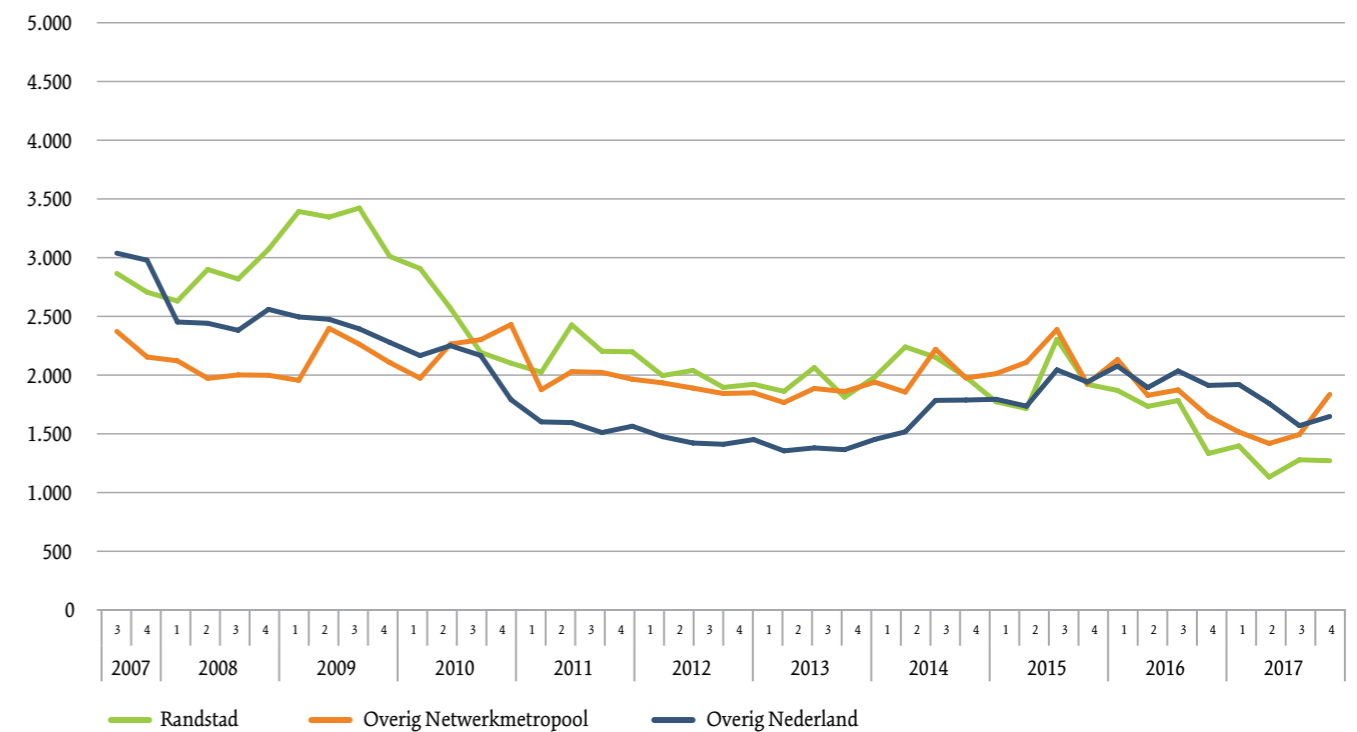


Regionale verschillen in de verkoopportefeuille

Voor wat betreft eengezinswoningen is er in de Randstad en in de 'overige Netwerkmestropool' sprake van een vrij stabiel niveau van de verkoopportefeuille in de periode 2011 tot en met 2015. Hoewel in deze periode de woningmarkt herstelde en de verkoop toenam, kon het nieuwe aanbod van projectontwikkelaars de vraag redelijk bijbenen en nam de portefeuille dus niet af. Het niveau van de portefeuille bleef echter aan de lage kant, vergeleken met de periode voor de crisis. Vanaf medio 2015 is er in deze twee gebieden echter sprake van een aanzienlijke afname van de portefeuille, wat duidt op een onbalans tussen de verkoop en het nieuwe aanbod. Het lijkt erop dat projectontwikkelaars de potentie die de markt biedt niet volledig (kunnen) benutten. In 'overig Nederland' was er sprake van een toename van de verkoopportefeuille in de periode 2014-2015 en waren ontwikkelaars dus in staat om de portefeuille aan te vullen tot een niveau waar de consument meer te kiezen heeft. Overigens is er ook in deze regio per saldo sprake van een daling van de verkoopportefeuille vanaf medio 2016. Hoe dan ook is de markt voor nieuwe eengezinswoningen erg krap geworden.

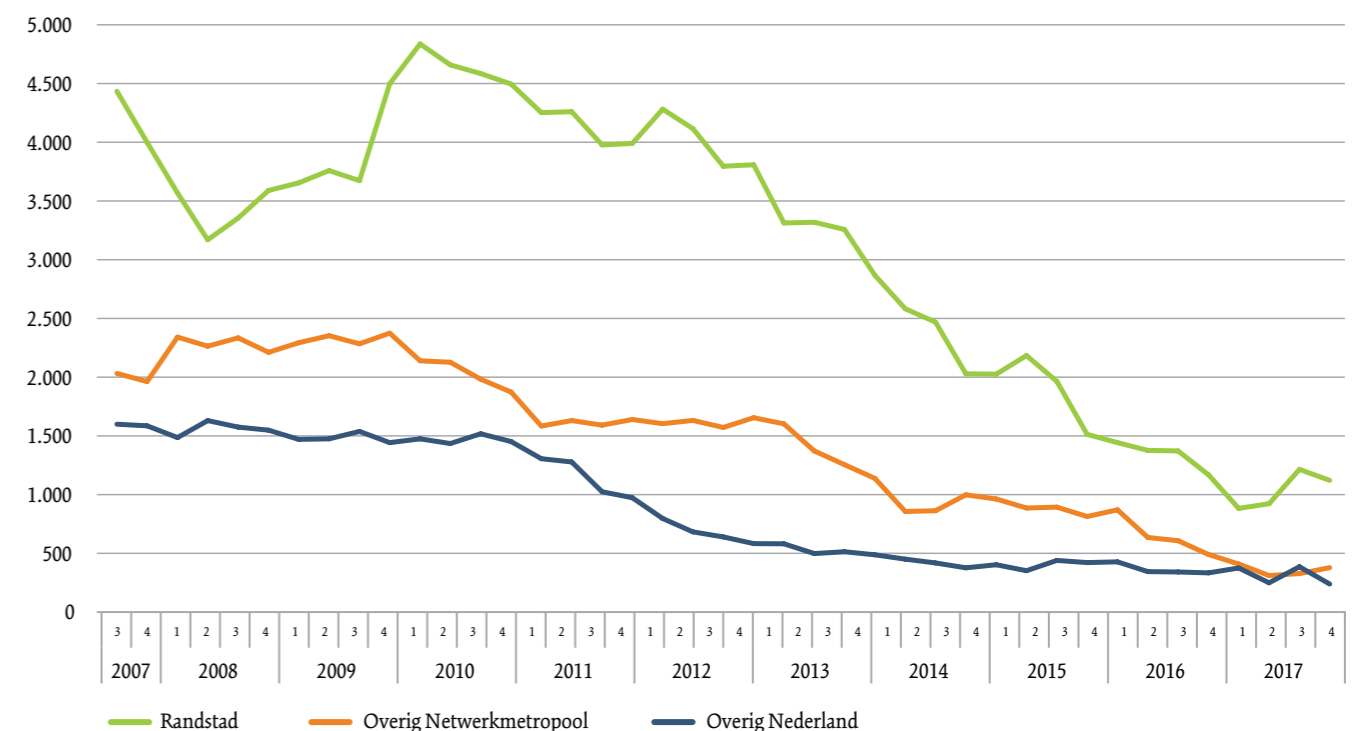
De portefeuille voor nieuwe koopappartementen toont in alle drie de gebieden een voortdurende afname. Hierbij valt ook op dat het niveau van deze portefeuille wel erg laag is geworden. Aan het einde van het derde kwartaal van 2017 staan er circa 380 nieuwbouw appartementen te koop in de 'overige' Netwerkmestropool, terwijl er in overig Nederland nog slechts 240 te koop staan. Bij een verdere stagnatie van het aanbod, valt er voor de consument dus weinig meer te kiezen. Opvallend is verder ook dat in de Randstad, het meeste verstedelijkte deel van Nederland, de portefeuille van appartementen aan het begin van de crisis groter was dan die van eengezinswoningen. In het derde kwartaal van 2017 is de situatie gewijzigd; de portefeuille van appartementen is kleiner dan die van eengezinswoningen. Omdat nieuwbouw appartementen relatief vaak worden gerealiseerd in (binnen) stedelijk gebied, betekent een kleine portefeuille van appartementen in de Randstad dat er hier voor woningzoekenden weinig keuze is in stedelijk gebied.

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

Consumentenvertrouwen is hoog

Het consumentenvertrouwen van het CBS meet per maand het vertrouwen in de economie onder de Nederlandse bevolking: een waarde van 0 wijst op een neutraal sentiment ten aanzien van de economische vooruitzichten. In de loop van 2017 is het consumentenvertrouwen aanvankelijk gestegen van 21 in januari naar 26 in april. In de daarop volgende maanden schommelde de waarde van de indicator tussen de 23 en de 26 om het jaar te eindigen met een waarde van 25 in december. Per saldo is het consumentenvertrouwen in 2017 dus gestegen.

Naast de toename van het consumentenvertrouwen is er in 2017 per saldo ook sprake van een stijging van de deelindicatoren voor het economisch klimaat, de koopbereidheid en de bereidheid tot grote aankopen.

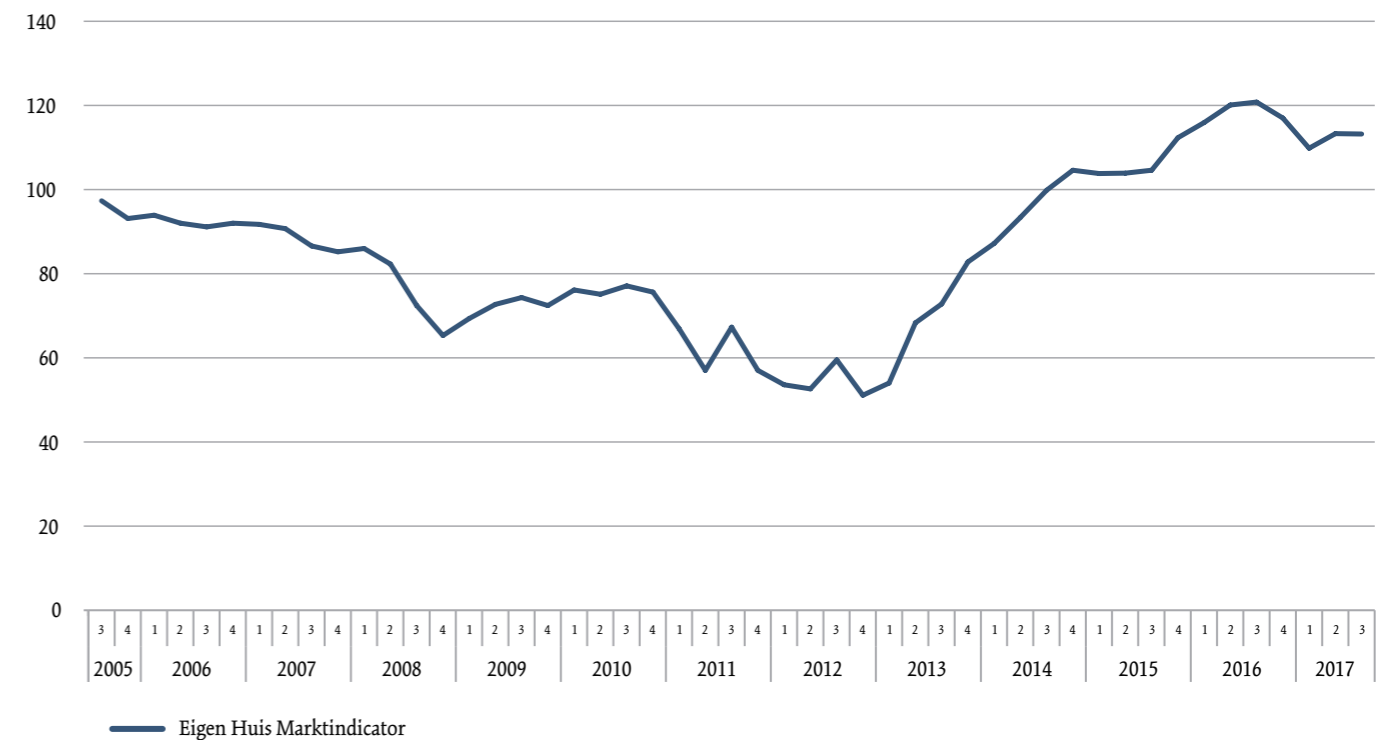
De Eigen Huis Marktindicator meet de stemming op de markt voor koopwoningen: een waarde van 100 wijst op een neutraal sentiment. Deze marktindicator is vanaf het dieptepunt in het vierde kwartaal van 2012 (51) tot en met het derde kwartaal van 2016 (121) bijna voortdurend gestegen. Vervolgens was er sprake van een lichte daling tot 110 in het eerste kwartaal van 2017. Daarna is de Eigen Huis Marktindicator gestabiliseerd op een waarde van 113. De lichte daling sinds het derde kwartaal van 2016 hangt mogelijk samen met de gestegen prijzen van koopwoningen en de onzekerheid over de ontwikkeling van de hypotheekrente. Met een waarde van 113 ligt de Eigen Huis Marktindicator overigens nog ruim boven de neutrale waarde van 100 en ook aanzienlijk hoger dan vóór de crisis.

Verkoop bestaande koopwoningen vlakt af

Op de markt voor bestaande koopwoningen is het aantal transacties in de afgelopen jaren sterk gestegen. Ten opzichte van het dieptepunt van de crisis in 2013, toen het Kadaster ruim 110.000 transacties registreerde, is het aantal verkopen meer dan verdubbeld tot 241.860 in 2017. Hiermee lag het aantal verkochte woningen in 2017 ruim boven het niveau van vóór de crisis; in 2007 werden bij het Kadaster 202.400 transacties geregistreerd.

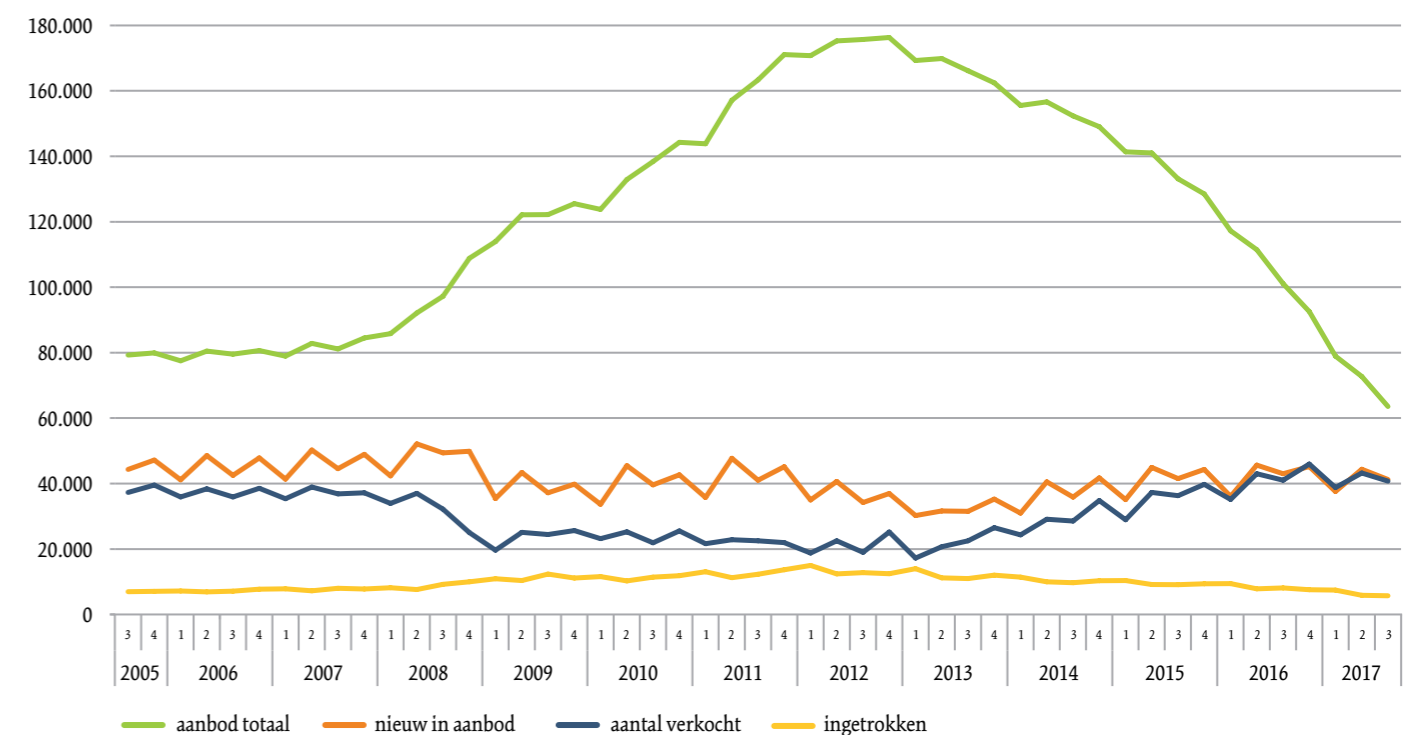
Als op basis van cijfers van de NVM wordt ingezoomd op de meest recente kwartalen, dan blijkt dat de groei van het aantal verkopen in de bestaande voorraad begint af te vlakken. De NVM wijst dit aan een afname van de verkopen in 'oververhitte' gebieden zoals Amsterdam, Utrecht en Groningen. Hier is de vraag zeer groot en worden er weinig woningen te koop gezet. Ook op landelijk niveau is het beeld van een bij de vraag achterblijvend aanbod zichtbaar. Zo is de verkoopportefeuille van bestaande koopwoningen in de afgelopen jaren sterk gedaald. Met een omvang van rond de 60.000 woningen ligt het aantal te koop staande woningen ruim onder het niveau van vóór de crisis.

Figuur 12. Eigen Huis Marktindicator



Bron: Vereniging Eigen Huis/OTB

Figuur 13. Bestaande voorraad: aanbod versus verkoop (in aantallen woningen)



Bron: NVM

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 marktkoopwoningen op basis van verleende certificaten van SWK en Woningborg (beide met keurmerk van de Stichting Garantiewoning). Andere koop- woningen en huurwoningen blijven buiten beschouwing.

Onder marktkoopwoningen verstaan we koopwoningen die worden gerealiseerd voor de verkoop door projectontwikkelaars, bouwbedrijven en woningcorporaties. Van dit segment is circa 70%-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 verkoop-portefeuille 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.

Verkoopprijzen

Van steeds minder verkochte nieuwbouw koopwoningen zijn de verkoopprijzen beschikbaar. De reden is dat SWK en Woningborg, steeds meer gescheiden koop-aannemingsovereenkomsten registreren, waarbij alleen de stichtingskosten bekend zijn en niet de grondprijs. Eind 2016 was dit aandeel opgelopen tot 65%-70% van het totale aantal verkopen. Vooral nog 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.

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 ontleen. Overname van (delen van) dit rapport is met bronvermelding mogelijk na overleg met de NEPROM.

Onderzoeksinstituut OTB
Harry van der Heijden
Kees Dol

NEPROM
Margriet Schepman

Voorburg, februari 2018

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