

## PERSBERICHT

Van : Nederlandse Vereniging van Makelaars en Taxateurs  
In onroerende goederen NVM

Betreft : NVM woningmarktcijfers 1<sup>ste</sup> kwartaal 2018

Datum : Nieuwegein, 12 april 2018

---

*Nieuwbouw moet snel en drastisch 'boost' krijgen*

# Consument lijdt steeds meer onder de gespannen woningmarkt

NVM-voorzitter Jaarsma: 'Verstandig en gecontroleerd ingrijpen dringend nodig om Nederlanders woontoekomst te geven'

***Nieuwegein, 12 april – Stagnerende nieuwbouw, een slinkend aanbod aan koopwoningen, forse prijsstijgingen en er is te weinig overdracht van woningen uit de corporatiesector om de krappe markt aan te jagen. Dat zijn de ingrediënten voor de huidige woningmarkt die meer en meer vastloopt. NVM-voorzitter Ger Jaarsma wil ingrijpende maatregelen om de woningmarkt weer gezond te maken. "Daar zit een belangrijke rol voor alle partijen: overheden, bouwers en projectontwikkelaars en NVM-makelaars en -taxateurs. Samen kunnen we de neergang een halt toeroepen en zorgen voor een prachtige woontoeekomst voor alle Nederlanders."***

**De NVM publiceert vandaag haar kwartaalcijfers over het 1<sup>ste</sup> kwartaal van 2018\*. Hoewel er ook regio's zijn waar de woningmarkt floreert, gaat het in steeds meer delen van het land niet best. Minder woningen in aanbod, flinke prijsstijgingen en consumenten die steeds minder te kiezen hebben en diep in de buidel moeten tasten om aan een koopwoning te komen. "Als dit zo doorgaat, loopt de boel binnenkort vast", zegt de NVM-voorzitter. "De NVM wil als altijd constructief meedenken en -praten om het tij te keren. Of het nu gaat om bestaande bouw, nieuwbouw, huurwoningen – sociaal en vrij -, of als het gaat om de transformatie van commercieel en agrarisch vastgoed, of om wijzigingen in het financieel-fiscale systeem bij huur en koop. We moeten nu echt samen de handen aan de ploeg slaan."**

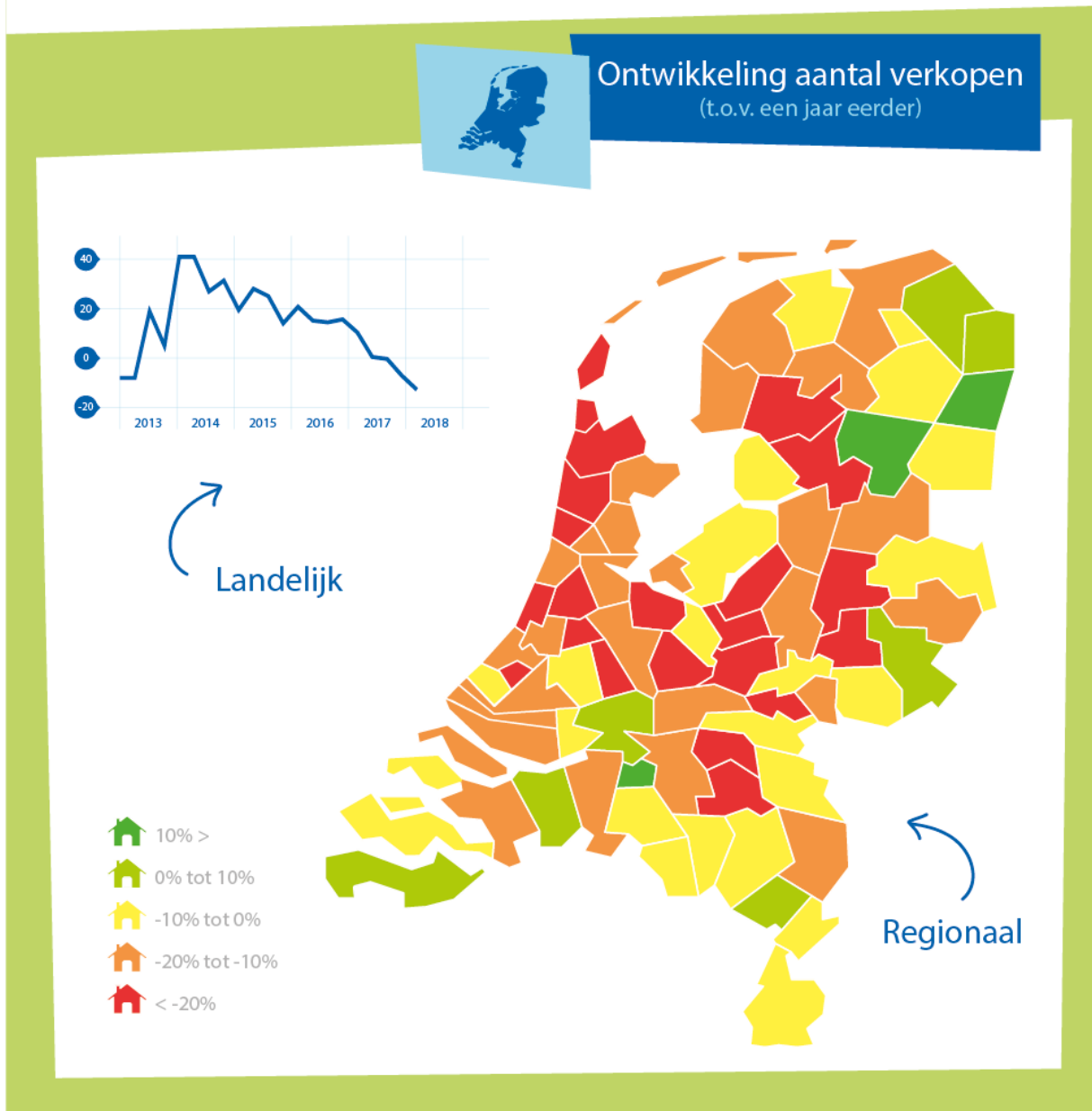
*\* De nieuwste kwartaalcijfers die de NVM uitgeeft, zijn voorlopig.*

### **Daling transacties zet versterkt door**

De daling in het aantal door NVM-makelaars verkochte bestaande koopwoningen, die de NVM eind 2017 al constateerde, zet in 2018 versterkt door. Er zijn in het afgelopen kwartaal van 2018 bijna 13% minder woningen van eigenaar veranderd vergeleken met een jaar geleden. In totaal verkochten de NVM-makelaars ruim 33.800 woningen (totale markt: 48.000), bijna 5.000 minder dan een jaar eerder.

"De daling in het aantal verkopen is met 19% het stevigst bij appartementen", stelt Jaarsma. "Ook bij de andere woningtypen zien we een duidelijke daling in het aantal verkopen."

In het merendeel van de NVM-regio's daalde het aantal transacties. De daling van het aantal verkopen is vooral zichtbaar in de goedkopere prijsklassen. "Dat deel van de markt is snel aan het opdrogen", aldus de NVM-voorzitter. In de prijsklassen vanaf 5 ton is er een toename in het aantal transacties van tenminste 10% in vergelijking met een jaar eerder. "De oorzaak voor het teruglopende aantal verkopen moeten we vooral zoeken aan de aanbodkant. Er worden te weinig woningen te koop gezet om aan de vraag te voldoen. Consumenten wachten met de verkoop van de eigen woning totdat ze zelf een woning gevonden hebben."

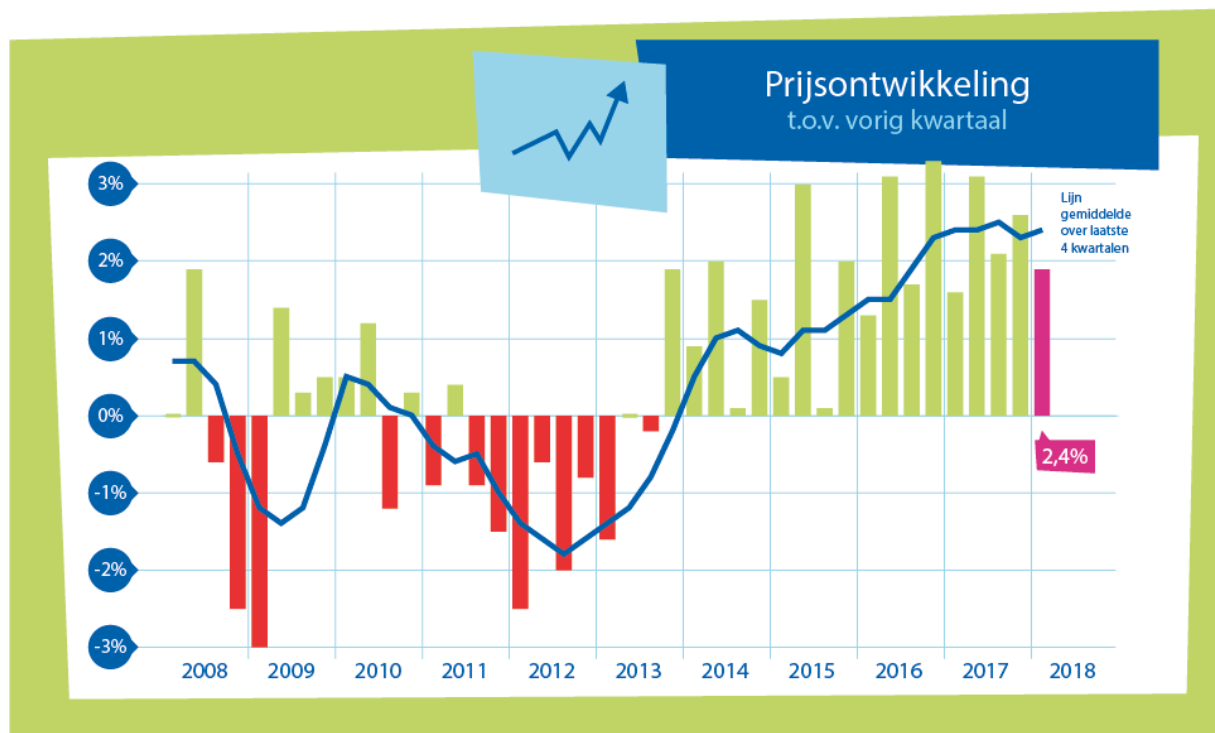


### Prijzontwikkeling Den Haag en Rotterdam overstijgt die van Amsterdam

Met het krimpende woningaanbod komt ook aan de prijsstijgingen maar geen einde. De transactieprijs is gestegen tot 273.000 euro voor de gemiddeld verkochte woning, en daarmee 9,7% hoger dan een jaar eerder. Het tekort aan beschikbare appartementen vertaalt zich in een stevige prijsstijging van bijna 16%. Bij alle andere woningtypen is de prijsontwikkeling minder sterk dan het landelijke gemiddelde.

In de afgelopen jaren is de aandacht vaak uitgegaan naar de regio Amsterdam. Daar zijn de prijzen het afgelopen kwartaal weliswaar flink gestegen in vergelijking met een jaar eerder, maar er zijn inmiddels regio's waar de prijs van de verkochte woningen het afgelopen jaar harder omhoog zijn gegaan. Zoals Den Haag met ruim 24% en in mindere mate Rotterdam met een plus van 15%. Jaarsma: "De vraag in de regio Den Haag is het afgelopen jaar hard gestegen, terwijl het aanbod bij lange na niet voldoende is om aan de vraag te voldoen." Naast de reguliere woningzoeker komen NVM-makelaars steeds meer expats tegen bij bezichtigingen, in centraal gelegen buurten gaat het soms wel om 40% tot 50% van de bezichtigers.

Daarnaast zijn particuliere beleggers op de Haagse woningmarkt actief; zij kopen 1 op de 5 woningen. En in Den Haag strijken ook woonconsumenten neer vanuit Amsterdam. Ook in Rotterdam komen NVM-makelaars veel beleggers en Amsterdammers tegen op zoek naar een koopwoning. Er zijn meer kopers uit Amsterdam afkomstig dan uit een buurgemeente als Capelle of Barendrecht. Het aanbod aan appartementen is in een jaar tijd hard gedaald met 55% en door het gebrek aan aanbod daalde ook de appartementenverkoop met 22%. Binnen de regio Rotterdam is de prijsontwikkeling het hoogst in de gemeente Rotterdam (+19%) en Schiedam (+17%).



### **Verkooptijden kort; appartementen na een maand verkocht**

In een jaar tijd daalde de verkooptijd van de gemiddeld verkochte woning van 75 dagen naar 56 dagen in het 1<sup>ste</sup> kwartaal van 2018. Deze daling doet zich bij alle woningtypen voor. Verkochte vrijstaande woningen hebben ruim 4 maanden nodig gehad om een koop af te ronden, appartementen slechts ruim een maand. Van alle verkopen in het afgelopen kwartaal is 70% verkocht binnen 90 dagen. Het aantal huizen dat een jaar of langer te koop staat, loopt snel terug, waarbij overigens nog steeds grote regionale verschillen zijn.



### Verkopen boven de vraagprijs stabiliseert op hoog niveau

Het aandeel woningen dat boven de vraagprijs verkocht wordt, is in het 1<sup>ste</sup> kwartaal zo goed als gelijk gebleven in vergelijking met het vorige kwartaal. Bijna 28% van de verkochte woningen wordt boven de vraagprijs verkocht. Daarnaast wordt nog ruim 16% voor de vraagprijs verkocht. "De vraag is of deze stabilisatie een omslagpunt markeert of een korte onderbreking is van de opgaande trend", waarschuwt Jaarsma. "Nog altijd is het aantal woningen dat boven de vraagprijs wordt verkocht zo'n 10%-punt hoger dan een jaar geleden." Het gemiddelde verschil tussen de vraagprijs en uiteindelijke transactieprijs is gedaald tot 0,7%. Appartementen worden gemiddeld 1,6% boven de vraagprijs verkocht. Op grote delen van de koopwoningmarkt is sprake van oververhitting, waardoor kopers soms ruim boven de vraagprijs bieden om toch de gewenste woning te bemachtigen.

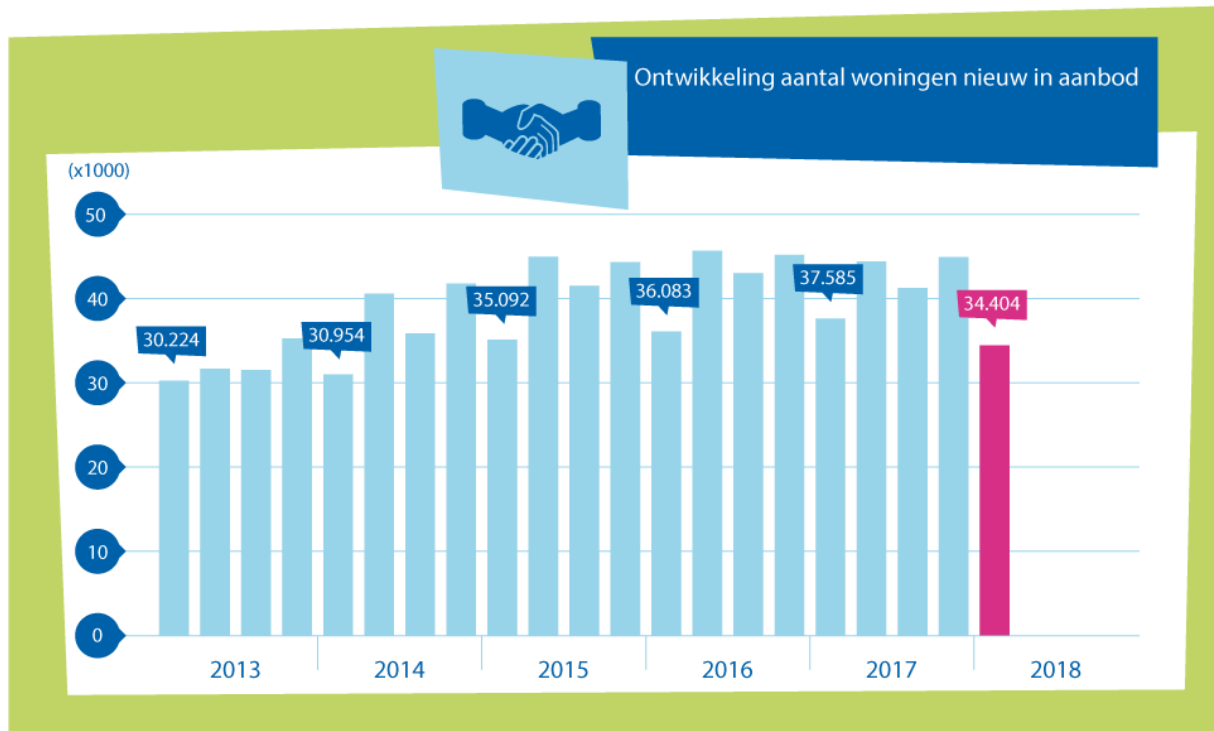


### Woningaanbod neemt spectaculair af

Het woningaanbod in Nederland is een jaar tijd met meer dan een derde gedaald. Er stonden halverwege het afgelopen kwartaal bij NVM-makelaars 51.000 woningen te koop (totale markt 73.000). Nog maar 8.281 hiervan zijn appartementen; 46,7% minder dan vorig jaar. Ook het aantal te koop staande tussenwoningen (8.892) daalde met 37,9% erg hard. Het aantal van ruim 20.000 vrijstaande woningen is nog wel fors te noemen, al daalde ook dit woningtype met 28% vergeleken met een jaar eerder.

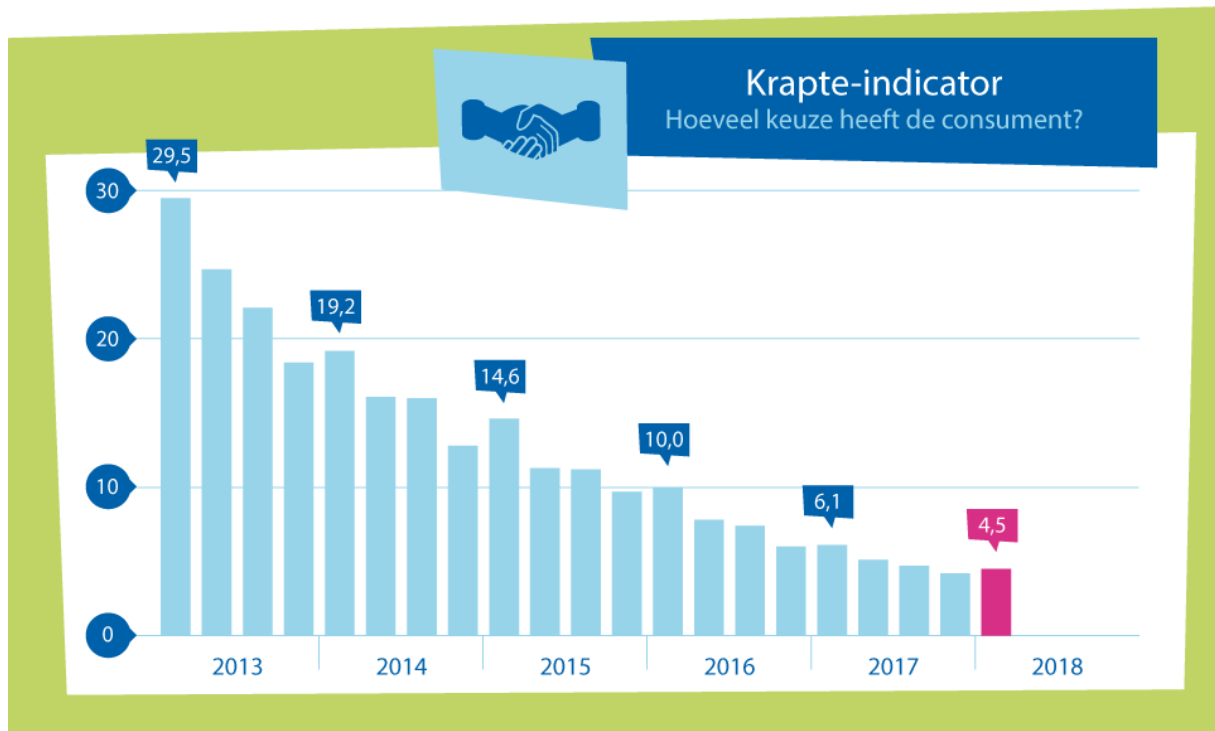


De instroom van nieuw aangeboden woningen, dus woningen die in het 1<sup>ste</sup> kwartaal van 2018 te koop zijn gezet, bedroeg 34.000. Dat is 8,5% minder dan een jaar geleden en 23,4% minder dan vorig kwartaal. "Het eerste kwartaal is altijd een kwartaal waarin het aantal nieuw aangeboden woningen laag ligt, maar 34.000 is het laagste aantal in vier jaar", weet Jaarsma. "Het aantal woningen dat op de markt komt is veel te laag om aan de grote vraag te voldoen. Dat wordt, nogmaals, extra versterkt door het feit dat consumenten wachten met het te koop zetten van hun eigen woning totdat ze een nieuwe woning hebben aangekocht."



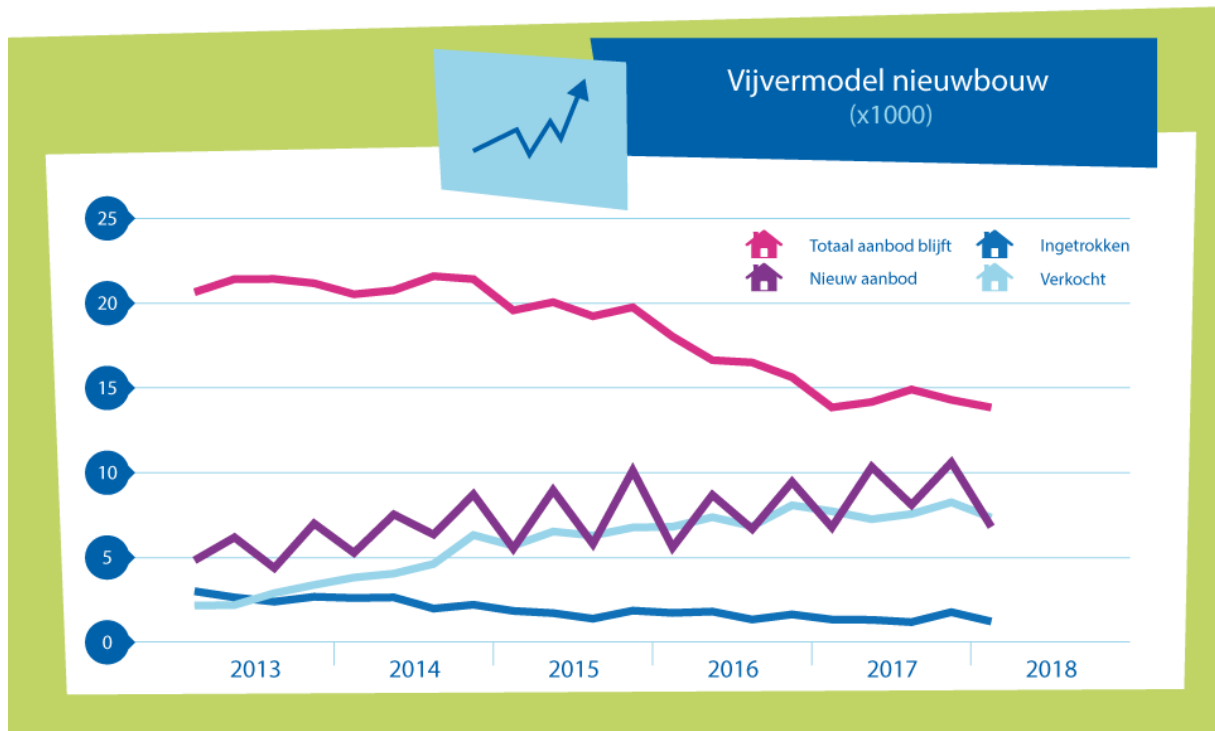
### Keuze consument uit woningaanbod daalt in jaar tijd met een kwart

De consument in Nederland heeft op dit moment gemiddeld nog keuze uit 4,5 woningen. Een jaar eerder kon hij/zij nog kiezen uit 6,1 woningen en vijf jaar geleden uit bijna 30 huizen. "De woningmarkt in Nederland is daarmee het afgelopen jaar gemiddeld van een 'evenwichtige' een 'krappe' woningmarkt geworden", meent de NVM-voorzitter. "Door het tekort aan aanbod en het hoge aantal transacties wordt het voor veel consumenten steeds moeilijker een geschikte woning te vinden." In gebieden in en rond Amsterdam, maar ook in een stad als Groningen, hebben kopers nog slechts keuze uit 2 of minder woningen. Daartegenover staan noordoost-Groningen en Den Helder/Texel waar de krapte-indicator boven de 13 staat, en er nog sprake is van een ruime markt. Maar ook hier trekken de woningverkopen aan en neemt het woningaanbod volgens Jaarsma hard af. Consumenten die zoeken naar een appartement of tussenwoning hebben de minste keuze (2,8 woningen). Voor vrijstaande woningen is de keuze met 11 nog het ruimst. Regionaal zijn de verschillen erg groot.



### **Nieuwbouw: tegenvallend kwartaal met weinig nieuw aanbod en transacties**

Ook de nieuwbouw kende in het 1<sup>ste</sup> kwartaal van 2018 een tegenvallend aantal transacties. NVM-makelaars verkochten de afgelopen periode slechts 7.300 nieuwbouwwoningen (totale markt 10.500). Dat betekent een daling van 5% ten opzichte van vorig jaar en 11% minder dan vorig kwartaal. Het gebrek aan (nieuw) aanbod is de belangrijkste oorzaak van deze daling. Slechts 6.800 nieuwbouw-koopwoningen werden door NVM-makelaars te koop gezet, een stabilisatie met een jaar geleden, maar 36% minder dan vorig kwartaal. Het totale te koop staande nieuwbouwaanbod kwam op 13.800 woningen, eveneens een stabilisatie met vorig jaar.

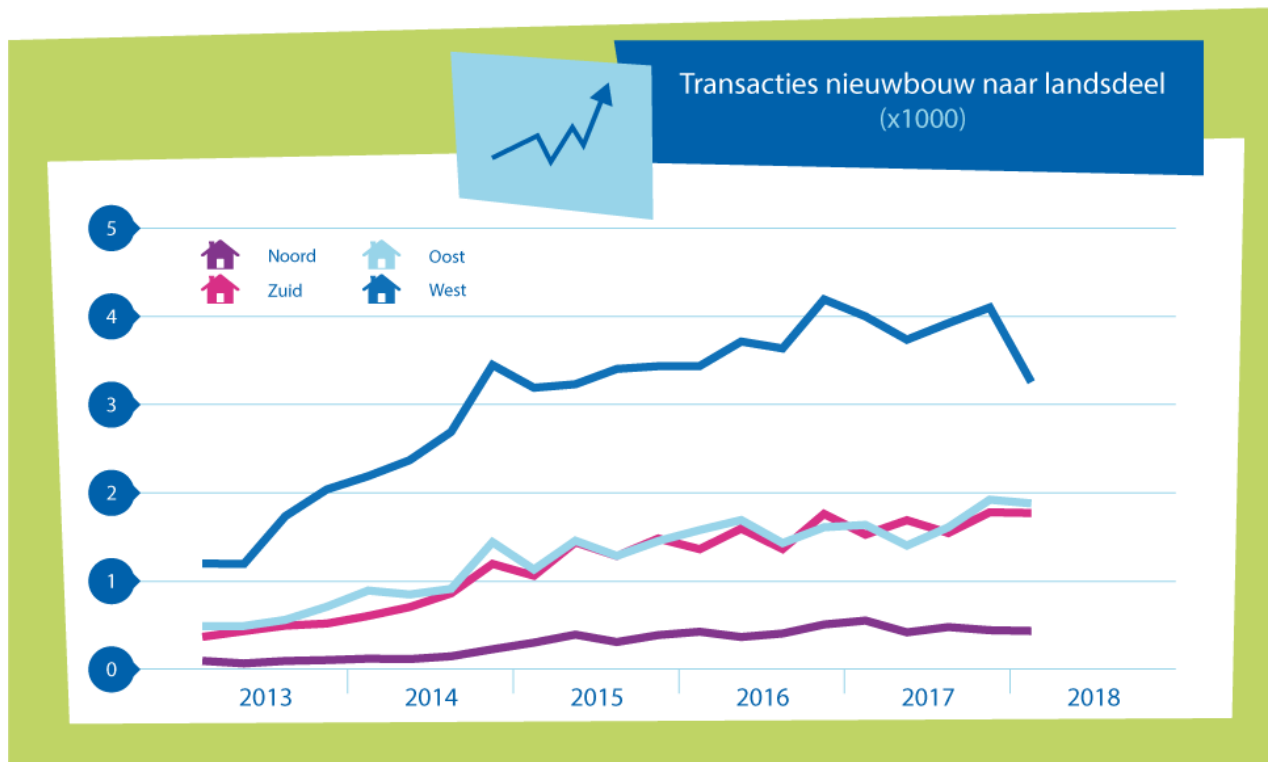


Het is voor het eerst sinds het begin van de publicatie van nieuwbouwcijfers in 2013 dat de NVM een daling van het aantal transacties ten opzichte van een jaar geleden registreert. Het is nog te vroeg om in de nieuwbouw te spreken van een trend. Jaarsma: "Nog los van de problemen in de bouw die kampt met te weinig gekwalificeerd personeel, maak ik me grote zorgen over het tempo bij de nieuwbouwpoging. De NVM heeft laten onderzoeken hoe procedures bij nieuwbouwprojecten verlopen. Daaruit blijkt dat bijna overal in Nederland het zo'n tien jaar duurt voor zo'n project wordt gerealiseerd. De crisis is daar de afgelopen jaren natuurlijk ook debet aan geweest. Maar dat kan in mijn ogen korter, en dat moet ook als we de mensen in ons land op een adequate wijze willen huisvesten. Zoals altijd wil de NVM daar met veel plezier en inzet aan bijdragen, maar het roer moet nu écht drastisch om."

### **Weinig nieuwbouw in regio West**

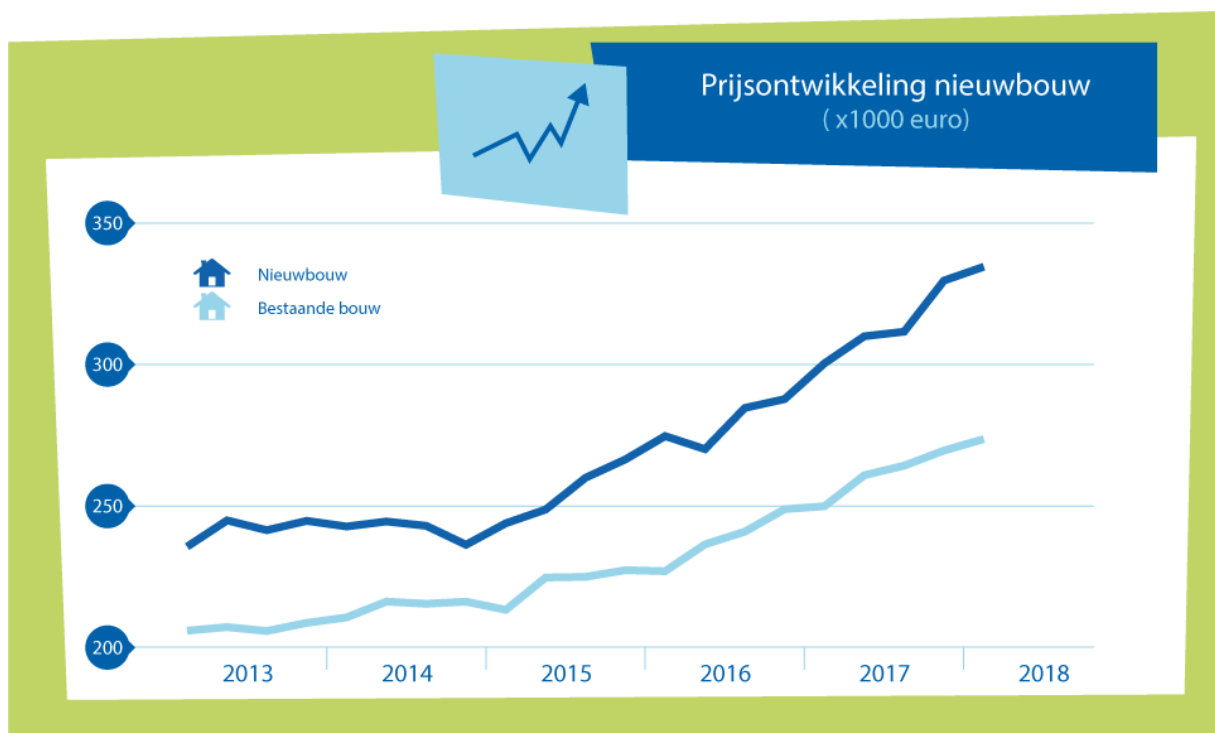
De flinke daling van de transacties komt bijna volledig op conto van West-Nederland. De andere landsdelen bleven nagenoeg stabiel. Een zeer beperkt nieuw aanbod in Den Haag en Utrecht is hier mede debet aan. De nieuwbouwmarkt in West-Nederland blijft daardoor krap. Wat wellicht ook meespeelt is dat in West-Nederland bijna uitsluitend middeldure nieuwbouw wordt ontwikkeld. Maar liefst twee derde van de verkochte nieuwbouw in West-Nederland is 300.000 euro of duurder, in heel Nederland is dat ruim de helft.





### Prijsstijging nieuwbouw houdt aan

Door NVM-makelaars verkochte nieuwbouwwoningen waren in het eerste kwartaal van 2018 maar liefst 16% duurder dan een jaar eerder. De prijsontwikkeling per vierkante meter was lager, maar met 10% nog steeds fors.



### **Meer flexibiliteit, kortere procedures en strategisch woningmarktoverleg helpen woningbouwproductie vooruit**

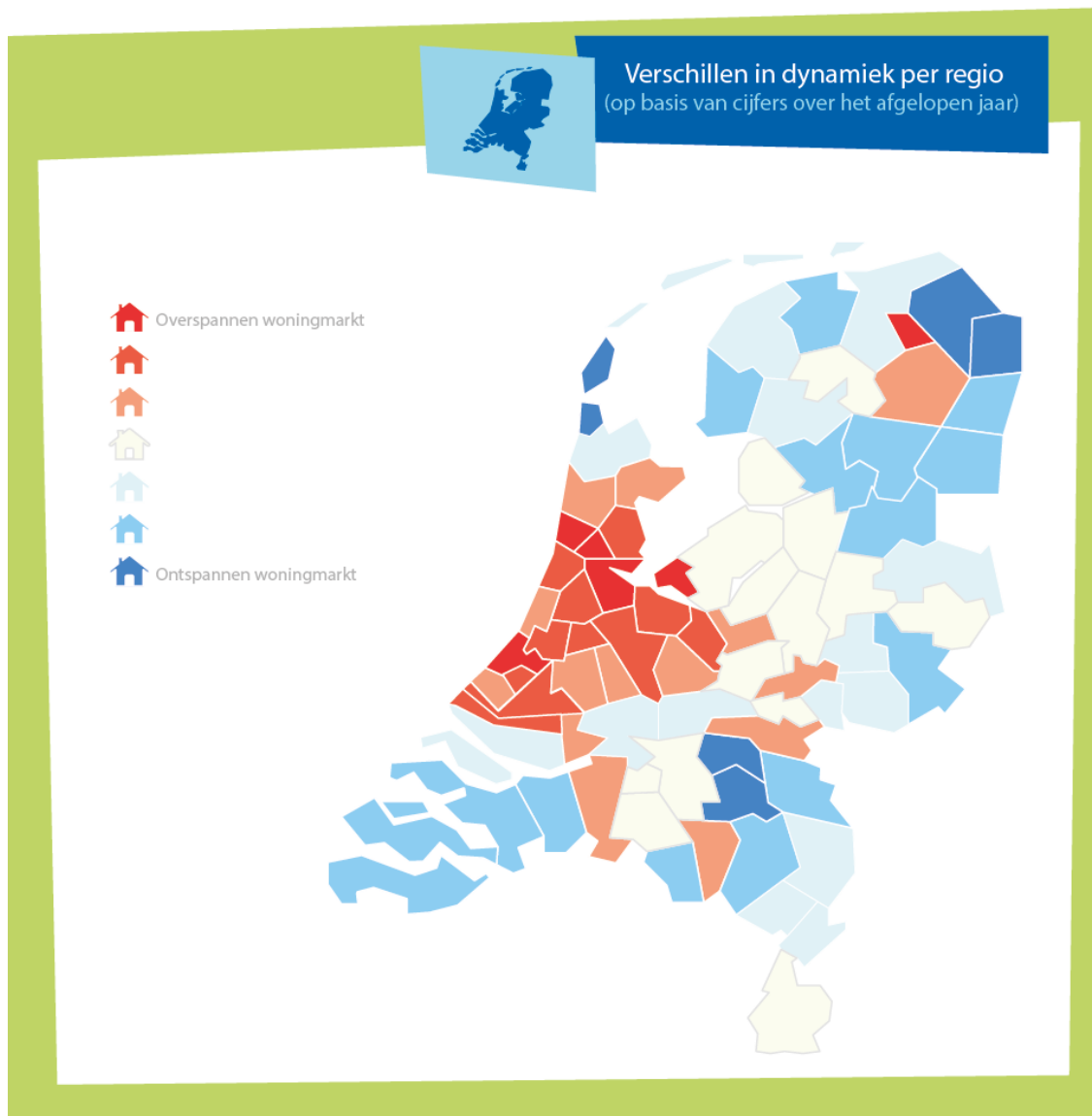
Uit onderzoek van de Stec-Groep in opdracht van de NVM blijkt dat gemeenten en marktpartijen zeker oplossingen zien om de doorlooptijd van nieuwbouwprojecten te versnellen. De gemiddelde doorlooptijd van een nieuwbouwproject dat in 2016 of 2017 werd afgerond was 10 jaar. In dat gemiddelde zitten ook de crisisjaren verwerkt. Meestal spreekt de markt van een gemiddelde doorlooptijd van zo'n 7 jaar. Om het huidige nijpende woningtekort op te lossen, spreken veel partijen grote ambities uit. Jaarsma: "Dat is mooi, maar met een doorlooptijd van gemiddeld 7 jaar duurt het dan lang voordat die ambities werkelijkheid worden."

De juridische aspecten worden in het onderzoek veruit het vaakst genoemd als vertragend knelpunt in de woningbouwproductie. Het verkorten van procedures en meer flexibiliteit in de bestemmingsplannen worden genoemd als oplossingen. Ook geven gemeenten en marktpartijen aan dat het vroeg bij elkaar brengen van belanghebbenden kan helpen. Strategisch lokaal woningmarktoverleg tussen gemeente, makelaars en andere marktpartijen kan daarbij een essentiële rol spelen.

### **Regionale dynamiek**

Dé Nederlandse woningmarkt bestaat niet. Iedere regio kent een andere woningmarkt. Niet alleen wat betreft de samenstelling van de woningvoorraad, maar ook wat betreft het krachtenveld van vraag en aanbod. Allerlei ontwikkelingen op bijvoorbeeld demografisch, economisch of infrastructureel gebied hebben invloed. De NVM heeft de bestaande koopwoningmarkt ingedeeld in 76 woningmarktregio's. Ook binnen deze woningmarktregio's is er sprake van verschillen. Voor een analyse van de woningmarktontwikkelingen binnen een bepaalde buurt of wijk is de kennis van een NVM-makelaar daarom onontbeerlijk.

De donkerrode gebieden markeren niet langer een positieve dynamiek op de koopwoningmarkt, maar duiden overspannen woningmarkten aan. Amsterdam en omliggende regio's, Den Haag en stad Groningen zijn zulke regio's. Opvallend zijn ook de regio's Zwolle, Enschede en Den Bosch. Deze regio's kenden een overspannen woningmarkt en bewegen nu meer richting het Nederlandse gemiddelde. Anderzijds is juist de regio Noord-Drenthe (met Assen) opgeschoven naar een meer dan gemiddelde overspannen woningmarkt.



### Starters aan de zijlijn

Voor de startende woonconsument met een beperkt budget zien de kansen op de koopwoningmarkt er volgens de NVM-voorzitter steeds somberder uit. Vergeleken met een jaar eerder zijn er in het 1<sup>ste</sup> kwartaal bijna 40% minder woningen verkocht in de prijsklasse tot en met 150.000 euro. In de prijsklassen tot 2 ton en 2,5 ton is de daling met 19% en 16% ook fors te noemen. Uiteindelijk zijn er in de prijsklasse tot 250.000 euro zo'n 5.400 woningen minder verkocht. "Voor starters zijn er problemen aan zowel de aanbodkant als aan de vraagkant", aldus Jaarsma. "Zo zijn in het verleden door woningcorporaties flinke aantallen corporatiewoningen verkocht aan particulieren. En vaak zitten die woningen in het lagere prijssegment. Betaalbaar aanbod dus voor de woonconsument met een beperkt budget. In 2014 waren het er zelfs bijna 18.000. In 2017 was dit aantal echter gedaald tot bijna 9.200 woningen, ruim 48% minder dan in 2014. Hoewel er legitieme redenen zijn voor de woningcorporaties om de woningen in eigen bezit te houden, verdwijnt hierdoor wel een welkome aanvulling aan betaalbare koopwoningen op de woningmarkt."

### **Particuliere beleggers verstoren koop- en huursector**

Aan de vraagkant van de woningmarkt spelen de particuliere beleggers een steeds grotere rol. In 2017 kochten particuliere beleggers 1 op elke 10 verkochte woningen aan om deze te verhuren. Daarmee worden deze woningen weliswaar niet aan de voorraad onttrokken, maar worden ze voor woonconsumenten met een beperkt budget veelal onbereikbaar. In de toch al krappe steden zijn deze percentages nog flink hoger. In de gemeenten Rotterdam, Den Haag en Amsterdam wordt 1 op de 5 woningen verkocht aan een particuliere belegger. In studentensteden als Groningen en Maastricht zelfs respectievelijk 1 op de 4 en bijna 1 op de 3. Jaarsma: "Particuliere beleggers kopen vooral kleine en goedkope woningen en verdringen daarmee in toenemende mate koopstarters van de koopwoningmarkt. Daar staat tegenover dat de opgekochte woningen worden toegevoegd aan het huursegment, waar eveneens grote tekorten zijn. Er verdwijnen dus geen woningen uit de voorraad, maar wél voor starters en andere kopers met een bescheiden budget. De opgekochte woningen worden namelijk met een maandelijks huurprijs in de markt gezet die aanzienlijk hoger ligt dan de netto hypotheeklasten."

### **NVM verwacht verder afnemend woningaanbod en stijgende prijzen**

Mede door de achterblijvende nieuwbouw verwacht de NVM dat het aantal transacties en het aanbod aan koopwoningen de komende periode verder zal afnemen. "Als gevolg daarvan zullen de prijzen ook blijven stijgen", zegt Jaarsma. "Er moet nu echt iets gebeuren. Bestemmingsprocedures in zowel de binnensteden als in het buitengebied moeten drastisch worden ingekort, anders loopt de woningmarkt volledig vast. Ik vraag dit kabinet om gepaste maatregelen te nemen om dit te voorkomen. Als de nieuwbouw achterblijft, moeten we vaart maken met transformatie van commercieel vastgoed naar woningen en appartementen. Idem dito voor het agrarisch en landelijk vastgoed. En zorg ervoor dat woningen 'toekomstproof' zijn, gericht op alle doelgroepen en op de locaties waar het nodig is. We zien nu veel dat er kleine appartementen worden gebouwd, maar dat is een tijdelijke oplossing. Door de gestegen woningprijzen kunnen veel mensen zich niet veel meer vierkante meters veroorloven. Straks is dat misschien anders en willen mensen meer ruimte en voorzieningen. Dan zijn die kleine appartementen waardeloos geworden." De NVM-voorzitter roept ook de woningcorporaties op om snelheid te maken met het afstoten van corporatiewoningen. "We moeten ervoor zorgen dat starters ook in de huidige woningmarkt over voldoende woonopties beschikken. Of dat nu in de koopsector of in de vrije huursector is, moet per regio bekeken worden", betoogt Jaarsma.

### **Aantal NVM-leden blijft groeien**

Het aantal bij de NVM aangesloten makelaars en taxateurs is in het 1<sup>ste</sup> kwartaal van 2018 met 11 leden toegenomen. Op dit moment telt de NVM in totaal 4.211 aangesloten ondernemers. Van hen zijn er 3.696 actief op de woningmarkt. Het aantal vestigingen dat bij de NVM is aangesloten, bedraagt ultimo maart 2018 3.090. Dat zijn er 15 meer dan het 4<sup>de</sup> kwartaal van 2017 en 54 meer ten opzichte van eind maart 2017. Van deze kantoren zijn er 2.715 actief op de woningmarkt. De andere kantoren zijn actief in bijvoorbeeld zakelijk of agrarisch onroerend goed.

---