



Kwartaalrapportage 3^e kwartaal 2019

Nieuwbouw: de kloof

De druk op de woningmarkt is groot. Dat blijkt uit landelijke cijfers en ook in onze regio. Een belangrijke oorzaak daarvan is het achterblijven van nieuwbouw. Meer specifiek het achterblijven van nieuwbouw in de juiste prijsklasse en voor de juiste doelgroepen. Cijfers over nieuwbouw vindt u niet terug in onze woningmarktrapportage. Daarin zijn alleen het aanbod en de transacties van bestaande bouw opgenomen. In deze inleiding verleggen we de focus en bespreken we landelijke knelpunten in de markt voor nieuwbouwwoningen.

De NVB (Vereniging voor ontwikkelaars & bouwondernemers) legt de vinger op de zere plek in zijn najaarsrapportage. Er blijkt een kloof te zijn tussen de woonwensen en de bouwprogramma's. Het moet goedkoper, meer buiten de steden, er moeten meer eengezinswoningen worden gebouwd en minder appartementen.

Prijsstijging

Een nieuwbouwwoning is in korte tijd flink in prijs gestegen. De NVB komt uit op een landelijke prijsstijging van gemiddeld 12% in één jaar. Daarmee worden nieuwbouwwoningen voor veel consumenten onbetaalbaar. De schaarste is een belangrijke oorzaak van de prijsstijging, maar niet de enige. Ook de grondkosten, het aardgasloos bouwen, de keuze voor binnenstedelijke (dure) locaties en de gestegen bouwkosten dragen er aan bij.

Het accent van bouwprogramma's verschuift in de richting van het duurdere segment. Daar vindt nu een inhaalslag plaats, die we overigens ook terugzien in de transacties in de bestaande bouw. Na de recessie die begon in 2008, lag het accent in nieuwbouw op het lagere segment met betaalbare eengezinswoningen. Door stijgende bouwkosten is dat segment moeilijker te 'bedienen' dan enkele jaren geleden.

De kloof in wensen en aanbod wordt daardoor groter. Het landelijk onderzoek WoON2018 (Ministerie van Binnenlandse Zaken) bracht onder andere de woonwensen in kaart. Wie in Nederland wil verhuizen, zoekt een woning onder € 200.000 (30%), tussen € 200.000 en € 310.000 (35%) en duurder dan € 310.000 (35%). De bouwprogramma's sluiten daar niet op aan. In het eerste kwartaal van 2019 was het landelijk beeld van verkochte nieuwbouwwoningen onder € 200.000 2%, tussen € 200.000 en € 310.000 36% en duurder dan € 310.000 62%.

Woning en locatie

Ook de wens voor een appartement of een eengezinswoning (respectievelijk 25% en 75%) loopt niet synchroon met het aanbod vanuit de bouwprogramma's (respectievelijk 34% en 66%). Nog schever zit het tussen de wensen voor locaties. De wensen zijn redelijk gelijk verdeeld tussen centrum-stedelijk, buiten het centrum, groen-stedelijk, centrum dorps en landelijk wonen (percentages tussen 15% en 24%). Het aanbod van de bouwprogramma's richt zich slechts op groot-stedelijk (45%), midden-stedelijk (27%) en laag-stedelijk (29%). Daarmee wordt duidelijk dat de nadruk van bouwprogramma's ligt op stedelijk bouwen met een groot aandeel appartementen, terwijl de vraag naar nieuwbouw buiten de steden van meer eengezinswoningen niet voldoende wordt gehonoreerd.

Impasse

Bouwen voor de vraag lijkt vanzelfsprekend, maar in de praktijk blijkt dat dus niet vanzelfsprekend te zijn. Want in de praktijk worstelen ontwikkelaars met hoge kosten die zij moeten maken (grondkosten en bouwkosten) en stedenbouwkundige eisen van de overheid. Dat maakt het lastig om interessante projecten te starten en het tij te keren.

Dat gaat ten koste van woningzoekenden. Wiebe Draijer, bestuursvoorzitter van Rabobank stelde begin deze maand in Vastgoedmarkt: 'Nederland telt zo'n drie miljoen zogeheten middeninkomen huishoudens die geen toegang hebben tot betaalbare woningen als zij nu op zoek zouden gaan naar een woning.'

Investeringsen

Rabobank en investeringsfonds BPD willen met de bouw van 15.000 woningen de komende 10 jaar een forse bijdrage leveren aan de nijpende woningvraag onder middeninkomens. Het kabinet stelt de komende jaren 2 miljard euro ter beschikking aan gemeenten en corporaties om de woningmarkt te verbeteren.

Tenslotte

De druk om uit de impasse te komen, is groot. Vanuit verschillende hoeken komen initiatieven. En hoe meer bemoeienis, hoe beter, want tot nu toe zijn de partijen niet bij machte om door te pakken. Wat er nodig is, moet per gemeente worden vastgesteld op basis van meerdere factoren. Dat zijn onder andere de huidige bevolkingssamenstelling en de huidige woningvoorraad, en ook de gewenste woningvoorraad en beschikbare locaties.

Eén landelijk antwoord voor lokale problemen is er niet. Makelaars hebben actuele kennis van de woningmarkt en van de wensen van woningzoekers in hun regio. Zij staan te popelen om die kennis te delen met alle betrokken partijen.

Namens het team van
Brantjes Makelaars
Frits Pertou

MIDDEN-KENNEMERLAND

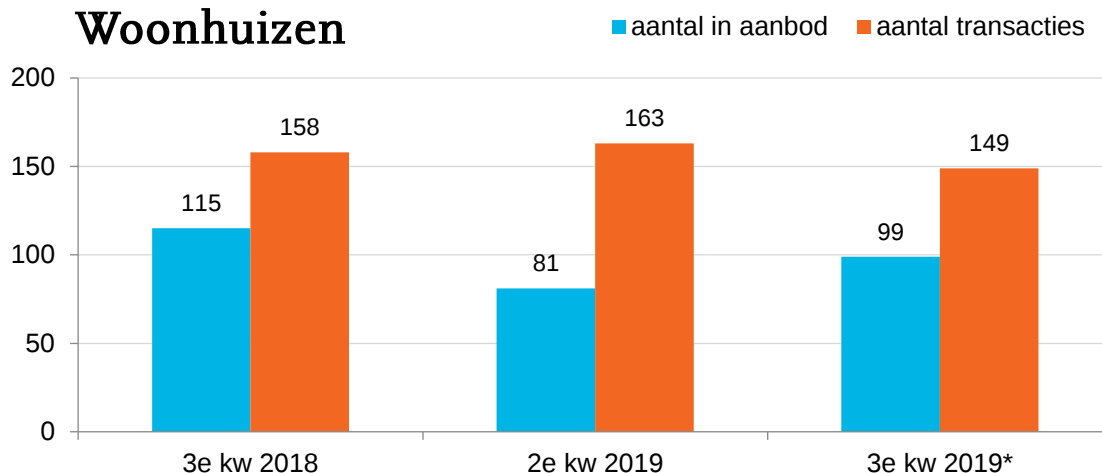
Beverwijk, Heemskerk, Uitgeest, Velsen-Noord en Wijk aan Zee

Ten opzichte van het voorgaande kwartaal én het derde kwartaal van 2018 is het aantal verkopen van woonhuizen licht gedaald. Het aanbod schommelt rond de 100. Het aantal verkochte appartementen daalde flink met ruim 16% ten opzichte van het derde kwartaal van 2018 en 27% ten opzichte van het tweede kwartaal van 2019.

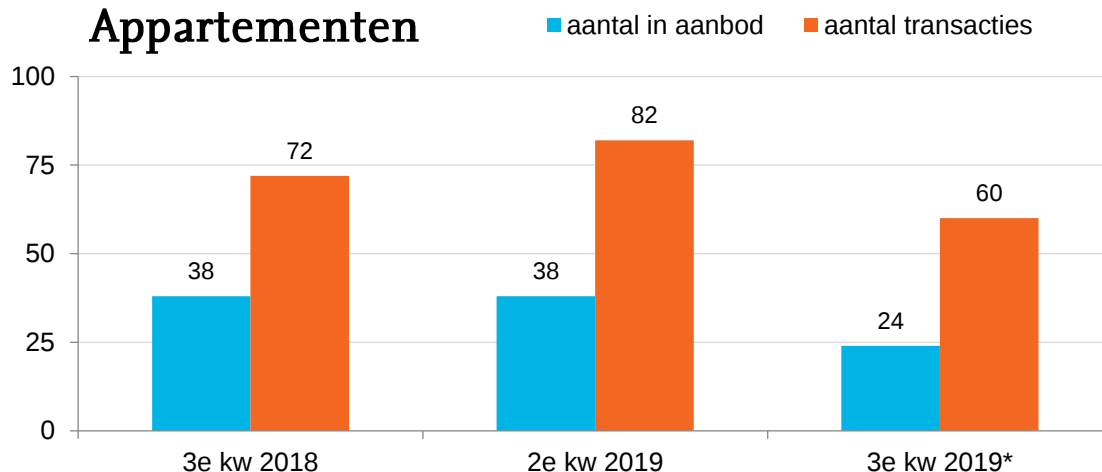
In de grafieken waarin de vraagprijzen en transactieprizen staan weergegeven, zien we dat de gemiddelde transactieprijs voor woonhuizen op een vrij hoog niveau stabiel blijft en voor appartementen opnieuw stijgt, met ruim 8% ten opzichte van het tweede kwartaal van dit jaar.

De laatste grafiek toont aanbod en transacties naar prijsklasse. Leggen we de grafiek uit onze vorige kwartaalrapportage daarnaast, dan wordt duidelijk dat de dynamiek verschuift naar het duurdere segment. De transacties in het segment tussen € 150.000 en € 300.000 maakte toen nog 60% uit van het totaal, nu is dat nog slechts 51%. De betaalbaarheid van beschikbare woningen wordt daarmee een probleem.

Woonhuizen



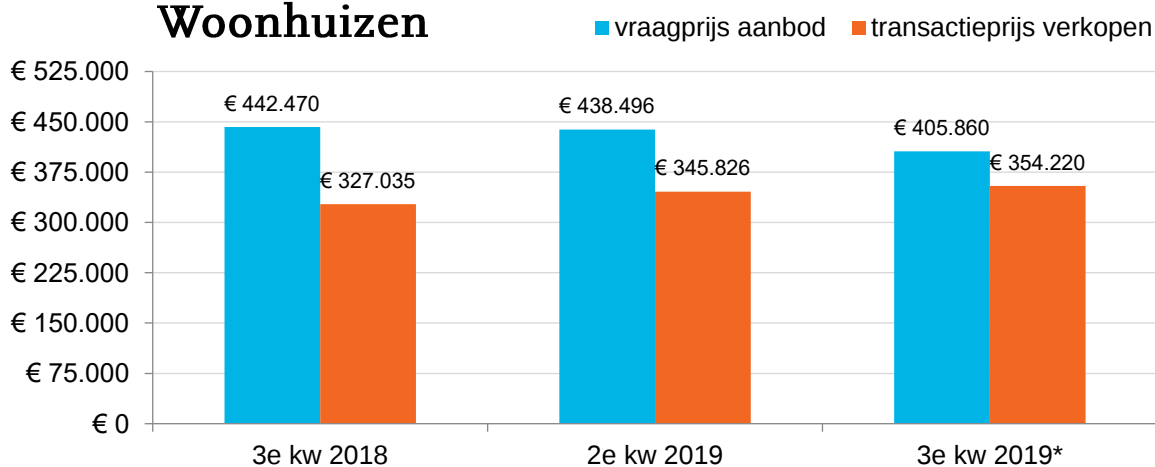
Appartementen



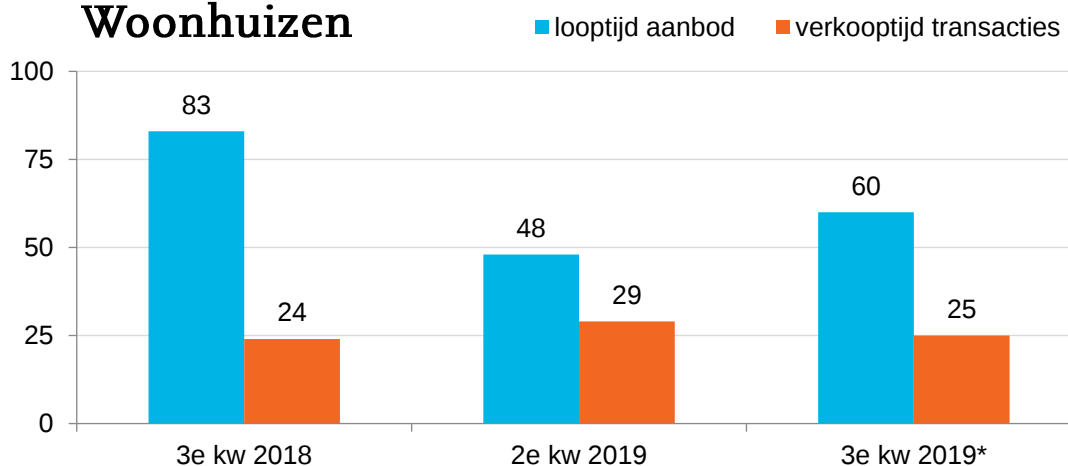
MIDDEN-KENNEMERLAND

Beverwijk, Heemskerk, Uitgeest, Velsen-Noord en Wijk aan Zee

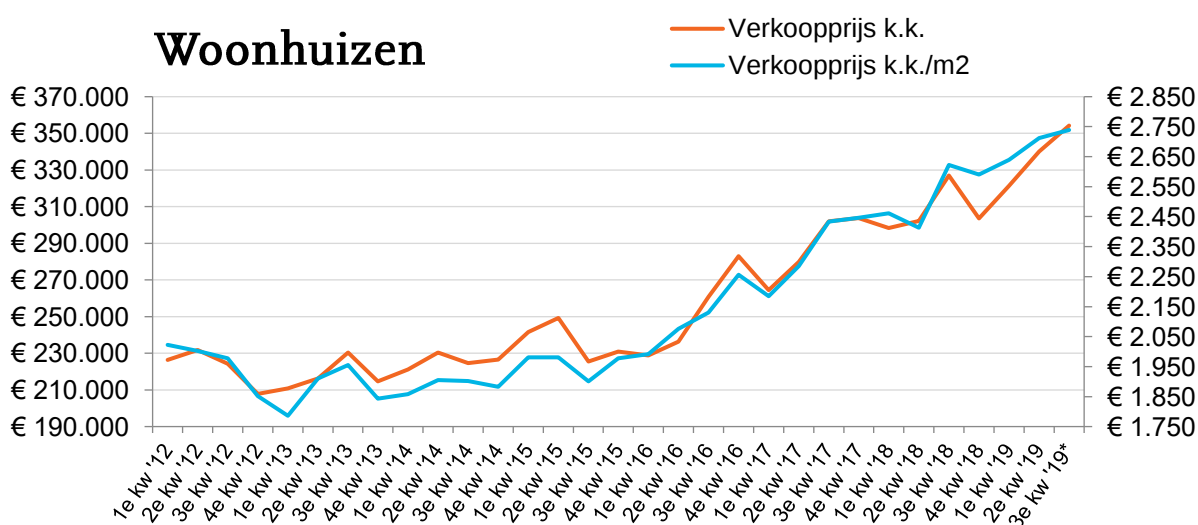
Woonhuizen



Woonhuizen

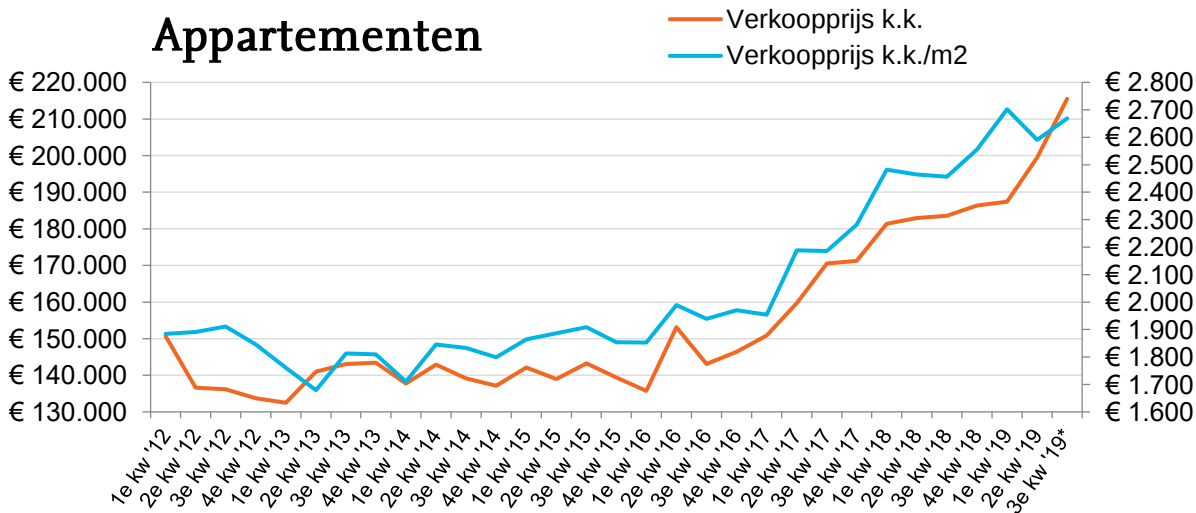
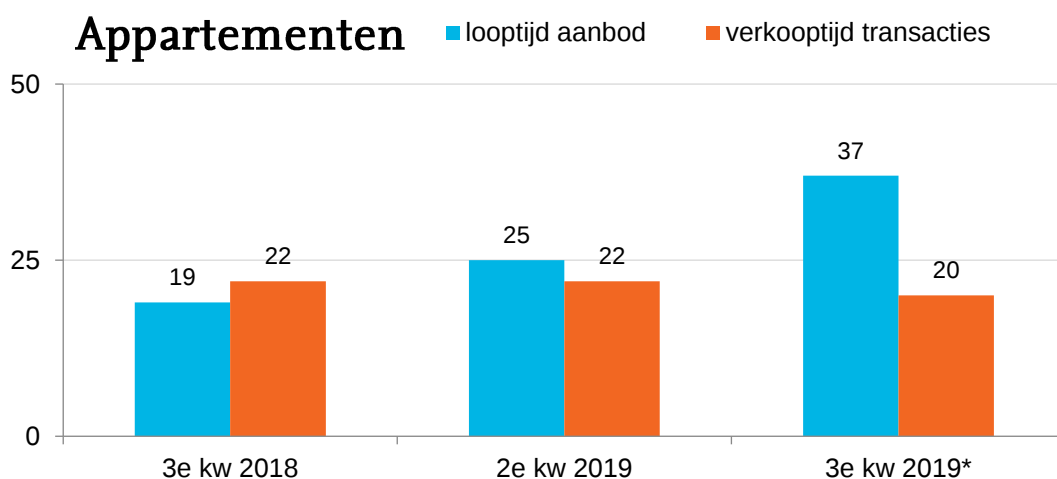
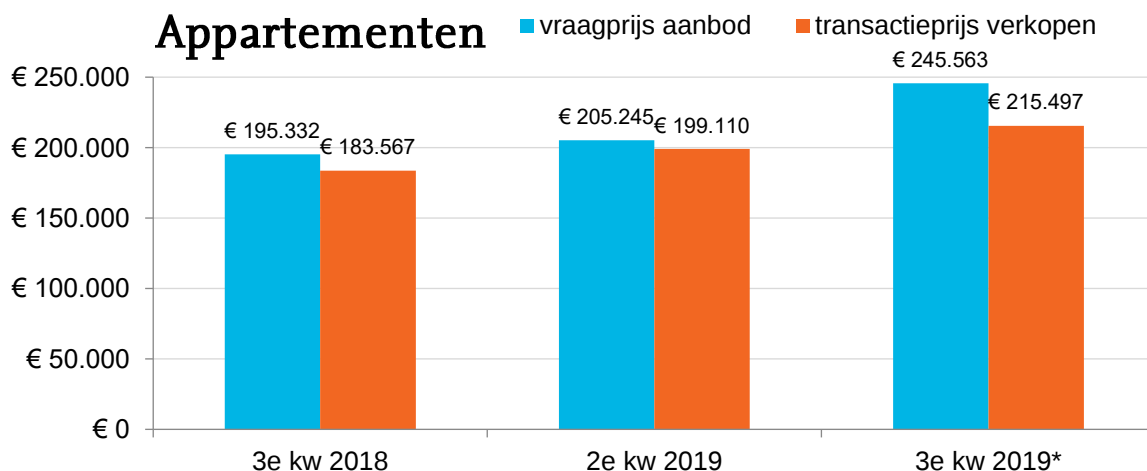


Woonhuizen



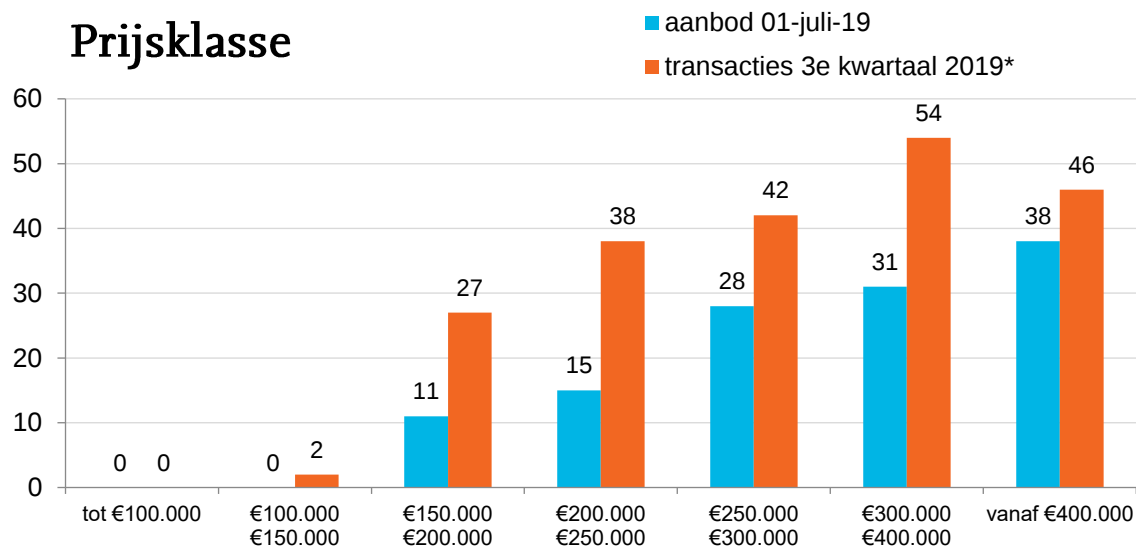
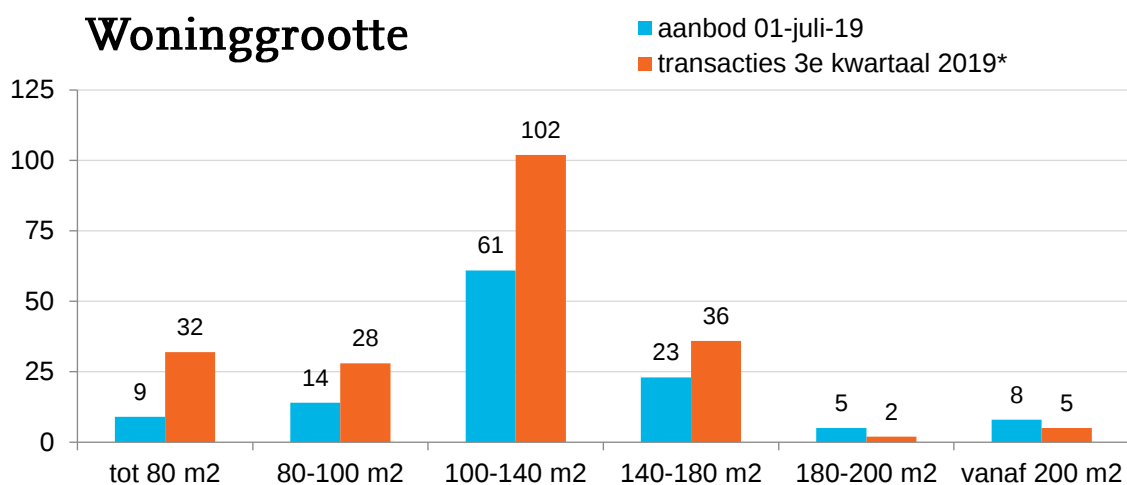
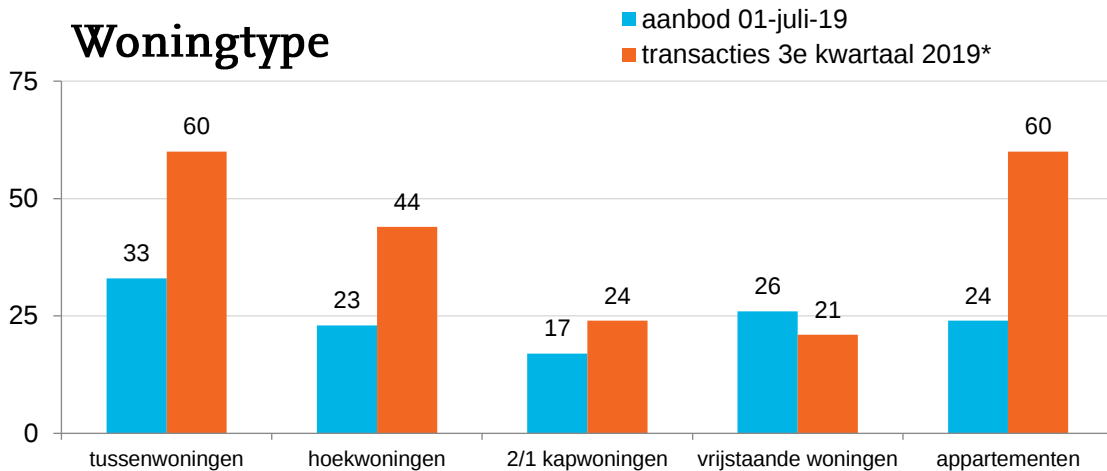
MIDDEN-KENNEMERLAND

Beverwijk, Heemskerk, Uitgeest, Velsen-Noord en Wijk aan Zee



MIDDEN-KENNEMERLAND

Beverwijk, Heemskerk, Uitgeest, Velsen-Noord en Wijk aan Zee



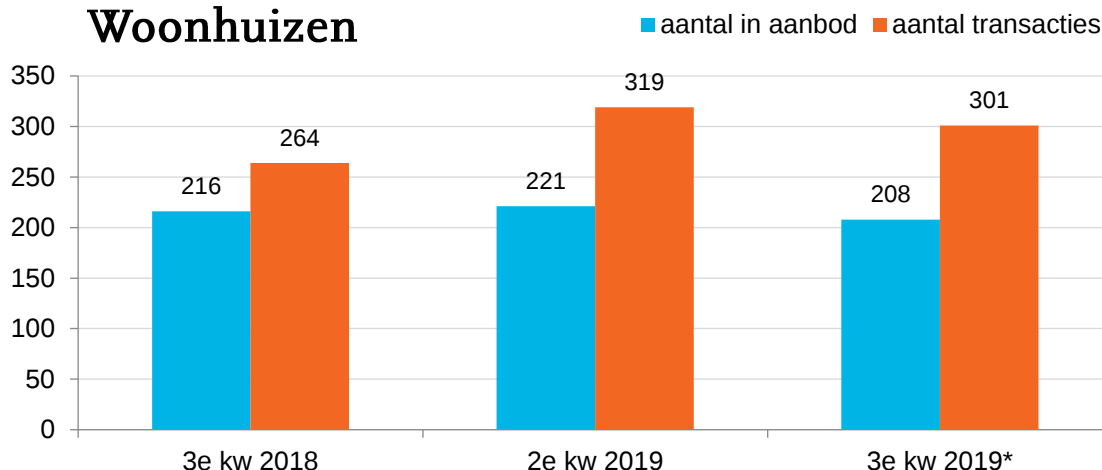
Zaanstad

Assendelft, Krommenie, Koog aan de Zaan, Wormerveer,
Westknollendam, Westzaan, Zaandijk en Zaandam

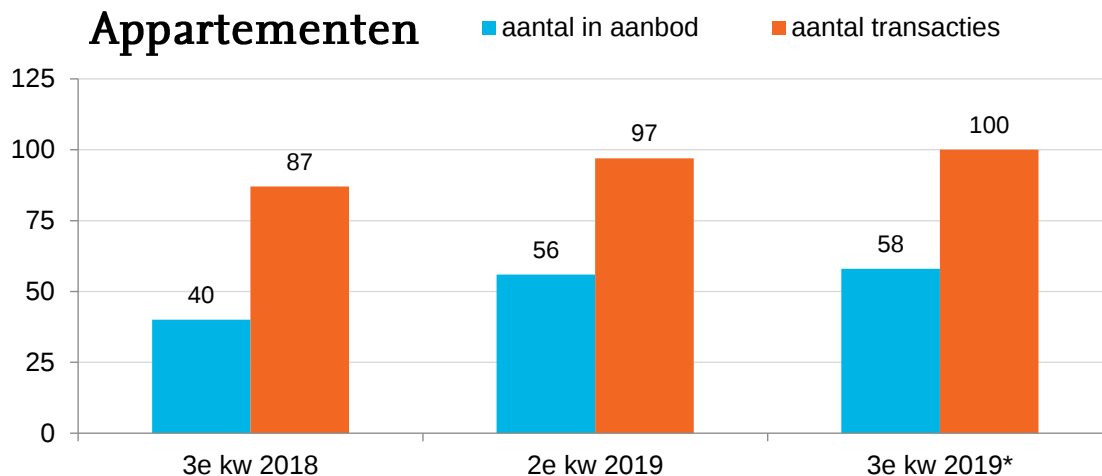
Het aantal in aanbod en het aantal verkopen van zowel woonhuizen als appartementen zijn redelijk stabiel. Hetzelfde geldt voor vraag- en verkoopprijzen, en voor looptijden van het aanbod en verkooptijden van de transacties. De looptijden van de appartementen in aanbod vormen daarop een uitzondering: ten opzichte van het derde kwartaal van 2018 is de looptijd bijna verdubbeld. Het zwaartepunt van alle transacties ligt tussen € 300.000 en € 400.000. Dit is hetzelfde beeld als vorig kwartaal.

De krapte op de woningmarkt laat zich ook in Zaanstad gelden. Dit is zichtbaar in de grafieken hieronder, waarin staat aangegeven dat er meer verkocht wordt dan wordt aangeboden. Met andere woorden: het aantal te verkopen woningen neemt af. Een lichtpunt is dat er in Zaanstad de komende jaren veel nieuwbouw plaatsvindt.

Woonhuizen

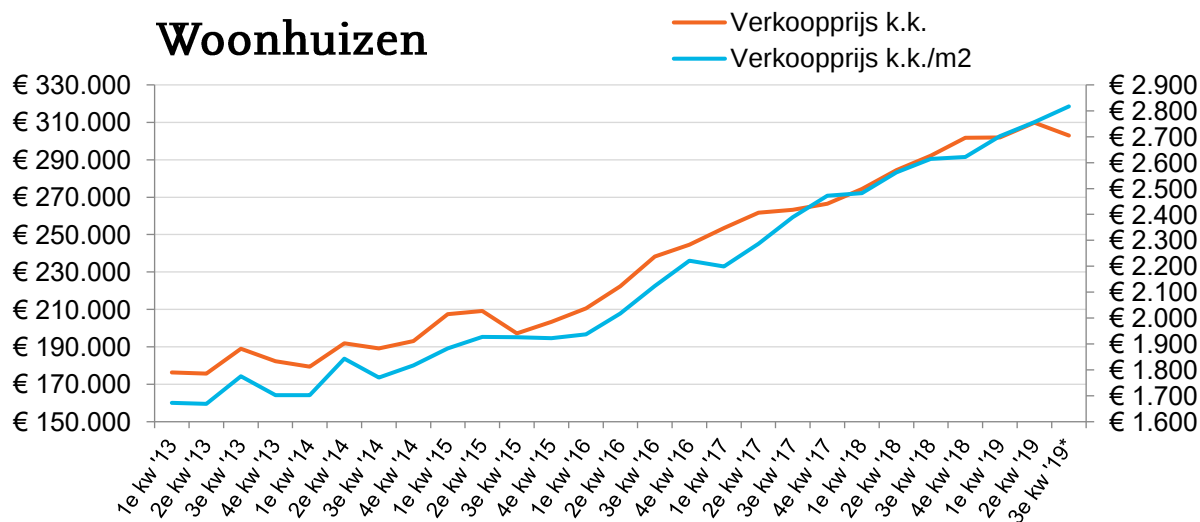
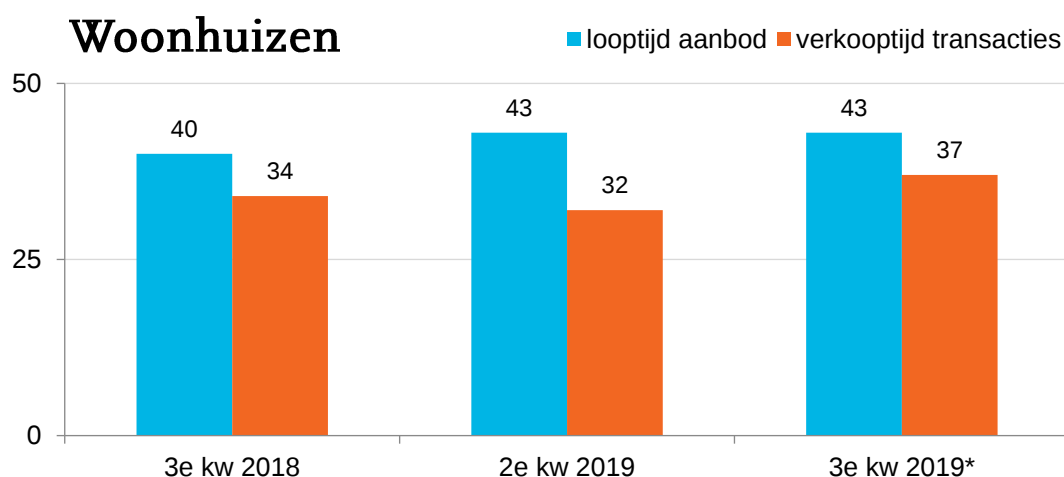
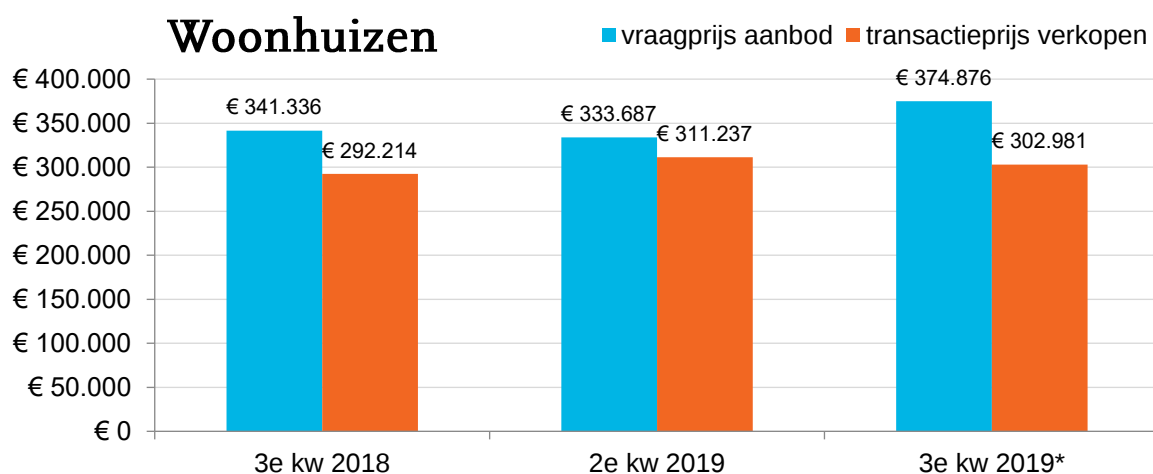


Appartementen



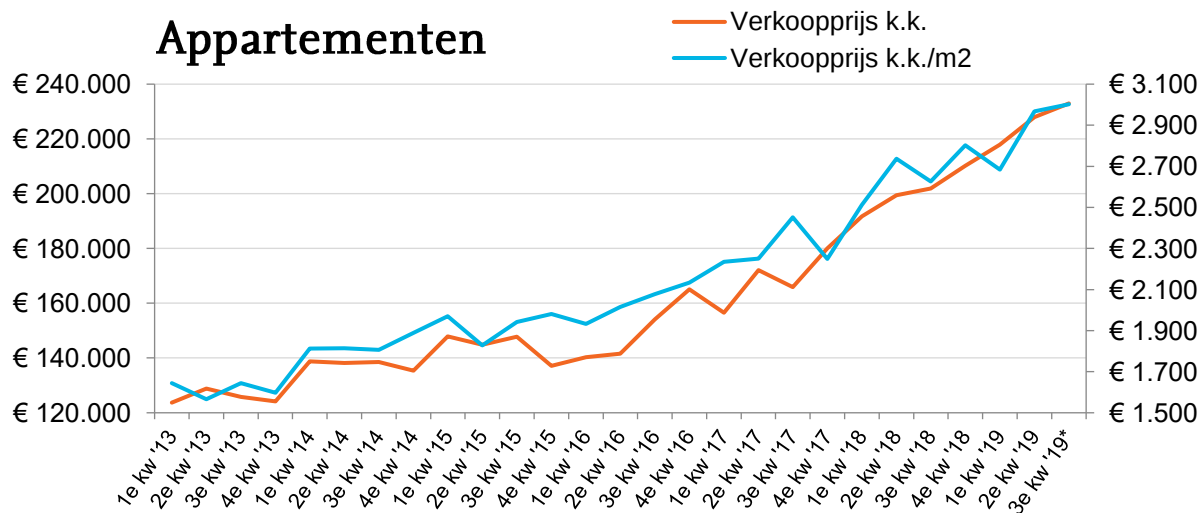
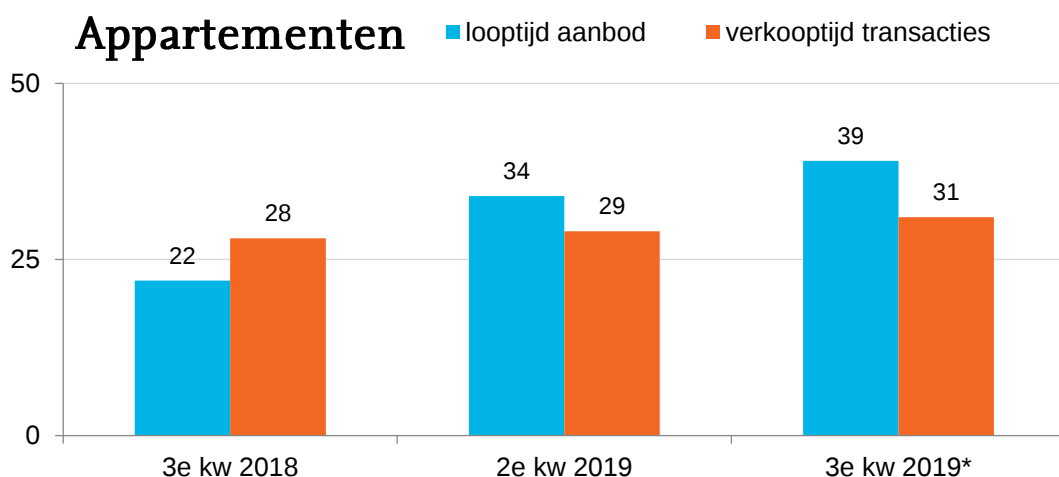
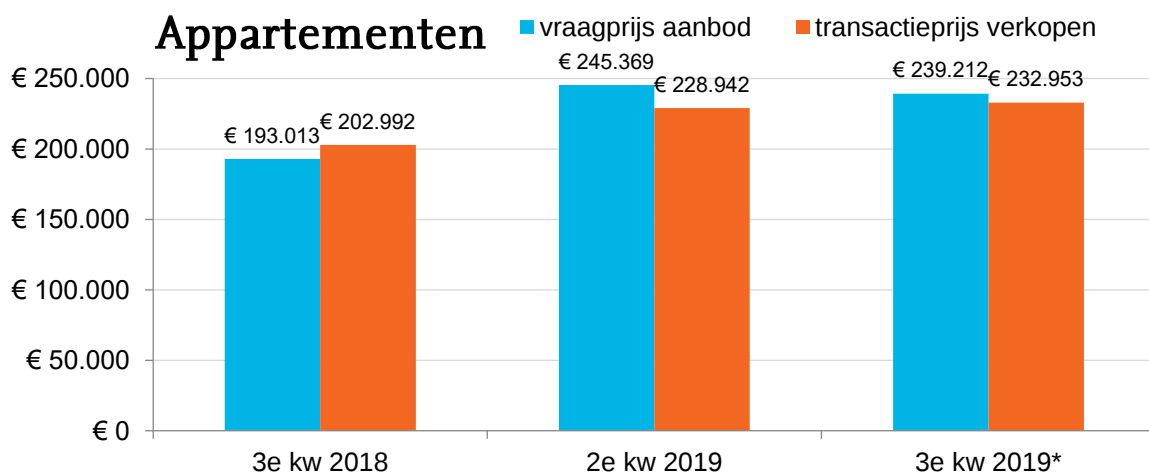
Zaanstad

Assendelft, Krommenie, Koog aan de Zaan, Wormerveer,
Westknollendam, Westzaan, Zaandijk en Zaandam



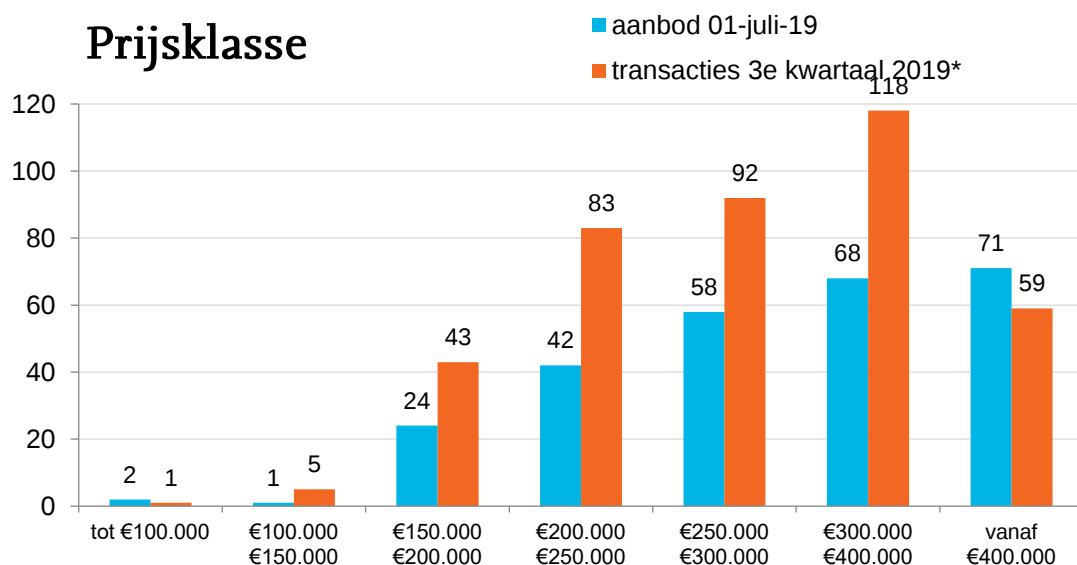
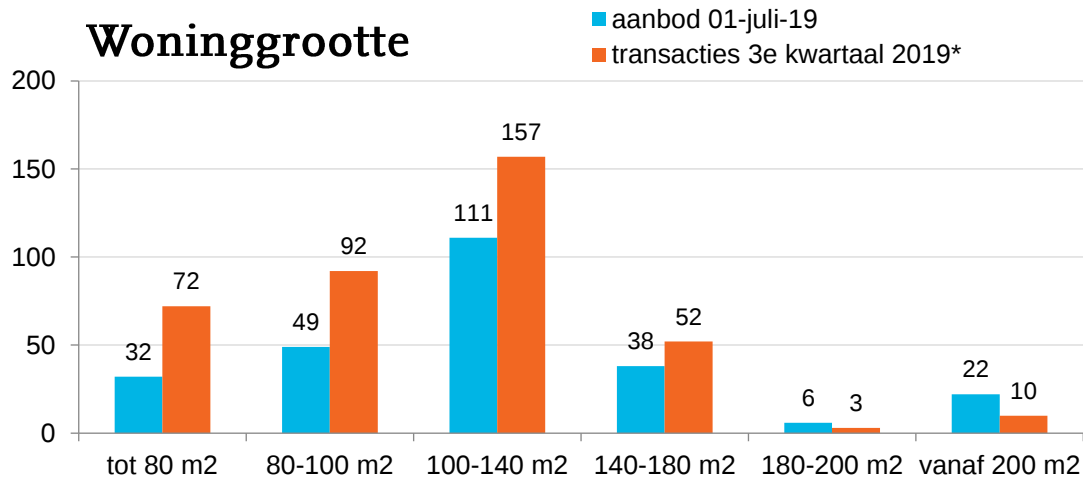
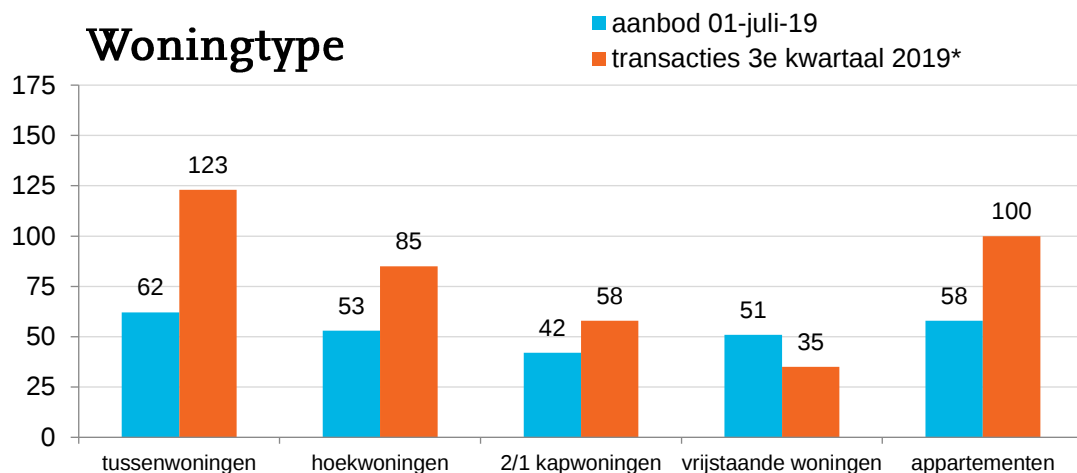
Zaanstad

Assendelft, Krommenie, Koog aan de Zaan, Wormerveer,
Westknollendam, Westzaan, Zaandijk en Zaandam



Zaanstad

Assendelft, Krommenie, Koog aan de Zaan, Wormerveer,
Westknollendam, Westzaan, Zaandijk en Zaandam



Technische toelichting

Regio

Het team van Brantjes Makelaars stelt ieder kwartaal een rapportage op voor relaties die interesse hebben in ontwikkelingen in de koopwoningmarkt. De rapportage heeft betrekking op de regio midden-Kennemerland en Zaanstad.

De Cijfers

De gegevens in deze overzichten zijn afkomstig uit de databestanden van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM). Deze bestanden zijn opgebouwd met gegevens over aanbod en transacties in de bestaande bouw van afzonderlijke NVM-makelaars. Het aanbod wordt weergegeven exclusief de woningen die zijn verkocht onder voorbehoud, de transacties worden weergegeven inclusief de woningen verkocht onder voorbehoud. Hierdoor is een deel van de cijfers nog niet definitief. Nieuwbouwwoningen en veilingobjecten zijn niet in deze rapportage opgenomen, evenals woningen die in verhuurde staat zijn verkocht.

Mediaan

In de kwartaalrapportage wordt voor de gemiddelde waarde niet het rekenkundig gemiddelde gebruikt maar de mediane waarde. Een mediaan is het middelste cijfer in een reeks getallen. Door het gebruik van de mediane methode wordt voorkomen dat uitschieters, in positieve dan wel negatieve zin, de uitkomsten beïnvloeden.

Onvoldoende waarnemingen

Bij een gering aantal waarnemingen, zowel voor aanbod als voor transacties, is de kans aanwezig dat de uitkomsten niet overeenkomen met de trend van de woningmarkt. Over het algemeen wordt een aantal van 25 woningen als minimum voor betrouwbare gemiddelde waarden aangehouden.

Kosten koper

De vermelde prijzen in dit overzicht zijn kosten koper (k.k.). De kosten voor de overdracht middels een akte van levering bij de notaris, de overdrachtsbelasting en de inschrijving in het kadaster zijn niet bij de koopsom inbegrepen.

Aansprakelijkheid en verantwoording

Het cijfermateriaal voor de kwartaalrapportage is afkomstig van de NVM. Bij het samenstellen is de grootst mogelijke zorgvuldigheid in acht genomen. Desondanks kunnen onvolkomenheden voorkomen in de juistheid en actualiteit van de gegevens. Brantjes Makelaars aanvaardt hiervoor geen aansprakelijkheid. Dit geldt eveneens voor schade als gevolg van het gebruik van de kwartaalrapportage. De auteurs- en andere intellectuele eigendomsrechten op de kwartaalrapportage berusten bij Brantjes Makelaars. Van de kwartaalrapportage mag, ongeacht de vorm, niets zonder voorafgaande schriftelijke toestemming worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt.