



Woningmarkt rapportage

Q3 2023



Over Vivantus

Vivantus is met 37 kantoren de grootste makelaarsgroep van Nederland, bestaande uit de lokaal bekende makelaarsmerken Brockhoff, Beumer, Hoekstra en Van Eck, Hendriks, Petra De Kleermaeker, Schuitema-Hoekstra & Van Eck, Thijssen en Van Dorsten. Als overkoepelend label bundelt Vivantus de kennis en know-how van alle regionale woningmarktspecialisten in een centraal opererend nieuwbouwteam. Vivantus Nieuwbouw ondersteunt projectontwikkelaars bij alle nieuwbouwvraagstukken.



Wij zijn:

beumer.
NIEUWBOUW

BB Brockhoff
Makelaars

HENDRIKS
MAKELAARDIJ

HOEKSTRA EN VAN ECK
VERZEKERINGEN | MAKELAARS | HYPOTHEKEN

PETRA DE KLEERMAEKER
MAKELAARDIJ

Schuitema
HOEKSTRA EN VAN ECK
VERZEKERINGEN | MAKELAARS | HYPOTHEKEN

Thijssen
VERZEKERINGEN

Van Dorsten
makelaars

PARTNER IN DE:

WOONFABRIEK
ZWOLLE

DE WYPTHEEK
SHOP
VERZEKERINGEN

Over deze rapportage

In deze rapportage licht Vivantus de belangrijkste ontwikkelingen op de Nederlandse woningmarkt voor u uit. Onze experts zoomen in op de nieuwbouwmarkt en op lokale trends en ontwikkelingen. Zo geven we u het juiste inzicht in de (regionale) woningmarkt.

Onze analyses zijn gebaseerd op onze praktijkervaring, onderbouwt met de meest recente woningmarktcijfers van de NVM. De NVM-cijfers beschrijven de ontwikkeling van de Nederlandse woningmarkt in zijn totaliteit. Onze experts helpen u zo deze marktdata te duiden.

Bronnen

De data en grafieken uit de eerste hoofdstukken van deze rapportage zijn afkomstig uit de databestanden van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM). De data uit het laatste hoofdstuk is afkomstig van Hypotheken Data Netwerk (HDN).



Inhoud

1. De landelijke woningmarkt in cijfers	6	6. Lokale trends Amersfoort	44
1.1 Landelijke woningmarkt in cijfers	7	6.1 Amersfoort: expert aan het woord	45
		6.2 Amersfoort in cijfers	49
2. De landelijke nieuwbouwmarkt in cijfers	10	7. Lokale trends Arnhem	52
2.1 Landelijke nieuwbouwmarkt: expert aan het woord	11	7.1 Arnhem: expert aan het woord	53
2.2 Landelijke nieuwbouwmarkt in cijfers	15	7.2 Arnhem in cijfers	57
3. Lokale trends: Amsterdam	20	8. Lokale trends Meppel	60
3.1 Amsterdam - expert aan het woord	21	8.1 Meppel expert aan het woord	61
3.2 Amsterdam in cijfers	25	8.2 Meppel in cijfers	65
4. Lokale trends: Almere	28	9. De landelijke hypotheekmarkt	69
4.1 Almere: expert aan het woord	29		
4.2 Almere in cijfers	33		
5. Lokale trends: Amstelveen	36	10. Contact	77
5.1 Amstelveen: expert aan het woord	37		
5.2 Amstelveen in cijfers	41		





De landelijke woningmarkt

Q3 2023



1.1 Landelijke woningmarkt in cijfers

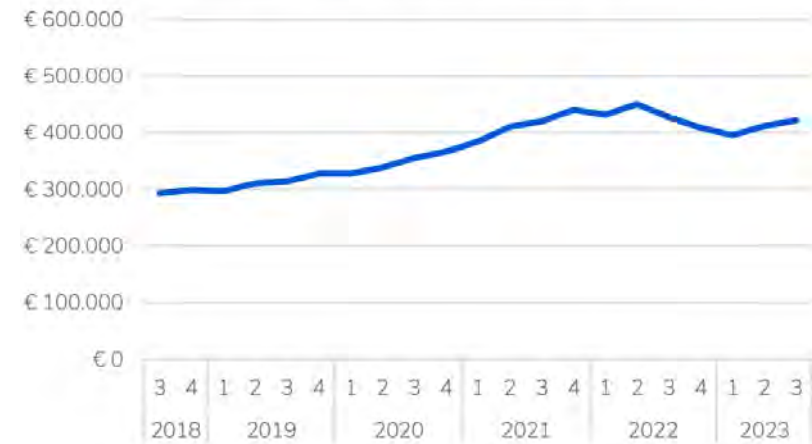
Er is meer vertrouwen in de woningmarkt, signaleert de NVM. Het aantal bezichtigingen en het aantal biedingen nam in het derde kwartaal van 2023 toe. Ook de prijzen zitten in bijna heel Nederland weer in de lift. De gemiddelde verkoopprijs van woningen die in het derde kwartaal werden verkocht is € 422.000. Dat is 1,7 procent meer dan in het tweede kwartaal van 2023.

Er zijn verschillende factoren aan te wijzen die invloed hebben op de verkoopprijzen. Zo werden er het afgelopen kwartaal een stuk minder woningen te koop aangeboden. In totaal gaat het om 34.500 aanmeldingen, 9,1 procent minder dan in Q2 van 2023 en zelfs 18,1 procent minder dan vorig jaar. Aan het eind van het derde kwartaal van 2023 stonden er krap 29.000 woningen te koop, 7,5 procent minder dan in Q2 2023.

Krapte aan de aanbodkant heeft een zelfversterkend effect: weinig aanbod betekent dat er voor verkopers ook minder woningen zijn om naar toe te verhuizen. Verkopers wachten daarom met de verkoop van hun woning, wat weer minder aanbod tot gevolg heeft.

Gemiddelde transactieprijs

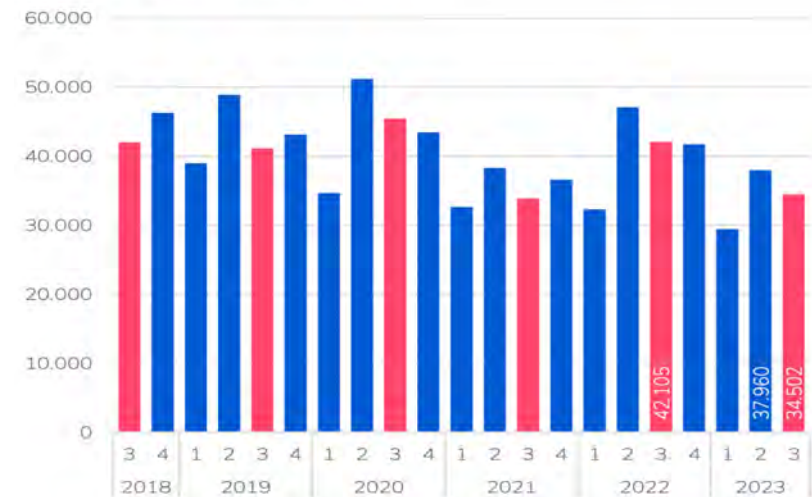
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / Brainbay

Aantal woningen te koop gezet

In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / Brainbay

1.1 Landelijke woningmarkt in cijfers

Tegelijkertijd neemt de vraag naar woningen toe. Dat komt enerzijds doordat het aantal huishoudens stijgt, anderzijds doordat het vertrouwen van woningzoekenden in de woningmarkt weer toeneemt. Ook hebben kopers door stijgende lonen gemiddeld meer te besteden, waardoor overbieden weer mogelijk is. In het derde kwartaal werd ongeveer 45% van de woningen boven vraagprijs verkocht, met een gemiddeld verschil van +0,2 procent.

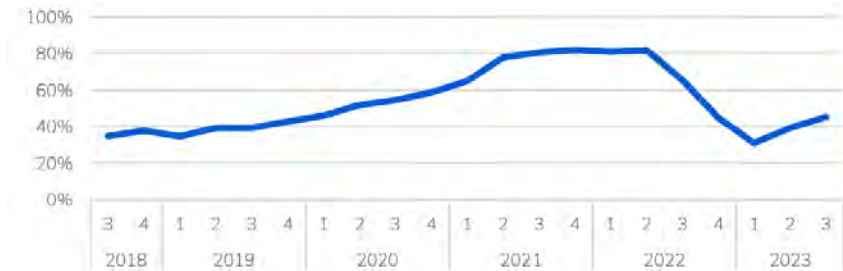
Meer woningen verkocht

De toenemende vraag is terug te zien in een toename van het aantal bezichtigingsaanvragen en meer woningverkoppen. In het derde kwartaal werden er door NVM-makelaars bijna 33.500 (bestaande bouw) woningen verkocht, 2,4 procent meer dan vorig jaar. In de totale markt werden naar schatting 48.500 woningen verkocht. In vergelijking met het tweede kwartaal daalde het aantal verkopen met 1,8 procent, maar een derde kwartaal is door de zomervakantie altijd een rustigere periode.

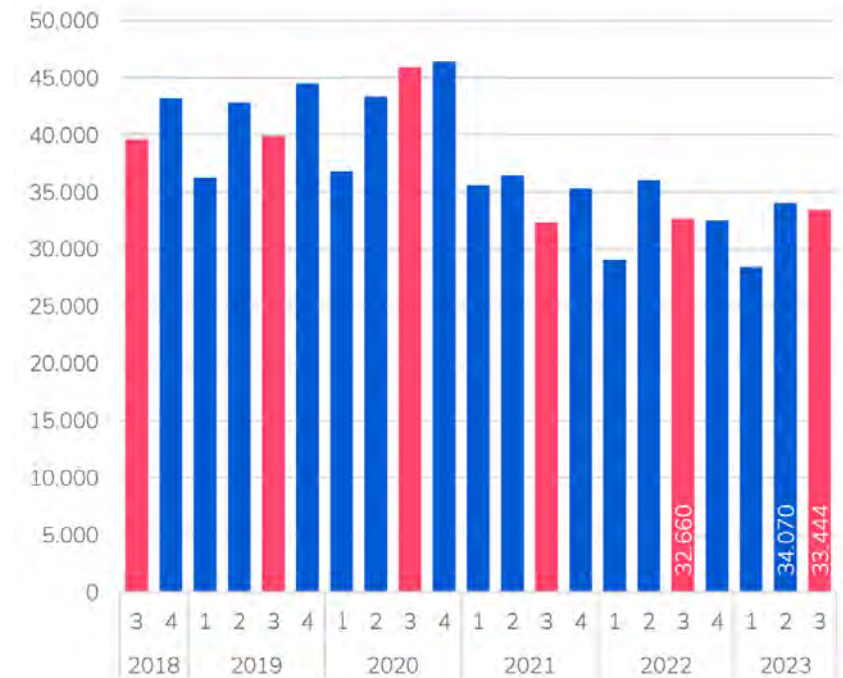
Krapte neemt toe

Een toenemende vraag, meer woningverkoppen en minder aanbod zorgen voor een krappere wordende markt. Voor elke woningzoeker staan er gemiddeld 2,6 woningen te koop. Woningzoekenden die een tussenwoning zoeken hebben keuze uit gemiddeld 1,8 woningen. Bij vrijstaande woningen is dat 4,8.

Aandeel woningen boven de vraagprijs verkocht
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Aantal verkochte bestaande woningen
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / Brainbay

1.1 Landelijke woningmarkt in cijfers

De gemiddelde vraagprijs in de lift

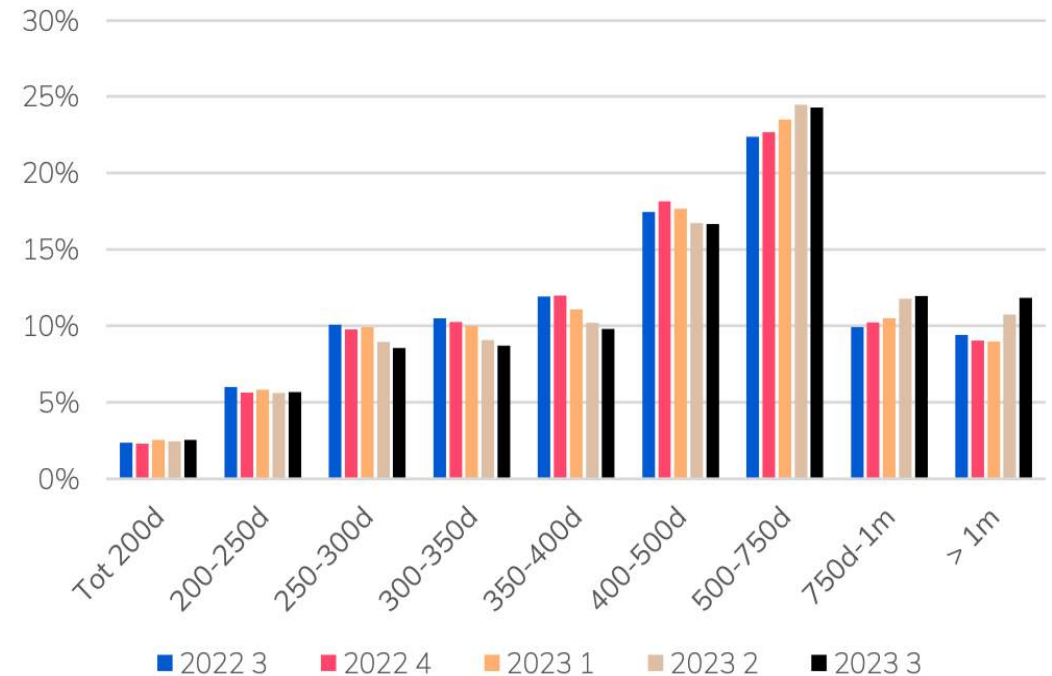
De gemiddelde vraagprijs van woningen die eind 3e kwartaal van 2023 te koop staan bij NVM-makelaars bedraagt € 544.000,-. Het vorige kwartaal was dit € 527.000, exact een jaar geleden € 500.000,-. De stijging is goed terug te zien in de verschuiving van het aantal te koop aangeboden woningen naar prijsklasse. In een jaar tijd is het aanbod in vrijwel alle prijsklassen tot 5 ton gedaald, van 58 procent in Q3 2022 naar 52 procent nu. In de prijsklasse boven de miljoen euro is het aandeel te koop staande woningen gestegen van 9 procent naar 12 procent. Dit komt echter niet alleen doordat woningen steeds duurder worden: woningen met een gemiddeld hogere vraagprijs staan vaak langer te koop. Woningen die het afgelopen kwartaal nieuw in de verkoop kwamen, hebben een gemiddelde vraagprijs van € 444.000,-.

Verkoopkansen nemen weer toe

De verkoopkansen namen in Q3 2023 weer toe. Bijna de helft (46%) van de te koop gezette woningen is binnen een maand verkocht. De kans dat een woning binnen drie maanden verkocht is, is 74 procent. Gemiddeld duurt het 33 dagen om een woning te verkopen.

Aantal woningen in aanbod naar prijsklasse

In aanbod bij een NVM-makelaar, inclusief woningen onder bod



Bron: NVM / Brainbay



De landelijke nieuwbouwmarkt Q3 2023



2.1 Landelijke nieuwbouwmarkt: Expert aan het woord

Hoewel de nieuwbouwsector nog steeds een aantal uitdagingen kent, zien we in vergelijking met eerdere kwartalen weer positieve signalen. Het vertrouwen van kopers is aanzienlijk verbeterd en dat zorgt voor meer dynamiek en meer verkopen, ziet Bouke Molenkamp, directeur Nieuwbouw en Verhuur bij Vivantus: “Vorig kwartaal balanceerden we op een kantelpunt, nu lijkt het kwartje (meer) de goede kant op te vallen.”

Het grootste verschil met eerdere kwartalen is de durf van kopers. In het eerste en tweede kwartaal van 2023 hield de onzekerheid over de prijsontwikkeling van hun huidige woning veel kopers tegen. Die onzekerheid wordt langzaam minder, mede doordat de prijzen van bestaande bouw weer in de lift zitten. Het prijsverschil tussen bestaande bouw en nieuwbouw wordt kleiner, waardoor een nieuwbouwwoning naast een bestaande bouw-woning weer vaker de aantrekkelijkste optie wordt.

Daarbovenop stimuleert de toenemende focus op duurzaamheid de interesse in nieuwbouw. Kopers willen toekomstbestendig wonen, met lage maandlasten en lage onderhoudskosten. Kopers die een aantoonbaar duurzame aankoop doen, krijgen bovendien bij bepaalde hypotheekverstrekkers rentevoordeel, waardoor de bestedingsruimte toeneemt.

VIVANTUS

NIEUWBOUW



Bouke Molenkamp

Directeur Nieuwbouw & verhuur Vivantus

Vragen over deze analyse?

E-mail: b.molenkamp@vivantus.nl

Telefoon: 06-10886639

2.1. Landelijke nieuwbouwmarkt: expert aan het woord

Meer verkopen

Het toegenomen vertrouwen van kopers vertaalt zich in meer informatieaanvragen, meer inschrijvingen en meer verkopen. De cijfers van de NVM bevestigen dat beeld: in totaal werden er in het derde kwartaal 5.100 nieuwbouwwoningen verkocht, 19 procent meer transacties dan een jaar eerder. Het is voor het eerst in meer dan twee jaar dat het aantal verkopen op jaarbasis is gestegen. Het aantal verkopen stijgt over de hele breedte van de markt, terwijl woningen met een vraagprijs van vijf ton of meer in het vorige kwartaal nog moeilijk verkochten. De toename van transacties concentreert zich bovendien niet langer op de grote steden, maar is zichtbaar in heel Nederland.

Nog niet alle signalen op groen

Ondanks dat er steeds meer signalen op groen staan, is de nieuwbouwmarkt nog niet op het gewenste niveau. Aan de aanbodkant zorgen de trage vergunninguitgifte en strengere regelgeving ervoor dat projecten moeilijk van de grond komen. De hoge bouwkosten zetten de betaalbaarheid van nieuwbouw verder onder druk. Het gevolg daarvan is dat niet alle projecten doorgang vinden en het aanbod terugloopt.

Aan de vraagkant is met name het tijdsaspect voor veel kopers een struikelblok. De onzekerheid die een lange bouwtijd potentiële kopers geeft is groot. Voor doorstromers - over het algemeen de grootste groep kopers van nieuwbouw - staan de onzekerheid over de waarde van de huidige woning en de hoge dubbele lasten in de weg. In de praktijk zien we het aantal geïnteresseerden toenemen als de tijd tussen start verkoop en oplevering terugloopt. Hoe korter die periode, hoe meer verschillende doelgroepen we aanspreken en hoe groter het percentage van geïnteresseerden binnen die doelgroepen is.



2.1 Landelijke nieuwbouwmarkt: expert aan het woord

Vraag en aanbod in lijn

Om slagingskansen te vergroten, is het essentieel om het aanbod af te stemmen op wensen vanuit de markt. De afgelopen maanden zagen we een verschuiving in doelgroep en woonwensen. Voorheen waren bijvoorbeeld beleggers en doorstromers actief, maar deze doelgroepen nemen nu een afwachtende houding aan.

Tegelijkertijd zien we andere doelgroepen de markt betreden. Het afgelopen kwartaal zagen we in grote steden bijvoorbeeld een opvallende toename van expats op de koopmarkt. Nu de huurmarkt vastloopt, is kopen voor hen een aantrekkelijke optie, mits de opleverdatum niet te ver weg is. Ook senioren en empty-nesters zijn een interessante doelgroep. Deze doelgroep is over het algemeen op zoek naar een toekomstbestendige woning op een centrale locatie en heeft een relatief ruim budget. Mits het aanbod aansluit bij hun woonwensen, is de koopbereidheid bij deze groep groot.

Basis op orde

Voor kopers is vooral helderheid over het volledige plaatje van belang. In de basis kunnen woningen eenvoudiger zijn. Meerwerkopties zijn daarnaast weer belangrijker dan toen de

rente historisch laag stond. Met een lagere basisprijs bereik je een bredere doelgroep. Zaken die verplicht zijn dienen wel opgenomen te worden in de koopsom. Huurconstructies voor essentiële zaken raden wij af. En hoewel dit wellicht overbodig lijkt om te vermelden: bij de start verkoop dienen de verkoopstukken compleet te zijn.”

Blik op de toekomst

Hoe de markt zich de komende tijd zal ontwikkelen, hangt af van veel verschillende factoren, waarbij vooral de rentestand de grootste invloed heeft. Het is aannemelijk dat de markt verder wordt aangewakkerd doordat de schaarste toeneemt. Met een verwacht woningtekort van ruim 800.000 woningen, een steeds grotere focus op duurzaamheid en een toenemend consumentenvertrouwen zal de vraag naar nieuwbouw de komende tijd waarschijnlijk toenemen. Wie met de juiste timing zijn project goed in de markt zet, heeft dan goud in handen.

Vanzelfsprekend adviseren wij hier graag bij. Meer weten over de nieuwbouwmarkt of advies over een projectplaatsing in jouw regio? Neem contact met ons op!



2.2 Landelijke nieuwbouwmarkt in cijfers

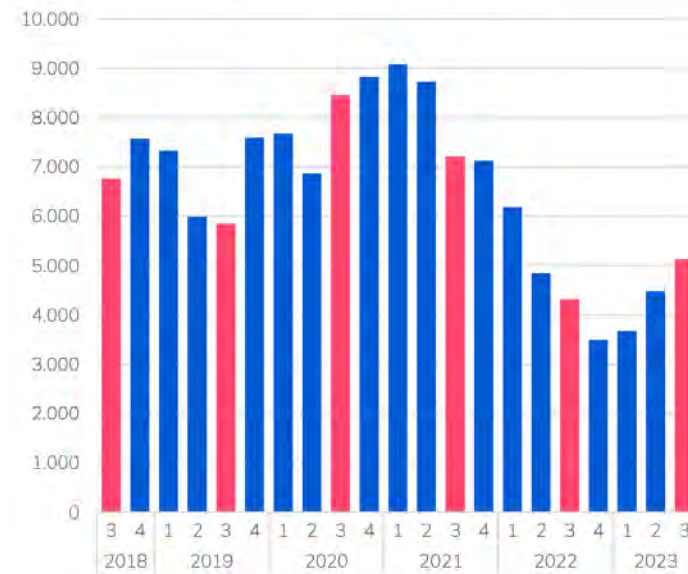
Meer nieuwbouwwoningen verkocht

Na een tijdelijke daling tonen de cijfers voor nieuwbouwwoningen opnieuw een stijgende lijn. Voor de derde keer op rij is er een groei in de verkoop waargenomen. In Q3 2023 hebben NVM-makelaars ongeveer 5.100 nieuwe woningen verkocht. Het is voor het eerst in ruim twee jaar dat er jaarlijkse toename in de verkoop is vastgesteld. In vergelijking met hetzelfde kwartaal het jaar ervoor zijn er dit kwartaal 19% meer woningen verkocht. De laatste keer dat dit gebeurde was in het tweede kwartaal van 2021. Een nuance hierbij is dat de verkoopaantallen een jaar terug flink afnamen, waardoor de cijfers destijds bijzonder laag waren.

In tegenstelling tot het vorige kwartaal, is de stijging in verkoopcijfers te zien in zowel het duurdere als het betaalbare segment. Ook geografisch gezien is de toename ook overal zichtbaar.

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

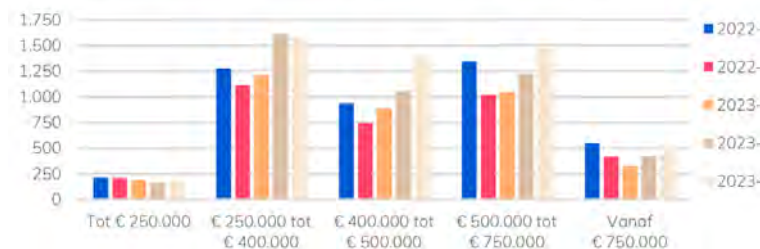
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / Brainbay

Verkopen naar prijsklassen per kwartaal

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / Brainbay

2.2 Landelijke nieuwbouwmarkt in cijfers

Aanbod sluit beter aan

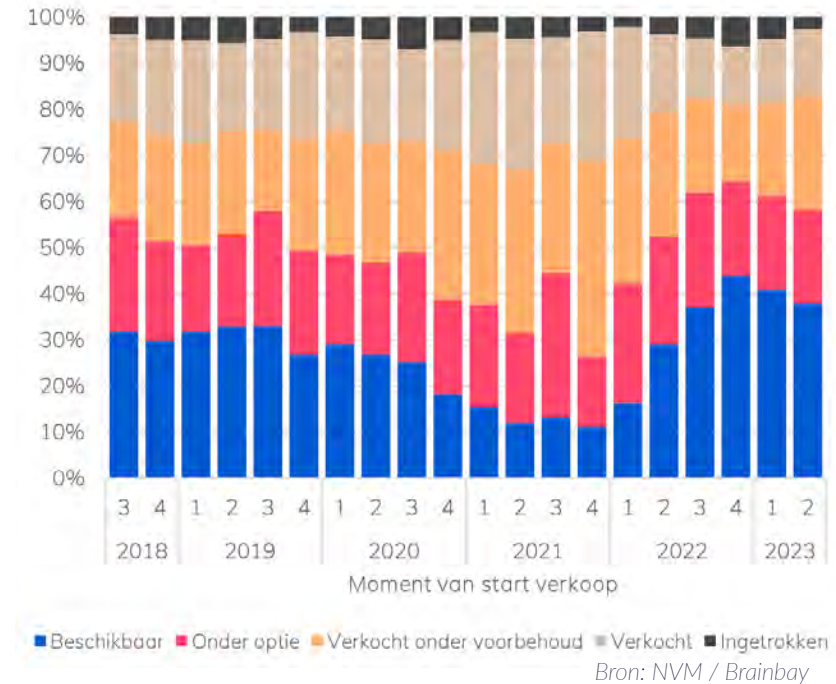
Het woningaanbod lijkt nu beter te voldoen aan de vraag van kopers. Van de woningen die eind 2022 werden aangeboden, was slechts 30% na drie maanden verkocht, met 44% nog beschikbaar. Voor woningen uit het 1e kwartaal van 2023 steeg dit naar 34%, en in het 2e kwartaal naar 38%.

De toenemende verkoopsnelheid van het recente woningaanbod lijkt verband te houden met een groter percentage betaalbare woningen dat op de markt verschijnt. Er is een duidelijke stijging in de registratie van woningen met een vraagprijs onder de 500.000 euro, terwijl er bij duurdere woning juist een afname zichtbaar is.

Wanneer we kijken naar het percentage woningen dat binnen drie maanden wordt verkocht, blijkt dat de betaalbaardere segmenten beter presteren. Van de woningen geprijsd onder de 500.000 euro die in het 2e kwartaal van 2023 op de markt kwamen, werd 45% binnen die periode verkocht. Voor de duurdere segmenten lag dit percentage op 30%. Beide prijscategorieën vertonen een opwaartse trend sinds de daling in eind 2022.

Verkoopstatus na 3 maanden in aanbod

In aanbod bij een NVM-makelaar



Nieuw aanbod naar prijsklassen

Te koop gezet door een NVM-makelaar



2.2 Landelijke nieuwbouwmarkt in cijfers

Minder nieuw aanbod

De opties voor kopers zijn nog beperkt. Dat komt omdat het nieuwbouwaanbod achterblijft. In het 3e kwartaal van 2023 zijn ongeveer 6.400 huizen te koop aangeboden, wat het laagste aantal is voor een derde kwartaal sinds 2015. In de eerste drie kwartalen van 2023 zijn er in totaal 19.200 huizen op de markt gebracht – het laagste aantal sinds 2013. Ter vergelijking: in de eerste drie kwartalen van 2020 werden er meer dan 26.000 nieuwbouwhuizen aangeboden.

Desondanks is het nieuwbouwaanbod verder toegenomen. Aan het einde van het 3e kwartaal staan in Nederland circa 19.100 nieuwbouwwoningen te koop. Dit zijn er 500 meer dan drie maanden eerder.

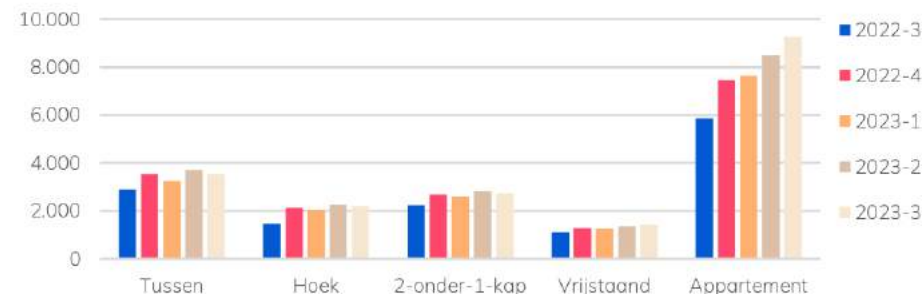
Meer appartementen te koop

Er is een opvallende groei te zien in het aanbod van appartementen. Het aantal beschikbare appartementen op de markt is in een jaar met meer dan de helft toegenomen. Dit is een gevolg van de tegenvallende verkoopdynamiek bij dit

woningtype, vooral bij appartementen met een vraagprijs boven de € 350.000 euro. Op dit moment staan er 9.300 te koop, 48% van het totale aanbod. Dat is een stijging ten opzichte van de 43% van vorig jaar.

Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod naar woningtype

In aanbod bij een NVM-makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM / Brainbay

Prijzen blijven constant

In Q3 2023 was de gemiddelde prijs voor een nieuwbouwwoning € 474.000,-. De prijzen voor nieuwbouw zijn in het afgelopen half jaar vrijwel gelijk gebleven, op een korte daling in de tweede helft van 2022 na. Vergeleken met een jaar eerder daalde de prijs met 5,3%, maar dit komt met name omdat het derde kwartaal van 2022 het hoogtepunt was qua prijsstelling.

Doordat de prijzen van nieuwbouwwoningen gelijkblijven en tegelijkertijd de prijzen van bestaande bouw stijgen, zien we dat het prijsverschil tussen nieuwbouw en bestaande bouw kleiner

Gemiddelde transactieprijs

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Gemiddelde transactieprijs per vierkante meter

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Bron: NVM / Brainbay



Lokale trends Amsterdam Q3 2023



3.1 Amsterdam: expert aan het woord

De woningmarkt in Amsterdam is - tegen eerdere verwachtingen in - het afgelopen kwartaal verder aangetrokken. De concurrentie is terug en er wordt bij enkele woningen weer ver boven de vraagprijs geboden. “We zien bij sommige woningen weer oude taferelen”, zegt Camil Kouwen, RM makelaar en kantoormanager bij Hoekstra en Van Eck Amsterdam Centrum.

‘Er komt geen gekte meer op de Amsterdamse woningmarkt’, constateerden we aan het einde van het tweede kwartaal. Die voorspelling lijkt nu wellicht wat voorbarig: de laatste drie maanden nam de concurrentie in Amsterdam zichtbaar toe. Er zijn meer kopers op de markt en daarmee meer kopers op de kust. “ We zien bij enkele woningen weer extreme biedingen. Een voorbeeld is een woning met een

realistische vraagprijs van 8 ton, waarbij een bod van € 937.000 niet genoeg bleek te zijn. “Er waren nog drie kopers die een hoger bod deden”, zegt Camil. “Kopers hebben wel een duidelijke voorkeur voor woningen die high end en instapklaar zijn of woningen die echt als kluswoning in de markt worden gezet.”

Woningen die daar tussenin zitten, verkopen minder makkelijk. “Denk aan woningen die goed bewoonbaar zijn, maar met een gedateerde keuken of badkamer. Deze woningen zijn hoger geprijsd dan kluswoningen, maar voor een verbouwing heb je nog een behoorlijk budget nodig.”

Ook het energielabel lijkt iets belangrijker te worden: woningen met een energielabel A verkopen sneller dan woningen met een label D of lager. Toch weerhoudt het



kopers er niet van om jaren ‘30 woningen aan te kopen. “Woningen binnen de ring gaan bijvoorbeeld nooit label A+++ halen, maar zijn nog steeds heel populair.”

Meer woningen verkocht, minder aanbod

Kijken we naar de cijfers van de NVM, dan zien we daarin ook tekenen van een krappere wordende markt. Zo werden er het afgelopen kwartaal 2.000 woningen verkocht, een stijging van 12 procent ten opzichte van Q3 2022 en een stijging van 4 procent ten opzichte van het tweede kwartaal van 2023. Tegelijkertijd werden er minder woningen te koop gezet. Volgens de krapte-indicator hadden kopers keuze uit gemiddeld 2,4 woningen, terwijl dat een kwartaal eerder nog 2,7 was. Woningen werden bovendien duurder. De gemiddelde vraagprijs van een woning in Amsterdam kwam omgerekend uit op €7.626 per vierkante meter, een stijging van 7 procent ten opzichte van vorig jaar.

3.1 Amsterdam expert aan het woord

Verandering in vraagprijs-strategie

De vraagprijsstijging is deels te verklaren door meer drukte op de markt, maar ook de vraagprijs-strategie van makelaars speelt een rol. “Woningen worden nu realistischer geprijsd. Een woning die vier ton waard is, wordt nu bijvoorbeeld voor € 390.000 euro te koop gezet. Anderhalf jaar geleden, toen overbieden de norm was, zouden we diezelfde woning voor € 350.000 in de markt zetten.”

De cijfers van de NVM lijken dit te bevestigen. Vorig jaar werd 82 procent van de woningen boven de vraagprijs verkocht, met een gemiddeld verschil van +7 procent. Dit kwartaal werd er in 62 procent van de verkopen meer betaald, met een gemiddeld verschil van +2,5 procent. De gemiddelde transactieprijs per vierkante meter ligt dit kwartaal echter maar 0,9 procent lager dan in hetzelfde kwartaal een jaar eerder. “Qua prijzen zitten we nog onder die van vorig jaar”, verklaart Camil.

Toekomstbeeld

Amsterdam blijft een populaire stad en de woningmarkt blijft krap. De vraag naar woningen blijft immers bestaan, aangezien iedereen een plek nodig heeft om te wonen. Of de gekte over de hele breedte van de markt doorzet valt nog te bezien.

Camil Kouwen

Kantoormanager & RM makelaar
Hoekstra & Van Eck Makelaars Amsterdam





3.2 Amsterdam in cijfers

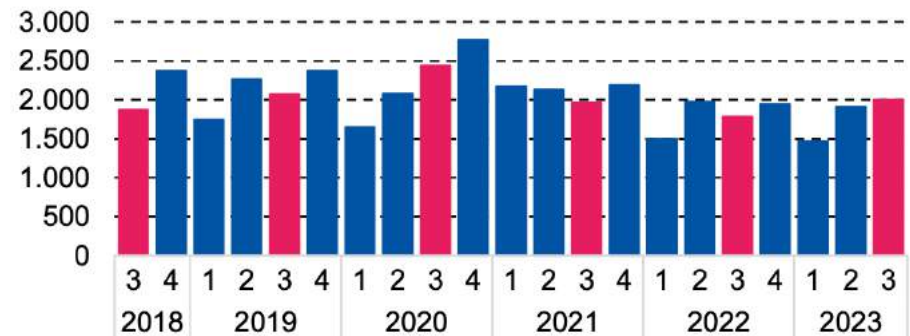
Aantal transacties

In het derde kwartaal van 2023 werden er in Amsterdam 4 procent meer woningen verkocht dan in het tweede kwartaal en 12 procent meer dan vorig jaar. Dat is opvallend, omdat het derde kwartaal van een jaar over het algemeen juist een rustiger kwartaal is. Veruit het grootste deel van de transacties bestaat uit appartementen. In totaal werden er door NVM-makelaars 2.000 woningen verkocht. Daarvan zijn 1.779 appartementen. Het aantal appartementen steeg in vergelijking met vorig kwartaal met 6 procent. Op jaarbasis was dit 14 procent.

Aantal te koop gezet

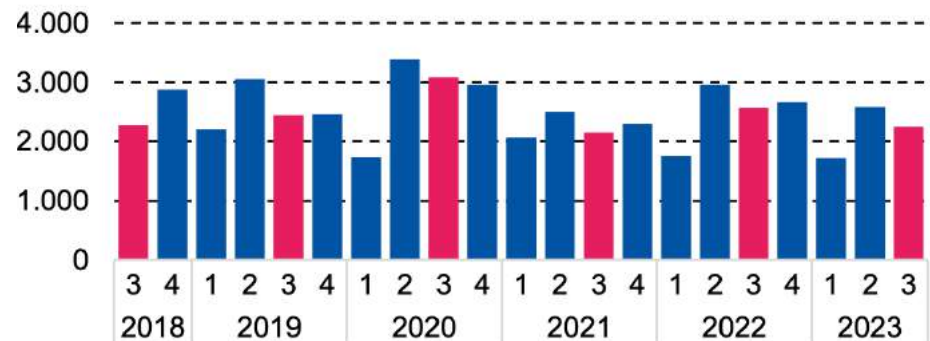
In totaal werden er in het derde kwartaal 2.256 woningen te koop gezet. Dat is een daling van 13 procent op kwartaalbasis. Vergeleken met een jaar eerder is het verschil -12 procent. Ook het aanbod dat te koop is gezet bestaat voor het overgrote deel uit appartementen. In het derde kwartaal werden er door NVM-makelaars 1.988 appartementen aangemeld.

Aantal transacties



Bron: NVM / Brainbay

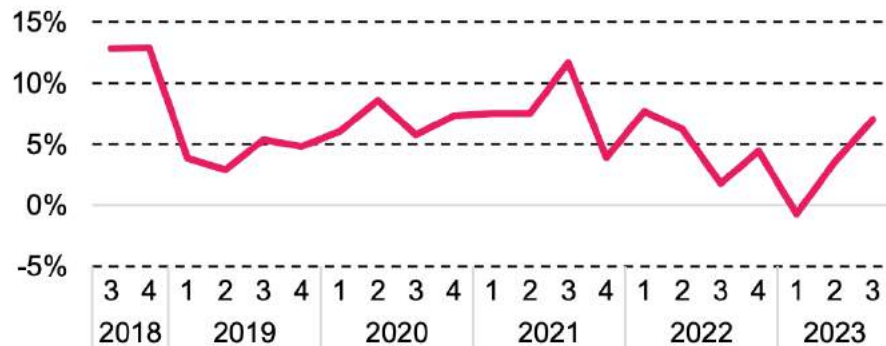
Aantal te koop gezet



Bron: NVM / Brainbay

3.2 Amsterdam in cijfers

Vraagprijsontwikkeling per m²



Bron: NVM / Brainbay

Vraagprijs per vierkante meter

De gemiddelde vraagprijs van een woning in Amsterdam kwam in het derde kwartaal van 2023 uit op gemiddeld € 681.000, een stijging van 4,3 procent ten opzichte van vorig jaar en een daling van 2,8 procent ten opzichte van een kwartaal eerder. Kijken we naar de vierkantemeterprijs, dan is de stijging op jaarbasis een stuk hoger (7,0%).

Op kwartaalbasis steeg de prijs per m² met 1,7 procent.

Transactieprijsontwikkeling per m²

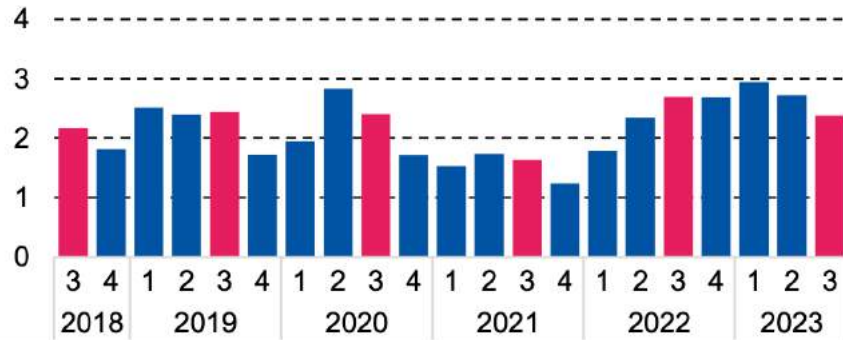


Bron: NVM / Brainbay

Gemiddelde transactieprijs

Gemiddeld betaalden kopers in Amsterdam in Q3 2023 € 528.000,- voor een woning. Dat is een daling van -5,6 procent op jaarbasis. In vergelijking met Q2 2023 is het verschil slechts -0,1 procent. Per vierkante meter betaalden kopers gemiddeld € 7.583,-, een daling van 0,9 procent ten opzichte van vorig jaar. Op kwartaalbasis steeg de vierkantemeterprijs met 4 procent.

Krapte-indicator

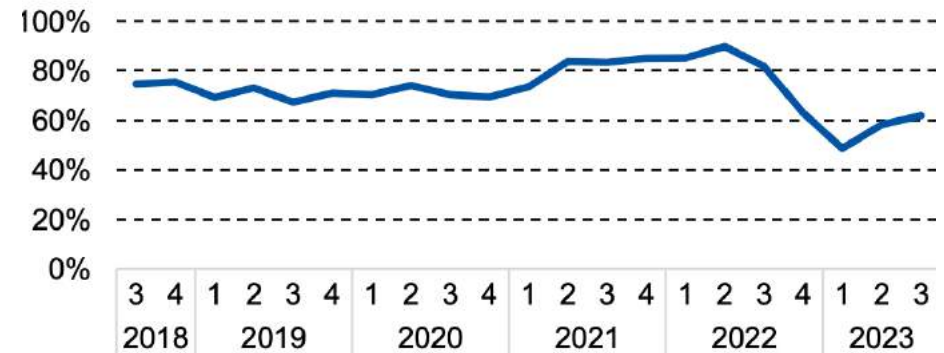


Bron: NVM / Brainbay

Krapteindicator

De krapte in Amsterdam neemt toe. Een woningzoekende heeft gemiddeld keuze uit 2,4 woningen. Vorig kwartaal stond de krapteindicator op 2,7. Tot een getal van 5 duidt dit op een krappe markt. Gemiddeld zitten er 28 dagen tussen het moment van te koop zetten tot aan de ondertekening van de akte bij de makelaar.

% boven de vraagprijs verkocht



Bron: NVM / Brainbay

Boven vraagprijs verkocht

Dat de markt nog steeds krap is, blijkt ook uit het percentage woningen dat boven de vraagprijs is verkocht. Gemiddeld werd er bij 62 procent van de verkopen meer betaald dan de vraagprijs. Het gemiddelde verschil tussen vraagprijs en verkoopprijs is +2,5 procent.

Lokale trends Almere Q3 2023



4.1 Almere: expert aan het woord

De druk op de woningmarkt in Almere neemt weer toe, ziet Sjaak Vorsteveld, RM RT Makelaar bij Hoekstra en Van Eck Makelaars in Almere. De vraag naar woningen is goed, maar het aanbod blijft achter. Daarnaast hebben woningzoekenden specifieke eisen, waardoor vraag en aanbod niet altijd op elkaar aansluiten.

Cijfers van de NVM laten zien dat er het afgelopen kwartaal 388 woningen te koop werden aangeboden. Ten opzichte van het tweede kwartaal van 2022 is dat een daling van 32 procent. Ten opzichte van Q2 2023 is het verschil -11 procent. De daling in het aanbod is onder andere te verklaren door enige stagnatie van de nieuwbouwmarkt: “Als snelgroeiende stad is Almere afhankelijk van onder andere de oplevering van nieuwe woningen. Door het tekort aan passend nieuwbouwaanbod zetten minder mensen hun woning te koop en stopt de doorstroming. Het aanbod loopt daardoor snel terug”, zegt Vorsteveld.

Snelst groeiende stad

Aan de vraagkant gebeurt het tegenovergestelde: er zijn meer kopers op de markt. Dat komt omdat de stad een grote aantrekkingskracht heeft op mensen uit omliggende gemeentes. “Ik schat dat 75 tot 80 procent van de kopers niet uit Almere komt. De meeste kopers zijn afkomstig uit Amsterdam, Amstelveen en andere gebieden rondom Almere”, zegt Vorsteveld. “Ook zien we de laatste twee, drie jaar een flinke toename van expats. Bij bijna driekwart van de bezichtigingen spreken we Engels.”

Energielabel wordt belangrijker

De toename van het aantal inwoners is enerzijds te verklaren door de gunstige ligging en de relatief lage prijzen. Gemiddeld kost een woning € 425.000,-. Dat is ongeveer gelijk aan het landelijk gemiddelde. In Amsterdam en Amstelveen liggen de prijzen veel hoger.

4.1 Almere: expert aan het woord



Een tweede reden voor de grote vraag in Almere is een toenemende interesse in duurzame woningen. “Almere is een relatief nieuwe stad, waardoor er eigenlijk geen woningen te vinden zijn met een energielabel lager dan C. We zien hier veel kopers die echt op zoek zijn naar een duurzame woning en hun keuze baseren op het energielabel. Woningen met energielabel B of C worden hier soms zelfs voorbij gelopen, terwijl een energielabel C in andere steden juist als een goed label wordt gezien.” Kopers kijken ook naar andere woningtypes dan voorheen. Kleinere studio’s zijn bijvoorbeeld niet meer in trek.

4.1 Almere: expert aan het woord

“Op de piek van de markt waren studio’s en kleine appartementen erg populair, maar kopers kijken nu meer naar woningen waar ze tien tot vijftien jaar kunnen blijven wonen. Er is bijvoorbeeld veel interesse in gezinswoningen rond de € 400.000,-. Voor die woningen plannen we weer bezichtigingsblokken in en worden biedingen op inschrijving gedaan. We zien daar ook weer meer overbiedingen.” Voor duurdere woningen zijn minder makkelijk kopers te vinden: bij vrijstaande woningen en twee-onder-een-kapwoningen is er alleen veel interesse als deze instapklaar worden opgeleverd.

Blik op de toekomst

Wat de markt de komende maanden gaat doen, is volgens Vorsteveld afhankelijk van het aanbod. “Het meest brede publiek is te vinden voor drielaagse tussenwoningen. In dat segment verwacht ik meer gekte op de markt en meer overbiedingen. Grotere, vrijstaande huizen worden dan weer moeilijker verkocht. In dat segment zijn mensen gewoonweg wat afwachtend”, aldus Vorsteveld.

Sjaak Vorsteveld

RM RT Makelaar

Hoekstra & Van Eck Makelaars





4.2 Almere in cijfers

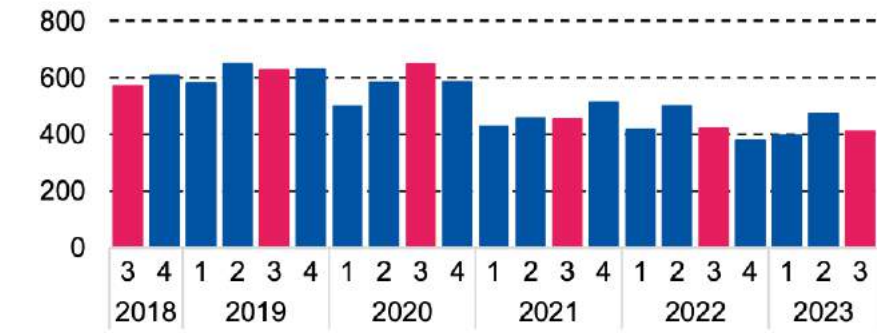
Aantal transacties

In het derde kwartaal van 2023 werden er in Almere 411 woningen verkocht via een NVM-makelaar; 13 procent minder dan in het tweede kwartaal van 2023 en 2 procent minder dan in het derde kwartaal vorig jaar. Meer dan de helft van de transacties bestaat uit tussenwoningen en appartementen. In totaal werden er 150 tussenwoningen verkocht en 129 appartementen. Opvallend is dat het aantal verkochte appartementen in vergelijking met vorig jaar met 50 procent steeg. Het aantal transacties van hoekwoningen nam op jaarbasis juist met 19 procent af. Vrijstaande woningen werden in Almere het minst verkocht.

Aantal te koop gezet

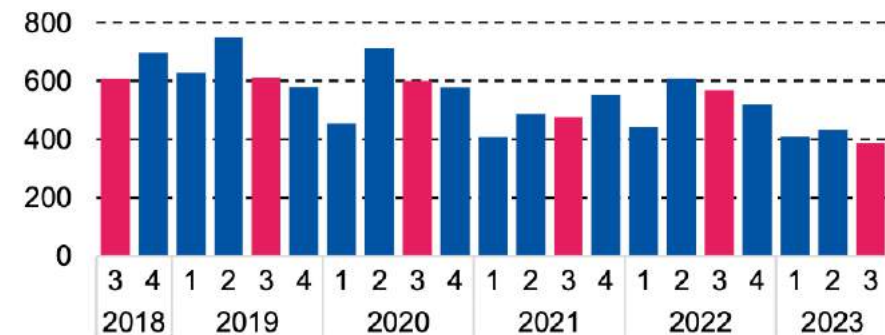
Dat er minder woningen worden verkocht, komt voor een deel doordat er minder aanbod beschikbaar is. In totaal werden er in het derde kwartaal 388 woningen te koop gezet, 32 procent minder dan een jaar eerder. Ten opzichte van het tweede kwartaal van 2023 is de daling 11 procent. Bij tussenwoningen was de daling op jaarbasis 33 procent, bij appartementen 10 procent.

Aantal transacties



Bron: NVM / Brainbay

Aantal te koop gezet



Bron: NVM / Brainbay

Vraagprijsontwikkeling per m²

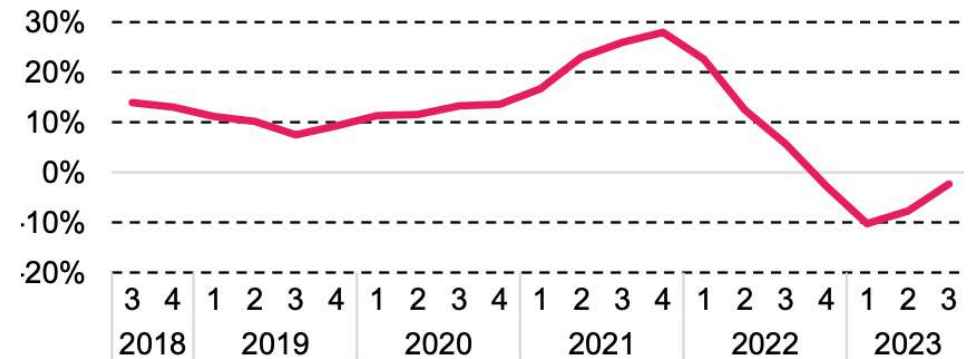


Bron: NVM / Brainbay

Vraagprijs per vierkante meter

De gemiddelde vraagprijs van een woning was in het derde kwartaal € 476.000, 8,9 procent meer dan vorig jaar. Ten opzichte van Q2 2023 is het verschil -4,4 procent. Bij de vierkantemeterprijs is er een stijging te zien. Op kwartaalbasis steeg de prijs per m² met 1,4 procent en op jaarbasis met 5,4 procent. Bij tussenwoningen steeg de prijs per m² op jaarbasis met 8,5 procent.

Transactieprijsontwikkeling per m²



Bron: NVM / Brainbay

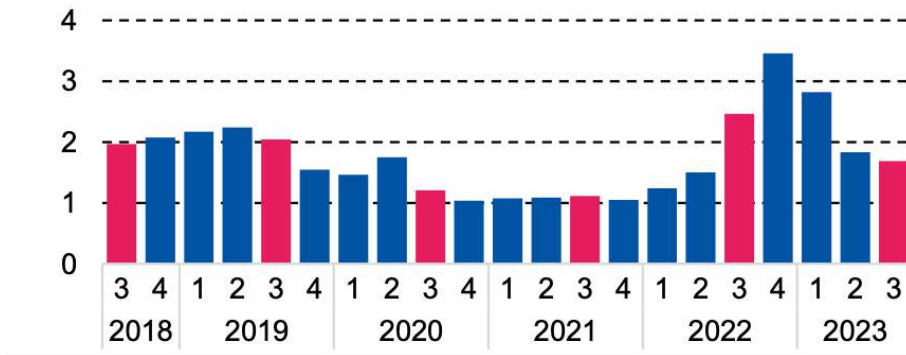
Gemiddelde transactieprijs

Gemiddeld betaalden kopers in het derde kwartaal € 425.000 voor hun woning. Dat is een daling van -0,1 procent op jaarbasis. In vergelijking met Q2 2023 betaalden kopers 6 procent meer.

Per vierkante meter betaalden kopers gemiddeld € 3.854, 4,7 procent meer dan in het tweede kwartaal van 2023. Op jaarbasis daalde de prijs per m² met 2,3 procent.

4.2 Almere in cijfers

Krapte-indicator



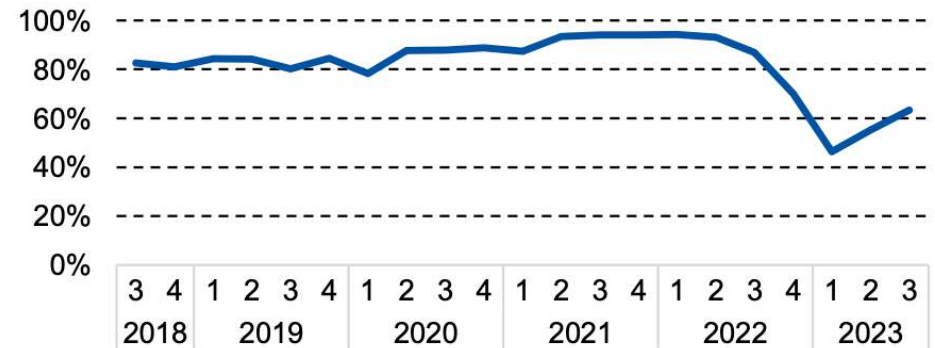
Bron: NVM / Brainbay

Krapteindicator

De krapteindicator voor Almere laat duidelijk zien dat de markt krappert wordt. De indicator staat in het derde kwartaal van 2023 op 1,7. In het derde kwartaal van 2022 was dit nog 2,5. Tot een getal van 5 duidt de krapteindicator op een krappe markt.

Woningen Almere stonden het afgelopen kwartaal gemiddeld 31 dagen te koop.

% boven de vraagprijs verkocht



Bron: NVM / Brainbay

Boven vraagprijs verkocht

Als gevolg van de krappere wordende markt worden meer woningen boven de vraagprijs verkocht. Het afgelopen kwartaal werd voor 63 procent van de woningen meer betaald dan de vraagprijs. Dit was in het tweede kwartaal 55 procent. Voor tussenwoningen werd zelfs in 77 procent van de transacties meer betaald dan de vraagprijs. Gemiddeld is het verschil tussen de vraagprijs en de verkoopprijs 2,4 procent, maar bij tussenwoningen is dit verschil 5 procent.



Lokale trends Amstelveen

Q3 2023



5.1 Amstelveen: expert aan het woord

De markt in Amstelveen trekt over de hele breedte aan, merkt Danique Willemsen, KR MT makelaar en kantoormanager bij Brockhoff Makelaars. Kopers zijn minder terughoudend en in alle segmenten worden woningen makkelijk verkocht. Kopers zijn echter meer ontspannen dan tijdens de gekte in 2022. “Ze nemen de tijd voor ze een aankoopbeslissing maken.”

In het derde kwartaal van 2023 werden er in Amstelveen 224 woningen verkocht, 10 procent meer dan kwartaal geleden. Ten opzichte van vorig jaar was de stijging zelfs 37 procent. Tegelijkertijd werden er significant minder woningen te koop gezet: 17 procent minder dan vorig kwartaal, 24 procent minder dan vorig kwartaal. In de meeste steden leidt een dergelijke tendens tot snellere verkooptijden of zelfs overbiedingen, maar in Amstelveen lijken kopers nog weinig druk te voelen. Gemiddeld staan woningen 52 dagen te koop. Danique ziet die ontspannen houding ook in de praktijk: “Kopers komen vaak meerdere keren bezichtigen voordat ze een bod doen. Overbieden gebeurt bovendien nog niet veel, maar zien we langzaam terugkomen.”

Jaren ‘30 woningen zijn nog altijd populair

Toch zijn kopers niet terughoudend: er zijn de laatste drie maanden weer veel bezichtigingsafspraken en verkoopgesprekken. “Kopers waren voor de zomer veel voorzichtiger, maar hebben inmiddels weer voldoende vertrouwen in de markt.”

In tegenstelling tot in veel andere steden, worden woningen - op kluswoningen na - over de hele breedte van de markt weer goed verkocht. Duurzaamheid speelt bijvoorbeeld een ondergeschikte rol bij de aankoopbeslissing, waar dat in steden als Almere juist een grotere rol speelt. “Randwijk - een jaren ‘30 wijk grenzend aan Buitenveldert - is de duurste en populairste wijk van Amstelveen. Daar worden zelfs woningen met een gashaard nog zonder problemen verkocht”, zegt Danique. “We zien wel dat er meer interesse is in verduurzaming, bijvoorbeeld in zonnepanelen, maar verkopen blijven er niet door achter.”

Dat komt ook doordat er in Amstelveen weinig woningen te vinden zijn met energielabel A: van de bijna 43.000 woningen heeft iets meer dan 7.500 woningen energielabel A, blijkt uit



cijfers van ABF Research en de RVO. Dankzij de gunstige ligging ten opzichte van Amsterdam blijft de vraag naar woningen in Amstelveen altijd groot.

Invloed van Amsterdam

Amsterdam heeft als vanzelfsprekend veel invloed op de ontwikkelingen in Amstelveen. “Hoe dichterbij Amsterdam je zit, hoe duurder de wijk”, zegt Willemsen. “Wijken die dichterbij Amsterdam liggen - zoals in Randwijck - zijn populair bij woningzoekenden.”

Woningen in Amstelveen lijken op het eerste gezicht duurder dan in Amsterdam. De gemiddelde transactieprijs was in het derde kwartaal van 2023 € 606.000,-, zo'n € 75.000 boven de gemiddelde transactieprijs in Amsterdam. Deze vergelijking geeft een vertekend beeld. In Amsterdam worden voornamelijk kleinere appartementen verkocht, waardoor de gemiddelde transactieprijs relatief laag is. Per vierkante meter is een woning in Amstelveen juist betaalbaarder dan in Amsterdam. In Amsterdam betaalden kopers het afgelopen kwartaal gemiddeld € 7.583 per vierkante meter. In Amstelveen was dat gemiddeld € 5.594 per vierkante meter.

5.1 Amstelveen expert aan het woord

De transactiepreizen per m² van tussenwoningen en hoekwoningen in Amstelveen en Amsterdam zijn dan weer bijna gelijk aan elkaar. Dat lijkt op het eerste gezicht opvallend, maar daar is volgens Willemsen een logische verklaring voor: “In Amsterdam vind je haast geen tussenwoningen op populaire plekken, dus de tussenwoningen die er staan zijn relatief laag geprijsd.”

Amsterdammers en expats

Veel woningzoekenden uit Amsterdam zien Amstelveen als een goed alternatief voor de hoofdstad. “Ongeveer 45 procent van de woningen uit ons aanbod wordt verkocht aan Amsterdammers. Dat zijn vaak mensen die rustiger of groter willen wonen. Veel Amsterdammers die een gezin willen stichten komen daarom deze kant op. We zien daarnaast heel veel expats op de markt. Die hebben veel interesse in de Beneluxlaan dankzij de gunstige tramverbinding met de Zuidas”, aldus Willemsen.

Toekomst

Dankzij de grote vraag naar woningen in Amstelveen is de kans klein dat de prijzen de komende maanden zullen dalen. Of de prijzen weer door het dak gaan, valt echter moeilijk te voorspellen. Dat hangt volledig af van de rente, het vertrouwen van kopers en de ontwikkelingen in Amsterdam.

A portrait of Danique Willemsen, a woman with long blonde hair, wearing a white top and a brown blazer, standing against a white background. A dark blue arrow-shaped graphic points from the text box to her.

Danique Willemsen

Kantoormanager en KR MT makelaar
Brockhoff Makelaars



5.2 Amstelveen in cijfers

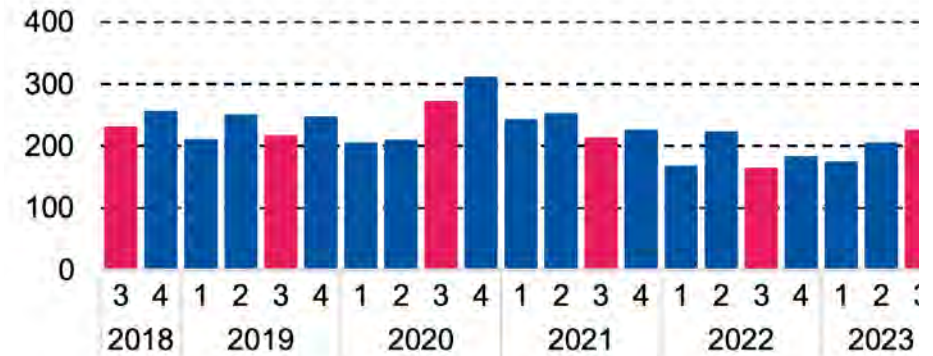
Aantal transacties

In het tweede kwartaal van 2023 werden in Amstelveen 224 woningen verkocht, 10 procent meer dan een kwartaal eerder. Op jaarbasis steeg het aanbod zelfs met 37 procent. Appartementen en tussenwoningen worden veruit het meest verkocht. Er werden 96 appartementen verkocht, 50 procent meer dan een jaar eerder. Ten opzichte van Q2 2023 was de stijging 13 procent. Er werden 74 tussenwoningen verkocht, 28 procent meer dan vorig jaar. Op kwartaalbasis was de stijging 2 procent.

Aantal te koop gezet

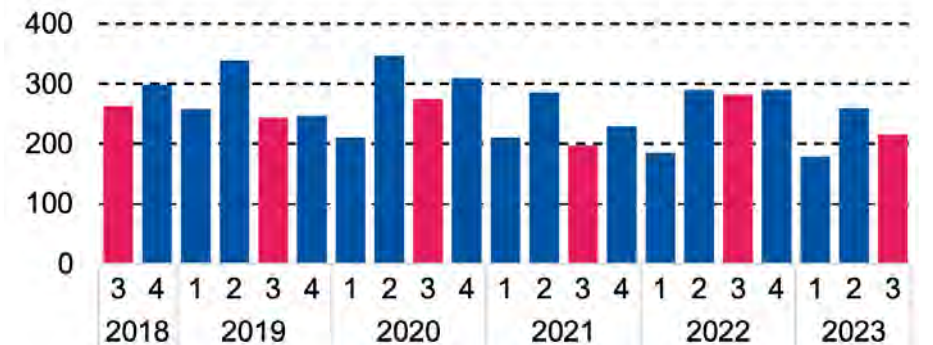
In totaal werden er het afgelopen kwartaal 215 woningen te koop aangeboden. Dat is een daling van 17 procent ten opzichte van het tweede kwartaal van 2023. Op jaarbasis was de daling 24 procent. Opvallend is dat het aantal tussenwoningen sterk is gedaald, zowel op kwartaalbasis (-43%) als op jaarbasis (-48%). Het aantal appartementen is juist toegenomen, met 16 procent ten opzichte van vorig kwartaal en 8 procent ten opzichte van vorig jaar.

Aantal transacties



Bron: NVM / Brainbay

Aantal te koop gezet



Bron: NVM / Brainbay

Vraagprijsontwikkeling per m²



Bron: NVM / Brainbay

Vraagprijs per vierkante meter

In Q3 2023 werden woningen voor gemiddeld € 789.000 te koop gezet. Dat is 1,7 procent meer dan in Q2 2023 en 4,2 procent meer dan in dezelfde periode van vorig jaar. Kijken we naar de vierkantemeterprijs, dan is de stijging iets lager. Vraagprijzen lagen gemiddeld 0,3 procent hoger dan in het tweede kwartaal van 2023 en 2,4 procent hoger dan in het derde kwartaal van vorig jaar. De vraagprijs van tussenwoningen steeg het hardst, met 8,4 procent op jaarbasis en 2,5 procent op kwartaalbasis.

Transactieprijsontwikkeling per m²



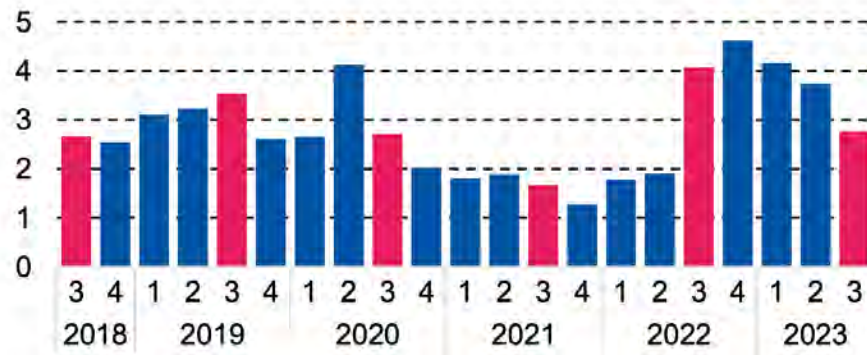
Bron: NVM / Brainbay

Gemiddelde transactieprijs

Woningen in Amstelveen werden het afgelopen kwartaal voor gemiddeld € 606.000 verkocht: een daling van 3,2 procent ten opzichte van Q3 2022. In vergelijking met Q2 2023 is het verschil +0,3 procent.

Kopers betaalden het tweede kwartaal van 2023 gemiddeld € 5.549 per vierkante meter. Dat is 3,3 procent meer dan in Q2 2023 en 0,2 procent meer dan in Q2 van 2022.

Krapte-indicator



Bron: NVM / Brainbay

Krapte-indicator

De krapte-indicator geeft een benadering voor het aantal keuzemogelijkheden dat een potentiële koper op de woningmarkt heeft. In het tweede kwartaal is het cijfer 2.8. Tot een getal van 5 duidt dit op een krappe markt. De krapte-indicator in Amstelveen daalt: in Q2 was er keuze uit 3,7 woningen en in Q3 2022 uit 4,1 woningen.

Gemiddeld zitten er 52 dagen tussen het moment van te koop zetten tot aan de ondertekening van de akte bij de makelaar. Dat is 10 dagen langer dan in Q2 2023.

% boven de vraagprijs verkocht



Bron: NVM / Brainbay

Boven vraagprijs verkocht

In het tweede kwartaal werd 41 procent van de woningen in Amstelveen boven de vraagprijs verkocht. Appartementen worden het vaakst boven de vraagprijs verkocht (54%). Het verschil tussen de vraagprijs en verkoopprijs is gemiddeld -0,8, wat laat zien dat er ook vaak onder de vraagprijs wordt geboden.

Lokale trends Amersfoort

Q3 2023



6.1 Amersfoort: expert aan het woord

Het wordt drukker op de woningmarkt in Amersfoort, ziet Mirjam van Oest, kantoormanager en RM RT makelaar bij Beumer. De vraag naar woningen neemt toe en kopers bieden vaker boven de vraagprijs. Toch laat de markt zich nog lastig voorspellen: ‘Het ene moment hebben we 30 bezichtigingen, het andere moment een paar.’

De toenemende vraag naar woningen in Amersfoort blijkt uit cijfers van de NVM. Er werden 404 woningen verkocht, 6 procent meer dan in het tweede kwartaal van dit jaar. Ook de verkooptijd liep terug, van 26 dagen in het tweede kwartaal naar 24 dagen nu.

Het aanbod blijft echter achter. Er werden 401 woningen te koop gezet, een daling van 22 procent ten opzichte van vorig jaar. Ten opzichte van het voorgaande kwartaal is de daling 2 procent, maar dat cijfer geeft een vertekend beeld. Het aantal appartementen steeg ten opzichte van vorig kwartaal met 28 procent, maar het aantal tussenwoningen daalde met 24 procent. Juist in dat segment is de vraag het grootst.

Te weinig doorstroom

De terugloop in aanbod in dit segment heeft veel invloed op de doorstroom op de markt. “Kopers en verkopers zitten op elkaar te wachten. De mensen die een huis te verkopen hebben, willen echt wel een stap maken, maar zij moeten wachten tot er een geschikt nieuw huis in de verkoop komt. Als er dan wat vrijkomt, zijn er meteen ontzettend veel bezichtigingen”, zegt Van Oest.

Met name instapklare woningen tussen de drie en de vier ton worden makkelijk verkocht. Oudere appartementen en kluswoningen blijven - vaak vanwege hoge verbouwingskosten of servicekosten - weer wat achter. Toch gedraagt de markt zich nog niet altijd zoals verwacht, vertelt Van Oest: “Er komen soms leuke, goed geprijsde woningen in de verkoop waarbij we vooraf veel interesse verwachtten, die vervolgens maar een paar kijkers trekken.”

Klein Amsterdam

De toenemende vraag naar woningen wordt deels bepaald door mensen van buiten Amersfoort. Dankzij de gunstige ligging en de relatief lage prijzen is de stad een goed alternatief voor



steden als Amsterdam, Utrecht en Den Haag. Ook de uitstraling van Amersfoort speelt mee, zegt Van Oest: “Amersfoort wordt ook wel klein Amsterdam genoemd. Het centrum heeft dankzij de grachten, gezellige pleintjes en oude bouwwerken een beetje dezelfde sfeer.”

De toestroom van mensen uit andere delen van het land drukt flink op de prijzen. “Kopers uit Amsterdam en Utrecht nemen hun overwaarde mee. Overbieden is hier nu, in tegenstelling tot vroeger, heel normaal.” Dat is ook terug te zien in de cijfers van de NVM: in 56 procent van de verkopen wordt meer betaald dan de vraagprijs. Bij tussenwoningen is dat inmiddels zelfs bij 68 procent van de verkopen het geval. Gemiddeld betaalt een woningkoper in Amersfoort € 446.000,- voor een tussenwoning, € 508.000,- voor een hoekwoning en € 315.000,- voor een appartement. In Amsterdam liggen die prijzen veel hoger: voor een tussenwoning wordt gemiddeld € 657.000,- betaald, een hoekwoning € 656.000,- en voor een appartement € 499.000,-.

6.1 Amersfoort: expert aan het woord

Amsterdammers hebben andere wensen

Opvallend is dat mensen uit Amsterdam andere wensen hebben dan andere woningzoekenden op de markt. Zo kijken kopers uit Amsterdam voornamelijk naar jaren '30 woningen. "Woningen in het centrum en in het Soesterkwartier, een jaren '30 wijk aan de westzijde van de stad, zijn populair onder mensen uit Amsterdam."

Woningzoekenden uit Amersfoort zelf trekken naar andere wijken toe. "Een voorbeeld is Amersfoort Vathorst, de jongste wijk van de stad. Tot een jaar of zes geleden wilde weinig mensen in deze wijk wonen, want het werd niet gezien als onderdeel van Amersfoort. Het afgelopen kwartaal stond Vathorst in de top 3 van wijken waarin het meest gezocht wordt." Een veelgenoemde reden om voor die wijk te kiezen is duurzaamheid: met een kleine aanpassing zijn deze woningen volledig energieneutraal te maken.

Blik op de toekomst

De komende maanden zullen de bovengenoemde ontwikkelingen zich naar verwachting voortzetten. Duurzaamheid wordt belangrijker, de vraag stijgt en de krapte neemt toe. "Er is een gigantische krapte op de huizenmarkt en de bekendheid van Amersfoort groeit. Dat zal niet minder worden."



Mirjam van Oest
kantoormanager & RM RT Makelaar
Beumer



6.2 Amersfoort in cijfers

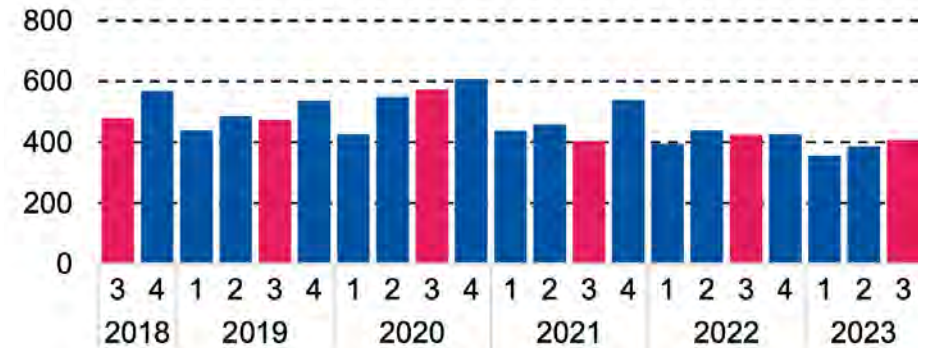
Aantal transacties

In het derde kwartaal van 2023 werden er in Amersfoort 6 procent meer woningen verkocht dan een kwartaal eerder. Ten opzichte van Q3 2022 daalde het aantal transacties echter met 4 procent. In totaal werden er via NVM-makelaars 404 woningen verkocht. Het grootste deel van de verkochte woningen zijn tussenwoningen (135) en appartementen (141). Vrijstaande woningen werden het minst aangeboden.

Aantal te koop gezet

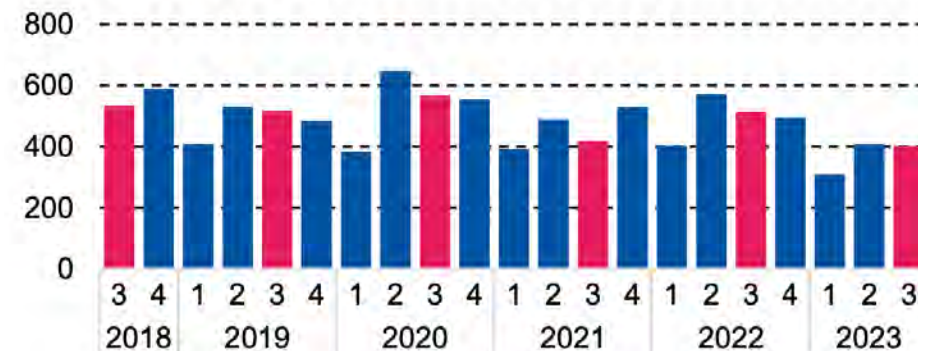
In totaal werden er in het derde kwartaal 401 woningen te koop gezet. Dat is een verschil van -22 procent met het derde kwartaal van 2022. Ten opzichte van het tweede kwartaal van dit jaar werden er 2 procent minder woningen verkocht. Opvallend is dat er dit kwartaal een stuk meer appartementen werden aangeboden dan in het tweede kwartaal van 2023. Het verschil is +28 procent. Het aantal tussenwoningen daalde met 24 procent ten opzichte van Q2 2023.

Aantal transacties



Bron: NVM / Brainbay

Aantal te koop gezet



Bron: NVM / Brainbay

Vraagprijsontwikkeling per m²



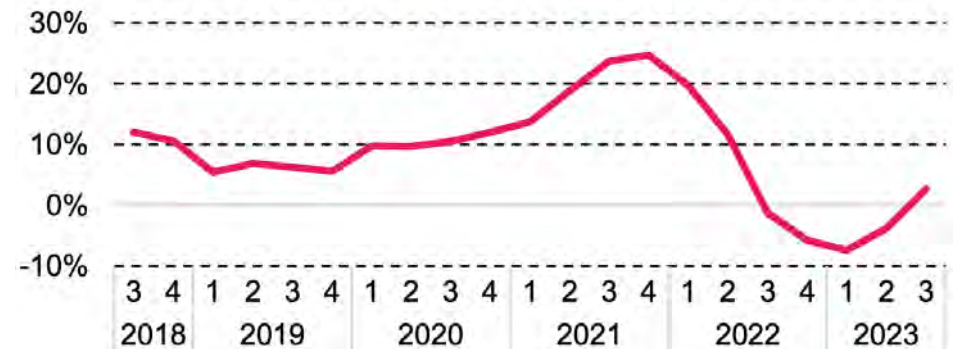
Bron: NVM / Brainbay

Vraagprijs per vierkante meter

Woningen werden in het derde kwartaal te koop gezet voor gemiddeld € 555.000,-. Dat is iets meer dan vorig jaar (+2,6 procent). In vergelijking met het eerste kwartaal zijn de vraagprijzen nagenoeg gelijk gebleven (-0,5%).

Kijken we naar de vierkantemeterprijs, dan stegen de prijzen op jaarbasis met 3,2 procent en op kwartaalbasis met 2,1 procent. Gemiddeld kost een woning € 4.444 per m².

Transactieprijsontwikkeling per m²



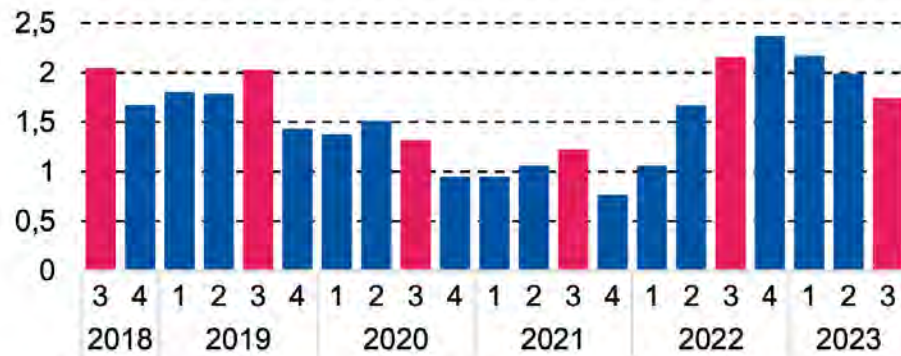
Bron: NVM / Brainbay

Gemiddelde transactieprijs

De gemiddelde transactieprijs in Amersfoort blijft redelijk stabiel. Gemiddeld kostte een woning in het derde kwartaal € 463.000,-. Een jaar geleden betaalden kopers net zoveel voor een woning en in het tweede kwartaal van 2023 lag de gemiddelde prijs 1,6 procent lager. Kijken we naar vierkantemeterprijzen, dan waren woningen vorig jaar 2,6 procent goedkoper. Het verschil met het tweede kwartaal van 2023 is 1,7 procent. Per vierkante meter betaalden kopers gemiddeld € 4.312.

6.2 Amersfoort in cijfers

Krapte-indicator



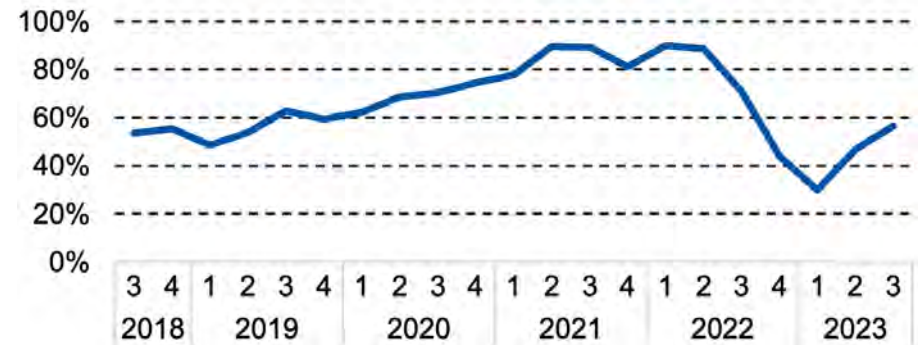
Bron: NVM / Brainbay

Krapte-indicator

De krapte in Amersfoort neemt toe. Kopers hadden het afgelopen kwartaal keuze uit gemiddeld 1,7 woningen. Een jaar eerder was dat nog 2,2. Pas vanaf een getal van 5 spreken we van een ruimere markt.

Gemiddeld zitten er 24 dagen tussen het moment van te koop zetten tot aan de ondertekening van de akte bij de makelaar.

% boven de vraagprijs verkocht



Bron: NVM / Brainbay

Boven vraagprijs verkocht

In het derde kwartaal van 2023 worden weer meer woningen boven de vraagprijs verkocht. Bij 56 procent van de verkopen betaalden kopers meer dan de vraagprijs, tegenover 47 procent in het tweede kwartaal van 2023. Met name tussenwoningen (68%) en appartementen (58%) worden vaak boven de vraagprijs verkocht.

Lokale trends Arnhem Q3 2023



7.1 Arnhem: expert aan het woord

Kopers in Arnhem zijn nog voorzichtig, merkt Bas Wildeman, RM RT Makelaar en kantoormanager bij Petra De Kleermaeker Makelaardij. “Na de zomervakantie zagen we een tijdelijke opleving, maar inmiddels dalen de transactiepreizen licht.”

De vraagprijzen in Arnhem stijgen, maar de transactiepreizen dalen, blijkt uit cijfers van de NVM. Wildeman ziet dat ook in de praktijk: “Er werd het afgelopen kwartaal nog veel onderhandeld, er wordt onder de vraagprijs geboden en we zien weinig overbiedingen. Ook aan het hogere rentepercentage is nog niet iedereen gewend. Voor huizen die luxe zijn of goed gemoderniseerd en geïsoleerd is de vraag groter. Dan durven kopers het vaker aan om te overbieden. Voor huizen waar nog wat aan moet gebeuren moeten we de vraagprijs steeds vaker naar beneden bewegen, anders krijgen we de woning niet verkocht.”

Volgens de kwartaalcijfers van de NVM werd 42 procent van de woningen in Arnhem boven de vraagprijs verkocht. Ten opzichte van een jaar geleden gingen transactiepreizen in Arnhem met gemiddeld 0,2 procent omhoog. Een koopwoning kostte gemiddeld € 366.000,- in het derde kwartaal van 2023, wat een stuk lager is dan het landelijk gemiddelde van € 422.000,-.

Starters krijgen geen voet aan de grond

Ondanks de relatief lage prijzen krijgen starters in Arnhem geen voet aan de grond. De gemeente Arnhem heeft in tegenstelling tot veel andere gemeenten geen startersregeling. Met een starterslening kan de leencapaciteit flink verhoogd worden, maar die vlieger gaat voor aspirant-kopers in Arnhem niet op. “Als je € 175.000,- kunt lenen, komt daar met een starterslening nog zo’n € 30.000,- bij. Dat bedrag kan net het verschil maken tussen het wel of niet kunnen kopen van een woning”, zegt Wildeman.



Aanbod loopt terug

Arnhem heeft te maken met een afnemend aantal woningen dat te koop wordt gezet, blijkt uit cijfers van de NVM. In het derde kwartaal van 2023 werden 3 procent minder woningen te koop aangeboden ten opzichte van een kwartaal eerder, maar ten opzichte van vorig jaar nam het aanbod met 22 procent af. Aan het eind van het derde kwartaal stonden er nog 323 woningen te koop, 8 procent minder dan aan het einde van Q2 2023. De grootste verklaring voor de stagnatie van de woningmarkt is de discrepantie tussen vraag en aanbod. Woningzoekenden willen wel, maar er is geen aanbod dat aansluit bij de woonwensen of financiële mogelijkheden.

Grote vraag naar tussenwoningen

Volgens Wildeman is met name de vraag naar hoek- en tussenwoningen in Arnhem groot, maar juist die woningen worden een stuk minder aangeboden. In het derde kwartaal van 2023 werden 30 procent minder tussenwoningen aangeboden dan een jaar geleden, en 34 procent minder hoekwoningen.

7.1 Arnhem: expert aan het woord

Kopers hebben bovendien te maken met concurrentie uit andere steden. “We merken steeds meer interesse vanuit de Randstad. Woningzoekers die daar geen voet aan de grond krijgen, kijken uit naar een stad als Arnhem. Deze mensen hebben vaak een hoger budget en dan biedt Arnhem mogelijkheden.”

Kijken we naar locatie, dan zijn met name woningen in het centrum van Arnhem in trek. Deze vaak oudere woningen liggen op leuke locaties omgeven door groen: “Jaren ‘30 woningen in wijken als de Burgemeesterswijk, De Hoogkamp en het Kranenveld blijven populair. We zien wel dat duurzaamheid steeds belangrijker wordt. Huizen met een hoger energielabel worden tegenwoordig echt veel beter bekeken dan een jaar geleden. Dubbelglas, goede isolatie en kozijnen zijn belangrijke punten voor veel woningzoekers.”

Toekomstperspectief

Wat er de komende maanden gaat gebeuren?

“Gebeurtenissen op wereldwijde schaal, maar ook de rentestand en politieke ontwikkelingen zullen zeer bepalend zijn voor de toekomst van de woningmarkt. Maar zolang er heel weinig woningaanbod blijft, zullen de woningprijzen ook niet hard dalen.”

Bas Wildeman

RM RT Makelaar & kantoormanager
Petra De Kleermaeker Makelaardij





7.2 Arnhem in cijfers

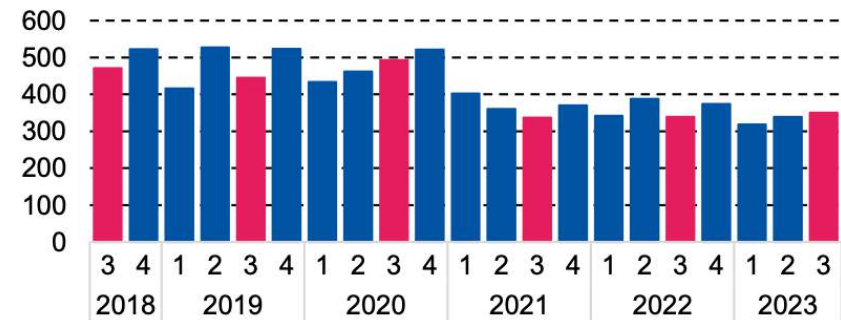
Aantal transacties

In het derde kwartaal van 2023 werden er in Arnhem 3 procent meer woningen verkocht dan in het tweede kwartaal en ook 3 procent meer dan vorig jaar. Veruit het grootste deel van de transacties bestaat uit appartementen. In totaal werden er door NVM-makelaars 350 woningen verkocht, waarvan 152 appartementen.

Aantal te koop gezet

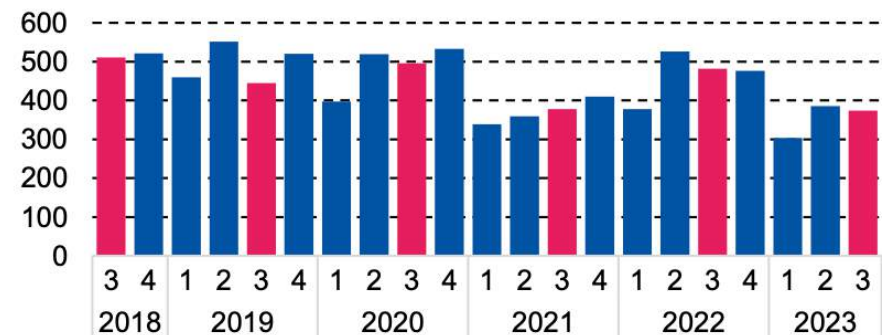
In totaal werden er in het derde kwartaal 374 woningen te koop gezet. Dat is een daling van 22 procent op jaarbasis. Vergeleken met een kwartaal eerder is het verschil -3 procent. Ook het aanbod dat te koop is gezet bestaat voor het overgrote deel uit appartementen. In het derde kwartaal werden er door NVM-makelaars 169 appartementen aangemeld.

Aantal transacties



Bron: NVM / Brainbay

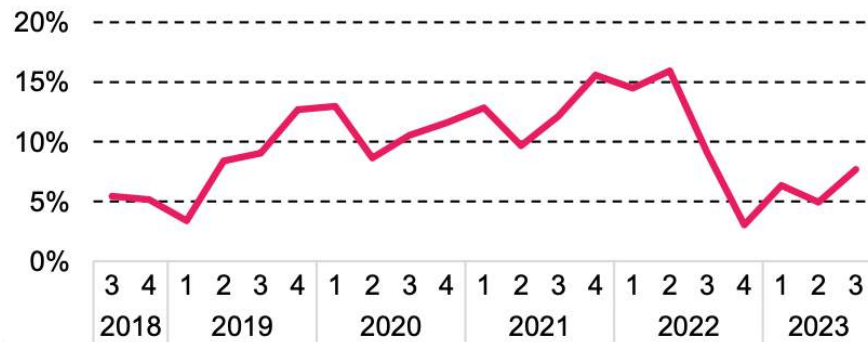
Aantal te koop gezet



Bron: NVM / Brainbay

7.2 Arnhem in cijfers

Vraagprijsontwikkeling per m²



Bron: NVM / Brainbay

Vraagprijs per vierkante meter

De gemiddelde vraagprijs van een woning in Arnhem kwam in het derde kwartaal van 2023 uit op gemiddeld € 480.000, een stijging van 4,8 procent ten opzichte van vorig jaar en een stijging van 0,5 procent ten opzichte van Q2 2023.

Kijken we naar de vierkantemeterprijs, dan is de stijging op jaarbasis een stuk hoger (7,7%). Op kwartaalbasis steeg de prijs per m² met 2,9 procent.

Transactieprijsontwikkeling per m²



Bron: NVM / Brainbay

Gemiddelde transactieprijs

Gemiddeld betaalden kopers in Arnhem in Q3 2023 € 366.000,- voor een woning. Dat is een stijging van 0,2 procent op jaarbasis. In vergelijking met Q2 2023 komt dat neer op een daling van 3,2 procent. Per vierkante meter betaalden kopers gemiddeld € 3.473,-, een daling van 1,5 procent ten opzichte van vorig jaar. Op kwartaalbasis steeg de vierkantemeterprijs met 2,3 procent.

Krapte-indicator

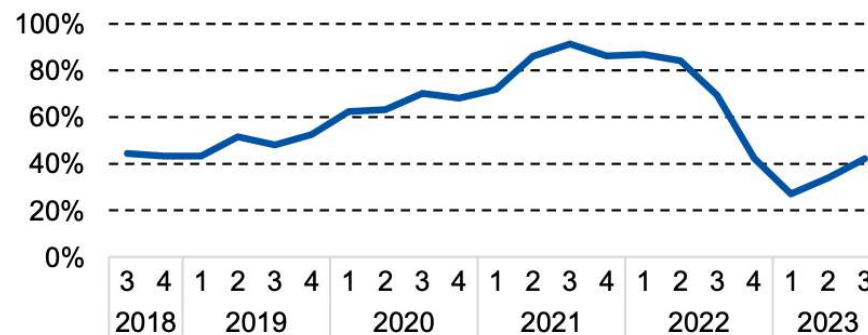


Bron: NVM / Brainbay

Krapte-indicator

De krapte in Arnhem neemt toe. Een woningzoekende heeft gemiddeld keuze uit 2,8 woningen. Vorig kwartaal stond de krapteindicator op 3,1. Tot een getal van 5 duidt dit op een krappe markt. Gemiddeld zitten er 35 dagen tussen het moment van te koop zetten tot aan de ondertekening van de akte bij de makelaar, wat 8 dagen langer is dan een jaar geleden.

% boven de vraagprijs verkocht



Bron: NVM / Brainbay

Boven vraagprijs verkocht

Gemiddeld werd er bij 42 procent van de verkopen meer betaald dan de vraagprijs. Een jaar geleden 69 procent van de koopwoningen nog boven de vraagprijs verkocht. Dit is ook het beeld wat in de markt zichtbaar is, blijkt uit het verhaal van Wildeman.



Lokale trends Meppel Q3 2023



8.1 Meppel: expert aan het woord

Woningen werden het afgelopen kwartaal weer wat makkelijker verkocht dan de twee kwartalen ervoor. Woningzoekenden nemen een minder afwachtende houding aan, merkt Joost Vente, directeur en makelaar bij Van Dorsten Makelaars in Meppel.

Als gevolg van de relatief hoge rentes daalden de prijzen het afgelopen jaar licht, maar daar lijkt nu verandering in te komen. “We zien de vraagprijzen stijgen en ook de verkoopprijzen nemen toe. Sinds het afgelopen kwartaal wordt er weer met enige regelmaat meer betaald dan de vraagprijs: ongeveer de helft van de woningen uit ons aanbod wordt overboden”, zegt Vente.

Kijken we naar de cijfers van de NVM, dan zien we eenzelfde beeld. De gemiddelde verkoopprijs van een woning was dit kwartaal ongeveer gelijk aan de verkoopprijs in hetzelfde kwartaal van vorig jaar. Ten opzichte van het tweede kwartaal van 2023 werd een prijsstijging van 2,9

procent gemeten. De vraagprijzen zijn ten opzichte van vorig jaar iets gestegen: per vierkante meter kost een woning 2,6 procent meer.

Nieuwe kopers op de markt

De toenemende vraag op de woningmarkt in Meppel is enerzijds te verklaren door de betaalbaarheid. Voor een woning werd het afgelopen kwartaal gemiddeld € 383.000,- betaald, bijna € 40.000,- minder dan het gemiddelde van heel Nederland.

Een andere verklaring is de gunstige ligging van de stad. Meppel ligt bijvoorbeeld op slechts 15 minuten van Zwolle. Daar liggen de prijzen een stuk hoger: kopers betaalden daar in het derde kwartaal van 2023 gemiddeld € 416.000,- voor een woning, een verschil van ruim € 30.000,- met Meppel. “We zien daarom veel kopers op de markt die uit Zwolle komen”, zegt Vente.



Ook vanuit omliggende gebieden trekt Meppel nieuwe woningzoekenden aan. “Er wordt sinds enkele maanden opvallend veel meer Engels gesproken. Vaak zijn het mensen die hier werkzaam zijn in de agrarische sector of de bouw.” Een verklaring voor die toename is de schaarste op de huurmarkt.

Duurzaamheid

Een andere opvallende trend is de populariteit van duurzame woningen. Dat zien we met name als we inzoomen op de verschillende wijken van de stad. De nieuwbouwwijk Nieuwveense Landen was tot voor kort niet zo populair, maar sinds kort is de wijk aan een flinke opmars bezig. Dat heeft alles te maken met de gasloze woningen die er worden gebouwd: Nieuwveense landen wordt ook wel een duurzame uitbreidingswijk genoemd, waar met name volledig energieneutrale nieuwbouwwoningen worden gerealiseerd. “Kopers hebben het ervoor over om naar een minder populaire wijk te verhuizen, als dat betekent dat ze energieneutraal kunnen wonen. Nieuwveense Landen is zelfs de populaire wijk Berggierslanden voorbijgestreefd”, verklaart Vente.

8.1 Meppel: expert aan het woord

Dat betekent overigens niet dat andere woningtypes niet verkocht raken. Zo zijn er voor kluswoningen ook voldoende kopers te vinden, mits de prijs goed is. “Ongeveer 90 procent van ons aanbod is zo verkocht”, zegt Vente. “Alleen twee-onder-een-kappers waar nog van alles aan moet gebeuren, verkopen moeizaam.”

Kijken we naar de cijfers van de NVM, dan zien we duidelijke verschillen in verkooptijd. Tussenwoningen, hoekwoningen en twee-onder-een-kappers zijn gemiddeld binnen 25 dagen of sneller verkocht. Bij vrijstaande woningen en appartementen duurt het gemiddeld 60 dagen voordat ze verkocht zijn. Appartementen worden in Meppel het minst aangeboden en zijn ongeveer even duur als hoekwoningen en zelfs duurder dan de gemiddelde tussenwoning. Dat maakt een appartement al snel een iets minder interessante keuze.

Blik op de toekomst

Wat de woningmarkt in de toekomst zal doen? Geen gekke dingen meer, verwacht Vente. “De aantallen zullen gelijk blijven aan nu. Het blijft een vraag-markt, waarbij woningen best snel worden verkocht, maar de gekte van twee jaar geleden zie ik - mede dankzij de hogere rentes - niet snel meer gebeuren.”

Joost Vente

Directeur en makelaar
Van Dorsten Makelaars





8.2 Meppel in cijfers

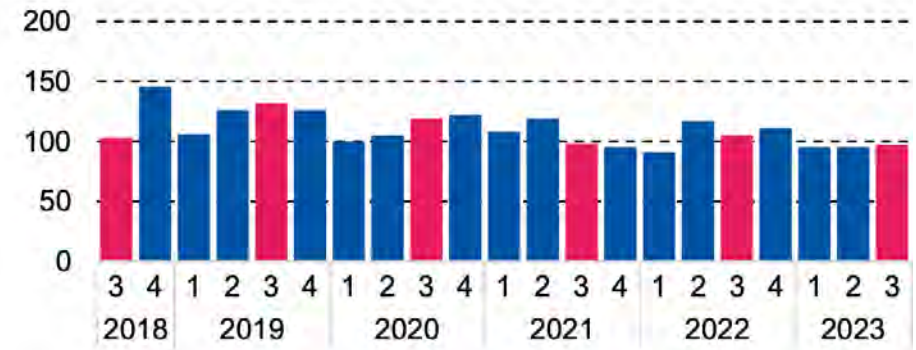
Aantal transacties

In het derde kwartaal van 2023 werden er in Meppel 96 woningen verkocht, 2 procent meer dan in het tweede kwartaal van 2023. Op jaarbasis daalde het aantal transacties met 8 procent. Appartementen werden het minst verkocht, 2-onder-1-kapwoningen het meest. Meer dan de helft van het aantal verkochte woningen zijn tussenwoningen en 2-onder-een-kappers.

Aantal te koop gezet

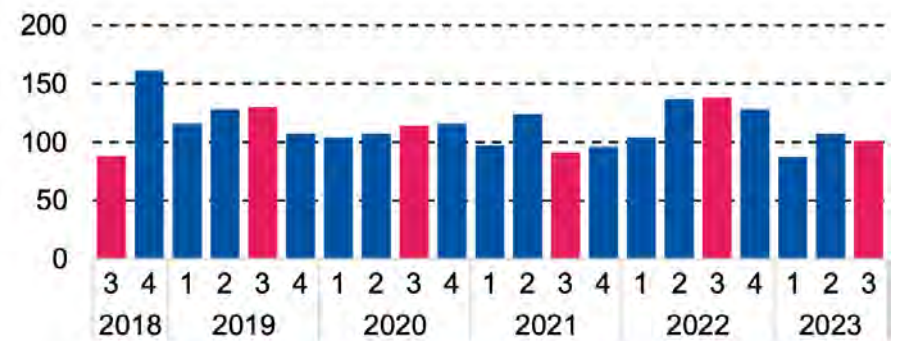
In Meppel werden er het afgelopen kwartaal 101 woningen te koop gezet via een NVM-makelaar. Dat zijn er 37 minder dan in het derde kwartaal van 2022, een daling van 27 procent. In het derde kwartaal van 2022 werden er 107 woningen te koop gezet (6 procent meer dan in Q3 2023). Kijken we naar woningtype, dan valt het op dat appartementen het minst worden aangeboden. Meer dan de helft van het aanbod bestaat uit tussenwoningen en 2-onder-1-kappers.

Aantal transacties



Bron: NVM / Brainbay

Aantal te koop gezet



Bron: NVM / Brainbay

8.2 Meppel in cijfers

Vraagprijsontwikkeling per m²

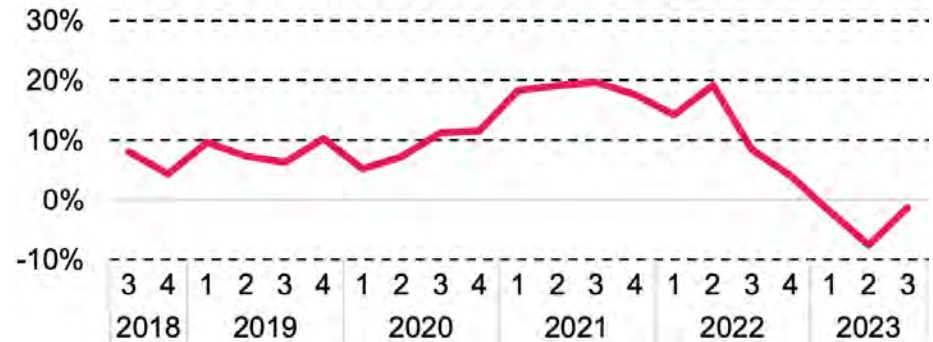


Bron: NVM / Brainbay

Vraagprijs per vierkante meter

Verkopers vroegen in het afgelopen kwartaal gemiddeld iets minder voor een koopwoning. De gemiddelde vraagprijs van € 425.000 is 5,8 procent minder dan vorig jaar en 6,1 procent minder dan vorig kwartaal. Kijken we naar de vierkantemeterprijs, dan is er een iets ander beeld te zien. De vraagprijs per m² was € 3.264,-, een stijging van 2,6 procent t.o.v. Q3 2022. Op kwartaalbasis steeg de prijs per m² met 0,4 procent.

Transactieprijsontwikkeling per m²

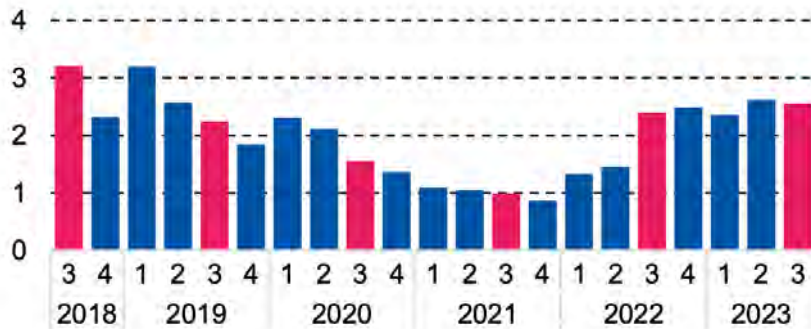


Bron: NVM / Brainbay

Gemiddelde transactieprijs

De gemiddelde transactieprijs in Meppel lag in het derde kwartaal van 2023 op € 383.00,-. Dat is een daling van -0,2 procent op jaarbasis en een stijging van 2,9 procent ten opzichte van een kwartaal eerder. Kijken we naar vierkantemeterprijzen, dan zien we een vergelijkbaar beeld. Op jaarbasis daalden de prijzen per m² met 1,3 procent. Op kwartaalbasis stegen de prijzen met 0,6 procent. Per vierkante meter betaalden kopers gemiddeld € 3.076,-.

Krapte-indicator



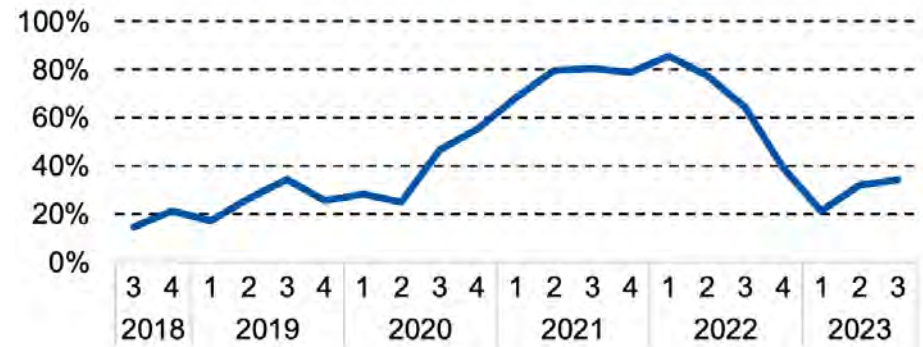
Bron: NVM / Brainbay

Krapte-indicator

De woningmarkt in Meppel blijft krap. Vorig kwartaal hadden kopers keuze uit ongeveer 2,6 woningen. Een krapte-indicator van 5 of minder duidt op een krappe markt.

Gemiddeld zitten er 31 dagen tussen het moment van te koop zetten tot aan de ondertekening van de akte bij de makelaar. Dat was in het tweede kwartaal 32 dagen.

% boven de vraagprijs verkocht



Bron: NVM / Brainbay

Boven vraagprijs verkocht

Ongeveer 1 op de 3 woningen in Meppel wordt boven de vraagprijs verkocht, maar het prijsverschil is klein. Tussen de vraagprijs en de transactieprijs zit gemiddeld -0,9 procent, wat laat zien dat er ook veel woningen onder de vraagprijs worden verkocht. Het aantal woningen dat boven de vraagprijs wordt verkocht loopt wel weer langzaam op. Vorig kwartaal werd er bij 32 procent overboden.



De landelijke hypotheekmarkt

Q3 2023



9. De hypotheekmarkt

De hypotheekmarkt trekt langzaam weer aan, ziet Ronald Koolen, directeur Financiële Diensten bij Vivantus. De afgelopen maanden nam het aantal hypotheekdossiers licht toe, terwijl het derde kwartaal dankzij de vakantieperiode normaal gesproken juist een relatief rustige periode is.

De cijfers van HDN (Hypotheken Data Netwerk) bevestigen dit beeld. In het derde kwartaal van 2023 werden 92.744 hypotheekaanvragen gedaan, ongeveer evenveel als in het tweede kwartaal van 2023. Vergeleken met een jaar eerder werden er 9,9 procent minder aanvragen gedaan, maar die daling is volledig toe te schrijven aan de niet-kopersmarkt. In het derde kwartaal van 2023 werden er in totaal 31.514 over- en bijsluitingen aangevraagd, een daling van 24,2 procent ten opzichte van Q3 2022. Binnen de kopersmarkt werden er het afgelopen kwartaal 61.230 aanvragen gedaan, slechts 0,2 procent minder dan in Q3 van 2022.

**HDN faciliteert het aanvraag-, acceptatie- en beheerproces van hypotheek- en hypotheekgerelateerde producten. De cijfers van HDN zijn een goede afspiegeling van de gehele markt.*

Aantal
Hypotheekaanvragen

92.744

- 9,9% t.o.v. Q3 2022

Aantal
Hypotheekaanvragen
door kopers

61.230

Aantal
Hypotheekaanvragen
door niet-kopers

31.514

9. De hypotheekmarkt

Gemiddeld
leenbedrag

€ 337.793

+ € 37.793 t.o.v. Q2 2023

Gemiddelde
woningwaarde

€ 451.217

+ €10.792 t.o.v. Q2 2023

Aantal aanvragen
met NHG

27.600

+ 36,5 procent t.o.v. Q3 2022

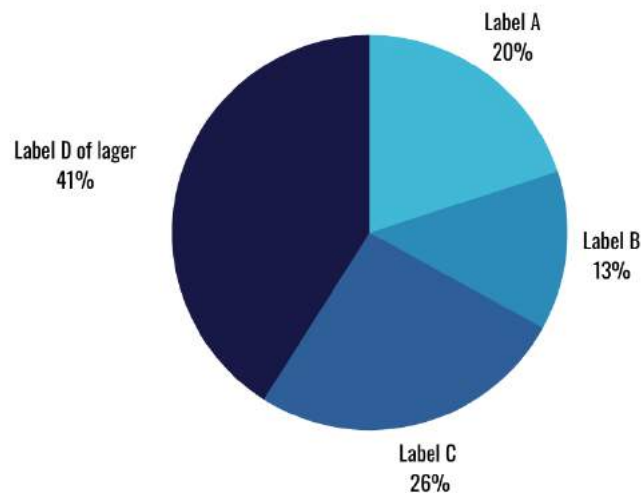
Het gemiddelde leenbedrag wordt hoger

Het oplopende gemiddelde hypotheekbedrag is een tweede aanwijzing voor een aantrekkelijke hypotheekmarkt. Kopers lenen in het derde kwartaal van 2023 gemiddeld 1,5 procent meer dan een jaar eerder. De gemiddelde prijs van een aangekochte woning bedroeg € 451.217,-. Dat is ruim 2 procent lager dan in Q3 2022, maar ruim € 10.000 meer dan in Q2 2023. Kopers legden daarbij gemiddeld € 41.500,- aan eigen middelen in. Dat is iets minder dan in Q3 2022: toen was dat gemiddeld € 43.300,- (-4%).

“Dat het gemiddelde hypotheekbedrag stijgt, is enerzijds het gevolg van een krappere wordende woningmarkt, waardoor vraagprijzen stijgen”, legt Koolen uit. “Kopers hebben daardoor meer geld nodig om een woning te kunnen kopen. Anderzijds hebben kopers door een stijging van de lonen ook meer te besteden. Daarnaast is het vertrouwen van kopers in de woningmarkt weer toegenomen.” De variabele hypotheekrente ligt al enige tijd rond de 5 procent, de rente voor een vaste periode 10 jaar tussen de 4,5 en de 5 procent.

Focus op duurzaamheid

Een andere trend die steeds meer zichtbaar wordt, is de groeiende focus op duurzaamheid. “Hypotheekverstrekkers leggen daar



meer druk op”, zegt Koolen. Het energielabel heeft bij sommige hypotheekverstrekkers bijvoorbeeld invloed op het maximale leenbedrag. Zo geven verschillende hypotheekverstrekkers rentekorting op duurzame woningen. “De rentekorting kan bij woningen met een energielabel A of beter oplopen tot 0,15 procent, terwijl kopers bij woningen met een energielabel D of hoger juist extra rente betalen.

Naar verwachting zal het energielabel in de toekomst bij alle hypotheekverstrekkers een rol gaan spelen.”

Op dit moment is bij 69,9 procent van de aanvragen voor het aanschaffen van een woning een energielabel bekend. Ongeveer 1 op de 4 woningen heeft energielabel C. Ongeveer 1 op de 5 woningen heeft energielabel A. Energielabel B komt met 13 procent wat minder vaak voor. Dit is vergelijkbaar met het derde kwartaal van 2023.

Energiebesparende maatregelen

Om woningen te verduurzamen en het energielabel op te krikken, kiezen sommige kopers voor het meefinancieren van energiebesparende maatregelen. Het afgelopen kwartaal werden energiebesparende maatregelen bij 14,4 procent van de hypotheekaanvragen voor de aanschaf van een woning meegefinancierd. In Q3 2022 was dit 11,8 procent, in Q2 2023 was dit 15 procent.

Hypotheekverstrekkers proberen verduurzaming van woningen op verschillende manieren aantrekkelijker te maken. Wanneer het energielabel dankzij



energiebesparende maatregelen omhoog gaat, bieden sommige hypotheekverstrekkers bijvoorbeeld alsnog een rentekorting aan. De energiebesparing moet dan wel binnen een half jaar na aankoop worden uitgevoerd.

Voor duurzaamheidsmaatregelen krijgen kopers en woningbezitters bovendien extra bestedingsruimte. Koolen: “Bij de aankoop van een woning kunnen kopers € 9.000 extra lenen voor energiebesparende maatregelen. Dit energiebespaarbudget kunnen kopers extra lenen zonder dat zij al weten wat zij willen gaan verduurzamen. Woningbezitters kunnen het bedrag extra lenen voor bijvoorbeeld zonnepanelen, dakisolatie of een (hybride) warmtepomp, zonder dat dit bedrag wordt mee getoetst in de maximale leencapaciteit of dat deze dient te worden opgenomen in de taxatie.”

Voor de aanschaf van een nul-op-de-meter-woning kan het extra te lenen bedrag oplopen tot € 25.000,-. De enige voorwaarde is dat het gezamenlijke inkomen minimaal € 33.000 is.

Energiebesparende
maatregelen worden
meegenomen in

14.4%

van de aanvragen

Aantal aanvragen
meeneemhypotheek

16.600

Stijging ten opzichte
van Q3 2022

+7.000

aanvragen

Voor de toetsing van de maximale lening gaat de geldverstrekker er vanuit dat door de lagere energiekosten er meer betaalcapaciteit is voor de hypotheeklasten.

Starters aan kop

Starters lijken meer voet aan de grond te krijgen op de woningmarkt. Veruit de meeste hypotheekaanvragen in het derde kwartaal zijn afkomstig van starters. In totaal werden er door deze doelgroep 12.780 aanvragen gedaan. Dat is ruim 23 procent meer dan in het derde kwartaal van 2022, toen er 10.380 aanvragen werden gedaan door starters. De doelgroep Opstomer Nieuwbouw vroeg 4.400 keer een hypotheek aan. Dit is gelijk aan vorig jaar, maar aanzienlijk meer dan in het tweede kwartaal van 2023, toen er 3.320 aanvragen werden gedaan. Deze doelgroep is goed voor de grootste transacties binnen de kopersmarkt: gemiddeld vraagt deze doelgroep een hypotheek aan van € 519.400,-, bij een gemiddelde woningwaarde van € 715.300,-. Ook de doorstromers met NHG zijn dit kwartaal actief. Er werden 5.160 aanvragen gedaan, 41 procent meer dan in het tweede kwartaal van 2023. Opvallend

is dat deze doelgroep veel vaker gebruikmaakt van de meeneemregeling, van 1.270 keer in Q3 2022 naar 3.250 in Q3 2023 (+156%).

Meer mensen nemen hun hypotheek mee

In het derde kwartaal zijn er meer mensen die gebruikmaken

van een meeneemregeling. In het derde kwartaal van 2023 werd er 16.600 keer gebruikgemaakt van de mogelijkheid om een hypotheek mee te nemen, terwijl dat in 2022 slechts 9.600 keer is gebeurd (+72,4%).

De verklaring hiervoor is dat het aantrekkelijker is om een hypotheek met lage rente mee te nemen. “Veel kopers die de afgelopen jaren een huis hebben gekocht, hebben de hypotheek voor meer dan tien jaar vastgezet tegen een zeer lage rente. Door die rente mee te nemen kunnen kopers meer lenen en houden ze de maandlasten laag”, zegt Koolen. De meeneemregeling is niet bij alle geldverstrekker even goed. “We zien dat hypotheekverstrekkers die heel lage rentes hadden, nu minder gunstige voorwaarden bieden bij het meenemen van de hypotheekrente. Een eis kan bijvoorbeeld zijn dat de oude woning definitief verkocht moet zijn om de rente mee te kunnen nemen. Dat kan



9. De hypotheekmarkt

vervelend zijn, want dan heb je de oude woning al verkocht, zonder dat je een nieuwe woning hebt gevonden.”

Regio's

Regionaal zijn de verschillen groot. In Friesland (+4,9%), Zeeland (+4,5%) en Noord-Holland (+3,1%) werden vanuit de kopersmarkt meer hypotheekaanvragen gedaan, terwijl er in Flevoland (-10%) en Limburg (-4,6%) juist minder aanvragen kwamen. De meeste aanvragen door kopers werden gedaan in Zuid-Holland; hier werd in Q3 11.400 keer een aanvraag ingediend. In Noord-Holland werden er 9.400 hypotheekaanvragen aangevraagd door kopers.

“Ook in de praktijk zijn er verschillen te merken: bij de Hypotheekshop loopt het aantal aanvragen voor een hypotheekadviesgesprek weer op. Met name in de Randstad

worden veel aanvragen gedaan, maar ook in steden als Apeldoorn, Amersfoort en Eindhoven zien we een toename in aanvragen. Daarbuiten is het nog wat rustiger”, aldus Koolen.

A photograph of Ronald Koolen, a man with a shaved head, wearing a dark blue button-down shirt and khaki trousers. He is standing with his hands on his hips. The photo is partially overlaid by a dark blue rounded rectangle containing his name and title.

Ronald Koolen

Directeur Financiële Diensten

Vivantus

beumer.

BB Brockhoff
Makelaars

HENDRIKS
MAKELAARDIJ

HOEKSTRA EN VAN ECK
VERZEKERINGEN MAKELAARS HYPOTHEKEN

PETRA DE KLEERMAEKER
MAKELAARDIJ

Schuilema
HOEKSTRA EN VAN ECK
VERZEKERINGEN MAKELAARS HYPOTHEKEN

Hijssen
makelaardij

Van Dorsten
makelaars

WOONFABRIEK
ZWOLLE



10. Contact

Inzicht in trends en ontwikkelingen in uw regio? Vraag het onze experts!

We helpen u graag om de markt in uw regio te duiden. We kennen de landelijke woningmarkt als geen ander en zijn, met hulp van onze lokale experts, altijd op de hoogte van plaatselijke trends en ontwikkelingen. Daardoor zijn we in staat om landelijke en lokale cijfers om te zetten in bruikbare analyses. Zo kunt u uw keuzes onderbouwen.

Meer weten? Neem contact met ons op voor een persoonlijk advies.

We kunnen u ook ondersteunen bij:

- ✓ Market research en advisering
- ✓ Tenders
- ✓ Marketingadvies en uitvoering
- ✓ Verkoop- en verhuurmanagement

Bouke Molenkamp

Directeur Nieuwbouw & Verhuur Vivantus

E-mail: b.molenkamp@vivantus.nl

Telefoon: 06-10886639



VIVANTUS

NIEUWBOUW

