

Kantelende markt vraagt om wendbare woningbouwers



VOORJAAR

2023

THERMOMETER KOOPWONINGEN
IN 5 MINUTEN

Woning
Bouwers

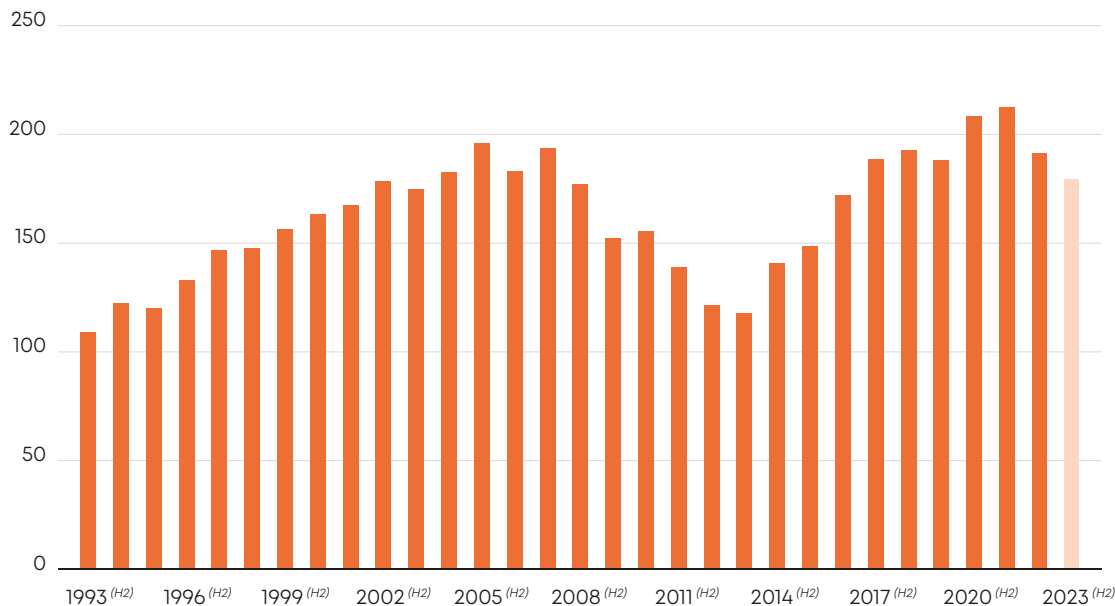
krachten bundelen, kennis delen!

Tijdelijke dip of nieuwe woningbouwcrisis?

De nieuwbouwmarkt kende enkele buitengewone jaren. Woningbouwers verwonderden zich over hoe makkelijk de verkoop ging van zelfs de moeilijkste projecten. Vooral door de sterk gestegen rente is aan deze uitzonderlijke jaren een abrupt eind gekomen. De verkoop is gekelderd. Is dit een tijdelijke dip of moeten we ons opmaken voor crisisjaren?

Marktomstandigheden verslechteren in rap tempo

Markt voor koopwoningen vanuit het perspectief van de verkoper



BRON | TU Delft.

Nieuwkoopverkoop -43%

De woningmarkt wordt hard geraakt door de hoge inflatie, extreme rentestijgingen en geopolitieke onrust. De verkoop van nieuwbouwwoningen kelderde in de 2^e helft van 2022 met 43%. Zorgwekkend is ook dat het sentiment gedraaid is: consumenten zijn pessimistisch over de economie en woningmarkt. Problematisch voor de nieuwbouw is dat consumenten nu vaak eerst hun oude woning willen verkopen voordat ze een nieuwe woning kopen.

Gezonde fundamenten

Toch zijn veel fundamenten nog best stevig op orde. Zo zitten huiseigenaren, de belangrijkste kopers van nieuwbouwwoningen, er financieel nog steeds zeer warmpjes bij. Ook creëert de economie nog steeds veel nieuwe, goede banen en worden er onder druk van de hoge inflatie flinke loonsverhogingen uitgedeeld. Dit compenseert deels de sterke stijging van de hypotheekrente. Ook daalde de huizenprijs weliswaar in de 2^e helft van het jaar, op jaarbasis steeg deze nog met 14%. Al met al blijft de leencapaciteit van doorstromers zo behoorlijk op peil. Ook kende Nederland in 2022 een ongekende groei van de bevolking. Deze groeide met 225.000 mensen, terwijl er al een tekort was van 315.000 woningen. En dankzij de creatie van goede banen nam ook het aantal mensen dat een woning kan kopen toe.

Mismatch vraag/aanbod

Specifiek voor de nieuwbouw komt de vraag vooral van doorstromers die op zoek zijn naar grondgebonden woningen. In tegenstelling tot (middel) dure appartementen worden grondgebonden nieuwbouwwoningen in alle prijs categorieën nog vlot verkocht. Door overheidsbeleid is het echter zeer lastig

om woningbouwprojecten met veel grondgebonden woningen te realiseren. Hier zit een groot knelpunt. Daarnaast zal er een switch gemaakt moeten worden van ruime, (middel)dure appartementen naar goedkopere, kleinere appartementen.

Stapelingsbeleid

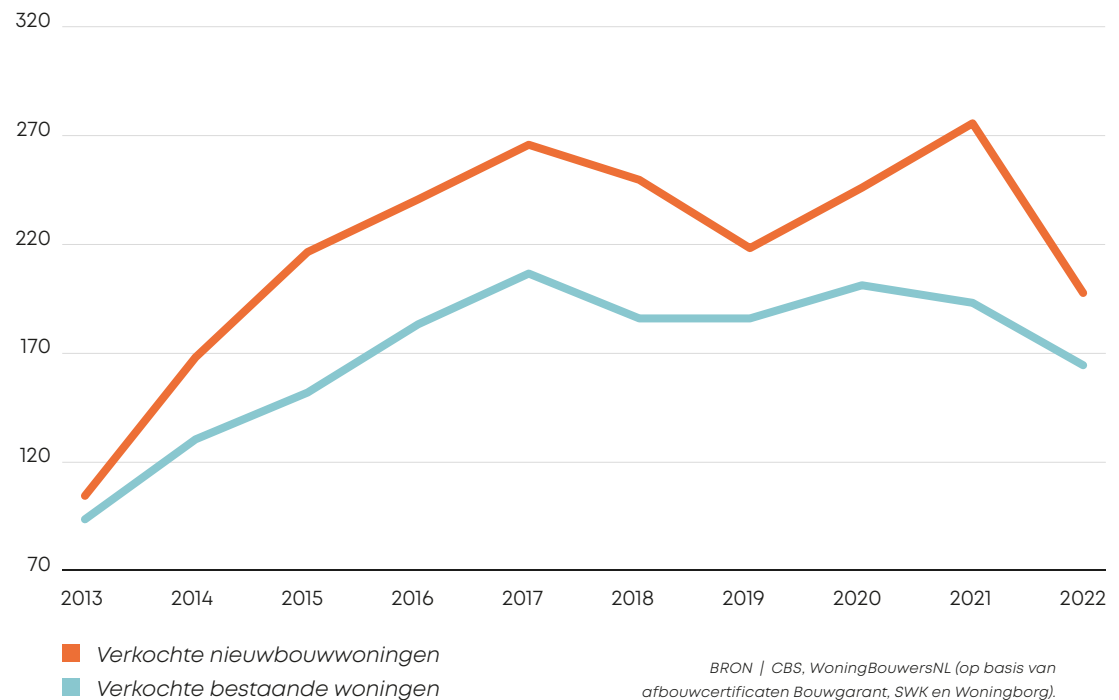
Eenzijds zorgt het nieuwe beleid vanuit het ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening (VRO) voor nieuwe stimulansen. Vooral via het stimuleren van flexwoningen en maatregelen die procedures versnellen en verkorten. Anderzijds zijn er regels aangekondigd die de huurwaarde van nieuwbouw flink verlagen, beleggers afschrikken en hoge percentages woningen die onder de markt/kostprijs moeten worden gebouwd afdwingen. Dit maakt bouwprogramma's zeer inflexibel en in sommige gevallen ook onrendabel. Durven corporaties wel in de stappen tegen deze voorwaarden?

Thermometer: terug naar normale tijden

Dat de afgelopen jaren buitengewone tijden waren wordt ook gereflecteerd in de Thermometer. Deze schoot omhoog naar ongekennde niveaus van boven de 200. In 2022 daalde de Thermometer, die een indicatie geeft van de marktomstandigheden voor woningbouwers, hard. Maar, de Thermometer ligt nog steeds licht boven het niveau van de periode 2017-2019 wat goede jaren waren voor woningbouwers. Voor 2023 wordt een verdere daling verwacht. Zoals te lezen is in de Thermometer lijkt het meest voor de hand liggend dat we terugkeren naar 'normale tijden'. Voor een duikvlucht naar beneden, een nieuwe woningbouwcrisis, staan er nog teveel seinen op groen.

Woningverkoop stort in

Indexcijfer, 2012=100



Hoge vraag naar woningen

De vraag naar woningen is in 2022 alleen maar sneller gegroeid. Ook komen er steeds meer overheidsmiddelen beschikbaar, bijvoorbeeld voor de bouw van flexwoningen voor spoedzoekers. Kunnen woningbouwers nieuwe markten aanboren?

225.000 mensen erbij

In 2022 groeide de bevolking met een record van 225.000 mensen. De groei kwam hoofdzakelijk van 400.000 immigranten die direct een woning nodig hadden. Een groot deel van de immigranten had ook werk in Nederland en kan daardoor prima betalen voor 'reguliere' woonruimte. Ze begeven zich echter wel vaak vooral op de huurmarkt gezien de tijdelijkheid van hun verblijf/werk. Binnen het huidige systeem van ruimtelijke ordening valt hier niet tegen op te bouwen, het woningtekort van 315.000 woningen loopt verder op. De druk voor 'noodverbandjes' zoals flexwoningen voor speciale doelgroepen neemt dan ook sterk toe. Er is meer overheidsfinanciering voor flexwoningen en de realisatie ervan kan via snellere procedures. Het bouwen van flexwoningen wordt nu vooral opgepakt door enkele relatief nieuwe partijen die hard groeien. Maar, met prijzen van € 60.000 tot € 150.000, kan dit ook een interessante markt zijn voor meer 'traditionele' woningbouwers.

Door de record bevolkingsgroei van 225.000 mensen loopt het woningtekort verder op



BRON | CBS.

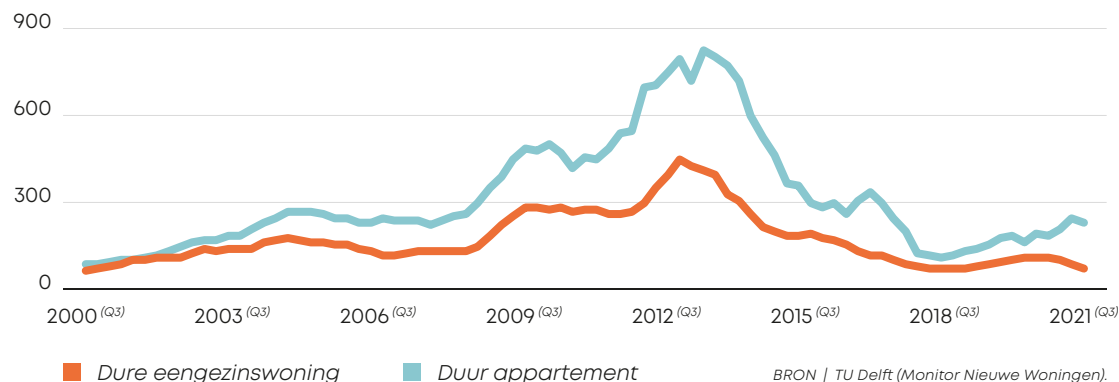
70% nieuwbouw grondgebonden

Immigranten hebben direct woonruimte nodig en belanden daardoor niet snel in een nieuwbouw koopwoning. Van de 1,7 miljoen huishoudens met een verhuiscens weten we wel vrij goed wat hun woonwensen zijn. Rekeninghoudend met de woning die doorstromers achterlaten, zou de nieuwbouw voor een kleine 70% uit grondgebonden woningen moeten bestaan. Van deze grondgebonden woningen zou 90% uit koopwoningen moeten bestaan, gelijk verdeeld over het goedkope en het dure segment.

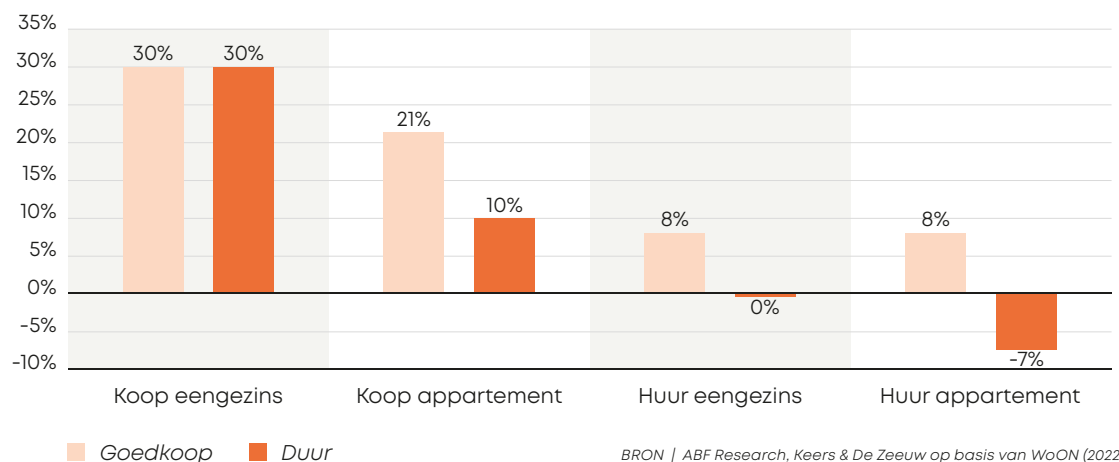
De vraag naar nieuwbouw komt vooral van jongere doorstromers (vaak gezinnen) die het liefst een ruimere woning in een groen woonmilieu kopen. Bij verhuizing naar de nieuwbouwwoning zetten zij vaak een 'verhuistreintje' in gang waarbij er gemiddeld 2,4 woningen in de bestaande voorraad vrij komen, vaak betaalbare startersappartementen.

De nieuwbouwvraag bestaat vooral uit grondgebonden woningtypen, ook in meer stedelijke regio's. Dit botst met het beleid van binnenstedelijk bouwen. Er is daardoor een sterke mismatch tussen de woonwensen (marktvraag) en het nieuwbouwaanbod. Dit is duidelijk zichtbaar in het duurste segment. Daar waar dure grondgebonden woningen nog snel verkocht worden, is de gemiddelde verkooptijd van een duur appartement verdubbeld.

Mismatch vraag/aanbod: het duurt gemiddelde 156 dagen langer om een duur appartement te verkopen dan een dure eengezinswoning



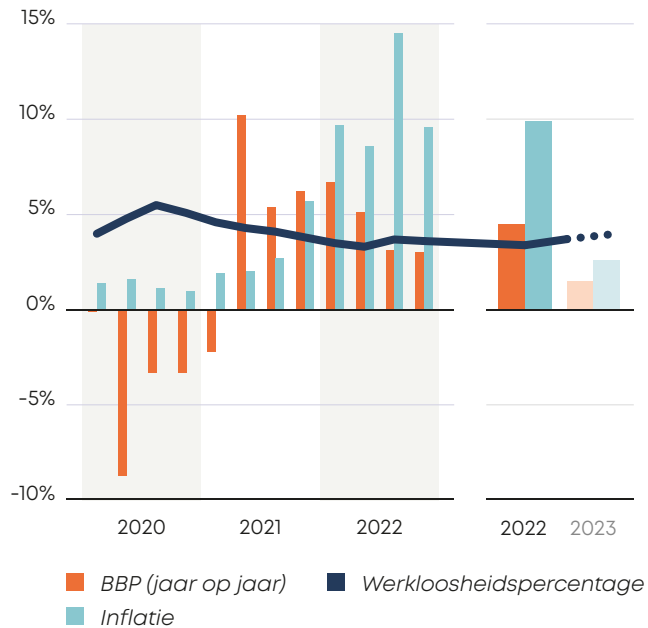
Wat hebben de 1,7 miljoen actief woningzoekende huishoudens samen per saldo aan nieuwbouwbehoefte?



Extreme rentestijgingen maar leencapaciteit niet uitgehold dankzij loonstijgingen

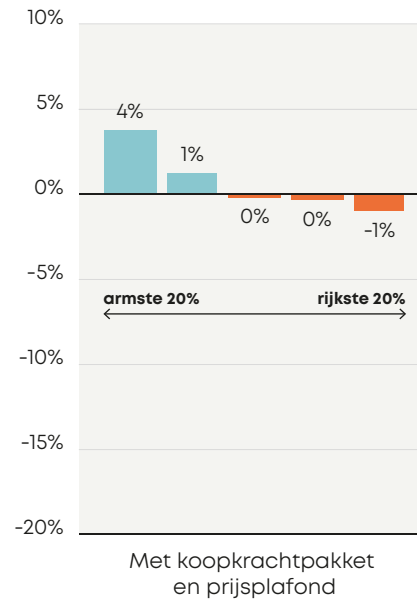
De vraag naar woningen is zeer hoog. Maar, vanaf 2021 loopt de inflatie sterk op. In 2022 explodeerde de inflatie door de oorlog in Oekraïne en enorme energieprijsstijgingen. De rente is nu drie keer zo hoog als een jaar geleden.

Extreme inflatie, economische groei en overspannen arbeidsmarkt



BRON | CBS, CPB (Raming 2023)

Koopkracht goed beschermd door royale overheidssteun



BRON | CPB

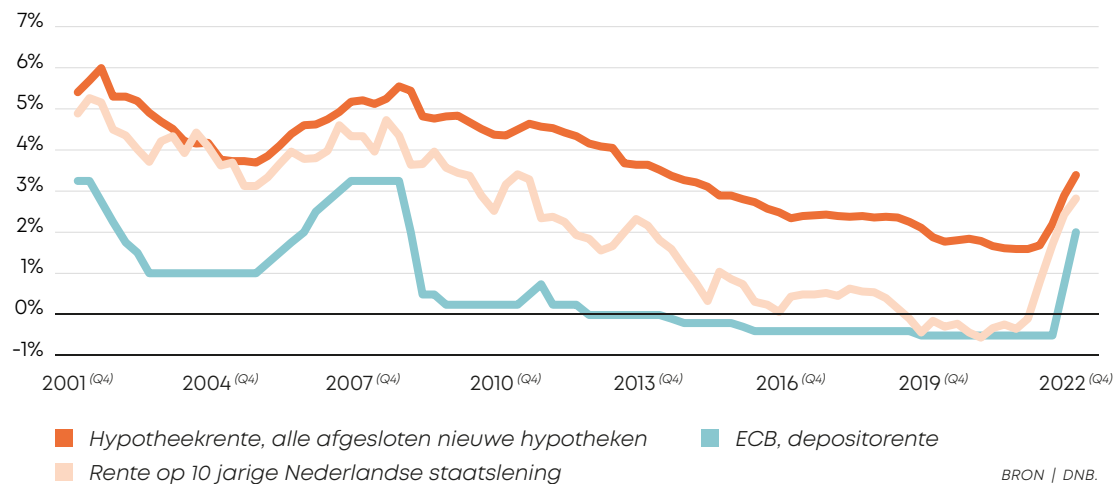
Koopkracht behouden

Nederland geeft naar verwachting circa 3% van het Bruto Binnenlands Product (BBP) uit aan steunmaatregelen voor huishoudens zoals het koopkrachtpakket en het prijsplafond. Hierdoor is de koopkracht van Nederlandse huishoudens, ondanks de forse hoge energierekeningen en hoge inflatie, goed beschermd. Sterker nog; gemiddeld hadden huishoudens in 2022 geld over en spaarden bijna evenveel als tijdens de record spaarjaren 2021 en 2022. De consumptie groeide in de tweede helft van 2022 wel minder hard dan in de 1^e helft van het jaar, maar er bleef sprake van groei. Overigens was dit wel inhaalgroei door de consumptie van diensten. Eind 2021 golden nog veel restricties en de consumptie van (duurzame) goederen lag in de tweede helft van 2022 juist lager. De economie bleef sterk groeien, op jaarbasis zelfs met 4,5%.

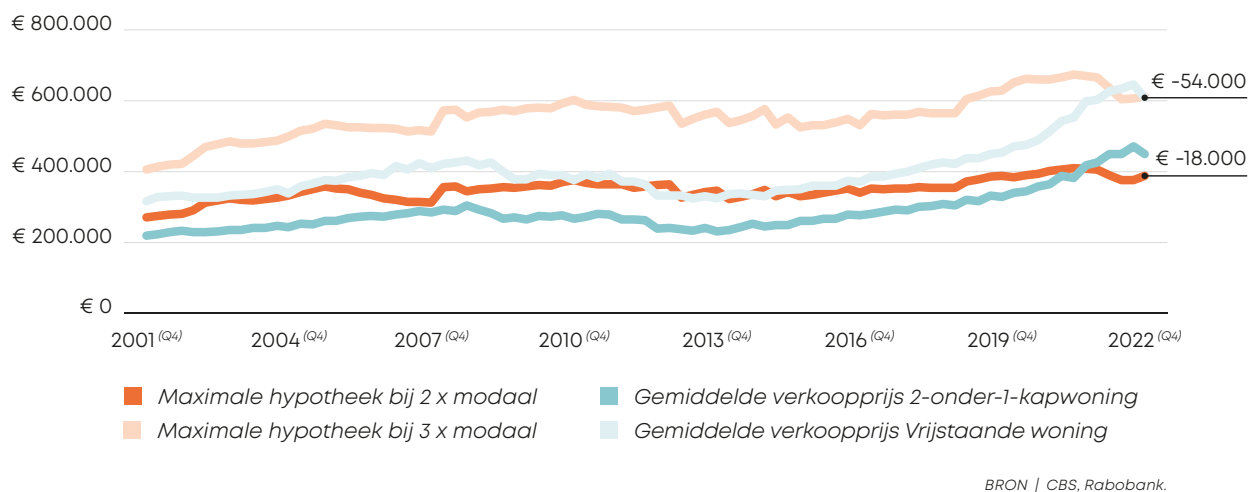
Hoge inflatie

Ook in 2022 had de aanbodkant van de economie nog moeite om zich aan te passen aan de hogere vraag door de versoepelingen van het coronabeleid. Daarnaast zat de Chinese economie vaak nog op slot door het zeer restrictieve Chinese coronabeleid. Dit, in combinatie met de hoge energiekosten, stuwde de inflatie verder op tot richting de 15% in het najaar van 2022. In reactie verhoogden Centrale Banken de beleidsrente om de economie af te koelen en inflatie omlaag te brengen. De beleidsrente van de

Extreme rentestijgingen



Betaalbaarheid: welke woningen zijn nog beschikbaar met 2x of 3x modaal inkomen?



Europese Centrale Bank (ECB) ging in een jaar met 250 basispunten omhoog naar 2,5%. Ook de hypotheekrente steeg sterk. Huiseigenaren met een lagere hypotheekrente kunnen deze in principe meenemen naar een nieuwe woning. Echter, het financiële voordeel van verhuizen en zo 'boetevrij' een nieuwe hypotheek afsluiten, is voor de meeste woningzoekenden wel weg.

Flinke inkomensstijgingen

Ondanks de tegenslag bleef de economie sterk groeien in 2022 en er werden 441.000 nieuwe banen gecreëerd. Door de vergrijzing zijn vacatures steeds lastiger te vervullen. De hoge inflatie en krappe arbeidsmarkt blijken uitstekende munitie voor vakbonden: CAO-lonen stegen eind 2022 gemiddeld met maar liefst 3,7%. Tegenover sterk gestegen hypotheekrentes staan dus ook sterk groeiende inkomens. Toch kon een huishouden met een modaal inkomen eind 2022 een kleine € 13.000 minder lenen dan een jaar daarvoor. Daartegenover staat dat de huizenprijzdalingen pas in de tweede helft van 2022 inzette. Eind 2022 was de verkoopprijs van een gemiddeld appartement nog € 8.000 hoger dan eind 2021. Een doorstromer met een modaal inkomen en een 'gemiddeld appartement' kon daardoor eind 2022 dus slechts € 5.000 minder besteden aan een nieuwbouwwoning dan een jaar eerder. Dat is geen dramatische afname van zijn/haar budget. Voor een huishouden met een 3x modaal inkomen en een 'gemiddelde' vrijstaande koopwoning nam de bestedingsruimte af met € 47.000. Al met al zijn dit geen dramatische dalingen, zeker gezien de gezonde financiële positie van huiseigenaren.

Negatief sentiment bij huizenkopers maar gezonde fundamenten

Ondanks de enorme woningvraag en gezonde financiële situatie van huiseigenaren daalde de verkoop van woningen in 2022 dramatisch. Het sentiment op de woningmarkt lijkt volledig gedraaid. Is dit een tijdelijke dip?

Ook in de 2^e helft van 2022 groeide de consumptie. Echter, de groei bestond vooral uit diensten. Dit was een inhaalslag aangezien er in 2021 nog veel restricties waren door het coronabeleid. De consumptie van (duurzame) goederen daalde juist met een kleine 3%. Op de woningmarkt was de daling nog dramatischer. De verkoop van zowel bestaande als nieuwbouwwoningen daalde fors met respectievelijk 15% en 43%.

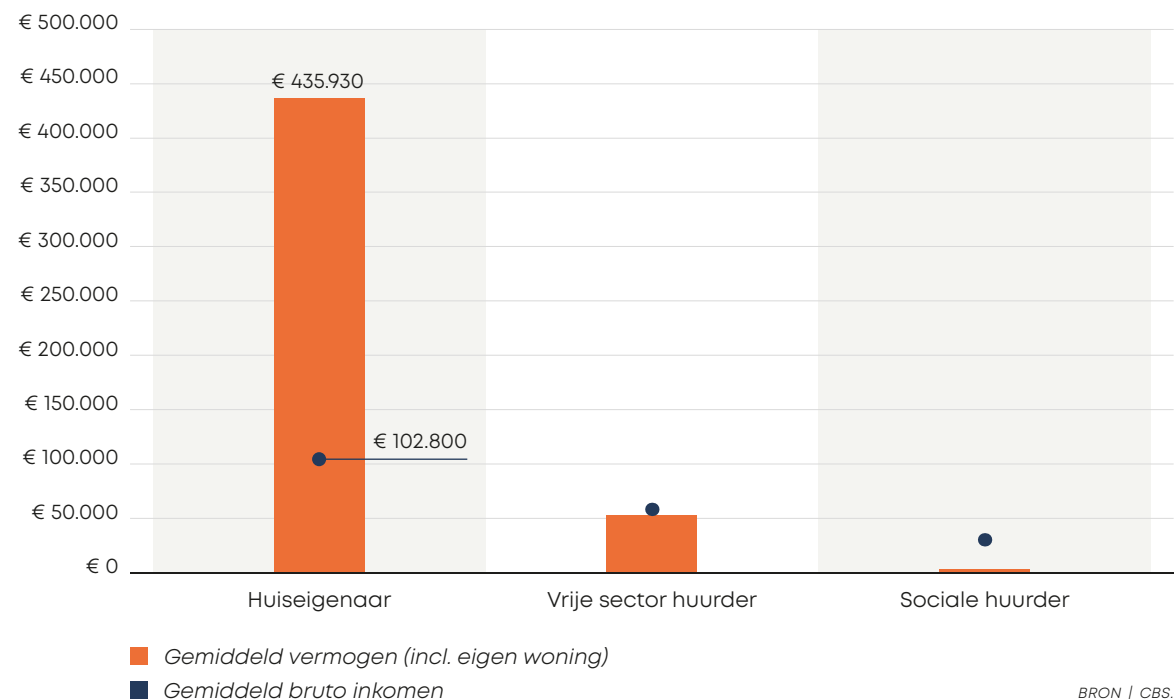
Daling huizenprijzen

Sinds augustus (-0,1%) is de gemiddelde verkoopprijs van een woning telkens lager dan in de maand ervoor oplopend tot -2,4% in december. Deze snelle prijsdalingen zijn opmerkelijk aangezien huiseigenaren vaak weerstand voelen om verlies te nemen. Aan de andere kant waren de prijsstijgingen zo exorbitant de afgelopen jaren dat een licht lagere verkoopprijs voor velen niet als 'verlies' voelt. Over heel 2022 is er namelijk nog sprake van een stijging van 14% waardoor de gemiddelde verkoopprijs uit kwam op € 429.000.

Sentiment gekeerd

Toch is het sentiment bij huizenkopers omgeslagen. Het woningmarktvertrouwen daalt fors sinds de hypotheekrente stijgt. De combinatie met de huizenprijsdalingen zorgt ervoor dat woningzoekenden nu vaak eerst hun huidige woning willen verkopen

Vooral huiseigenaren hebben zeer gezonde financiën: sociale huurders staan er slecht voor

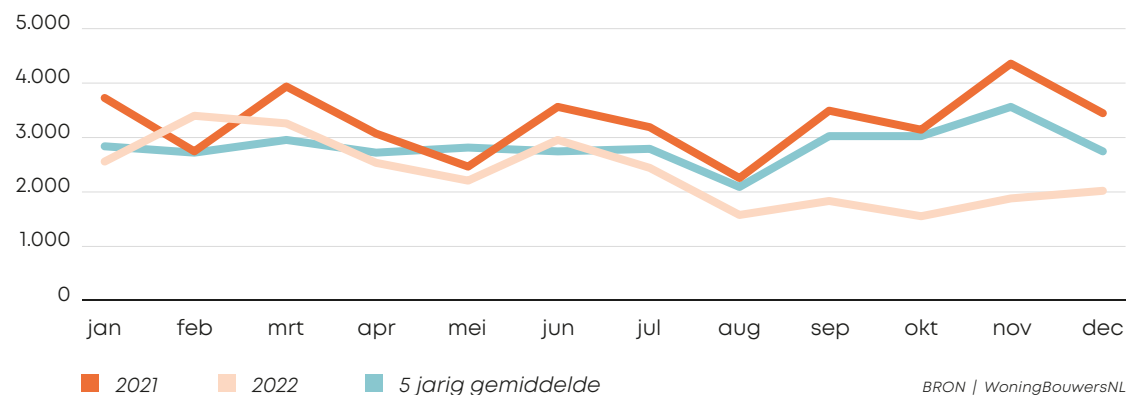


voordat ze een nieuwe woning kopen. Dat geeft namelijk meer zekerheid over het budget. Hierdoor wordt nieuwbouw minder aantrekkelijk. Immers, wie vandaag een nieuwbouwwoning koopt moet vaak nog twee jaar wachten voordat deze af is. Daarnaast zijn veel consumenten bang dat de nieuwbouwwoning die ze nu kopen over een paar jaar minder waard is. Deze onzekerheid creëert grote uitdagingen voor de nieuwbouwverkoop. Positieve elementen van een nieuwbouwwoning, bijvoorbeeld de enorme besparing op de energiekosten, staan minder scherp op de radar van consumenten.

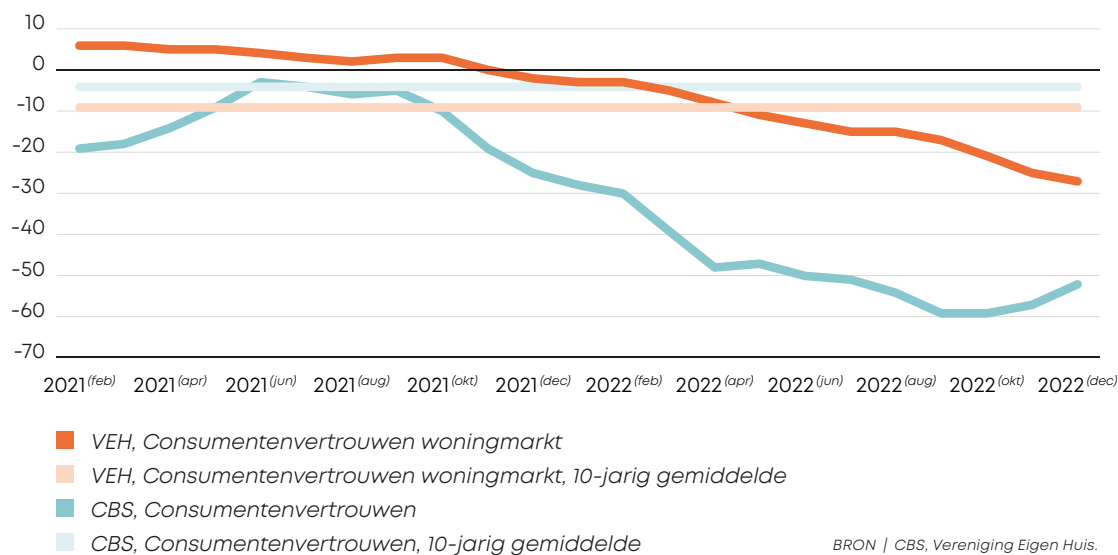
Rijke huiseigenaren

Wel zijn er stabiliserende factoren. Zo is de hypotheekschuld tijdens deze 'huizen hausse' veel minder hard gegroeid dan tijdens de vorige hosaanna periode tot 2008. De relatie tussen het inkomen en vermogen van huishoudens tot de hypotheekschuld is nu veel gezonder. Ook hebben huishoudens flink hogere spaar- en beleggingstegoeden opgebouwd. Het lijkt daarom aannemelijk dat deze sterke financiële positie van doorstromers in combinatie met het enorme en toenemende woningtekort op middellange termijn zal leiden tot sterk herstel van de markt voor nieuwbouwkooptoningen.

Nieuwbouwverkoop stort de 2^e helft van 2022 in: -43%



Hoge rente, dalende huizenprijzen en geopolitieke onzekerheid maken consumenten zeer negatief



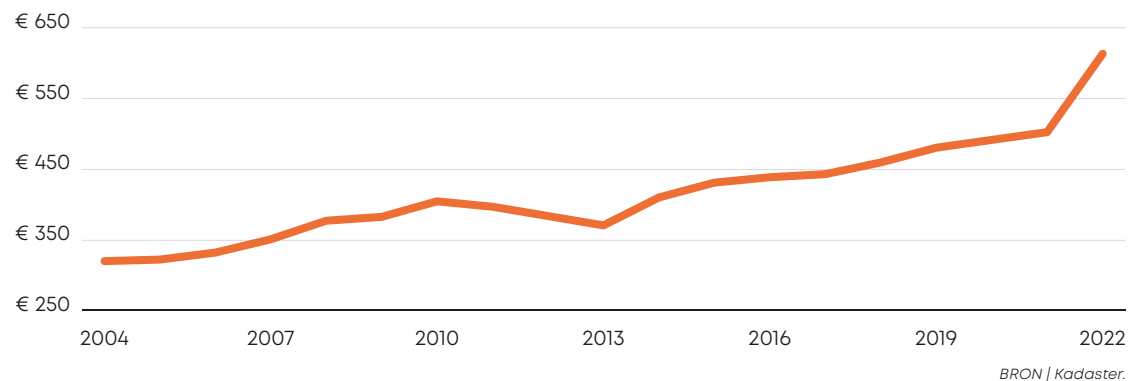
Kan het nog wel uit?

Sinds midden 2021 stijgen de bouwkosten fors harder dan de gemiddelde verkoopprijs van een nieuwbouwwoning. Daarnaast explodeerden de grondkosten in 2022. Wie tegen de huidige prijsniveaus grond zou kopen zou een verliesgevend project kopen. Het lijkt erop dat in 2023 grond- en bouwkosten blijven stijgen, terwijl de opbrengsten verder onder druk komen te staan.

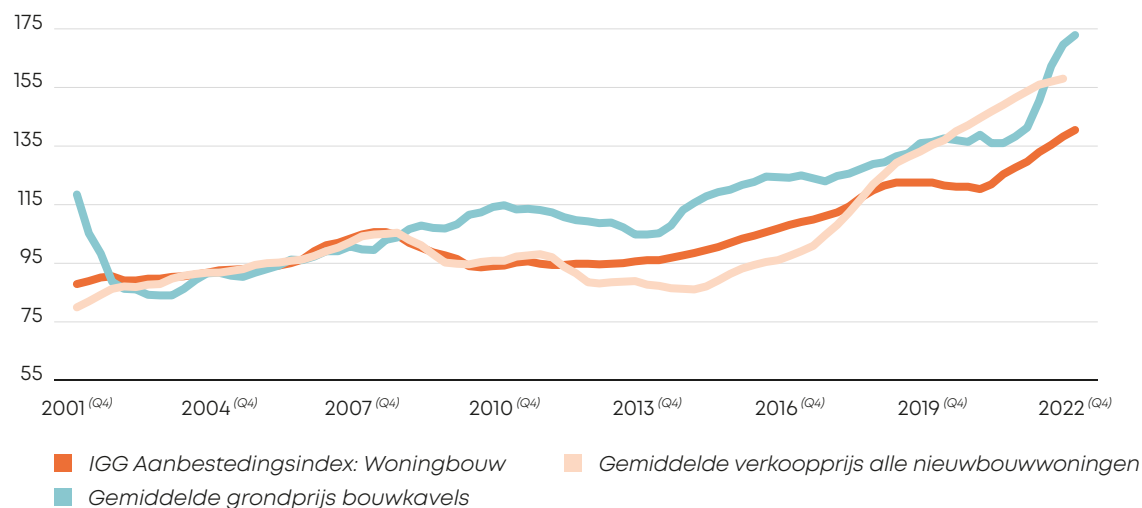
Blijvende inflatie

In 2021 stegen de energieprijzen al in aanloop naar de Russische invasie, maar dit had nog beperkte invloed op bouwmaterialen. In 2022 explodeerden de materiaalkosten met stijgingen tot 55% voor aluminium. Gelukkig zijn de extreme stijgingen voor hout en aluminium inmiddels wat afgevlakt, maar producten zoals beton en glas laten wel stapsgewijs een steeds grotere stijging van de kosten zien tot respectievelijk 24% en 23%. Bij de productie van materialen waar veel CO₂ bij vrijkomt, zou deze inflatie blijvend hoog kunnen blijven. Niet door de energiekosten, de gasprijs ligt inmiddels alweer op het niveau van voor de invasie, maar door de CO₂ belasting en het steeds minder mogen winnen van grondstoffen voor CO₂ uitstotende materialen.

Extreme stijging grondkosten: gemiddelde prijs voor een bouwkaavel stijgt met 22% in 2022



Explosie grondprijzen en bouwkosten: veel nieuwbouwprojecten worstelen met rendabiliteit



Dure arbeid en financiering

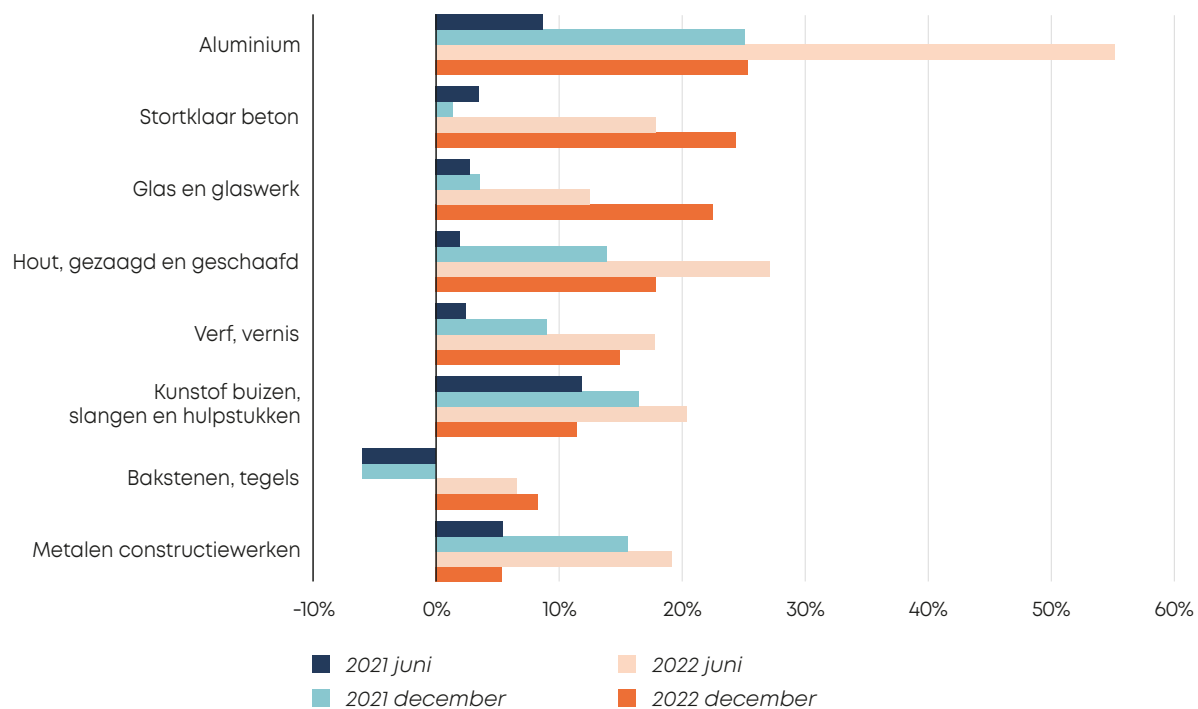
Bovenop de materiaalkosten komen nog de kosten voor arbeid. In een krappe arbeidsmarkt en in tijden van hoge inflatie is er veel druk op loonsverhogingen. De CAO voor de bouw ging met maar liefst 5% omhoog, pensioenuitkeringen zelfs met 14%. Daarnaast is projectfinanciering door de verdriedubbeling van de rente een stuk duurder geworden.

Explosie grondprijzen

In 2022 steeg de gemiddelde prijs voor een vrije grondkavel plotseling met 22% naar € 613 per vierkante meter. In alle randstedelijke provincies ligt de grondprijs nu (ruim) boven de € 1.000. Kortom, alle projecten waar recent grond voor is gekocht voor vrije kavelbouw kunnen onder druk komen te staan qua rendabiliteit. Ook is 60% van de gemeenten van plan om in 2023 de grondprijzen te blijven verhogen, terwijl deze juist verlaagd moeten worden door de daling van de huizenprijzen. Daarnaast houdt 40% van de gemeenten geen rekening met de eisen voor betaalbaarheid in relatie tot de grondprijzen.

Alle knoppen (opbrengsten, bouwkosten, grondkosten) worden nu de verkeerde kant opgedraaid. Verdere stagnatie en meer probleemprojecten dreigen.

Explosie materiaalkosten lijkt hardnekkig: meeste CO₂ intensieve materialen blijven fors in prijs stijgen



BRON | CBS.

(*) Jaar op jaar verandering van de bouwkosten.

Woningbouw op een kantelpunt

De analyses in de Themometer laten zien dat de woningbouw op een kantelpunt staat. De nieuwbouwverkoop is in de 2^e helft van 2022 enorm gedaald, maar de meeste fundamentelementen voor de nieuwbouwmarkt zijn nog steeds goed. Het is nu cruciaal om ervoor te zorgen dat de dip in verkopen tijdelijk was en de nieuwbouwmarkt niet weer jarenlang in het slop komt. Het Rijk, de provincies en woningbouwers hebben dat nog in eigen hand.

3 SUGGESTIES VOOR WONINGBOUWERS

Lagere prijzen

Prijzen zullen zich moeten aanpassen aan niveaus in de bestaande markt, ook al is een nieuwbouwwoning veel energiezuiniger. Woningtypen zullen ook beter moeten aansluiten op de marktvraag. Dit betekent meer grondgebonden woningen in alle prijs categorieën en minder (middel) dure appartementen. Appartementen moeten vooral kleiner en goedkoper. Kunnen we bijvoorbeeld luxe, ruime studio's voor buitenlandse studenten niet beter vervangen voor kleine kamers met gedeelde voorzieningen? Lagere prijzen kunnen ook gerealiseerd worden via lagere bouwkosten. De arbeidsproductiviteit moet omhoog, bijvoorbeeld via industrialisatie en slimme investeringen in IT. En kunnen we de materiaalkosten omlaag krijgen als we meer investeren in lokaal gekweekte bouwmaterialen zoals hout, stro en lisdodde?

Minder unieke projecten

Ontwikkelaars willen elke keer weer een uniek project neer zetten. Maar, deze tijden vragen juist om kostenreductie en schaalvergroting. Wanneer een woonwijk in gemeente A werkt, waarom zou hetzelfde wijkje dan niet werken in gemeente B?

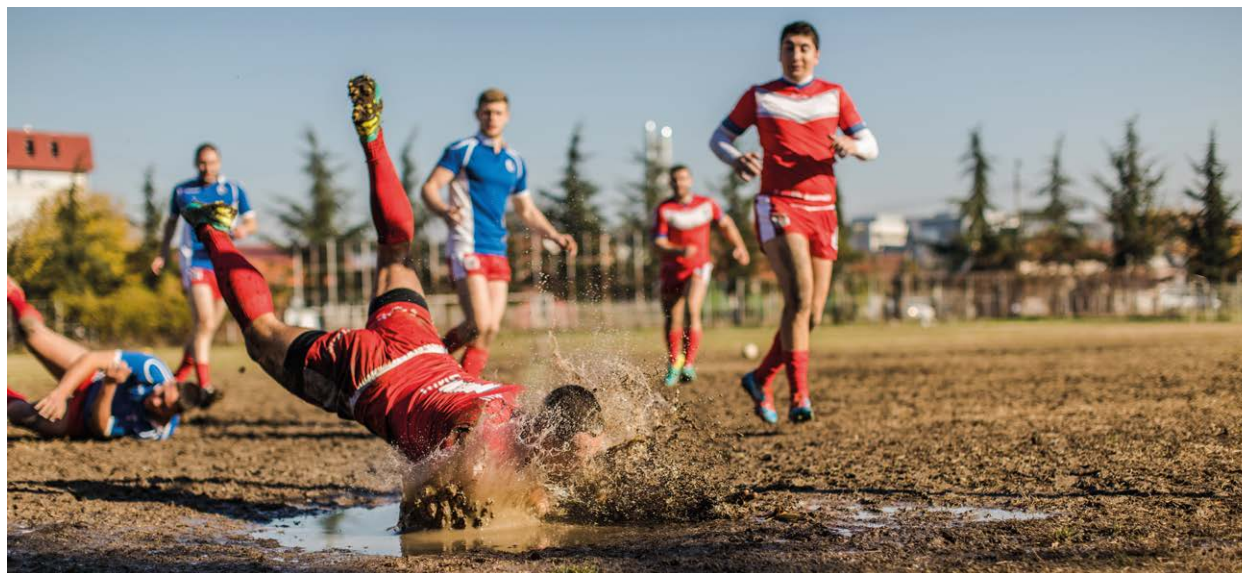
Word energieleverancier

De energietransitie zit in een stroomversnelling. De opslagmethoden van energie zijn hun innovatiefase voorbij. Er zijn talloze manieren waarop nieuwe woonwijken energiecentrales kunnen worden die het stroomnet ontlasten. Pak de handschoen op, en word, naast woningbouwer, ook energieleverancier! Dit levert ook nog eens een interessante, stabiele inkomstenstroom op.

3 SUGGESTIES VOOR HET RIJK

Omhels de (kapitaal)markt

De simpelste oplossing is om alle aangekondigde anti-marktmaatregelen die de nieuwbouw treffen terug te trekken. Er zijn ook weinig goede argumenten om op dit moment maatregelen in te voeren die de woningbouw afremmen. De belangrijkste is de 2/3^e betaalbaarheidseis. Nieuwbouw in het 'vrije marktsegment' is namelijk al voor 100% betaalbaar. Beleggers hanteren strikte inkomenseisen. En huizenkopers krijgen alleen een hypotheek als deze past bij hun inkomen. De verplichting om 2/3^e 'betaalbare' woningen te bouwen schrijft echter voor dat deze woningen (ver) onder markt en vaak zelfs kostprijzen verkocht of verhuurd moeten worden. Dit kan alleen als er een uitgebreid stelsel van woonsubsidies komt. Het kan een idee zijn om de startersubsidies die beschikbaar komen via het Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen alleen beschikbaar te stellen voor nieuwbouw en fors te verhogen. Woningbouw wordt dan wel weer een molensteen op de Rijksbegroting. Ook moet de huurprijsregulatie van tafel voor nieuwbouw. Hierdoor kunnen beleggers blijven



investeren in nieuwbouw waar hun kapitaal hard nodig is. Aangezien de ongereguleerde nieuwbouw een veel aantrekkelijkere investering wordt dan de gereguleerde bestaande woningen zullen beleggers massaal startersappartementen verkopen en instappen in de nieuwbouw. Dit is cruciaal, de bouw van 100.000+ woningen per jaar is namelijk een behoorlijk kapitaalintensieve aangelegenheid.

Van impuls naar bouwpremie

De woningbouwimpuls bevoordeelt grootschalige, complexe en onrendabele binnenstedelijke projecten waar het eeuwig duurt voordat een woning gerealiseerd is. In de vorige crisis voerde toenmalig minister Van der Laan een bouwpremie in. Dit is een heel simpel instrument: op het moment dat een bouwvergunning wordt verstrekt, krijgt een gemeente recht op een woningbouwpremie. Deze wordt op moment van start bouw uitgekeerd en is vrij inzetbaar. De ene gemeente kan het dus inzetten om de ambtelijke capaciteit te verhogen, de andere om sociale huur te stimuleren of de vrij op naam prijs te verlagen.

Bouwbesluit leidend

De Ruimtelijke Ordening is gedecentraliseerd waardoor lokale projectspecificaties extreem zijn gaan verschillen. Laat dit los, zorg ervoor dat een project dat in gemeente A gebouwd wordt ook in gemeente B gerealiseerd kan worden. En verstrek voor fabriekswoningen eenmalig een vergunning zodat ze daarna overal, vergunningsvrij, gebouwd kunnen worden. Begin met handhaven op het bouwbesluit: dat is de wettelijke, maximale eis voor een nieuw gebouw. Beboet lokale overheden die aanvullende eisen stellen, ook als ze dit via tenders doen. Maak het landelijk bouwbesluit strenger op het gebied van materiaal gebruik.



3 SUGGESTIES VOOR DE PROVINCIES

Negeer de ladder voor duurzame stedelijke ontwikkeling

Door de nadruk op binnenstedelijk bouwen ontstaat er een veel te eenzijdig woningaanbod met veel te veel dure appartementen. Dit sluit niet aan op de nieuwbouwvraag die voor minimaal 70% uit grondgebonden woningtypen bestaat. Aan de rand van dorpen en steden is veel ruimte voor grondgebonden woningtypen. Benut deze door kleinschalige uitbreidingen, wijkje voor wijkje, toe te staan. Deze uitbreidingen zouden hand in hand moeten gaan met de aanleg van meer parken en groen om de biodiversiteit en veerkracht van de natuur te herstellen.

Geen bouwstop voor woningbouw

Door decennialang veel te hoge stikstofneerslag toe te staan, verkeren veel stikstofgevoelige natuurgebieden in deplorabele staat. Logischerwijs grijpen provincies steeds harder en vaker in. Echter, woningbouwprojecten stoten amper stikstof uit.

Sterker nog, wanneer een woonwijk in de plaats komt van agrarische activiteit daalt de stikstof uitstoot sterk en stijgt de biodiversiteit. Zonder daarom woningbouw altijd uit van elke vorm van een bouwstop.

Bouw in de uiterwaarden!

Nu 'volkshuisvesting' terug is op de nationale agenda lijkt het wel of iedereen mee mag schrijven aan de tsunami van beleidsdocumenten. Dit leidt tot een productie van nota's en richtlijnen die de woningbouw nog verder vertraagt. Een nieuw gedrocht in de maak is het verbod om in uiterwaarden en laaggelegen gebieden te bouwen. Dit staat innovatie in de weg en dreigt met een pennenstreek de bouw van honderdduizenden, vaak al lang geplande, woningen onmogelijk te maken. Dit is totaal onnodig. Met het juiste plan kan er prima in uiterwaarden en op lage punten in het land gebouwd worden. Zolang het plan maar goed omgaat met waterberging en overstromingsrisico's.



Markt voor nieuwbouwwoningen

- **Veel kansen rondom flexwoningen** dankzij korte procedures en (financiële) steun van het Rijk. Aantal bouwvergunningen voor huurwoningen stijgt met 5%.
- **Woningvraag blijft enorm**, leencapaciteit redelijk beschermd dankzij hoge stijging inkomens.
- **Economie +45%**; ondanks geopolitieke onrust. Energieprijzen normaliseren maar inflatie blijft nog wel hardnekkig hoog.
- **De kosten van sommige bouwmaterialen stabiliseren** terwijl vooral de kosten voor CO₂-intensieve materialen (zoals beton) blijven stijgen.
- **Corporaties zijn kapitaalkrchtig en willen hun jaarlijkse nieuwbouwproductie minimaal verdubbelen**. Dit kan een hoge, continue bouwstroom opleveren voor woningbouwers.



- **Extreme stijging van de hypotheekrente** maakt doorstromers koopschuw. Moet de consument even wennen aan de nieuwe renteniveaus, of komen ze pas weer terug als de rente gaat dalen?
- **Dalende prijzen en verkopen in de bestaande woningmarkt** maken doorstromers (tijdelijk) koopschuw. Nieuwbouwverkopen daalde met 43% in de 2^e helft van 2022.
- **Mismatch vraag en aanbod**: de consument wil graag een grondgebonden nieuwbouwwoning in alle prijscategorieën, terwijl de plancapaciteit steeds sterker leunt op (te) dure, te grote appartementen.
- **Stapeling van anti-markt beleid** holt flexibiliteit en rendabiliteit bouwprogramma's uit. Juist in een tijd waarin flexibiliteit cruciaal is om projecten rendabel te maken.

BRON | WoningBouwersNL



Colofon

Dit WoningBouwersNL-rapport wordt tweemaal per jaar kosteloos toegezonden aan alle WoningBouwersNL-leden. Daarnaast hebben lid-bedrijven toegang tot het WoningBouwersNL datadashboard. Dit dashboard bevat nog veel meer data, ook op buurniveau, waaronder unieke data van Nieuwbouw Nederland dat inzicht geeft in de actuele woningvraag. De data wordt maandelijks ge-update en lidbedrijven kunnen kosteloos een inlogcode aanvragen via <https://woningbouwersnl.nl/data-dashboard/>. Voor meer informatie en/of adreswijziging kunt u zich wenden tot het secretariaat van WoningBouwersNL via **070 386 02 04** of via info@woningbouwersnl.nl

© Copyright 2023 WoningBouwersNL
Overnemen van (delen van) de inhoud van deze publicatie is uitsluitend toegestaan indien daartoe vooraf schriftelijke toestemming is verleend door WoningBouwersNL. Alle gegevens zijn met zorg samengesteld. Ten aanzien van de juistheid ervan wordt evenwel geen aansprakelijkheid aanvaard.

WoningBouwersNL

Westeinde 28, 2275 AE Voorburg | Telefoon: 070 - 386 02 04
www.woningbouwersnl.nl | info@woningbouwersnl.nl

woningbouwersnl.nl

Woning
Bouwers

krachten bundelen, kennis delen!