

3^{de} kwartaal
2022

DWE Nieuwbouw Makelaars

Woningmarkt rapportage.

Nederland en een doorkijk
naar tien woningmarkten.

dmp

Nieuwbouw
Makelaars

Deze woningmarktrapportage is
mede mogelijk gemaakt door:



Nieuwbouw
Makelaars

comma
vastgoed

**SCHIELAND
BORSBOOM**
NVM MAKELAARS

FRIS

MAKELAARDIJ
OLAV
VELDHUIZEN

KIAP
MAKELAARDIJ

MAKELAARSKANTOOR
HUIBERS

HENDRIKS
MAKELAARDIJ

SAEN
GARANTIEMAKELAARS

PETRA DE KLEERMAEKER
MAKELAARDIJ

Voorwoord

Na een succesvolle re-branding van dé Woonexpert naar DWE Nieuwbouw Makelaars was het tijd om de Woningmarktrapportage op te frissen. Mede op basis van jullie feedback is ervoor gekozen de regionale verdiepingsslag online beschikbaar te maken. Hiermee is de gedrukte versie handzamer en toegankelijker geworden. Na een intensief productieproces en hard werken mag het resultaat er zijn: zowel in print als digitaal is het een uitgave geworden waar we trots op zijn.



Dit geldt ook voor onze aanwezigheid in het Knooppunt Arnhem – Nijmegen. We hebben twee vooraanstaande makelaarskantoren, namelijk Petra de Kleermaeker Makelaardij en Hendriks Makelaardij, toegevoegd aan ons netwerk van Regio-partners. Met drie vestigingen in de regio Arnhem – Nijmegen versterkt het onze positie als landelijke nieuwbouwmakelaar.

De koopwoningmarkt

Deze markt lijkt zich langzamerhand meer te ontspannen. De krapte op de koopwoningmarkt wordt een klein beetje minder. Ondanks de sterk gestegen hypotheekrente is er nog steeds sprake van een prijsstijging in de bestaande woningvoorraad. Deze is echter fors minder dan in voorgaande jaren.

Daar waar de markt voor bestaande koopwoningen zich ontspant, staat de markt van nieuwbouwwoningen (nog) onder druk. De grootste uitdaging zit hierbij aan de aanbodkant. Oplopende materiaal- en personeelstekorten, stijgende bouwkosten en kapitaalrente, accentverschuivingen naar meer binnenstedelijk bouwen en terugtrekkende bewegingen van beleggers zetten planexploitaties verder onder druk. Heronderhandeling en herontwikkeling is het logische gevolg hiervan.

Wat doet DWE Nieuwbouw Makelaar nou precies?

We spelen in op de ontwikkelingen in de markt. Juist in de eerste drie fases van het nieuwbouwproces helpen we onze opdrachtgevers door hen pro-actief te ondersteunen met vraag-gestuurd ontwikkelen. In deze editie laten we onze experts aan het woord over het aankopen van ontwikkelgronden, het in de markt

zetten van de woningen en vervolgens het verkopen - verhuren hiervan.

Onze collega's Cor Hoppenbrouwer en Bas Meddeler vertellen over hoe we passende ontwikkelgebieden vinden voor een nieuwbouwproject, waarbij we gebruikmaken van technologie, data en lokale kennis. Collega's Ilse Wolters en Ron Wilbers spraken we over hoe zij de klantreis in kaart brengen en dit vertalen naar marketing-communicatie-activiteiten. Zo zetten ze met opdrachtgevers nieuwbouwprojecten succesvol in de markt. Tot slot vertellen onze makelaars Ernst Kleijn en Jan Willem Polman alles over de onderscheidende manier waarop we bij DWE Nieuwbouw Makelaars de verkoop en verhuur aanpak. Je leest de interviews op pagina 10, 32 en 40.

Ben je na het lezen van deze Woningmarktrapportage geïnteresseerd in ontwikkeling per regio? Scan dan onderstaande QR-code of ga meteen het gesprek met ons en onze Regio-partners aan. Hun contactgegevens vind je op pagina 61.

Veel leesplezier!

Arjan Veelers, Directeur
DWE Nieuwbouw Makelaars





project De Kop, Enschede

Inhoud.

Voorwoord	3	Experts aan het woord:	
Samenvatting	6	Verkoop en verhuur	40
Inleiding	8	Profiel zoekers koopwoning	46
Experts aan het woord:		Woonwensen koopwoning	48
Acquisitie en marktonderzoek	10	Profiel zoekers huurwoning	52
		Woonwensen huurwoning	54
De woningmarkt in Nederland met een doorkijk naar tien woningmarkten	13	Conclusie	57
Kerncijfers onderzochte woningmarkten	14	Overzicht woonwensen en prijzen koopwoning	58
Inwoners	15	Overzicht woonwensen en prijzen huurwoning	59
Huishoudens	17		
Inkomen	18	Onze landelijke Regio-partners	60
Woningvoorraad	19	Comma Vastgoed	62
		FRIS Woningmakelaars	63
De koopwoningmarkt in Nederland met een doorkijk naar tien woningmarkten	22	KNAP Makelaardij	64
Bestaande bouw	22	Hendriks Makelaardij	65
Prijzontwikkeling	24	Petra De Kleermaeker Makelaardij	65
Topprijzen	25	Schieland Borsboom Regio Rijnmond	66
Verkooptijd	26	Schieland Borsboom Regio Haaglanden	67
Woonoppervlakte	26	Makelaardij OLAV	68
Krapteindicator	27	SAEN Garantiemakelaars	69
Nieuwbouw	28		
Prijzontwikkeling	30	Bijlagen	73
Woonoppervlakte	31	Overzicht gemeenten en hun woonplaatsen	74
Experts aan het woord:		Topprijzen transacties in de tien onderzochte woningmarkten	75
Project management	32		
De huurwoningmarkt in Nederland met een doorkijk naar tien woningmarkten	34		
Aantal transacties	35		
Woningen in aanbod	36		
Prijzontwikkeling	37		
Verhuurtijd	38		



Rapportage

Samenvatting

Deze woningmarktrapportage geeft inzicht in de Nederlandse woningmarkt en verschaft een doorkijk naar ons werkgebied in de regio's rondom de vijf grote steden¹, gemeente Amersfoort, Arnhem, Nijmegen, Zaanstad en regio Twente².

De periode januari 2018 tot oktober 2022 is nader onderzocht.

Op 1 januari 2022 telde Nederland ruim 17,5 miljoen inwoners. De toename wordt voornamelijk veroorzaakt door migratie, met uitzondering van Amersfoort en Zoetermeer. In Amersfoort en Zoetermeer wordt de toename voornamelijk veroorzaakt door natuurlijke aanwas. De inwoners bevinden zich met name in de leeftijdscategorie 25 tot 65 jaar. Nederland beschikt over ruim 8,1 miljoen huishoudens waarvan het merendeel een eenpersoonshuishouden is, gevolgd door huishoudens met kinderen. De huishoudensgrootte is gemiddeld twee personen. Bijna 80% van het totaal aantal inwoners ontvangt een inkomen. Dit inkomen is in Nederland gemiddeld € 34.000,-. In Amsterdam is het gemiddeld inkomen € 39.500,-, het hoogst van de onderzochte woningmarkten.

In Nederland omvat de woningvoorraad in 2022 ruim 8 miljoen woningen. Ten opzichte van het aantal huishoudens betekent dit een woningtekort van 90.000 woningen. Van deze woningvoorraad in Nederland is 64% een grondgebonden woning, 36% een appartement en 57% een koopwoning en 43% een huurwoning. Twente heeft het grootste aandeel grondgebonden woningen (68%), Amsterdam het grootste aandeel appartementen (88%). Amersfoort heeft het grootste aandeel koopwoningen (58%) en Amsterdam het grootste aandeel huurwoningen (71%).

De verwachting is dat het aantal koopwoning-transacties in de bestaande bouw in Nederland uitkomt rond 180.000 transacties. Dit is gelijk aan vorig jaar en betekent een stabilisatie.

¹ Amsterdam, Den Haag (aangevuld met gemeente Zoetermeer), Eindhoven, Rotterdam en Utrecht

² Regio Twente omvat in deze rapportage de gemeenten Almelo, Enschede en Hengelo



Het koopwoningaanbod is ten opzichte van vorig jaar verdubbeld. De transactieprices zijn ten opzichte van vorig jaar met 6% gestegen, naar bijna € 400.000,-. Woningen worden boven de vraagprijs verkocht, maar dit overbiedbedrag neemt ten opzichte van vorig jaar af. Van de onderzochte woningmarkten registreert Amsterdam de hoogste transactieprijs met ruim € 560.000,- en Twente de laagste met ruim € 290.000,-. Eindhoven registreert de hoogste stijging van de transactieprijs ten opzichte van vorig jaar met 11%. Eindhoven heeft de duurste woning verkocht met een absolute transactieprijs van € 29.000.000,-. De gemiddelde doorlooptijd voor een woningtransactie is met 3 tot 4 weken gelijk aan vorig jaar. In alle onderzochte woningmarkten is de druk op de woningmarkt groot en is er sprake van een verkopersmarkt.

Het aantal nieuwbouwwoningtransacties is in Nederland ten opzichte van vorig jaar met de helft afgenomen met uitzondering van Eindhoven. In Eindhoven is het aantal transacties gelijk aan 2021. Het aanbod nieuwbouwwoningen is gestegen ten opzichte van vorig jaar, met uitzondering van Amersfoort, Arnhem en Zoetermeer. Daar is het nieuwbouwaanbod gedaald. Een nieuwbouwwoning in Nederland is ten opzichte van 2021 gemiddeld 9% duurder geworden en heeft een koopprijs van € 475.000,-. Deze woning is gemiddeld 114 m² groot en geeft daarmee een prijs per m² GBO van bijna € 4.200,-. Dit is een stijging van 11%. In Amsterdam ligt de prijs per m² GBO het hoogst met bijna € 6.600,- en in Arnhem het laagst met ruim € 3.250,-. In Nederland zijn in 2022 nog maar 40.000 omgevingsvergunningen verleend. Dat is de helft minder dan vorig jaar.

In Nederland worden in 2021 bijna 40.000 woningen verhuurd door makelaarskantoren die aangesloten zijn bij de NVM, VBO of Provastgoed. De verwachting is dat het aantal verhuringen in 2022 rond dit aantal uitkomt en daarmee stabiliseert.

Het huurwoningaanbod in Nederland is met 11% gedaald, van bijna 4.600 woningen in oktober 2021 naar bijna 4.100 huurwoningen in oktober 2022. Ten opzichte van vorig jaar stijgen de mediane huurprijzen van bestaande bouw huurwoningen in Nederland met 7% naar gemiddeld € 1.350,- per maand. De mediane huurprijzen van nieuwbouw huurwoningen in Nederland zijn ten opzichte van vorig jaar met 6% gestegen naar gemiddeld € 1.150,- per maand. Het duurt gemiddeld 23 dagen voordat een huurwoning is verhuurd. Dat is 7 dagen korter dan in 2021.

In de provincie Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht is het aantal woningzoekenden die zich geregistreerd hebben in de database van Xitres het grootst. Van de zoekprofielen is ruim 75% op zoek naar een koopwoning. Mensen in de leeftijdscategorie 30 tot 65 jaar zijn het meest op zoek naar een koopwoning. Dit zijn voornamelijk samenwonenden zonder kinderen. De koopwoningzoekenden willen het liefst binnen 1 tot 2 jaar verhuizen naar een grondgebonden koopwoning met twee tot drie slaapkamers in de prijs categorie € 200.000,- tot € 400.000,- en € 500.000,- tot € 750.000,-.

Huurwoningzoekenden bevinden zich voornamelijk in de leeftijdscategorie jonger dan 30 jaar. De meeste woningzoekenden zijn alleenstaand. Mensen die een huurwoning wensen, willen het liefst binnen een jaar verhuizen. In Amersfoort, Amsterdam, Den Haag, Eindhoven, Nijmegen, Twente en Utrecht wensen de woningzoekenden een grondgebonden woning met twee slaapkamers. In Arnhem, Zoetermeer, Rotterdam en Zaanstad is er voorkeur naar een gelijkvloerse woning met twee slaapkamers. De gewenste huurprijs is € 600,- tot € 1.000,-.

De verwachting is dat de woningmarkt zich langzaam meer ontspant. Echter, de betaalbaarheid van woningen blijft uitdagend.

Rapportage

Inleiding

Deze marktrapportage geeft een globaal inzicht in de ontwikkelingen op de Nederlandse woningmarkt gecombineerd met het werkgebied van DWE Nieuwbouw Makelaars in en rondom de vijf grote steden: Amsterdam, Utrecht, Den Haag (inclusief Zoetermeer), Rotterdam en Eindhoven. Een aanvullende visie wordt gegeven op de gemeente Amersfoort, Arnhem, Nijmegen, Zaanstad en regio Twente. De periode 1 januari 2018 tot oktober 2022 is onderzocht. Er wordt inzicht gegeven in de bestaande bouw en nieuwbouw woningmarkt voor koop en huur.

Per onderzochte woningmarkt wordt aanvullend inzicht gegeven in de verhuisbewegingen, het zoekersprofiel en de woonwensen van woningzoekenden.

De data die in deze rapportage zijn verwerkt, zijn verkregen uit de databases van de NVM, Xitres en het CBS. In de cijfers van de NVM worden mediane cijfers gebruikt. Dit betekent dat de middelste waarneming wordt genomen uit de reeks van alle waarnemingen in een bepaalde periode.

Leeswijzer

In hoofdstuk 1 wordt aan de hand van socio-demografische kerngetallen inzicht gegeven in het aantal inwoners, aantal huishoudens, gemiddeld inkomensniveau en de woningvoorraad. Vervolgens worden woningtransacties inzichtelijk gemaakt voor bestaande bouw en nieuwbouw, koop en huur. Daarna volgen de zoekprofielen en woonwensen van geregistreerde zoekers in de woningmarkt. Het rapport sluit af met een conclusie over de woningmarkt.

Voor 2022 zijn de getoonde getallen en prijzen gemeten tot oktober, daarom wordt deze periode in de gehele rapportage aangeduid als 2022*.



Nieuwbouw
Makelaars

Arjan Veelers en Ramon Meijer
DWE Nieuwbouw Makelaars

Focus op data,
gedreven door experts



Experts aan
het woord

Acquisitie en marktonderzoek

Locatie, locatie, locatie

Het succes van projectontwikkeling start bij geschikte ontwikkellocaties vinden en kopen. Onze locatie-experts vinden passende ontwikkelgebieden voor een nieuwbouwproject. Hierbij maken we gebruik van technologie, data en lokale kennis. Binnenstedelijke herontwikkelingen, uitbreidingslocaties of transformaties? DWE Nieuwbouw Makelaars maakt al deze potentiële ontwikkellocaties inzichtelijk. Onze collega's Cor Hoppenbrouwer en Bas Meddeler vertellen erover.

DWE Nieuwbouw Makelaars brengt interessante ontwikkellocaties onder de aandacht bij projectontwikkelaars en ontwikkelende aannemers. Dat kan op verschillende manieren, vertelt Cor: "Het kan zijn dat een ontwikkelaar een bepaalde locatie voor ogen heeft, daarop doen wij dan onderzoek. Het kan ook zijn dat we zelf een locatie tegenkomen, die we delen met een ontwikkelaar bij wie we verwachten dat het past. Locaties zoeken we structureel. Als de opdrachtgever ook structureel meerdere locaties per jaar wil ontvangen, doen we dat in een abonnementsvorm, waarbij we klanten meerdere locaties per jaar kunnen aanbieden."

Locatieverwerving

Het dienstenpakket van DWE Nieuwbouw Makelaars begint dus met locaties. "Een bewust vertrekpunt," licht Cor toe, "want locatie is allesbepalend. Ons geo-data systeem, waarmee we locaties spotten, heeft meerdere kaartlagen. Informatie die we daarin hebben, is bijvoorbeeld bebouwde omgeving, kadastrale percelen, geografische grenzen, leefbaarheid en voorzieningen." Op basis van

de zoekvraag van de ontwikkelaar kunnen locaties worden geleverd.

Volgens Bas is het in iedereen z'n belang dat de juiste locaties worden gevonden: "Dan kan de ontwikkelaar een locatie verwerven, de juiste woningen bouwen, die wij daarna kunnen verkopen of verhuren. Dat is ook part of the deal: als wij een locatie aanreiken, dan doen we ook de verkoop of verhuur. Het is dus ook aan ons om een ontwikkelaar te voorzien in de juiste, beste locaties, zodat zij daarmee meer projecten kunnen ontwikkelen."

Regio-partners

Geo-data is niet uniek. Wat wel uniek is, is de manier waarop we de kaarten verrijken met eigen data. Cor: "Dat doen we met data van Regio-partners, uit netwerken van gemeentes, provincies, noem maar op. Overigens levert dit niet alleen locatie-informatie op. Ook informatie zoals toekomstige tendertrajecten komen we wel eens tegen. Interessant, want ook daarmee kunnen we van toegevoegde waarde zijn voor ontwikkelaars."



Cor Hoppenbrouwer
commercieel manager



Bas Meddeler
acquisitie, marktonderzoek

DWE Nieuwbouw Makelaars heeft 10 Regio-partners* met 20 vestigingen. Door het samenvoegen van data en lokale kennis creëren we mogelijkheden voor het verwerven van ontwikkellocaties en vergroten we de bouwkans voor ontwikkelaars. Op die manier bundelen we onze krachten. De expertise in nieuwbouw van DWE Nieuwbouw Makelaars met de kennis van de lokale markt van de Regio-partners. Van een nieuwbouwproject verdelen DWE en haar Regio-partner de bouwnummers.

Quick scan

Onderdeel van locatieverwerving is de quick scan. Daarmee krijgt de ontwikkelaar op een snelle manier een beeld van de locatie. Visueel (afbeeldingen van de daadwerkelijke situatie ter plekke) en ruimtelijk (bestemmingsplanregels en kadastrale gegevens). Bas: “Hiermee ontzorgen we de ontwikkelaar en vergroten we de kans op een succesvolle locatieverwerving. De Regio-partners zijn hierin ontzettend belangrijk, ze zijn onze ogen en oren in het lokale speelveld.”

Klant- en marktadvies

Iets verder in het proces, na locatieverwerving, liggen de markt- en potentiescan. Gecombineerd leveren ze een beeld van de huidige markt en de potentie van die markt, vertelt Bas: “Hoe is het inkomen in de wijk, is er krapte, hoe is de leefbaarheid, wat zijn gangbare woningprijzen, hoe is de latente vraag, noem maar op. We brengen allerlei indicatoren in beeld, waardoor we te weten komen hoe het nu is gesteld met een locatie en hoe het zich kan ontwikkelen, met welke woningprijzen en type woningen bijvoorbeeld.” “Ook in dit proces speelt de lokale kennis een belangrijke rol,” vult Cor nog aan. “Zeker als je kijkt naar onze diensten prijsindicatie en prijsadvies. Regio-partners hebben scherp zicht op lokale prijzen, maar ook op woonwensen. Daarmee kunnen we een goede prijsstrategie voor het beste rendement bepalen.”

Onderscheidend vermogen

DWE Nieuwbouw Makelaars is gestructureerd bezig met de vraagstelling van de ontwikkelaar. We zoeken locaties, maar zijn geen ontwikkelaar. Belangrijk om dat te benoemen, vindt Cor: “We zijn en blijven makelaars. Alles wat we doen, dus al onze diensten, doen we om te verkopen en verhuren. Datagedreven, maar we zijn geen dataleverancier. We onderscheiden ons, doordat we op de stoel van onze klant, de ontwikkelaar, gaan zitten en ons afvragen wat hij nodig heeft. Door onze inzet besparen ontwikkelaars vaak veel tijd. Zoeken hoeft niet meer en doordat wij de vraag goed weten, kunnen we een betere schifting maken, betere locaties aandragen wat de gehele doorlooptijd van een project korter maakt. Handig, zeker in een tijd waarin de woningmarkt onder druk staat.”

Vraaggestuurd ontwikkelen

Het is een vreemde tijd voor de markt. Aan de ene kant is de vraag enorm groot, aan de andere kant stijgt de rente, lopen de bouwkosten op en daalt het consumentenvertrouwen. Des te belangrijker is het daarom om het juiste te ontwikkelen. Bas: “Onze dienstverlening is gericht op verhuur en verkoop. Tegelijkertijd is wat we willen bereiken tweedelig. Enerzijds willen we dat de ontwikkelaar exact weet wat hij waar kan bouwen en een goed project kan draaien. Anderzijds willen we dat de consument de juiste woning kan vinden. We matchen de vraag van de consument en die van ontwikkelaar, zodat je een product krijgt dat aansluit bij de markt. Dat helpt om de doorstroming op gang te krijgen en daar wordt de woningmarkt beter van.”

* Regio-partners zijn:

Comma Vastgoed, FRIS Woningmakelaars, KNAP Makelaardij, Hendriks Makelaardij, Petra De Kleermaeker Makelaardij, Schieland Borsboom, Makelaardij OLAV, Makelaarskantoor Huibers en Saen Garantiemakelaars.





Rapportage

De woningmarkt in Nederland met een doorkijk naar tien woningmarkten

Amersfoort, Amsterdam, Arnhem,
Den Haag, Eindhoven, Nijmegen,
Rotterdam, Twente, Utrecht en Zaanstad



Kerncijfers

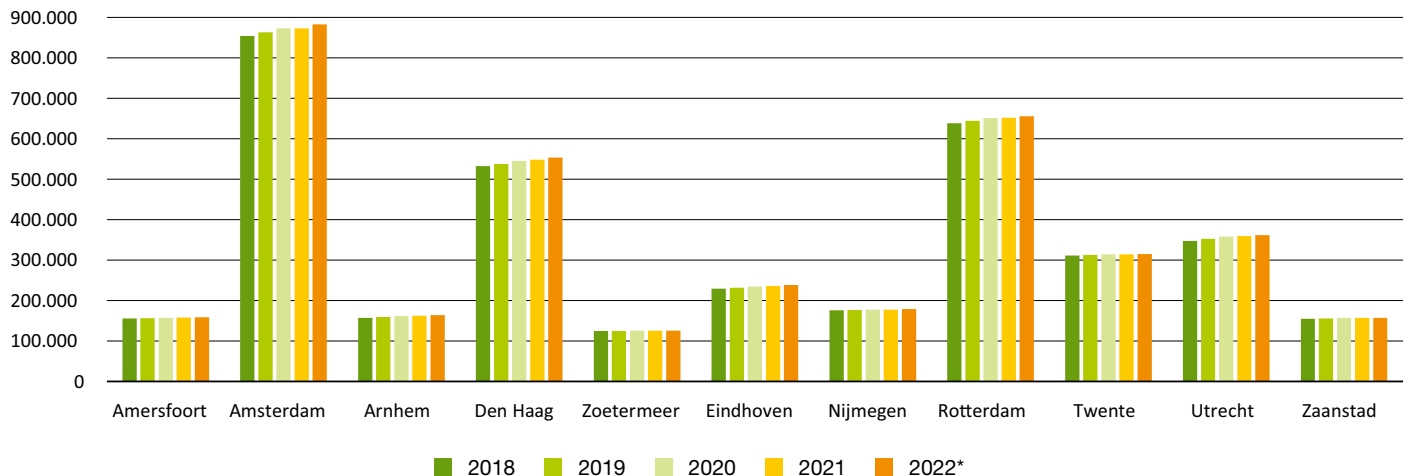
Kerncijfers onderzochte woningmarkten

Als eerste toont deze rapportage de socio-demografische kerncijfers van Nederland en de tien onderzochte woningmarkten³ voor wat betreft inwoners, huishoudens, het inkomen en de woningvoorraad. Als uitbreiding op woningmarkt Den Haag wordt de gemeente Zoetermeer in deze rapportage meegenomen.

³ Deze tien woningmarkten zijn gemeente Arnhem, gemeente Amersfoort, gemeente Amsterdam, gemeente Den Haag (aangevuld met de gemeente Zoetermeer), gemeente Eindhoven, gemeente Nijmegen, gemeente Rotterdam, regio Twente, gemeente Utrecht en gemeente Zaanstad. Regio Twente bestaat in deze rapportage uit gemeente Almelo, Hengelo en Enschede. In de bijlage is een overzicht van de woonplaatsen opgenomen die tot deze woningmarkten behoren.

Inwoners

Bevolkingsgroei in de periode 2018 - 2022*



In totaal wonen er op 1 januari 2022 ruim 17,5 miljoen mensen in Nederland. Van de onderzochte woningmarkten heeft Amsterdam met bijna 900.000 inwoners de meeste inwoners. Zoetermeer heeft met ruim 125.000 mensen de minste inwoners. Ten opzichte van vorig jaar is de bevolking in Nederland met 0,7% toegenomen. In 2021 was dat nog 0,4%. Dit verschil wordt mogelijk veroorzaakt door een mindere migratie instroom tijdens de coronapandemie in 2021.

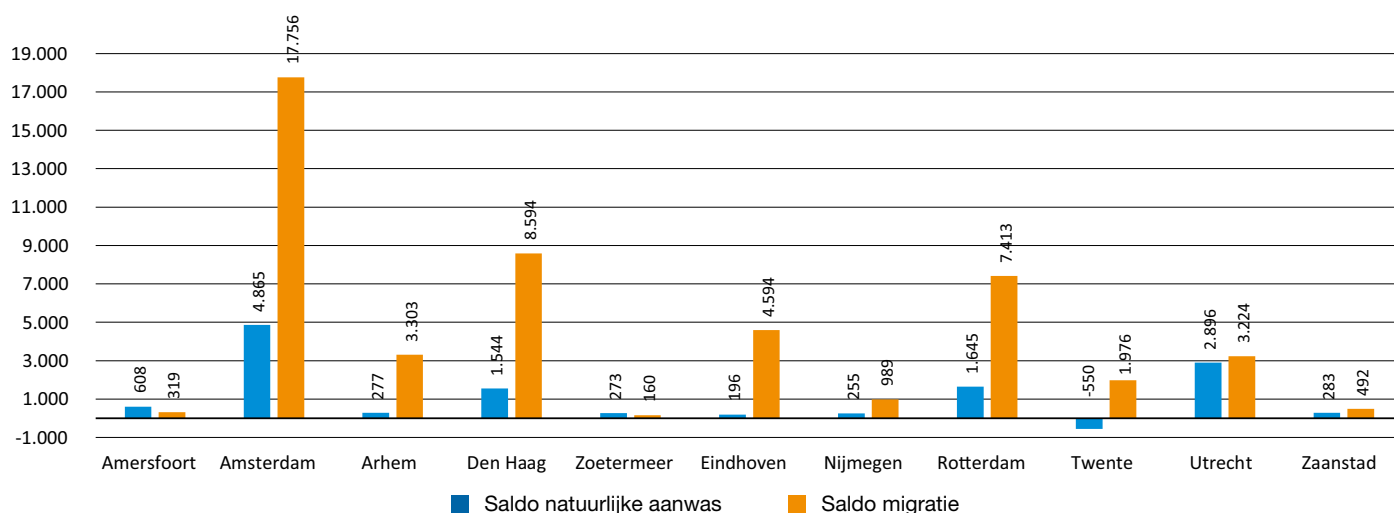
In Amsterdam en Eindhoven is de bevolkingsgroei ten opzichte van vorig jaar met 1,1% het hoogst, gevolgd door Nijmegen met 1,0%. In Zaanstad was de bevolkingsgroei met 0,2% het laagst. De grafiek toont de uitkomsten voor de onderzochte woningmarkten. Voor de overzichtelijkheid van de grafiek is ervoor gekozen om Nederland niet mee te nemen in de grafiek.

Bron: CBS

“

Leeftijdsgroep 45 – 65 jaar is de grootste leeftijdsgroep in Nederland, Amersfoort, Twente, Zaanstad en Zoetermeer

Saldo natuurlijke aanwas en migratie in 2021



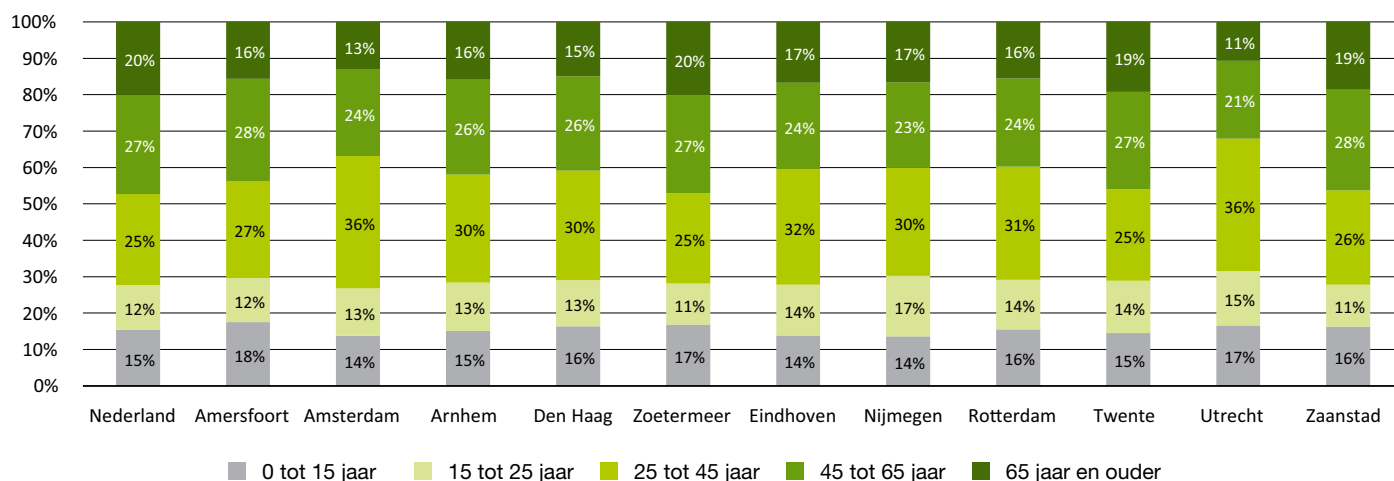
In 2021⁴ wordt de toename van de bevolking voornamelijk veroorzaakt door migratie. Met uitzondering van Amersfoort en Zoetermeer, daar zorgt natuurlijke aanwas voor een toename. Opvallend is dat het migratiesaldo in Amsterdam fors hoger is dan in de overige woningmarkten.

Daarentegen overlijden in Twente in 2021 meer mensen dan dat er geboren zijn. De grafiek toont het saldo natuurlijke aanwas en migratie in 2021, waarbij Nederland voor de overzichtelijkheid niet is meegenomen.

Bron: CBS

⁴ Deze cijfers zijn tot en met het jaar 2021 bijgewerkt door het CBS.

Leeftijdsopbouw naar woningmarkt in 2022*



In Nederland is de leeftijdsgroep 45 tot 65 jaar het grootst, gevolgd door de groep 25 tot 45 jaar. Dat is ook het geval in Amersfoort, Zoetermeer, Twente en Zaanstad. In de overige onderzochte gemeenten is de leeftijdsgroep 25 tot 45 jaar het meest vertegenwoordigd, gevolgd door de groep 45 tot 65 jaar.

De jongeren in de leeftijdscategorie 15 tot 25 jaar zijn in de onderzochte woningmarkten het minst vertegenwoordigd, met uitzondering van Nijmegen en Utrecht. In Nijmegen is de groep 0 tot 15 jaar het minst vertegenwoordigd en in Utrecht is dat de groep 65 jaar en ouder.

Bron: CBS

Huishoudens

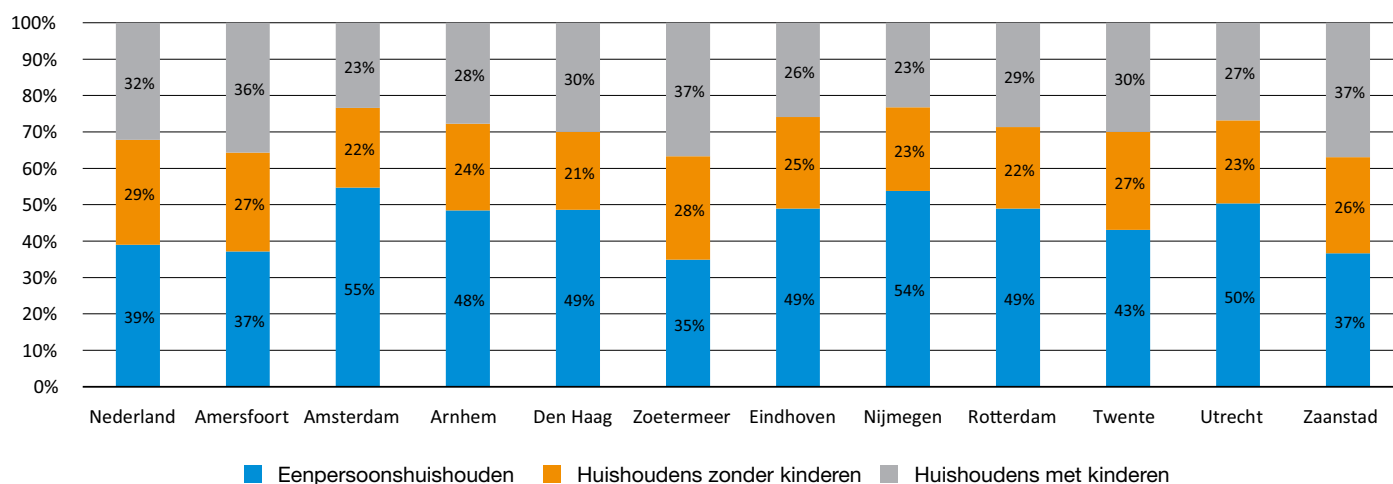
Nederland telt ruim 8,1 miljoen huishoudens waarvan er bijna 485.000 in Amsterdam wonen. In de onderzochte woningmarkten is de groep éénpersoonshuishoudens het grootst, met uitzondering van Zoetermeer en Zaanstad. In Zoetermeer zijn de huishoudens met kinderen het meest voorkomend.

In Zaanstad is de verhouding éénpersoonshuishoudens en huishoudens met kinderen gelijk. De gemiddelde huishoudensgrootte is voor de onderzochte woningmarkten gemiddeld twee personen.

Bron: CBS



Verdeling huishoudens naar woningmarkt in 2022*



“

In de onderzochte

woningmarkten zijn het aantal

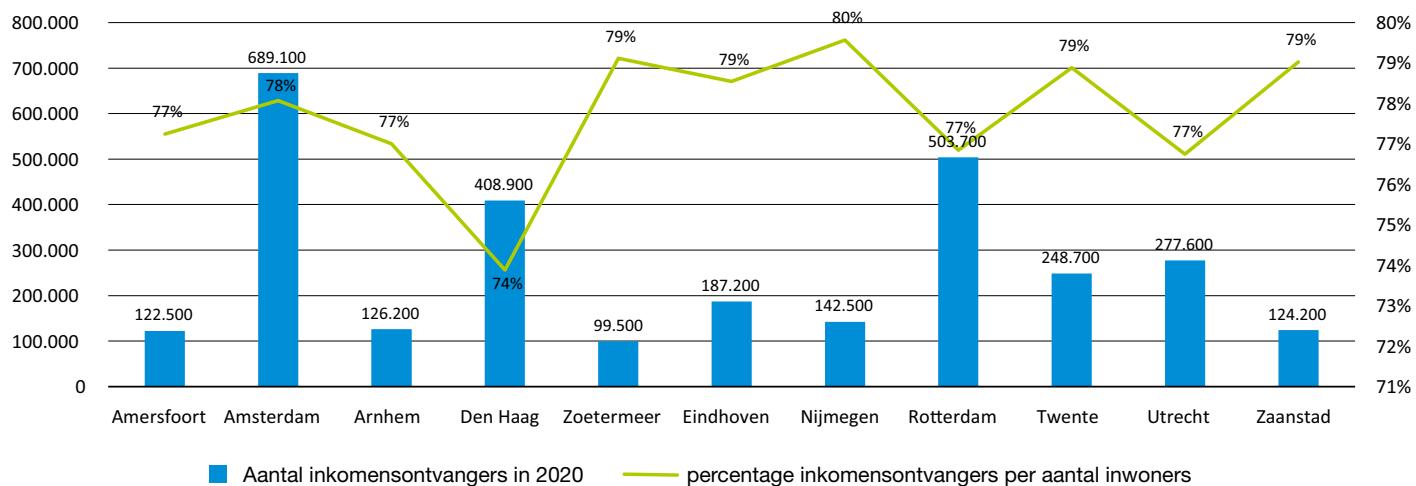
éénpersoonshuishoudens het

grootst, met uitzondering van

Zoetermeer en Zaanstad

Inkomen

Aantal inkomensontvangers in 2021

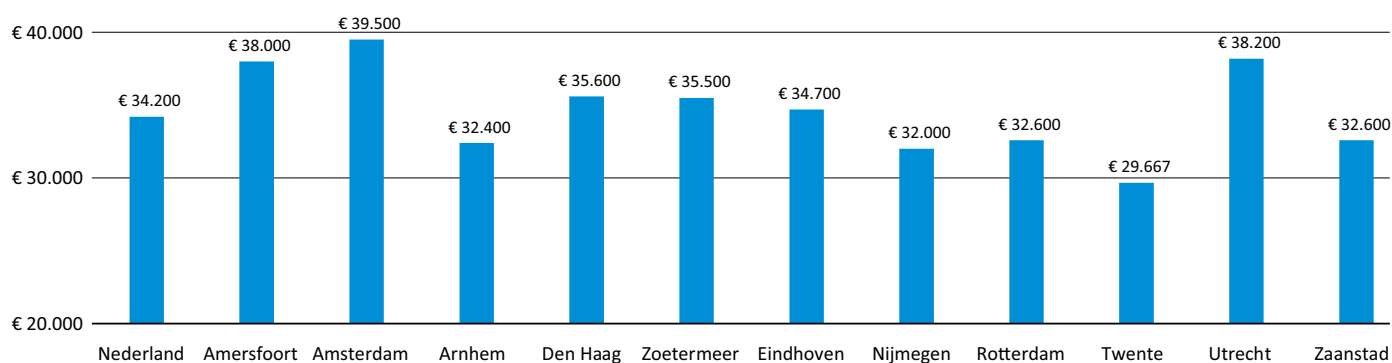


Het totaal aantal inkomensontvangers in Nederland bedraagt op 1 januari 2021 ruim 13,5 miljoen. Dat is 78% ten opzichte van het totaal aantal inwoners. Het gemiddeld jaarinkomen per inkomensontvanger in Nederland bedraagt ruim € 34.000,-.

De tabel toont de verdeling naar de onderzochte woningmarkten. Om de grafieken overzichtelijk te houden, is ervoor gekozen om Nederland niet in de grafiek mee te nemen.

Bron: CBS

Gemiddeld inkomen per inkomensontvanger in 2021



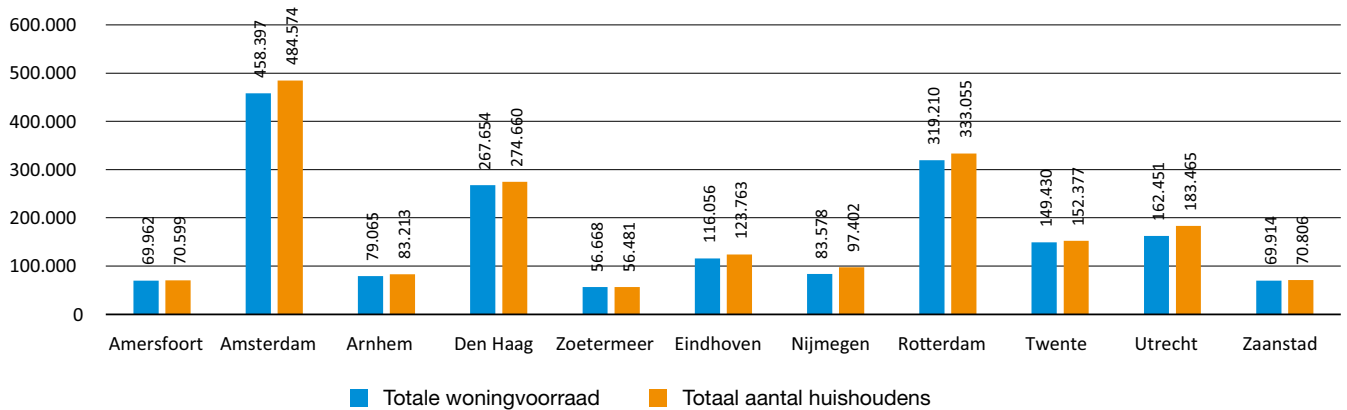
Amsterdam heeft het hoogst gemiddeld inkomen per inkomensontvanger: € 39.500,-. Gevolgd door Utrecht met € 38.200,- en Amersfoort met € 38.000,-.

Twente heeft met bijna € 30.000,- het laagst gemiddeld inkomen per inkomensontvanger. De tabel toont de verdeling naar de onderzochte woningmarkten.

Bron: CBS

Woningvoorraad

Totaal aantal woningen en huishoudens

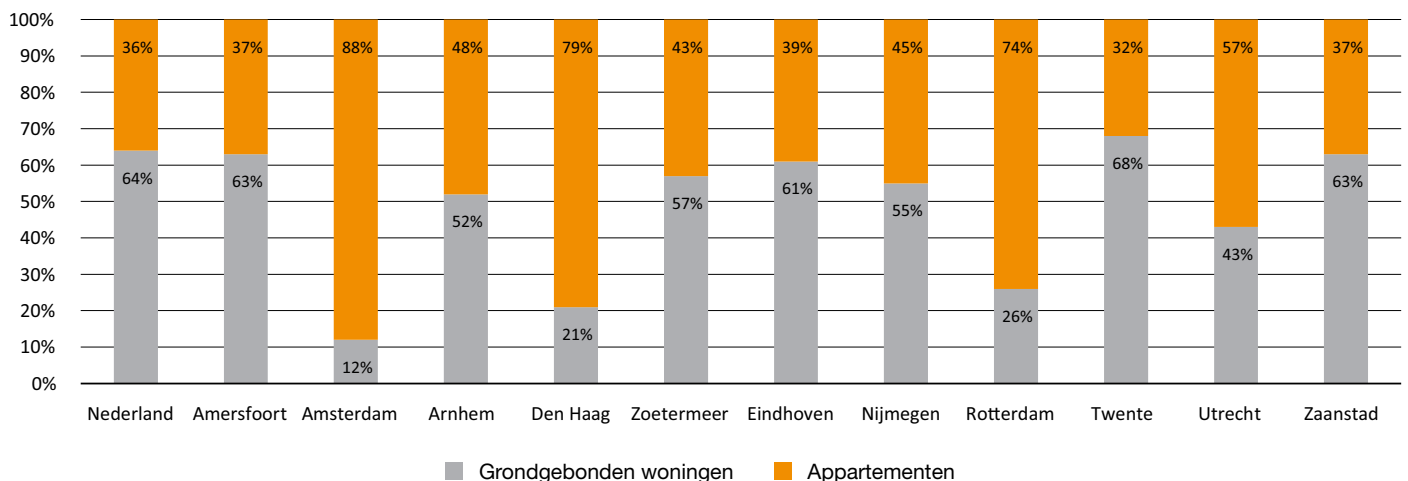


Nederland telt op 1 januari 2021 ruim 8 miljoen woningen en dat terwijl er in Nederland ruim 8,1 miljoen huishoudens geregistreerd staan. Op basis van deze gegevens betekent dat een tekort van ruim 90.000 woningen. Amsterdam heeft bijna 460.000 woningen voor bijna 485.000 geregistreerde huishoudens.

Een tekort van 25.000 woningen. Alleen Zoetermeer heeft genoeg woningen voor het aantal huishoudens. In de tabel zijn het aantal woningen in de gemeente afgezet tegen het totaal aantal huishoudens in de gemeente.

Bron: CBS

Verhouding grondgebonden woningen versus appartementen in 2021



In Nederland bestaat de woningvoorraad voor 64% uit grondgebonden woningen en voor 36% uit appartementen. Van deze woningen is 57% een koopwoning en 43% een huurwoning.

Twente heeft in verhouding de meeste grondgebonden woningen en Amsterdam de meeste appartementen. Amersfoort heeft de meeste koopwoningen en Amsterdam de meeste huurwoningen.

Bron: CBS

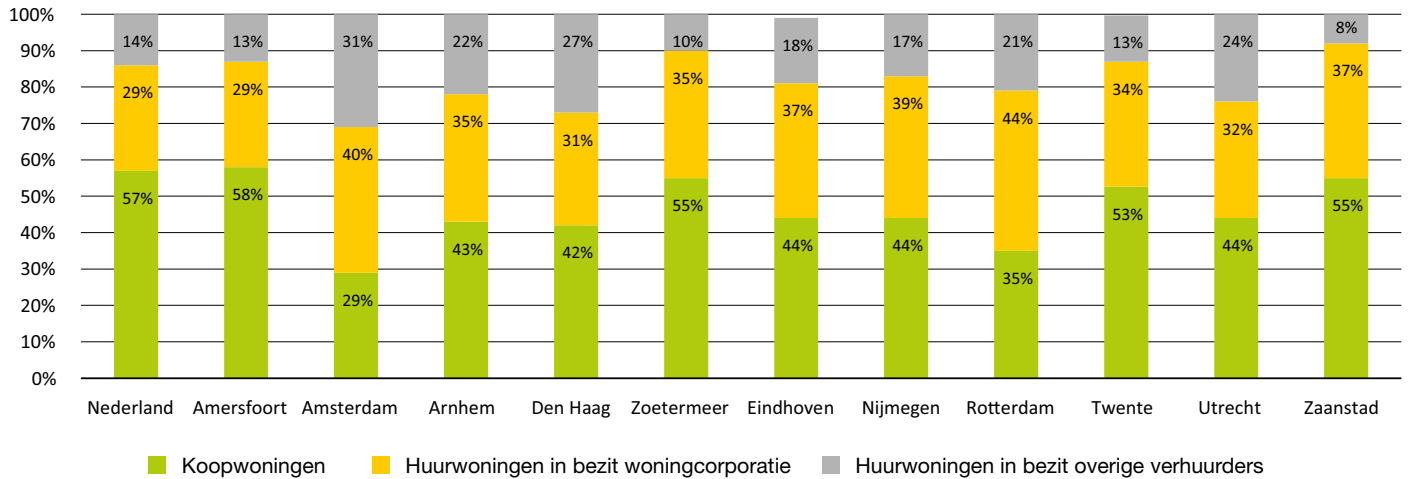
In Rotterdam is het percentage corporatie-woningen het hoogst, gevolgd door Amsterdam en Nijmegen. In Amsterdam is het bezit overige verhuurders het grootst. De grafiek toont de verhouding

koop-/huurwoningen per woningmarkt en het totaal aantal huurwoningen en de uitsplitsing van de huurwoningen naar verhurende organisatie per woningmarkt.

Bron: CBS



Eigendomsverhoudingen in 2021



“

**Het gemiddeld jaarinkomen
in Nederland is ruim € 34.000,-
In Amsterdam is dat € 39.500,-**



Rapportage

De koopwoningmarkt in Nederland met een doorkijk naar tien woningmarkten

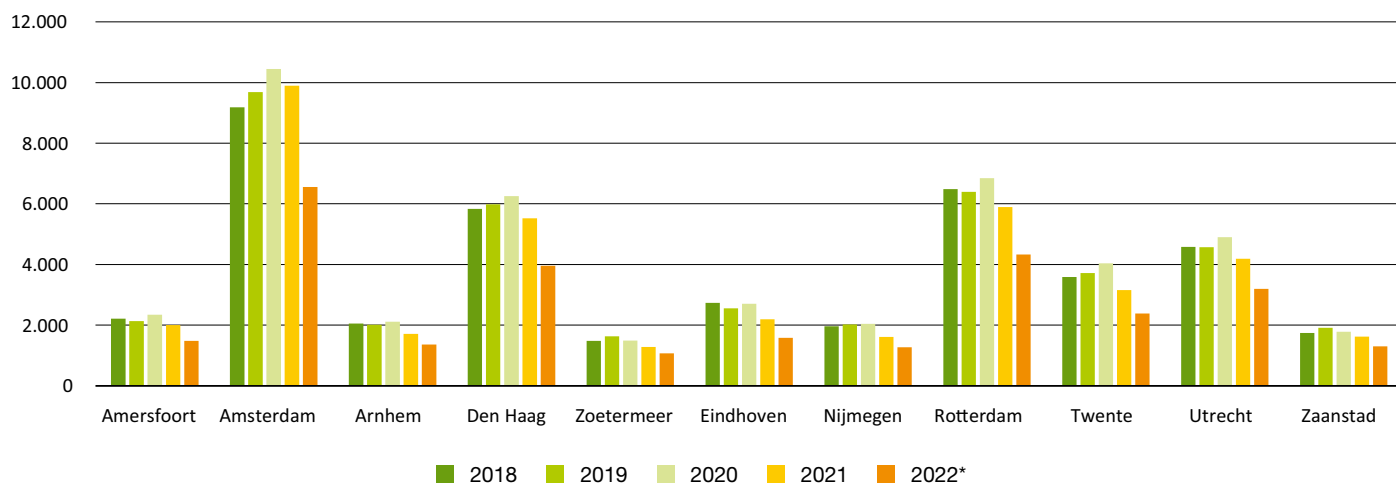
Voor de periode 2018 tot en met 2022* wordt op jaarbasis inzicht verschaft in de woningtransacties en het woningaanbod op de bestaande en nieuwbouw koopwoningmarkt.



Bestaande bouw

Aantal transacties en woningen in aanbod

Aantal transacties bestaande bouw periode 2018 - 2022*

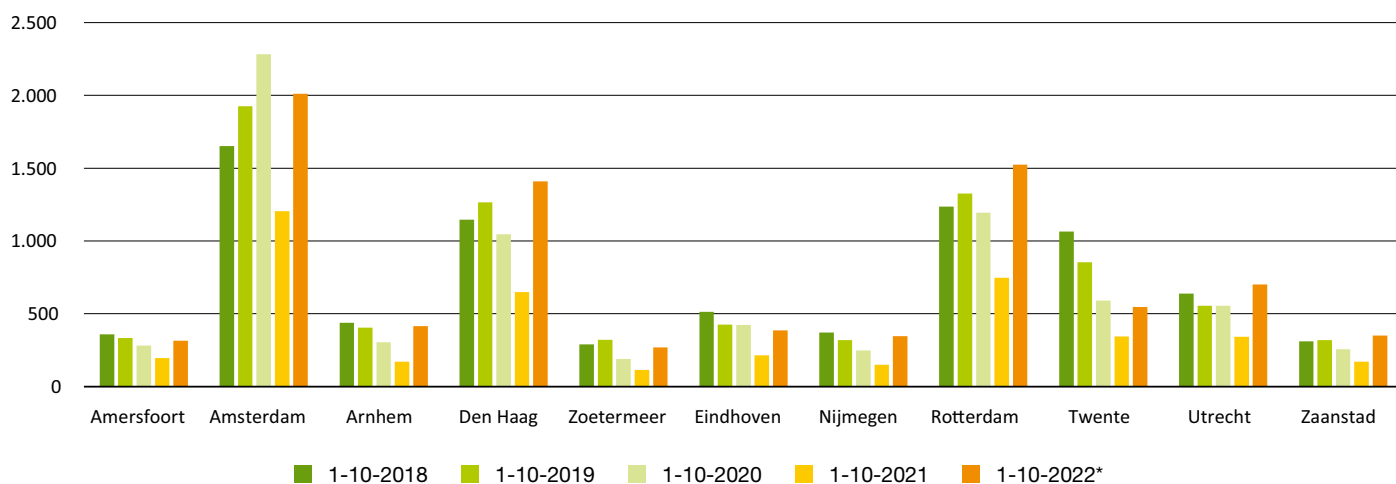


Ten opzichte van 2021 ligt het aantal woningtransacties in Nederland 24% lager omdat 2022 nog niet volledig is. De verwachting is dat voor het einde van het jaar het aantal transacties

in 2022 uitkomt rond het aantal transacties in 2021, te weten bijna 180.000 stuks. Op dit moment zijn ruim 135.000 transacties gerealiseerd.

Bron: NVM

Woningaanbod bestaande bouw oktober 2018 - 2022*



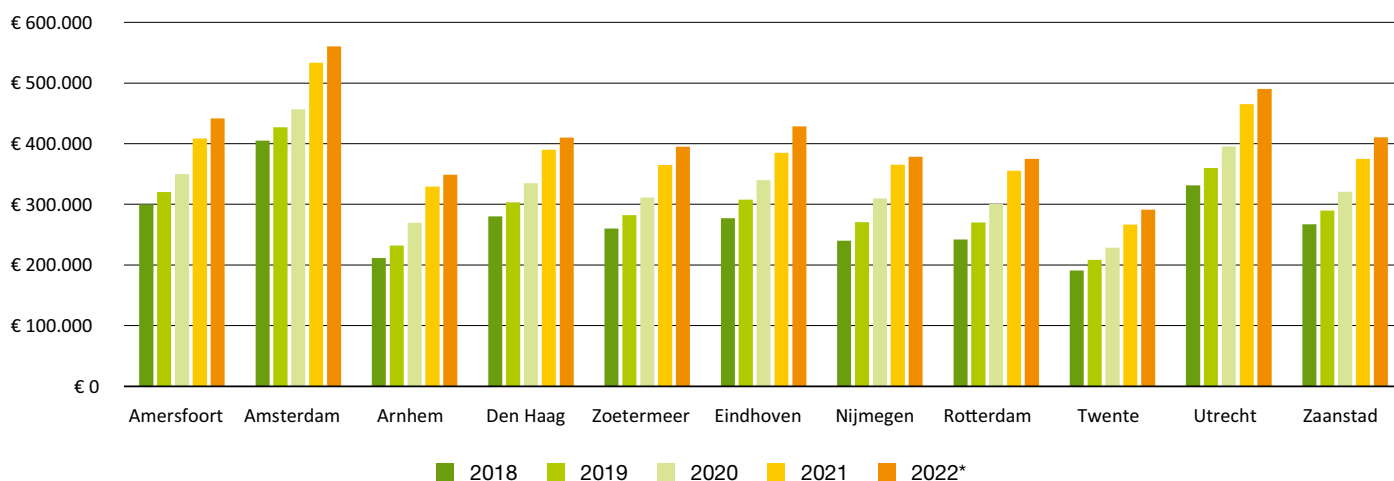
Het woningaanbod in Nederland is verdubbeld ten opzichte van oktober 2021. Stonden er in oktober 2021 in Nederland nog ruim 20.000 woningen te koop, nu zijn dat bijna 38.000 woningen.

Het woningaanbod is in Arnhem, Zoetermeer en Nijmegen meer dan verdubbeld. In Twente is het woningaanbod relatief gezien het minst toegenomen.

Bron: NVM

Prijzontwikkeling

Mediane transactieprijs bestaande bouw periode 2018 - 2022*

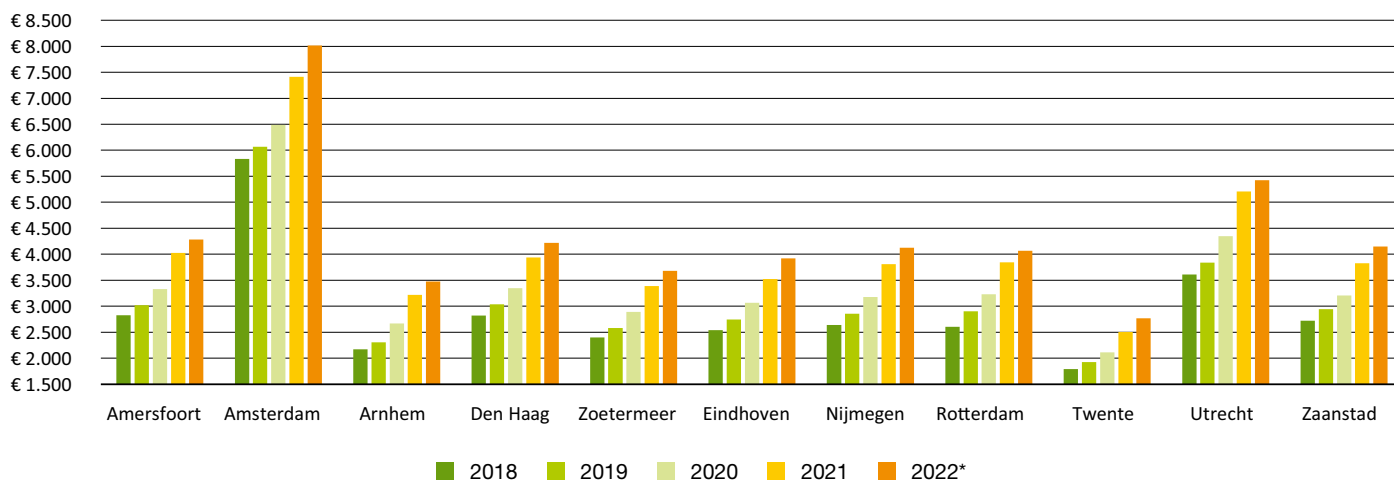


De transactiepreisen zijn ten opzichte van 2021 in Nederland met ongeveer 6% gestegen naar bijna € 400.000,-. De druk op de woningmarkt is groot, wat er toe leidt dat de transactieprijs hoger is dan de oorspronkelijke vraagprijs. Het bedrag dat overboden wordt ten opzichte van de vraagprijs neemt wel af. In 2021 lag de transactieprijs nog bijna € 30.000,- hoger.

Op dit moment is dat bijna € 25.000,-. In Eindhoven is de prijsstijging in 2022 ten opzichte van 2021 met 11% het hoogst. De hoogste transactieprijs van de onderzochte woningmarkten in 2022 wordt betaald in Amsterdam, namelijk ruim € 560.000,-. De laagste transactieprijs wordt betaald in Twente met ruim € 290.000,-.

Bron: NVM

Transactieprijs per m² GBO bestaande bouw periode 2018 - 2022*



De mediane transactieprijs per m² GBO in Nederland bedraagt in 2022 ruim € 3.800,-, terwijl dat in 2021 nog bijna € 3.600,-, was. Een stijging van 7%. De hoogste mediane transactieprijs per m² GBO wordt betaald in Amsterdam en bedraagt € 8.000,-.

Dit zijn woningen met een gemiddelde grootte van 70 m². De laagste mediane transactieprijs wordt betaald in Twente en is bijna € 2.800,-. Dit zijn woningen met een woninggrootte van 105 m².

Bron: NVM

Topprijzen

Het nadeel van het tonen van mediane prijzen is dat de extremen uit de range worden weggenomen. Om toch inzicht te geven in het topsegment van de woningtransacties, is per stad de hoogste transactieprijs van de onderzochte woningmarkten weergegeven, gemeten in de periode januari tot oktober 2022.

In Eindhoven is de hoogste transactieprijs in absolute zin gerealiseerd: € 29.000.000,- in de wijk Stadsdeel Strijp.

In Amsterdam is de hoogste transactieprijs per m² GBO gerealiseerd, bijna € 28.500,- per m² GBO in de wijk Burgwallen Oude Zijde. De tabellen tonen de hoogst gerealiseerde transactieprijsen per woonplaats in Nederland. In de doorkijk naar de woningmarkten wordt de top 5 hoogst gerealiseerde transactieprijsen.

Bron: NVM



Plaats	Wijk	Koop conditie	Transactieprijs	Transactieprijs per m ²	Dagen op de markt	Woonopp. (m ²)
Eindhoven	Stadsdeel Strijp	Kosten koper	€ 29.000.000	€ 11.232	1.976	2.582
Amsterdam	Oud-Zuid	Kosten koper	€ 13.150.000	€ 26.300	1	500
Amsterdam	Burgwallen-Oude Zijde	Kosten koper	€ 8.657.000	€ 28.384	263	305
Amsterdam	Museumkwartier	Kosten koper	€ 8.500.000	€ 24.286	11	350
Amsterdam	Museumkwartier	Kosten koper	€ 7.920.000	€ 16.709	1	474

Bron: NVM

Plaats	Wijk	Koop conditie	Transactieprijs	Transactieprijs per m ²	Dagen op de markt	Woonopp. (m ²)
Amsterdam	Burgwallen-Oude Zijde	Kosten koper	€ 8.657.000	€ 28.384	263	305
Amsterdam	Oud-Zuid	Kosten koper	€ 13.150.000	€ 26.300	1	500
Amsterdam	Museumkwartier	Kosten koper	€ 8.500.000	€ 24.286	11	350
Amsterdam	Museumkwartier	Kosten koper	€ 7.920.000	€ 16.709	1	474
Amsterdam	Museumkwartier	Kosten koper	€ 7.250.000	€ 12.478	1	581

Bron: NVM

“

Eindhoven heeft de hoogste stijging van de transactieprijs ten opzichte van vorig jaar

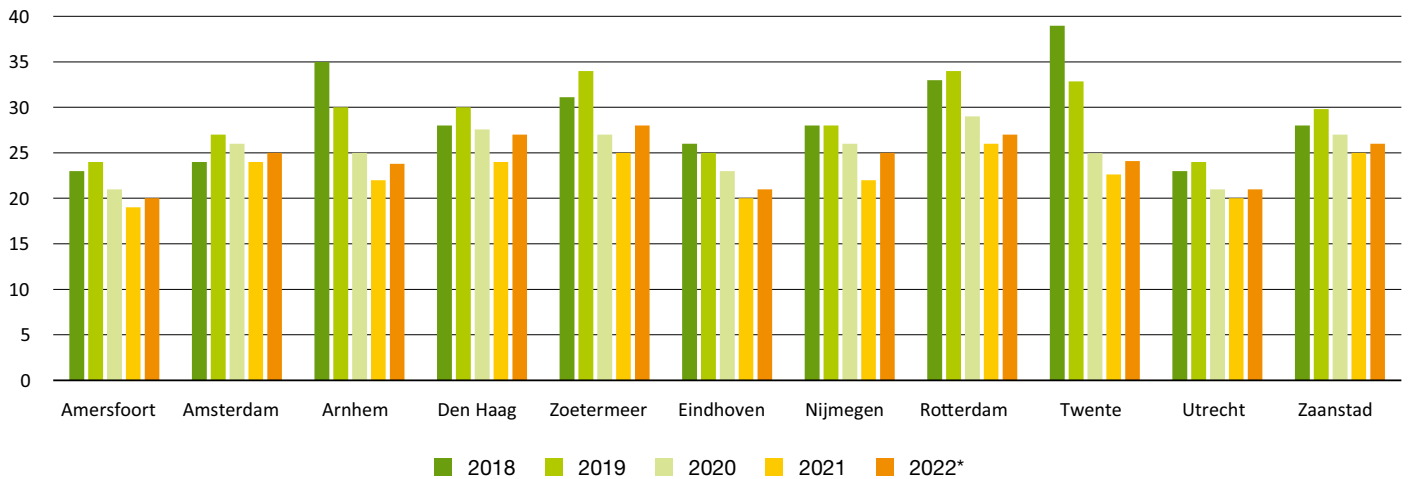
Verkooptijd

Op dit moment is de gemiddelde doorlooptijd voor een transactie ongeveer 3 tot 4 weken. Dit is gelijk aan de verkooptijd in weken die in eerdere rapportages werd geconstateerd. Echter, deze is in alle woningmarkten wel met 1 tot 3 dagen toegenomen.

Bron: NVM



Verkooptijd transacties bestaande bouw (in dagen) periode 2018 - 2022*



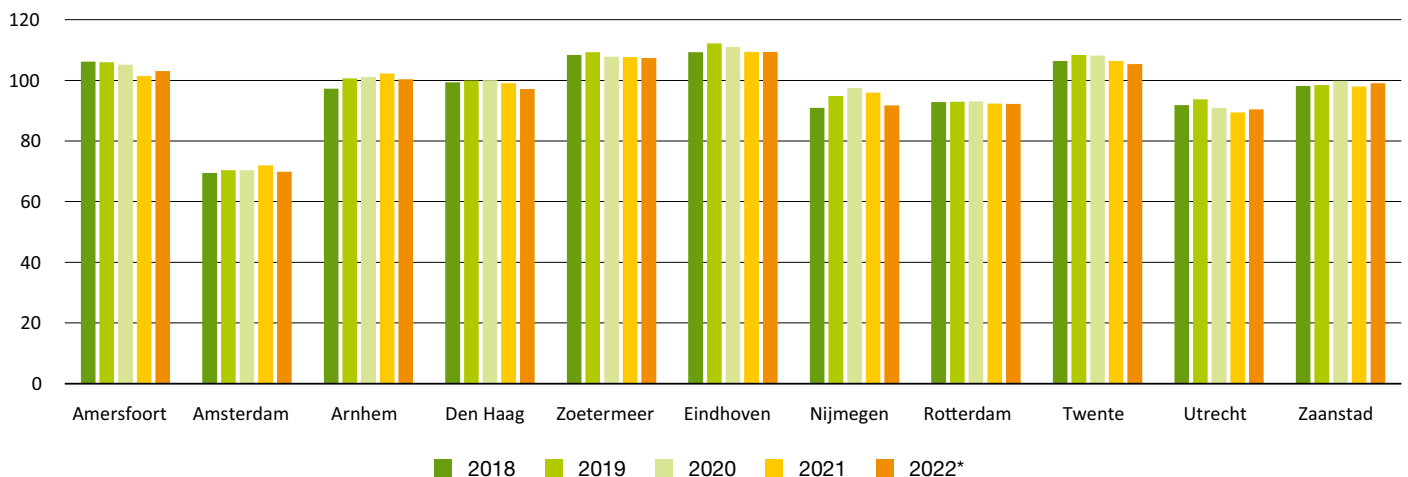
Woonoppervlakte

De mediane woonoppervlakte van de verkochte woningen in de bestaande bouw is ten opzichte van vorig jaar redelijk gelijk gebleven. Een gemiddelde woning in Nederland heeft een mediane woninggrootte van ongeveer 104 m². In Amsterdam worden op dit moment de kleinste woningen aangeboden van ongeveer 70 m² en in Eindhoven de grootste woningen van ongeveer 109 m².

Bron: NVM

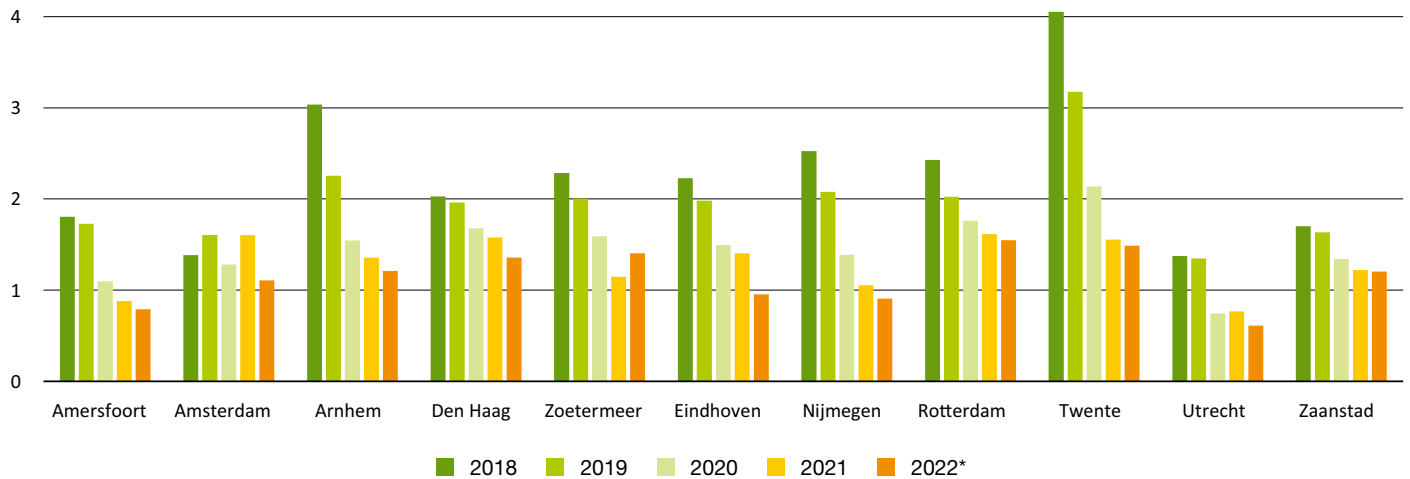


GBO (m²) bestaande bouw verkocht periode 2018 - 2022*



Krapteindicator

Krapte-indicator bestaande bouw periode 2018 - 2022*



De krapte-indicator wordt berekend door het aantal woningen in aanbod op 1 januari te delen door het aantal transacties in dat jaar. Dit getal wordt vermenigvuldigd met 12 maanden. Wanneer de krapte-indicator onder de 5 komt, is er sprake van een verkopersmarkt. Ligt de uitkomst tussen de 5 en 10, dan is er sprake van een evenwichtige markt.

Een getal boven de 10 duidt op een kopersmarkt.

De grafiek toont dat er sprake is van een verkopersmarkt in alle onderzochte woningmarkten. De druk op de woningmarkt is nog steeds enorm.

Bron: NVM

“

**De gemiddelde verkooptijd
is drie tot vier weken**

Nieuwbouw

Voor de periode 2018 tot en met 2022* wordt op jaarbasis inzicht verschaft in de woning-transacties en in het woningaanbod op de nieuwbouw koopwoningmarkt in Nederland.

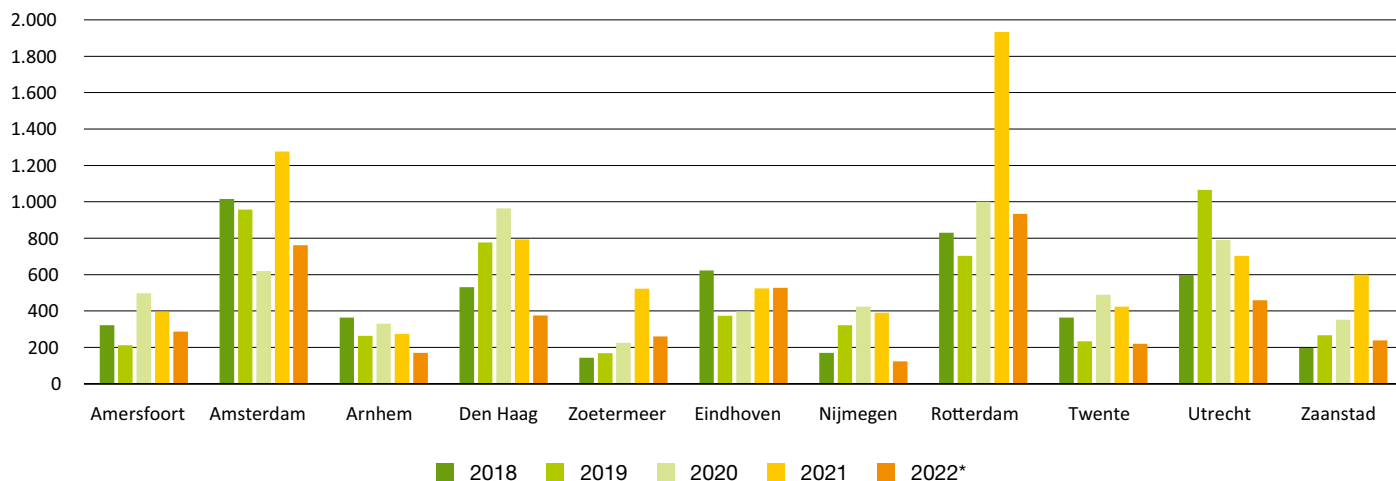


“

**Aantal verkochte nieuwbouw-
woningen neemt af**

Aantal transacties en woningen in aanbod

Aantal transacties nieuwbouw periode 2018 - 2022*

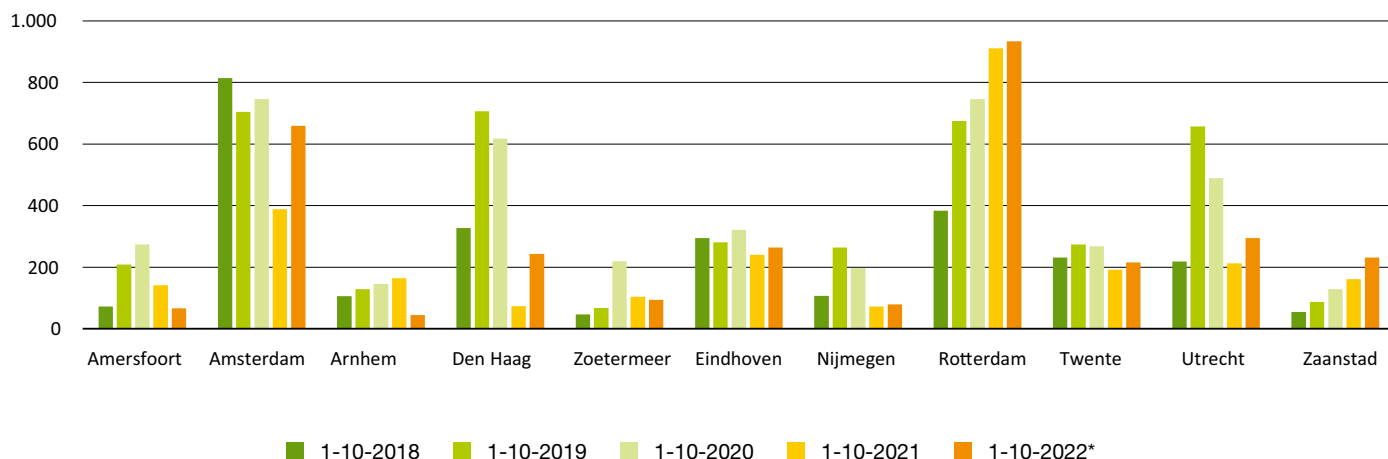


Nieuwbouwwoningen worden veelal in grotere aantallen op de markt gebracht. Ten opzichte van 2021 zijn er in 2022 de helft minder nieuwbouwwoningen in Nederland verkocht, terwijl 2022 nog niet volledig is. In alle onderzochte woningmarkten, met uitzondering van Eindhoven, is er sprake van een daling van het

aantal verkochte woningen. In Eindhoven is het aantal verkochte nieuwbouwwoningen nu gelijk aan het totaal aantal in 2021. De meeste nieuwbouwwoningen zijn verkocht in Rotterdam, in Nijmegen de minste.

Bron: NVM

Woningaanbod nieuwbouw oktober 2018 - 2022*



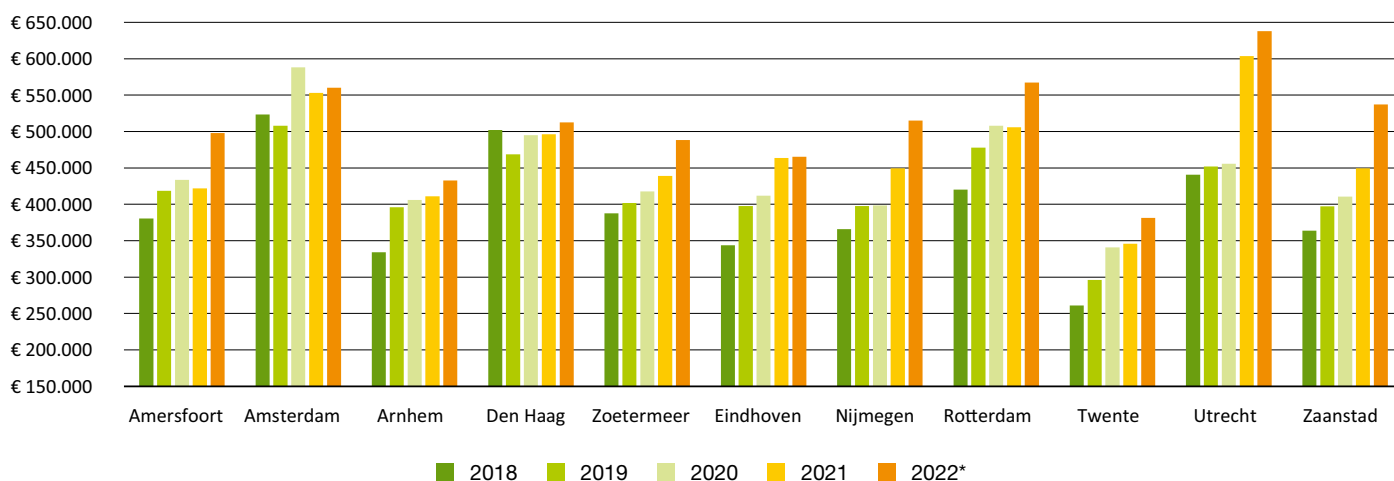
In Nederland worden per oktober 2022 ruim 14.000 nieuwbouwwoningen in Nederland aangeboden. Dat zijn ruim 4.000 woningen meer dan in oktober vorig jaar. In alle woningmarkten is het woningaanbod toegenomen, met uitzondering van Amersfoort, Arnhem en Zoetermeer. In Amsterdam is de absolute toename van

het aanbod nieuwbouwwoningen ten opzichte van vorig jaar met ruim 270 woningen het grootst. In Arnhem is de afname van het aanbod nieuwbouwwoningen met 119 woningen het grootst.

Bron: NVM

Prijzontwikkeling

Absolute koopsom nieuwbouw periode 2018 - 2022*

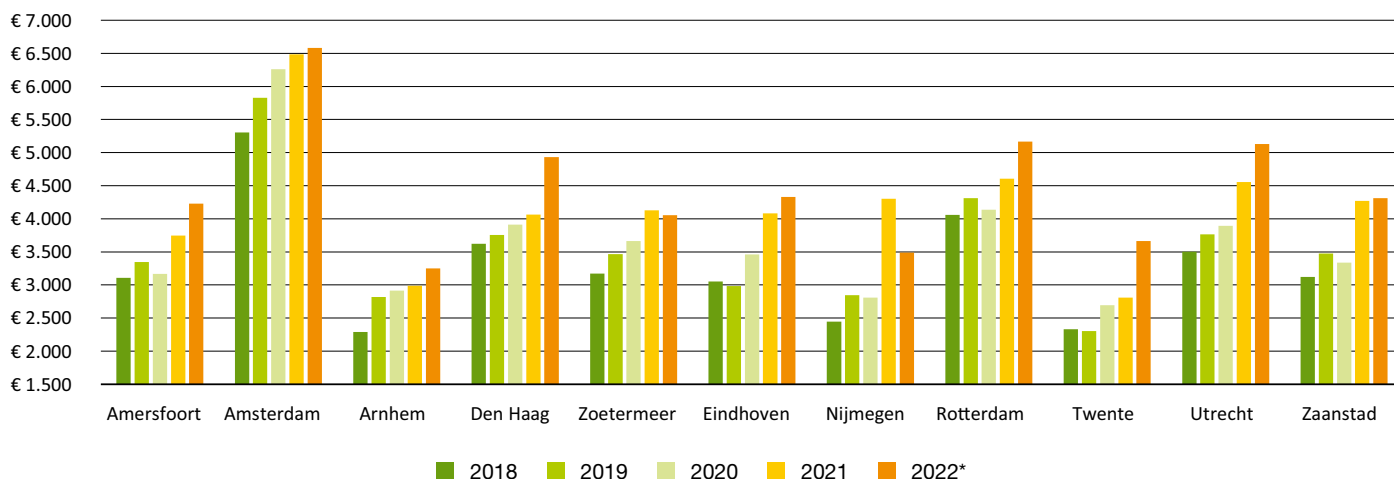


Net als de woningen in de bestaande bouw, zijn ook de transactie-prijzen in de nieuwbouw ten opzichte van 2021 gestegen. In Nederland lag de transactieprijs in 2021 op bijna € 435.000,- vrij op naam. In 2022 is dat ruim € 475.000,-. Een prijsstijging van 9%. De prijsstijging is in Zaanstad is het hoogst met 20%, gevolgd door Amersfoort met 18%. De transactiepreisen van nieuwbouwwoningen in Eindhoven en Amsterdam zijn in 2022 nagenoeg

gelijk aan de prijzen in 2021. De hoogste transactieprijs voor een nieuwbouwwoning in de onderzochte woningmarkten in 2022 wordt betaald in Utrecht met een mediane transactieprijs van bijna € 640.000,-. De laagste transactieprijs wordt betaald in Twente met ruim € 380.000,-.

Bron: NVM

Transactieprijs per m² GBO nieuwbouw periode 2018 - 2022*



Een doorkijk naar de mediane prijzen per m² GBO toont bijna eenzelfde beeld. De mediane prijs in Nederland lag in 2021 op bijna € 3.750,-, op dit moment is de prijs per m² GBO bijna € 4.200,-, een stijging van 11%. De mediane prijs per m² GBO bedraagt in Amsterdam momenteel ruim bijna € 6.600,- voor een woning van ongeveer 85 m² GBO.

De hoogste prijsstijging per m² GBO is in Twente. Daar is de prijs per m² GBO met 30% gestegen ten opzichte van de eerste helft van 2021. In Nijmegen is de prijs per m² GBO daarentegen met 19% gedaald ten opzichte van 2021.

Bron: NVM

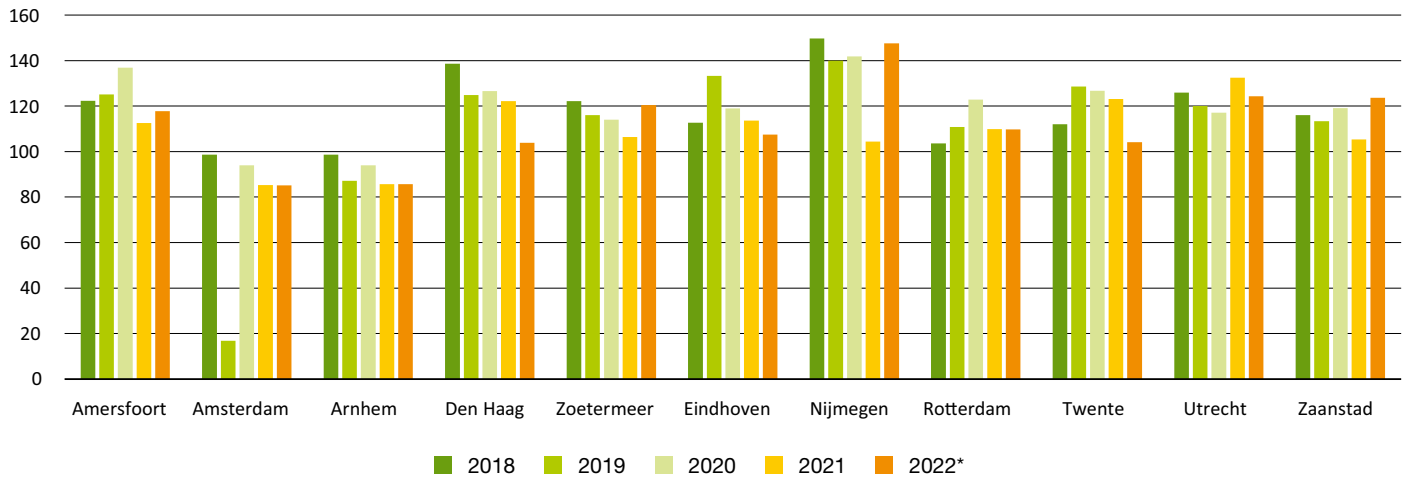
Woonoppervlakte

In Nederland is de gemiddelde woningoppervlakte voor een nieuwbouwwoning ongeveer 115 m². In Nijmegen worden op dit moment de grootste woningen verkocht. Deze woningen hebben een woningoppervlakte van bijna 150 m² GBO. In Amsterdam en Arnhem worden de minste m² GBO verkocht, namelijk ongeveer 85 m² GBO.

Bron: NVM



GBO (m²) nieuwbouw verkocht periode 2018 – 2022*



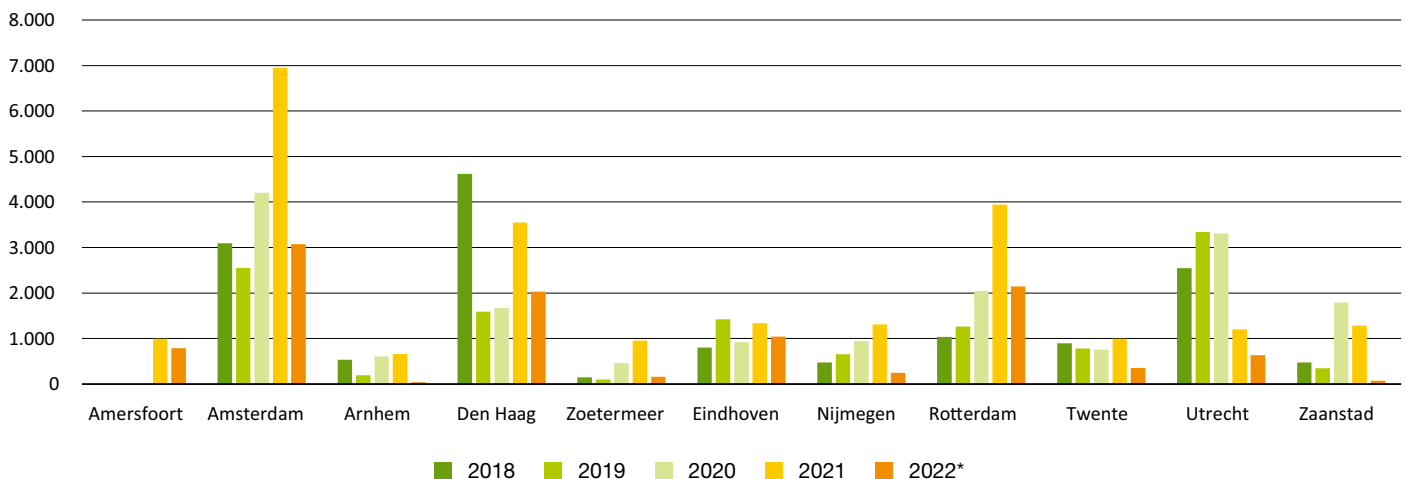
Omgevingsvergunningen

In Nederland zijn tot op heden 40.000 omgevingsvergunningen verleend voor nieuwbouw woonruimten met een bouwsom vanaf € 50.000,-. Dat is bijna de helft minder dan in 2021. In 2021 zijn bijna 76.000 vergunningen afgegeven. In Amersfoort zijn vanaf 2018 tot 2020 geen bouwvergunningen geregistreerd bij het CBS.

Bron: CBS



Verleende omgevingsvergunningen nieuwbouw periode 2018 – 2022*



Experts aan
het woord

Project management

Unieke verkoop- en verhuurstrategie

Samen met opdrachtgevers zetten wij nieuwbouwprojecten succesvol in de markt. Dat gaat verder dan het analyseren van de klantvraag. We brengen de klanteis in kaart en vertalen dit naar marketingcommunicatie-activiteiten. Desgewenst nemen onze ervaren projectmanagers het hele verkoop- en verhuurproces van een nieuwbouwproject uit handen. Onze collega's Ilse Wolters en Ron Wilbers vertellen erover.

Zodra de opdracht voor verkoop of verhuur aan DWE Nieuwbouw Makelaars wordt gegeven, komen Ilse en Ron in beeld. Zo vroeg mogelijk in een project worden zij betrokken, liefst bij een voorlopig ontwerp. Om vervolgens aan de hand van onderzoek en advies te zorgen dat een project goed in de verkoop en verhuur komt. Wij coördineren en monitoren dit samen met de ontwikkelaars en Regio-partners.

Inzicht in de klantvraag

Bij realtime marktonderzoek wordt data direct opgehaald bij potentiële kopers en huurders en vertaald in kennis. “Hiermee bieden we informatie die in een vroeg stadium inzicht geeft in de klantvraag”, vertelt Ron, “en kan er vanuit dat inzicht worden bijgestuurd. Vraaggestuurd ontwikkelen, we denken mee over wat we gaan verkopen en aan wie. Net als onze collega's Cor en Bas doen wij ook onderzoek. In ons geval gaan we iets verder de trechter in, met realtime marktonderzoek voor die exacte locatie. We stellen in deze fase vragen aan de consument: hoe wil je wonen,

wat is de mobiliteitsbehoefte, hoeveel heb je ongeveer te besteden? Daarvoor coördineren we ook de communicatie, waaronder de landingspagina. Hierna, dan gaan we meestal richting het definitief ontwerp, treden we naar buiten om de locatie te vermarkten. Onze inzet verschuift dan van locatie naar ontwikkeling. We zorgen voor een projectwebsite, die we online en offline onder de aandacht brengen.”

Woonwensenquête

De projectwebsite kent verschillende fases. Naarmate de ontwikkeling concreter wordt, passen we de projectwebsite aan. De woonwensenquête is daarvan onderdeel.

Ilse licht toe: “Daarin stellen we meer specifieke vragen zoals: hoeveel slaapkamers zou je willen, hoeveel badkamers, wat ben je bereid te betalen? Met deze belangrijke informatie voeden we de ontwikkelaar. Hierna volgt Dynamic Pricing en vullen we de website met concretere informatie, waaronder een woningzoeker.”

Realtime marktonderzoek, verkoop- en verhuurmanagement en Dynamic Pricing



Ilse Wolters
projectmanager



Ron Wilbers
projectmanager

Dynamic Pricing als onderdeel van de strategie

Door vooraf een prijsniveau te communiceren, is er de mogelijkheid om gaande het proces het product en de prijs per bouwnummer definitief vast te leggen. DWE Nieuwbouw Makelaars is grondlegger van 'Dynamic Pricing', vertelt Ron: "Het is een gespecialiseerde werkwijze. We denken met z'n allen te weten wat een consument bereid is te betalen voor een woning. Daarvan hebben wij op een goed moment gezegd: laten we dat nou niet doen. Uiteindelijk is het de consument die weet wat hij voor een woning wil betalen. Zodoende bepaalt de vraag de prijs, vraaggestuurd ontwikkelen dus. Dit werkt trouwens ook in een veranderende markt, waarin de vraag minder groot is. Het project en het individuele product wordt dan met deze werkwijze geoptimaliseerd."

Totale klantreis

Voor wie maken we welke woning? Door vroegtijdig de klantvraag op te halen bij de potentiële koper of huurder, krijgen we inzicht in de doelgroep en in de concrete behoeften en wensen. Daardoor worden aanbod, prijs en marketing goed op elkaar afgestemd.

Dat zorgt weer voor optimale verkoop of verhuur en een maximaal rendement. "Het gaat om een totale klantreis," zegt Ron, "waarin we informatie ophalen maar zeer zeker ook de klant aangehaakt willen houden. Ons doel is dat de ondertekening op het eind, van een blijde koper, slechts een formaliteit is. Mensen moeten daarvoor eigenlijk de beslissing al hebben gemaakt, in hun hoofd het huis hebben gekocht. Daarom vragen we ze tussentijds ook dingen te doen. Eerst vragen we: wil je hier wonen? Gevolgd door: hoe wil je er wonen? Vervolgens laten we het aanbod zien en stellen we weer vragen: welk bouwnummer heeft je voorkeur, wil je aan het water wonen? Zo krijgen we inzicht in de vraag binnen ons project en de mogelijke prijzen. Dan gaan we de verkoop in."

Ontzorgen

Ontwikkelaars ervaren de samenwerking met DWE Nieuwbouw Makelaars als prettig en komen volgens Ron graag terug: "We staan dag en nacht voor ontwikkelaars klaar en ontzorgen maximaal. Onze focus ligt alleen op nieuwbouw en daardoor kunnen we dit ook zo doen. We verkopen geen bestaande woningen en hebben niet dagelijks kijkdagen of bezichtigingen, zoals reguliere makelaarskantoren dat wel hebben. Hierdoor zijn wij bijna altijd bereikbaar en kunnen snel schakelen. Onze opdrachtgevers ervaren dat als een groot voordeel."

Ontwikkelingen

Tegelijkertijd zijn er ook zorgen. Sinds april is de woningmarkt veranderd. Het consumentenvertrouwen is gedaald en klanten zijn meer onzeker om een woning te kopen. Volgens Ilse heeft het nog niet veel effect op de woningprijzen, maar is er wel minder animo: "Je ziet meer mensen die na een toewijzing afhaken. Een veelvoorkomend argument om af te zien van de woning is, dat mensen die een woning achterlaten onzeker zijn over de waarde van hun woning over anderhalf jaar."

Het juiste bouwen

Volgens Ron maken ontwikkelaars zich ook zorgen. "We zien dat ze met nieuwe projecten minder actief de markt op gaan. Maar zowel de ontwikkelaars als aannemers kunnen niet veel bewegen, ze hebben allebei te maken met stijgende kosten. Ze houden daardoor de situatie enigszins in stand en de vraag is wie als eerste een stap zet. Tegelijkertijd blijft de terughoudendheid onwennig voelen, omdat er wel een tekort aan woningen is. Hoewel dat wat mij betreft genuanceerder ligt. Er zijn best veel woningen, alleen komt de doorstroming niet op gang. Des te belangrijker is het dus om het juiste te bouwen. En met elkaar succesvolle nieuwbouwprojecten in de markt te zetten."



project Royal Dutch Apartments, Diemen

Rapportage

De huurwoningmarkt in Nederland met een doorkijk naar tien woningmarkten

Voor de periode 2018 tot en met 2022* verschaften we op jaarbasis inzicht in de woningtransacties en het woningaanbod op de huurwoningmarkt bestaande bouw en nieuwbouw. De getoonde informatie zijn registraties van kantoren die aangesloten zijn bij de NVM, VBO en Provastgoed. Verhuur van woningen door corporaties zijn in deze getallen niet meegenomen.

Aantal transacties

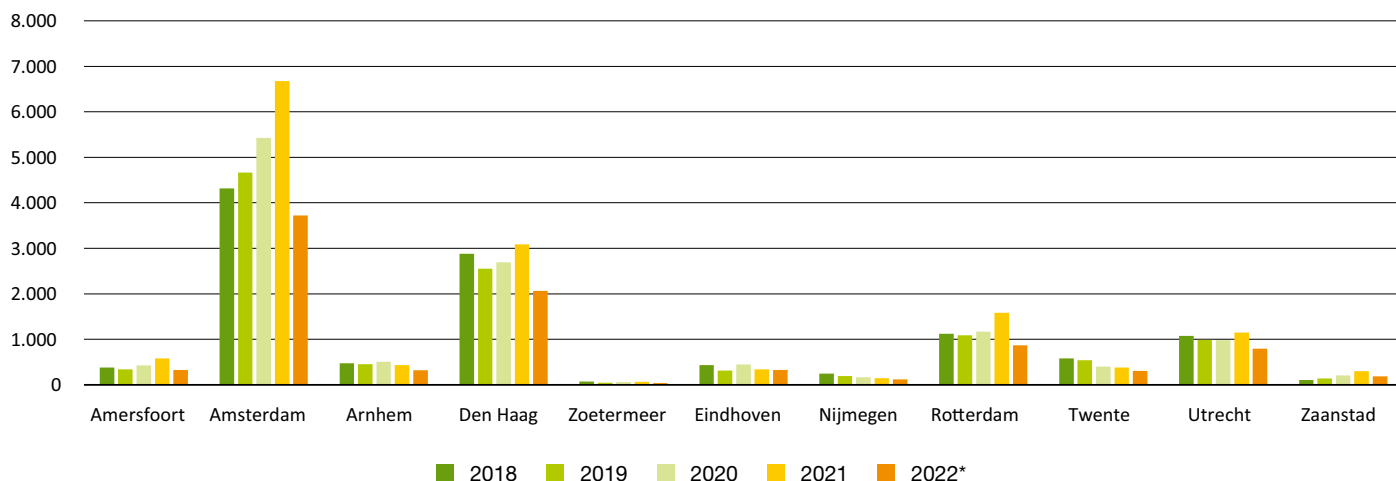
Ten opzichte van 2021 zijn er in 2022 30% minder huurwoningen verhuurd omdat het jaar nog niet volledig is. De verwachting is dat voor het einde van het jaar het aantal verhuringen in 2022 uitkomt rond het aantal verhuringen in 2021, te weten bijna 38.000 stuks. Ruim 80% van de verhuringen zijn bestaande bouw woningen en bijna 20% van de verhuringen zijn nieuwbouwwoningen.

De meeste verhuringen vinden plaats in Amsterdam. In Zoetermeer vinden de minste verhuringen plaats. In de grafieken wordt het aantal verhuurde woningen in de bestaande bouw en nieuwbouw getoond. Voor de leesbaarheid van de grafiek is ervoor gekozen om Nederland niet in de grafieken mee te nemen.

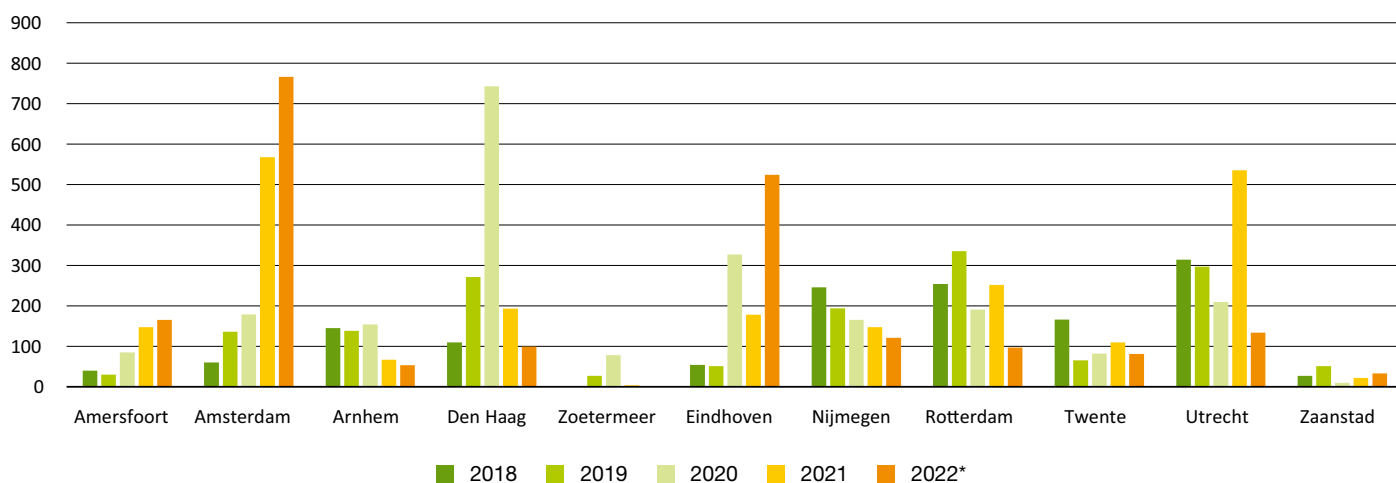
Bron: CBS



Aantal bestaande bouw woningen verhuurd periode 2018 – 2022*



Aantal nieuwbouw woningen verhuurd periode 2018 – 2022*



Woningen in aanbod

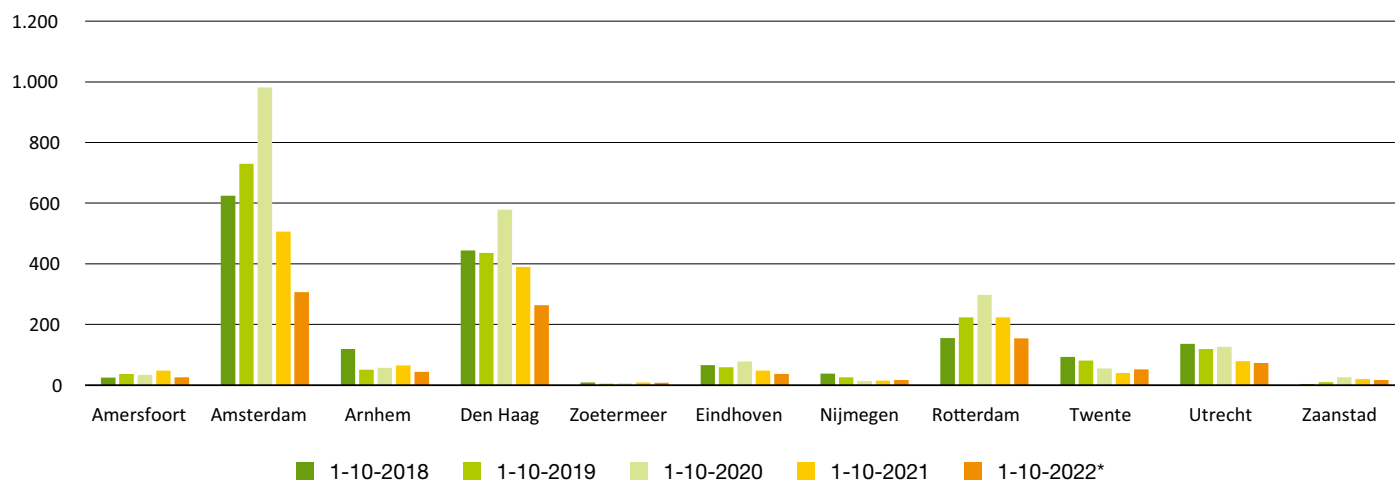
In oktober 2021 bedraagt het huurwoningaanbod in Nederland bijna 5.100 woningen, ruim 2.800 woningen in de bestaande bouw en bijna 1.300 nieuwbouwwoningen. Op dit moment is het woningaanbod met 11% gedaald ten opzichte van het aanbod in oktober 2021, naar bijna 4.100 huurwoningen.

In de grafieken wordt het aantal verhuurde woningen in de bestaande bouw en nieuwbouw getoond. Voor de leesbaarheid van de grafiek is ervoor gekozen om Nederland niet in de grafieken mee te nemen.

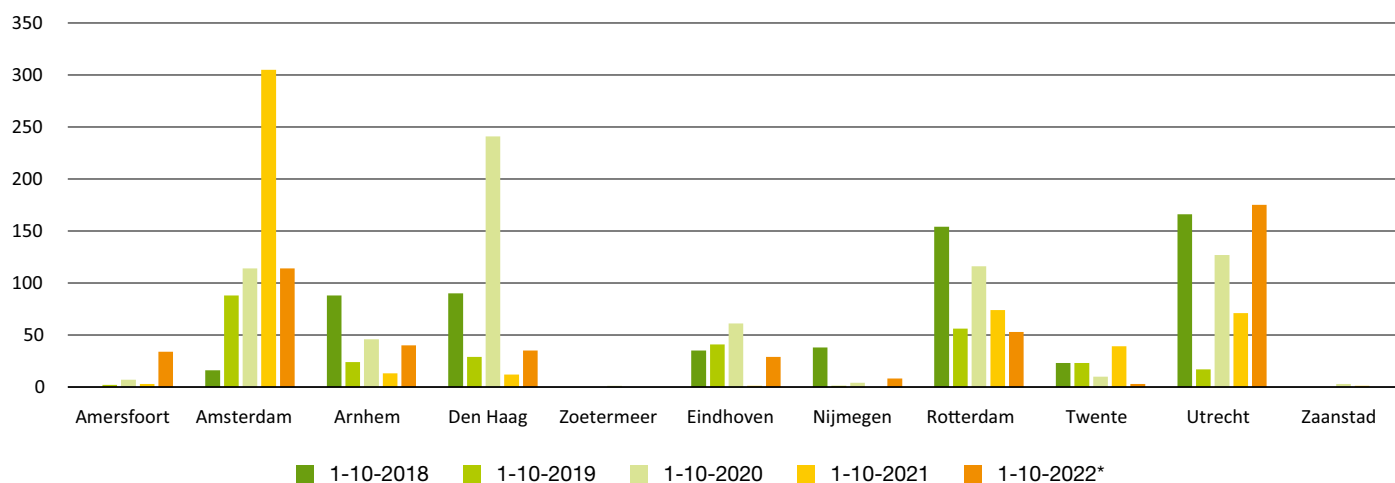
Bron: CBS



Huurwoningaanbod bestaande bouw oktober 2018 – 2022*



Huurwoningaanbod nieuwbouw oktober 2018 – 2022*



Prijzontwikkeling

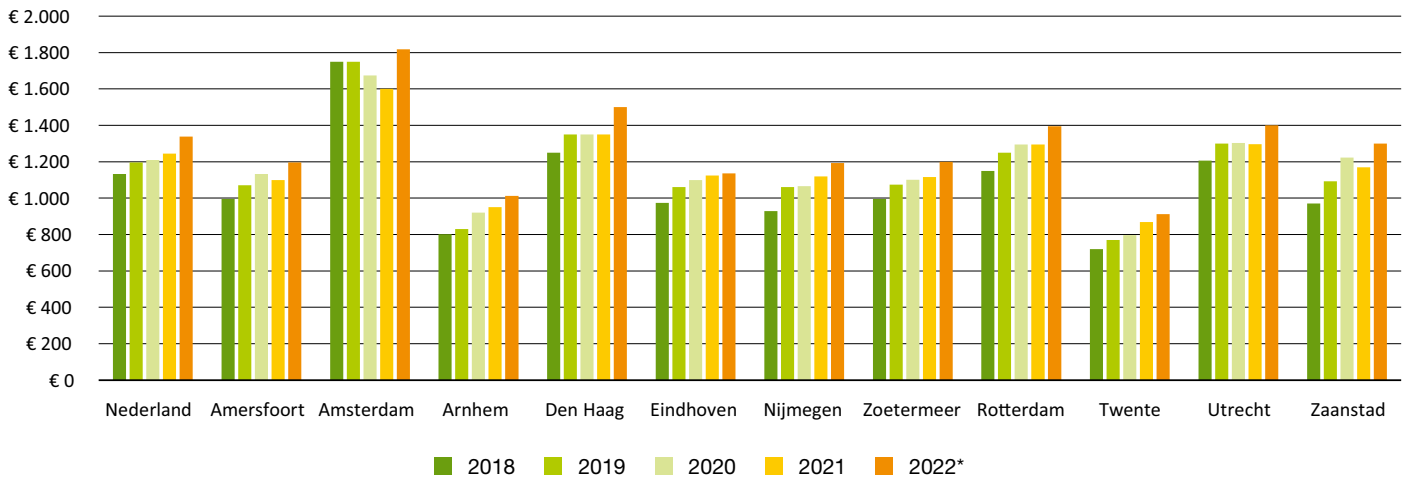
In Nederland is de mediane huurprijs per maand voor een bestaande bouw woning in 2022 ten opzichte van 2021 gestegen van bijna € 1.250,- per maand naar bijna € 1.350,- per maand. Een stijging van 7%. De huurprijs voor een nieuwbouwwoning was in Nederland in 2021 bijna € 1.100,- per maand, dat is in 2022 ruim € 1.150,- per maand. Een stijging van 6%. In Amsterdam wordt de hoogste huurprijs voor een bestaande huurwoning betaald, ruim € 1.800,- per maand.

Voor een nieuwbouw huurwoning wordt in Rotterdam en Den Haag de hoogste huurprijs betaald, bijna € 1.900,- per maand en respectievelijk ruim € 1.400,-. In Twente wordt de laagste huurprijs betaald voor een bestaande bouw huurwoning, ruim € 900,- per maand. In Arnhem wordt de laagste huurprijs betaald voor een nieuwbouw huurwoning, ruim € 750,- per maand.

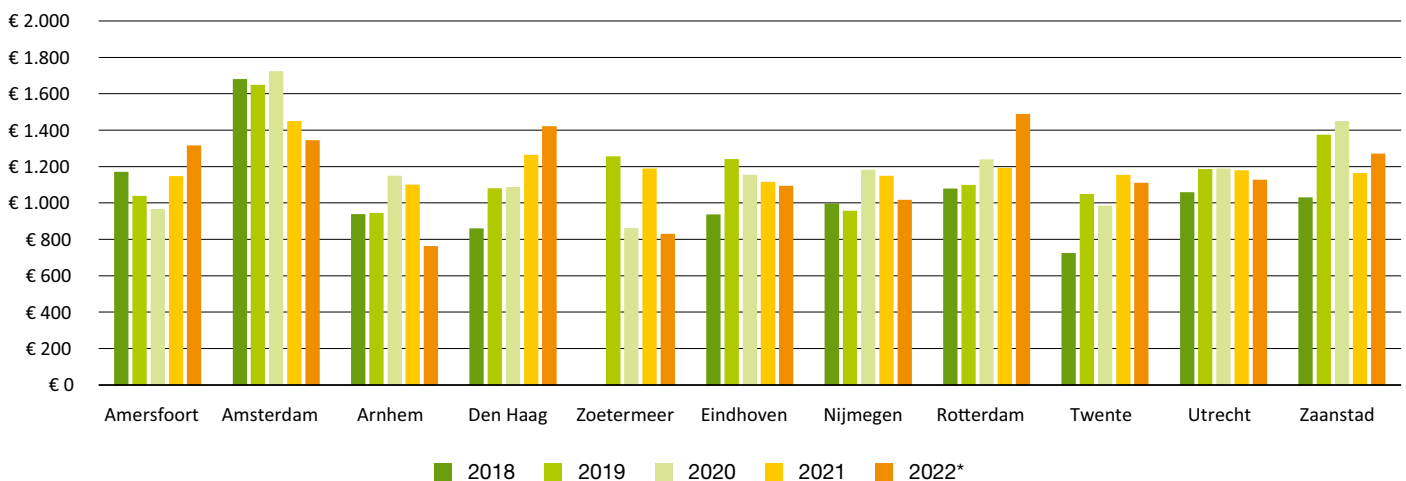
Bron: CBS



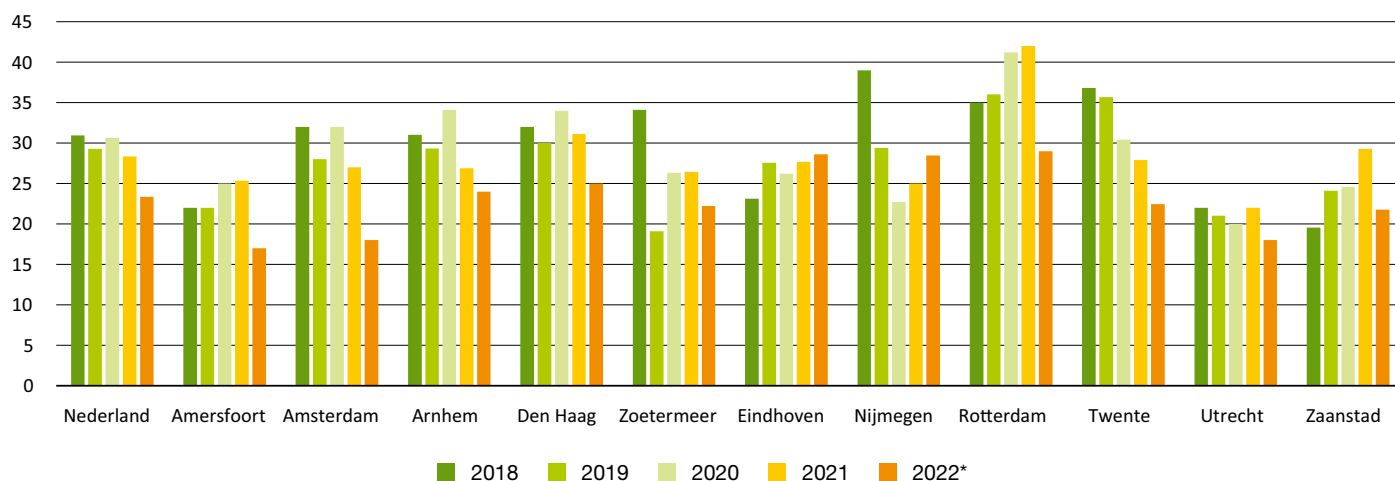
Absolute transactieprijs bestaande bouw periode 2018 - 2022*



Transactieprijs per m² GBO nieuwbouw periode 2018 - 2022*



Verhuurtijd periode 2018 – 2022*



De verhuurtijd is alleen inzichtelijk voor woningen in de bestaande bouw. Op dit moment is de verhuurtijd ten opzichte van 2021 korter geworden. Gemiddeld duurde het in 2021 ongeveer 30 dagen voordat een woning werd verhuurd. Nu is dat nog 23 dagen.

Bron: NVM

“

Mediane huurprijs voor bestaande bouw woning met 7% gestegen

Mediane huurprijs voor een nieuwbouwwoning met 6% gestegen



Experts aan
het woord

Verkoop en verhuur

Persoonlijke aanpak voor beter en sneller resultaat

DWE Nieuwbouw Makelaars onderscheidt zich door de verkoop en verhuur van woningen op een andere manier aan te pakken. Met een verkoopstrategie gebaseerd op data staan wij vanaf het begin van een nieuwbouwproject al in contact met potentiële kopers en huurders. Deze persoonlijke aanpak leidt ook later in het proces tot sneller en beter resultaat. Onze makelaars Ernst Kleijn en Jan Willem Polman vertellen erover.

Persoonlijke en lokale ervaring telt

Al onze makelaars, backoffice-medewerkers en projectmanagers hebben jarenlange ervaring met het verkopen en verhuren van nieuwbouwprojecten. Door de samenwerking met Regio-partners heeft DWE Nieuwbouw Makelaars alle disciplines in huis om nieuwbouwprojecten succesvol en transparant in de markt te zetten. Ernst: “We werken veel met lokale partners. In een enkel geval gaan we als enige verkopende makelaar aan de gang in opdracht van een projectontwikkelaar. Maar vaker is per regio een lokale makelaar betrokken, een partner.”

Het belangrijkste gesprek

Het eerste verkoop- of verhuurgesprek is voor onze nieuwbouwmakelaars het belangrijkste. Een potentiële koper heeft zich ingeschreven op een woning, die na loting of toewijzing wordt toegewezen. Dan volgt er een gesprek met de makelaar, bijvoorbeeld met Ernst. “Vanaf dat moment is de woning exclusief aan de klant toegewezen. In het eerste gesprek

hebben mensen veel vragen. Jan Willem en ik doen er alles aan om die vragen te beantwoorden. Om te zorgen dat mensen een weloverwogen keuze kunnen maken. We zitten er natuurlijk in opdracht van een ontwikkelaar, maar we willen de mensen ook echt goed informeren.”

Onofficiële bedenktijd

Na het eerste gesprek krijgen de klanten een week, tot anderhalve week bedenktijd. “Onofficiële bedenktijd noemen we dat,” vertelt Jan Willem, “waarin de exclusiviteit in stand blijft. We krijgen vaak verbaasde reacties van klanten, die denken snel te moeten beslissen. Maar zo werken wij niet. Misschien dat we ten opzichte van de markt een langere doorlooptijd daardoor hebben, maar daar staat wel een conversie van zo’n 80 tot 90% tegenover.”

Volledige specialisatie

Onze makelaars zijn volledig gespecialiseerd in nieuwbouwprojecten. Volgens Jan Willem brengt dat veel voordelen met zich mee: “We



Ernst Kleijn
nieuwbouwmakelaar



Jan Willem Polman
nieuwbouwmakelaar

concentreren ons alleen maar op nieuwbouw. We lezen ons volledig in, zijn in een vroeg stadium betrokken bij een project en weten er alles van. Dat vraagt veel van ons, maar het is mogelijk omdat we niet worden afgeleid door biedingstrajecten, kijkdagen, bezichtigingen en dergelijke. Klanten kunnen voor iedere vraag bij ons terecht, we informeren ze over alles en er zijn nooit losse eindjes aan het eind van een klantreis.”

Andere tak van sport

Volgens Ernst is het vak van een nieuwbouwmakelaar ook echt een andere tak van sport: “De klant kan immers het huis niet zien. Ten opzichte van bestaande bouw maken mensen een beslissing vanaf tekeningen en visualisaties. Dat is anders en daarvoor is onze inzet vaak nodig. Niet iedereen kan zo’n tekening lezen. In een vroeg stadium moeten veel beslissingen worden genomen, van keuken tot badkamer en stopcontact. Vaak zijn er ook vragen over het proces. Hoe werkt het met betalen, wat zijn de bouwtermijnen, wat als ik mijn eigen huis niet verkoop? Er zijn gewoon veel meer keuzes om te nemen en vragen om te beantwoorden in korte tijd.”

Onderscheidend

Contacten met klanten zijn 1-op-1. Er zit nooit een secretariaat tussen en het maakt niet uit hoe het contact verloopt. “Wat dat betreft doen we er dus echt alles aan om maximaal aan te sluiten op de behoeften van de klant”, vertelt Jan Willem. “Klanten kunnen mailen, appen, bellen, wat ze maar willen. Zeven dagen per week, overdag en ’s avonds. Omdat we alleen met nieuwbouwprojecten bezig zijn, hebben we ook geen ‘randzaken’, zoals de verkoop van bestaande bouw, of doorverkoop. Dat is wezenlijk anders en in ons geval een groot voordeel voor de klant. Op dit momenten werken

we samen aan zo’n 15 projecten. We spreken klanten thuis, op kantoor, via Teams of ergens anders op locatie. Vooral oudere mensen vinden het prettig wanneer we thuis langskomen. Een gesprek aan de keukentafel voelt anders dan in een kantoor.”

Ontwikkelingen in de markt

Ook Ernst en Jan Willem merken dat de ontwikkelingen in de markt effect hebben op hun klanten. De oplopende rente en het dalende consumentenvertrouwen zorgen dat mensen minder snel een beslissing nemen. “Dat zien we terug bij de inschrijvingen en horen we in gesprekken”, vertelt Ernst. “Mensen zijn onzeker. In ons geval kunnen mensen vaak pas 1,5 jaar later een woning betrekken. Met name voor mensen die een woning achterlaten is dat nu lastig. Onduidelijk is bijvoorbeeld of de huidige overwaarde straks hetzelfde is. En wat gaat de rente doen? Overigens denk ik dat we qua rente een meer gezonde tijd tegemoet gaan. Het is te verwachten dat de rente straks stabiel blijft rond de 3,5%. Mensen zullen scherper nadenken over wat ze gaan lenen en minder aan de top van hun kunnen belanden. Het zal even wennen zijn, maar uiteindelijk gaan vraag en aanbod elkaar zeker weer vinden.”

Duurzaam voordeel

Jan Willem merkt tot slot een duurzaam voordeel op van de ontwikkelingen in de markt: “Als je kijkt naar starters of mensen die vanuit een huurhuis komen: die willen dolgraag naar nieuwbouw, vaak vanwege duurzaamheid. Vooral de jongere generatie kiest bewust voor duurzaamheid. Wat dat betreft hebben we de tijd juist mee, alle nieuwbouw is verplicht duurzaam. Dus zonder gas, vaak met een warmtepomp en altijd met zonnepanelen.”



Rapportage

Woonwensen in Nederland met een doorkijk naar tien woningmarkten

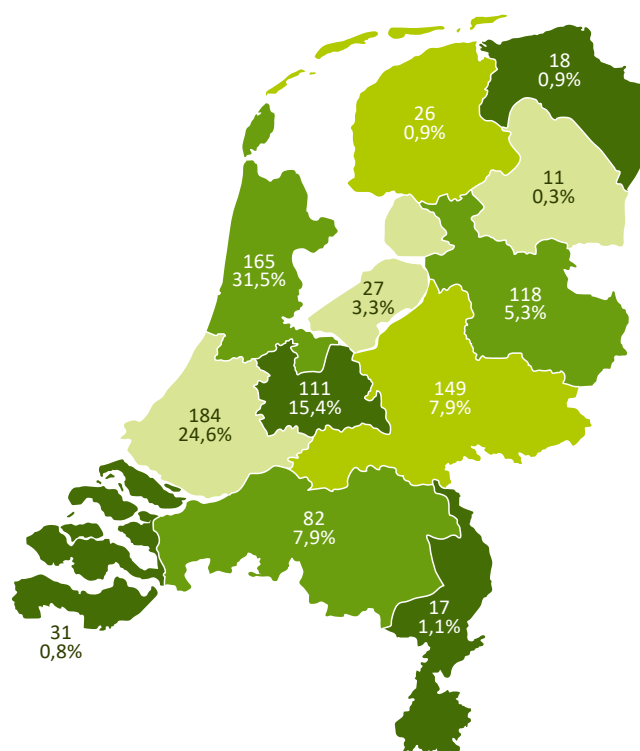
In deze paragraaf geven we meer inzicht in de woon-wensen van de woningzoeker. Dit splitsen we uit naar koop- en huurwoningzoekenden voor de onderzochte woningmarkten. Aansluitend volgt de zogenoemde 'DWE Behoeft indicator' waarmee we het aantal beschikbare woningzoekenden inzichtelijk maken. Afsluitend schetsen we een profiel van de woningzoeker en geven we een overzicht van zijn of haar woonwensen.

Herkomst woningzoekenden onderzochte woningmarkten

In de database van Xitres staan bijna 700.000 unieke profielen van consumenten geregistreerd en worden er ruim 900 nieuwbouwprojecten aangeboden. In het afgelopen jaar hebben zich bijna 280.000 consumenten ingeschreven. Ruim 270.000 consumenten zoeken in de onderzochte woningmarkten. Dit zijn consumenten die actief op zoek zijn naar een woning. De unieke profielen kunnen zich voor meerdere projecten inschrijven.

De zoekenden zijn vooral afkomstig uit de provincie Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht. De tabel toont het aantal projecten in een provincie en het aantal inschrijvingen van consumenten op deze projecten. Consumenten kunnen zich voor meerdere projecten inschrijven. De afbeelding toont de aanwezigheid van zoekenden naar nieuwbouwwoningen in Nederland.

Provincie	Projecten	% aantal inschrijvers	Inschrijvingen totaal
Drenthe	11	0,3%	12.946
Flevoland	27	3,3%	131.076
Gelderland	149	7,9%	311.877
Friesland	26	0,9%	35.007
Groningen	18	0,9%	34.939
Limburg	17	1,1%	45.230
Noord-Holland	165	31,5%	1.244.671
Overijssel	118	5,3%	210.457
Utrecht	111	15,4%	608.971
Zeeland	31	0,8%	30.159
Zuid-Holland	184	24,6%	971.325
Noord-Brabant	82	7,9%	309.893
Totaal	939	100%	3.946.551



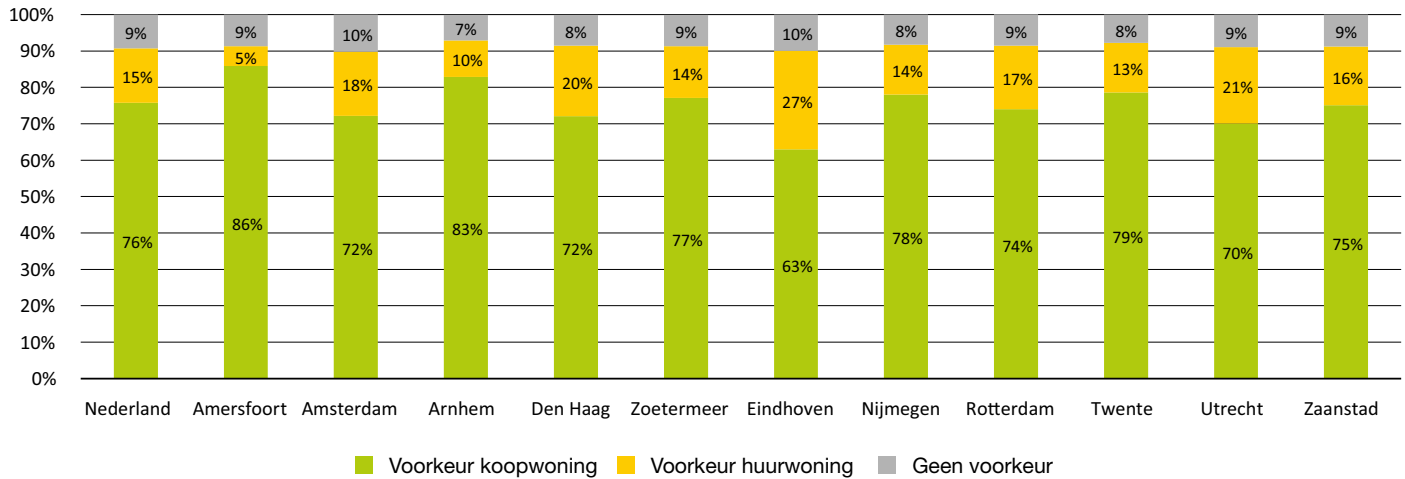
De tabel toont het aantal projecten in een provincie en het aantal inschrijvingen van consumenten op deze projecten. Consumenten kunnen zich voor meerdere projecten inschrijven.



De afbeelding toont het aantal nieuwbouwprojecten en percentage inschrijvers per provincie.

Bron: Pro-analyse, Xitres

Koop- of huurwoning gewenst



Van de unieke zoekprofielen zoekt ruim 75% naar een koopwoning. In Amersfoort is de voorkeur voor een koopwoning met maar liefst 86% het grootst, gevolgd door Arnhem met 83% en Twente met 79%. Gemiddeld is 15% op zoek naar een huurwoning.

In Eindhoven is de voorkeur voor een huurwoning het grootst met 27%, gevolgd door Utrecht met 21% en Den Haag met 19%. Van de zoekers heeft circa 10% geen voorkeur voor een koop- of huurwoning.

Bron: Pro-analyse, Xitres

“

Zoekers willen binnen 2 jaar of korter verhuizen naar een grondgebonden woning

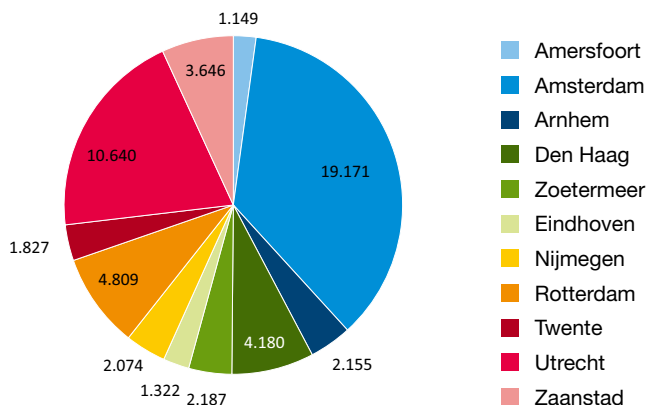


Rapportage

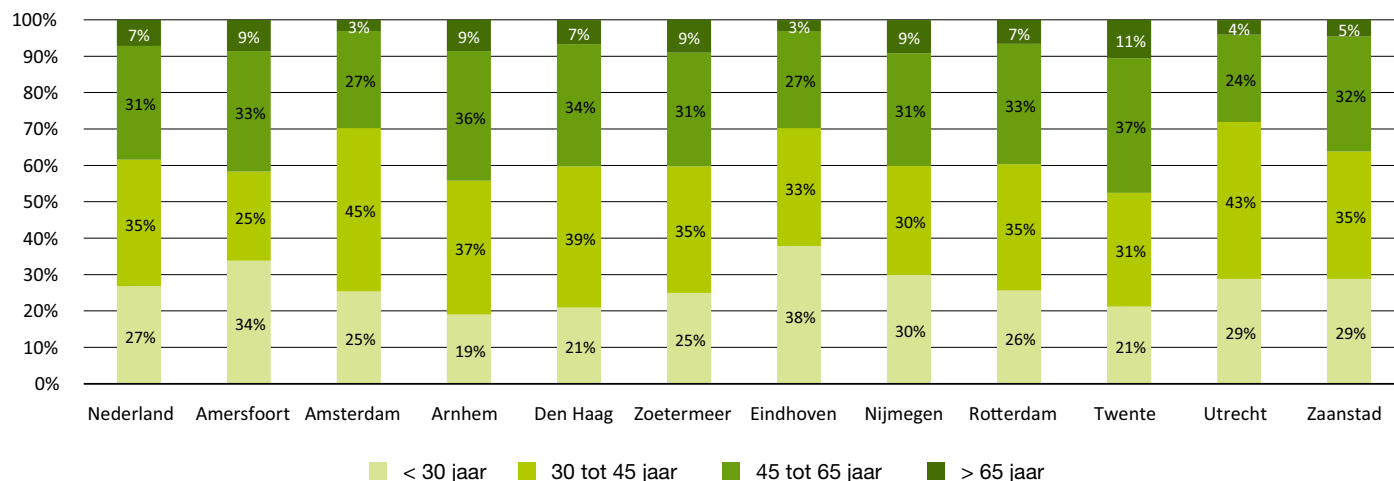
Profiel zoekers koopwoning

In deze paragraaf schetsen we een beeld van de woningzoeker die specifiek zoekt naar een koopwoning in de onderzochte woningmarkten. Bijna 55.000 unieke profielen zijn specifiek op zoek naar een koopwoning in de onderzochte woningmarkten. De meeste zoekers wonen in Amsterdam en Utrecht.

**Aantal woningzoekenden
naar een koopwoning**



Leeftijd zoekenden naar een koopwoning

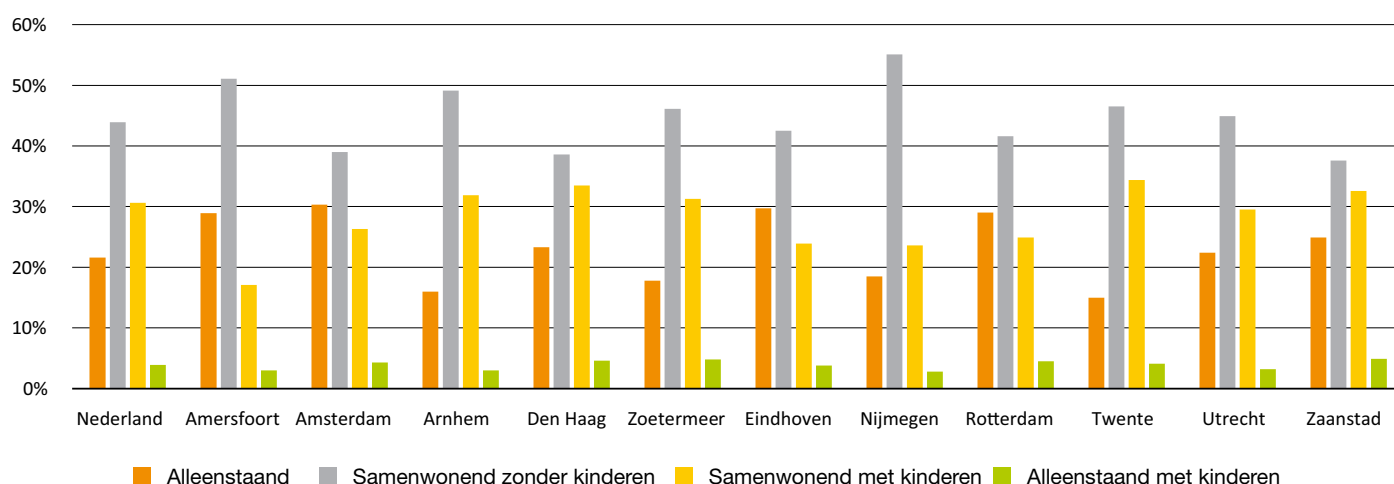


Woningzoekenden in de leeftijdscategorie 30 tot 65 jaar zijn het meest op zoek naar een koopwoning. Woningzoekenden in de leeftijdsgroep tot 30 jaar komen het meest voor in Eindhoven en Amersfoort. In Utrecht en Amsterdam wonen de meeste zoekers in de leeftijdscategorie 30 tot 45 jaar.

In Twente en Arnhem bevinden de meeste zoekers zich in de leeftijdscategorie 45 tot 65 jaar. Het aantal woningzoekenden boven de 65 jaar is het grootst in Twente.

Bron: Pro-analyse, Xitres

Gezinssituatie zoekenden naar een koopwoning



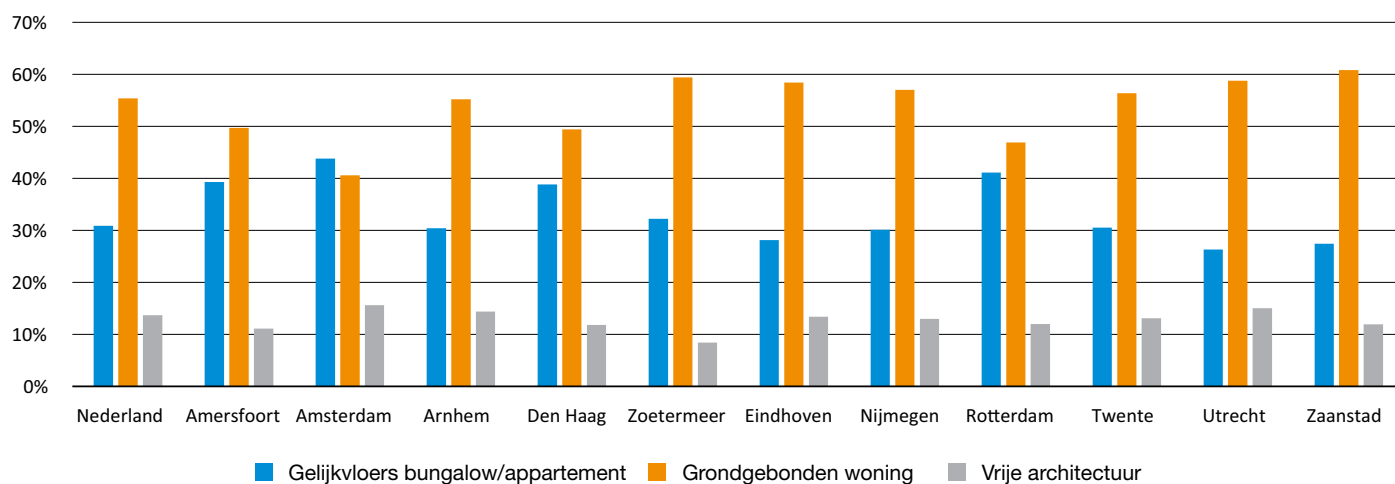
De woningzoekenden zijn voornamelijk samenwonend zonder kinderen. In Amersfoort, Amsterdam, Eindhoven en Rotterdam zijn alleenstaanden daarna de meest voorkomende gezinssamenstelling. In de overige woningmarkten zijn dat samenwonenden met kinderen. De woningzoekenden wonen veelal in een grondgebonden koopwoning, met uitzondering van Amsterdam.

In Amsterdam wonen de meeste woningzoekenden in een koopappartement. Men wil het liefst binnen 1 tot 2 jaar verhuizen, met uitzondering van Eindhoven. Daar willen de meeste zoekers binnen een jaar verhuizen.

Bron: Pro-analyse, Xitres

Woonwensen koopwoning

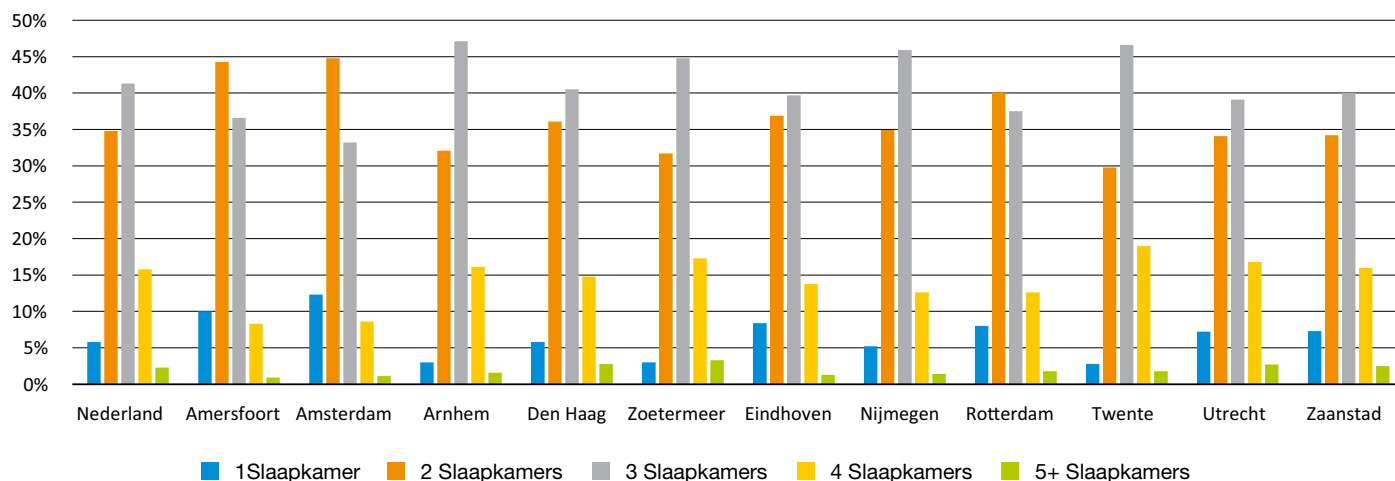
Gewenste woonvorm koopwoning



Geïnteresseerden in een koopwoning willen bij voorkeur een grondgebonden woning. Wanneer er een voorkeur is voor een grondgebonden woning, is dat een eengezinswoning met een hoog zadeldak.

Bron: Pro-analyse, Xitres

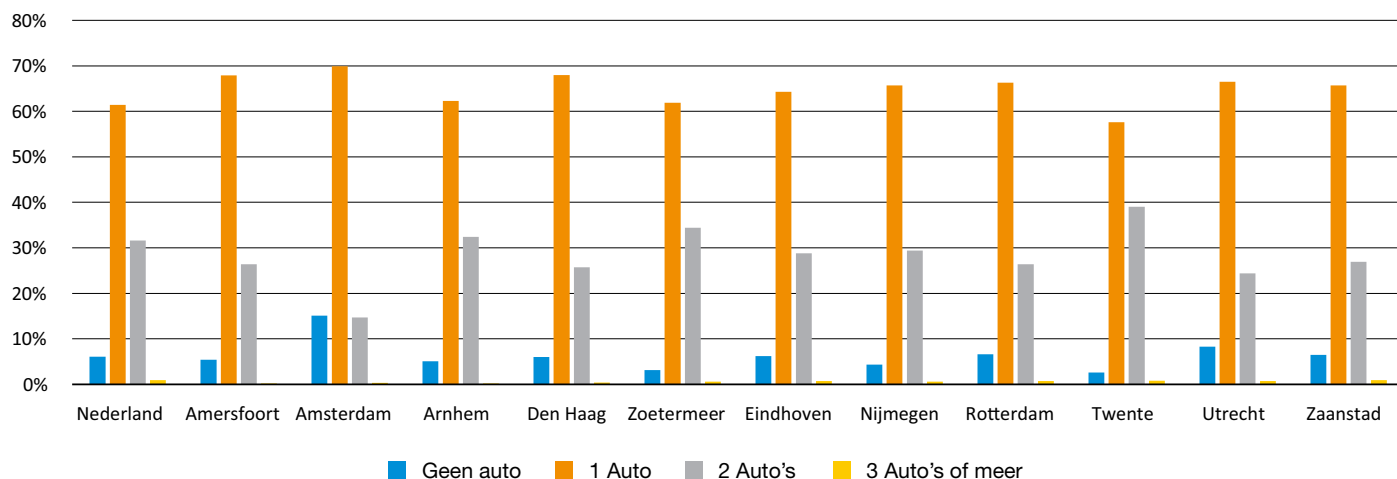
Gewenst aantal slaapkamers koopwoning



De nieuwe woning moet bij voorkeur twee tot drie slaapkamers hebben. Gemiddeld 11% van de woningzoekenden zoekt een woning met de slaap- en badkamer op de begane grond. In Twente is deze groep woningzoekenden het grootst met bijna 20%.

Bron: Pro-analyse, Xitres

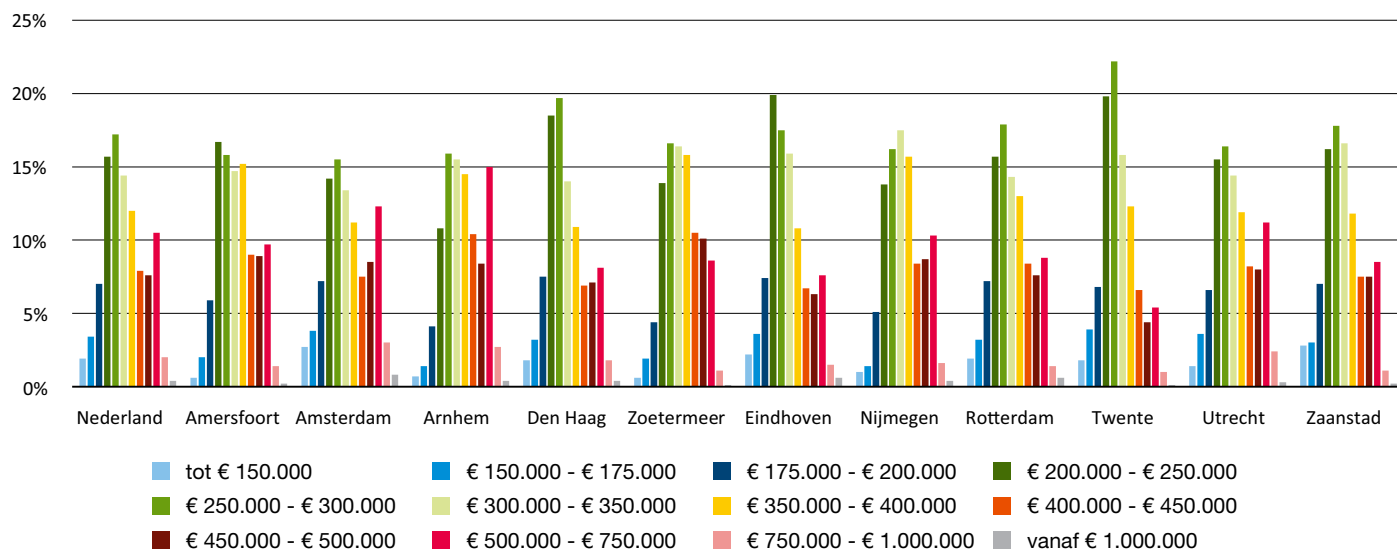
Autobezit bij zoekenden naar een koopwoning



Gemiddeld beschikken de woningzoekenden over één auto die bij de nieuwe woning geplaatst wordt. In Amsterdam is het aantal woningzoekenden zonder auto het grootst. In Twente, Zoetermeer en Arnhem is de groep woningzoekenden met 2 auto's het grootst.

Bron: Pro-analyse, Xitres

Gewenste prijsklasse koopwoning



De meeste woningzoekenden wensen een woning tussen € 200.000,- en € 400.000,-. Opvallend is dat daarna de wens voor woningen zit in de prijscategorie € 500.000,- tot € 750.000,-.

Bron: Pro-analyse, Xitres

DWE Behoefte-indicator

Om de vraag naar woningen in de woningmarkten beter te duiden, is een indicator ontwikkeld die aantoont hoeveel serieuze zoekenden beschikbaar zijn voor een type nieuwbouwwoning in de woningmarkt. De behoefte-indicator specificeert zich naar woningmarkt en woningtype. Deze komt tot stand door de vraag naar een woningtype te delen door het aantal te koop staande woningen van dat woningtype in die woningmarkt.

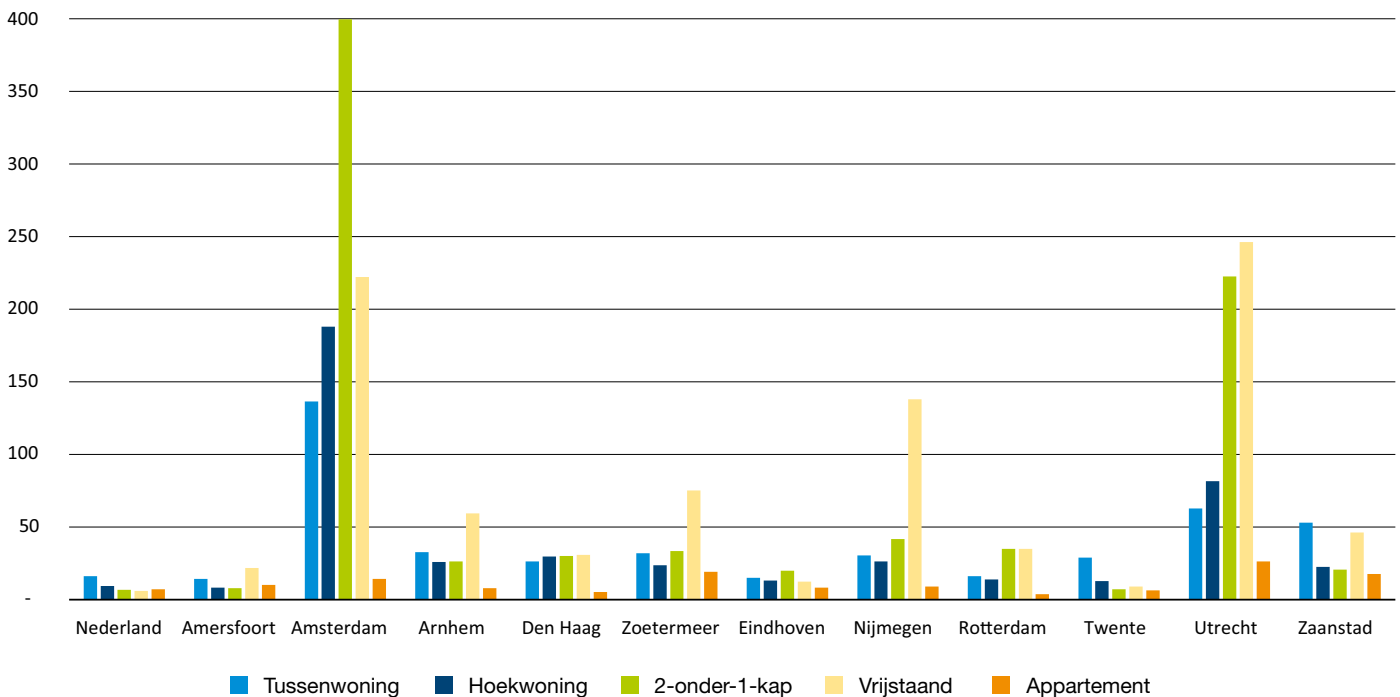
De behoefte-indicator toont de enorme druk op de woningmarkt aan. Deze druk neemt in 2022 af. Ten opzichte van vorig jaar waren er gemiddeld in Nederland 16 kandidaten voor een woning. Dit aantal is in 2022 afgenomen naar 9 kandidaten. In Amsterdam en Utrecht is de druk op de woningmarkt nog steeds enorm.

In Amsterdam zijn er gemiddeld ruim 160 serieuze kandidaten aanwezig voor een te koop staande tussen- of hoekwoning. Dat waren vorig jaar nog ruim 200 serieuze kandidaten. Voor één twee-onder-één-kap woning zijn er 400 kandidaten. In Utrecht is er een zeer grote vraag naar twee-onder-één-kap en vrijstaande woningen. Voor een te koop staande twee-onder-één-kap woning zijn er ruim 200 kandidaten en voor een vrijstaande woning bijna 250 kandidaten. In Utrecht zijn er gemiddeld ruim 70 serieuze kandidaten voor een te koop staande tussenwoning en voor een hoekwoning. Dat waren vorig jaar nog 150 kandidaten.

Bron: bewerking van gegevens vanuit NVM en Pro analyse Xitres



DWE behoefte - Indicator



“

De voorkeur gaat uit naar

een grondgebonden koopwoning



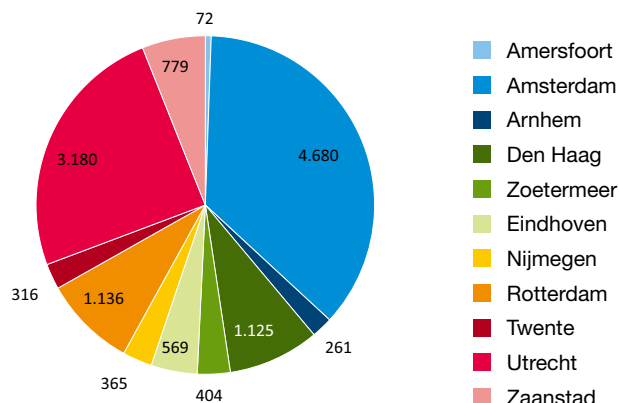


Rapportage

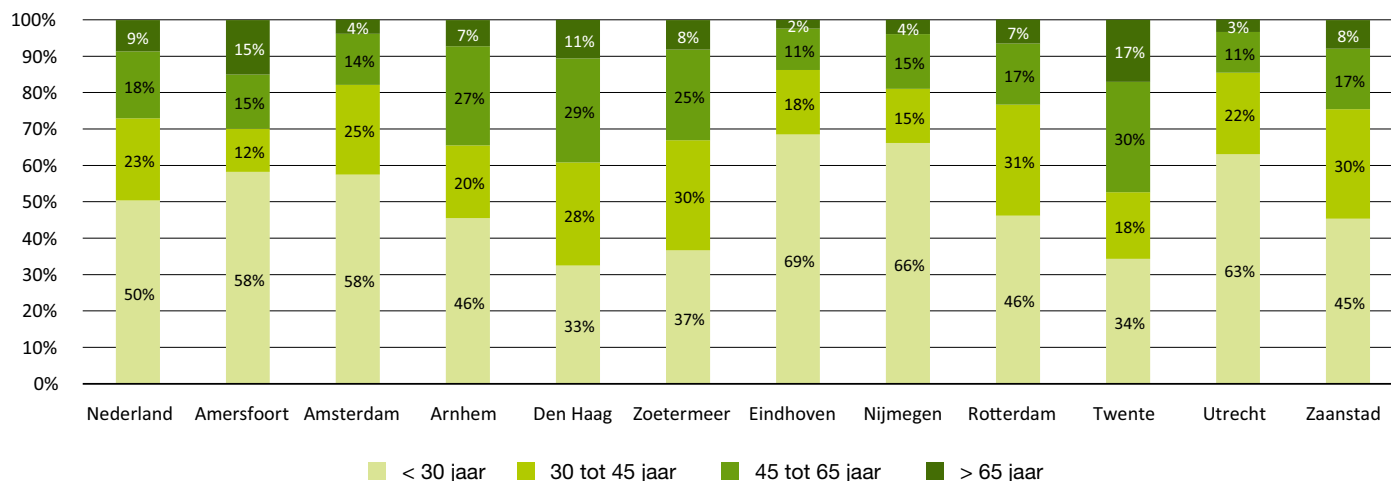
Profiel zoekers huurwoning

In deze paragraaf schetsen we een beeld van de woningzoeker die specifiek een huurwoning in de onderzochte woningmarkten zoekt. Bijna 13.000 unieke profielen zijn specifiek op zoek naar een huurwoning in de onderzochte woningmarkten. De meeste zoekers wonen in Eindhoven en Utrecht.

Aantal woningzoekenden
naar een huurwoning



Leeftijd zoekenden naar een huurwoning

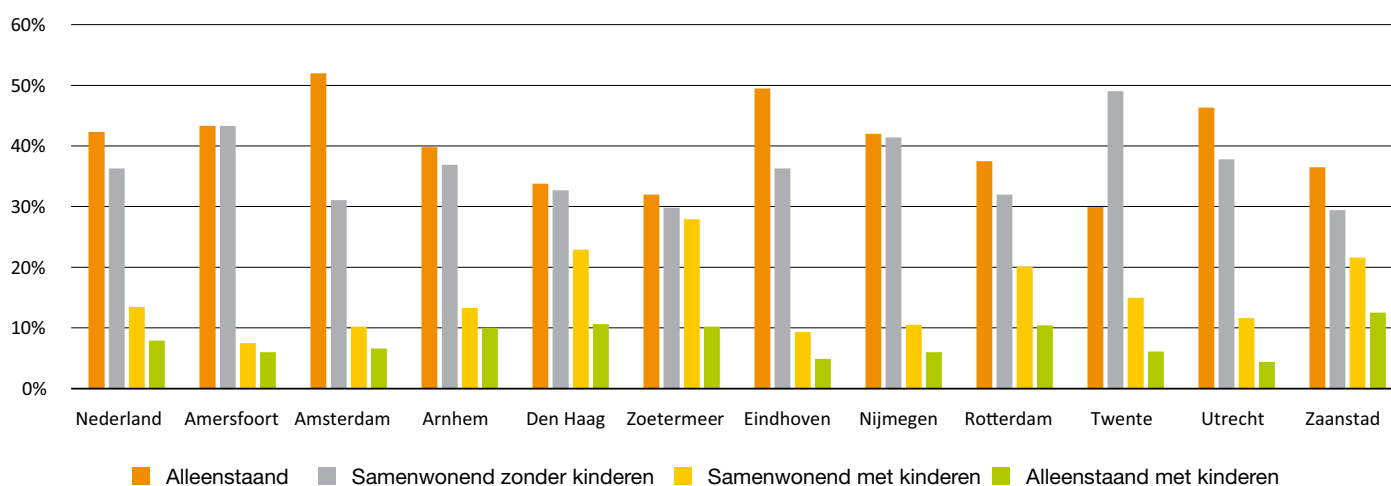


De grootste groep woningzoekenden naar een huurwoning is jonger dan 30 jaar. Met name in Eindhoven, Nijmegen en Utrecht is deze groep het grootst. In Rotterdam, Zoetermeer en Zaanstad wonen de meeste zoekers in de leeftijdscategorie 30 tot 45 jaar.

In Den Haag, Arnhem en Zoetermeer is de leeftijdscategorie 45 tot 65 jaar het meest vertegenwoordigd. Het aantal woningzoekenden boven de 65 jaar is het grootst in Twente en Amersfoort.

Bron: Pro-analyse, Xitres

Gezinssituatie zoekenden naar een huurwoning



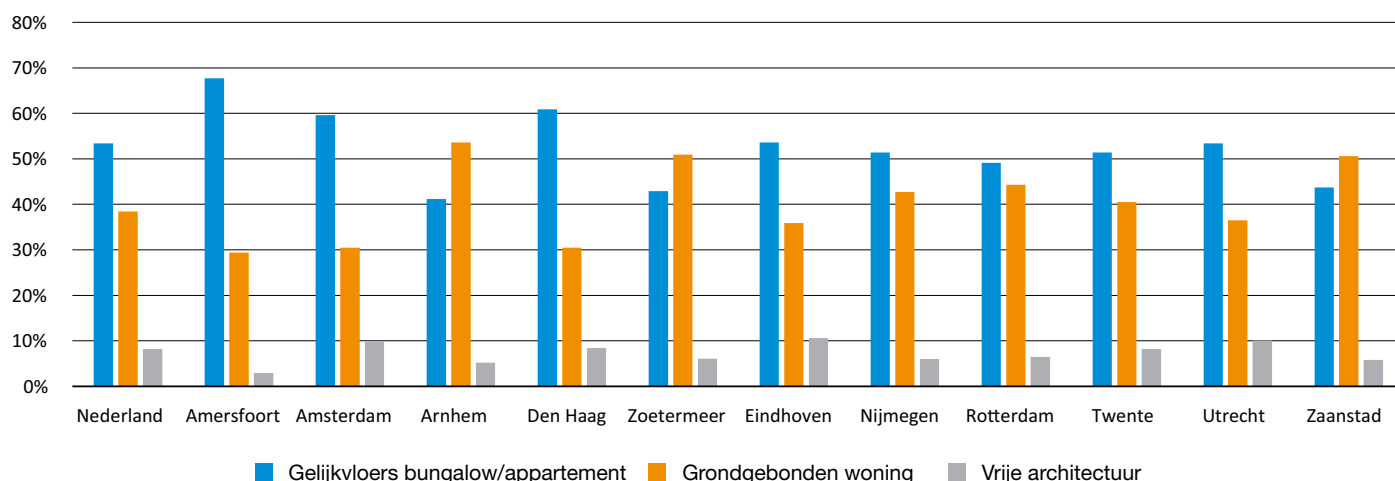
De meeste woningzoekenden zijn alleenstaand, met uitzondering van Twente. In Twente zijn de samenwonenden zonder kinderen het meest op zoek naar een huurwoning. In Amsterdam en Eindhoven is de groep alleenstaanden het grootst. In Amersfoort en Nijmegen worden de groep alleenstaanden op de voet gevolgd door samenwonenden zonder kinderen.

In Zoetermeer en Den Haag zijn samenwonenden met kinderen het meest op zoek naar een huurwoning. De woningzoekenden wonen veelal in een grondgebonden huurwoning, met uitzondering van Amsterdam, Rotterdam en Den Haag. Woningzoekenden willen bij voorkeur binnen een jaar verhuizen.

Bron: Pro-analyse, Xitres

Woonwensen huurwoning

Gewenste woonvorm huurwoning

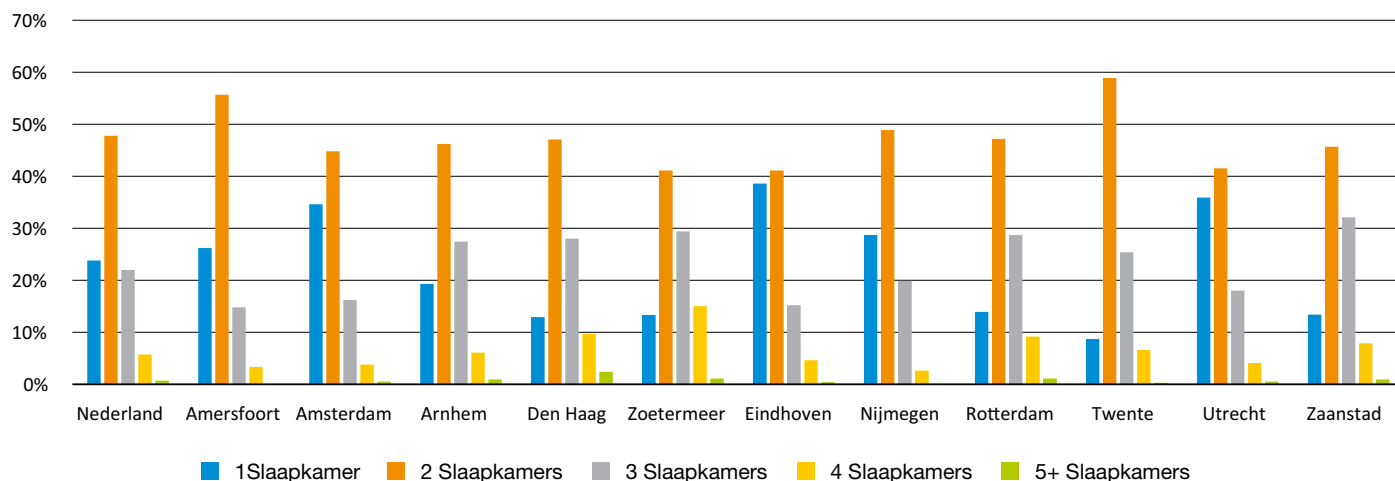


Geïnteresseerden in een huurwoning willen in Amersfoort, Amsterdam, Den Haag, Eindhoven, Nijmegen, Twente en Utrecht bij voorkeur een grondgebonden woning. In Arnhem, Zoetermeer, Rotterdam en Zaanstad is er voorkeur voor een gelijkvloerse woning.

Wanneer er een voorkeur is voor een grondgebonden woning, is dat een eengezinswoning met een (hoog) zadeldak. In Amsterdam en Den Haag wenst men dan bij voorkeur een eengezinswoning met een plat dak.

Bron: Pro-analyse, Xitres

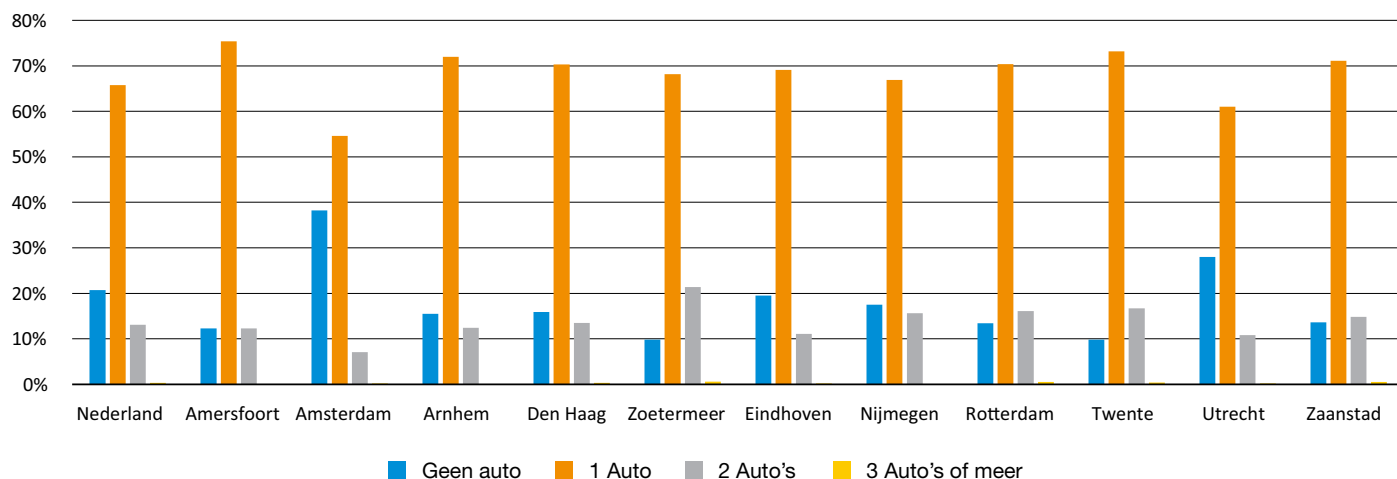
Gewenst aantal slaapkamers huurwoning



De nieuwe woning moet bij voorkeur twee slaapkamers hebben. Gemiddeld 7% van de woningzoekenden zoekt een woning met de slaap- en badkamer op de begane grond. In Twente is deze groep woningzoekenden het grootst met ruim 15%, gevolgd door Den Haag met ruim 10%.

Bron: Pro-analyse, Xitres

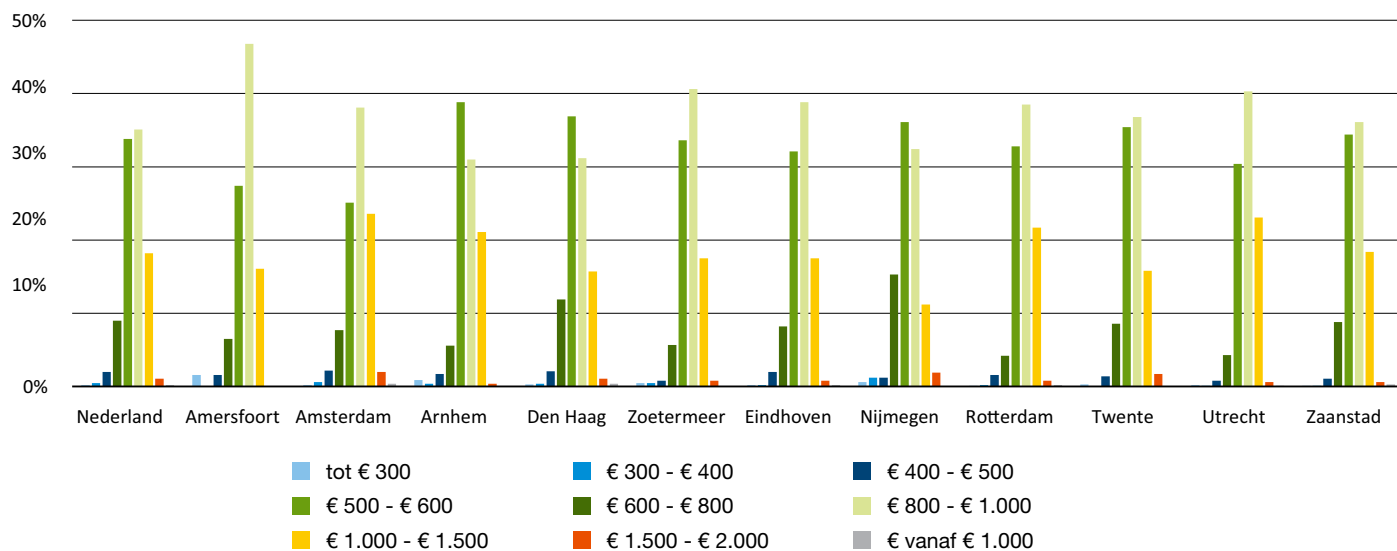
Autobezit bij zoekenden naar een huurwoning



Gemiddeld beschikken de woningzoekenden over één auto die bij de nieuwe huurwoning wordt geplaatst. In Amsterdam en Utrecht is het aantal woningzoekenden zonder auto het grootst. In Zoetermeer en Twente is de groep woningzoekenden met 2 auto's het grootst.

Bron: Pro-analyse, Xitres

Gewenste prijsklasse huurwoning



De meeste woningzoekenden wensen een woning met een huur in de prijsklasse € 600,- tot € 1.000,-.

Bron: Pro-analyse, Xitres



Conclusie

Nederland heeft op 1 januari 2022 ruim 17,5 miljoen inwoners, een stijging van 0,7% ten opzichte van vorig jaar. Er zijn in Nederland ruim 8,1 miljoen huishoudens waarvan het merendeel een eenpersoonshuishouden is. De woningvoorraad in Nederland voor deze huishoudens is bijna 8 miljoen. Dit betekent dat er in Nederland op basis van deze twee getallen een woningtekort is van 90.000 woningen. En dat terwijl de bevolking in Nederland vanaf 2018 jaarlijks met gemiddeld 0,6% toeneemt. Dat is per jaar een toename van ruim 100.000 inwoners.

In 2022 is het aantal verleende omgevings-vergunningen ten opzichte van vorig jaar gedaald met 47%. Er zijn in 2022 in Nederland 40.000 omgevings-vergunningen verleend. De discrepantie tussen de bevolkingsgroei en het uitblijven van het vergroten van de woningvoorraad leidt ertoe dat de woningvraag in Nederland alleen maar toeneemt.

Verwachting

Het woningtekort in Nederland zal de komende jaren verder toenemen als gevolg van de jaarlijks toenemende bevolking en de verdere afname van het aantal verleende omgevingsvergunningen om de woningvoorraad te vergroten. De woningmarkt zal zich naar verwachting in de komende periode verder stabiliseren. Mensen die zekerheid hebben omtrent het behoud van hun inkomen willen graag kopen, maar door het gebrek aan geschikt woningaanbod in de door hen gewenste prijsklasse blijft het kopen van een (juiste) woning voor veel mensen een droom.

“

**Gemiddeld zijn in Nederland
negen kandidaten aanwezig
voor een woningtype**

Overzicht woonwensen en prijzen koopwoning



In Nederland lijkt het aantal transacties bestaande bouw koopwoningen ten opzichte van vorig jaar te stabiliseren. Het aantal transacties van nieuwbouw koopwoningen zijn daarentegen gedaald. Het koopwoning aanbod in de bestaande- en nieuwbouwmarkt is toegenomen. De transactieprijs zijn ten opzichte van vorig jaar gestegen. Mogelijk zijn de woningen voor de woningzoekenden op dit moment te hoog geprijsd, waardoor een woning niet gekocht kan worden en het woningaanbod toeneemt. Dit wordt mogelijk veroorzaakt door de stijging van de hypotheekrente.

In onderstaande tabel is aangegeven welke koopwoning en prijsklasse door de woningzoekenden gewenst wordt. De tabel is aangevuld met de transactie- en vraagprijzen in 2022 voor bestaande bouw en nieuwbouw koopwoningen. Uit de tabel blijkt dat de gewenste prijsklasse voor een koopwoning in een aantal woningmarkten lager ligt dan de prijsklasse waarin transacties zijn gerealiseerd of waarin woningen worden aangeboden. Deze bedragen zijn in de tabel in rood aangeduid.

Gebied	Voornaamste doelgroep	Gewenste koopwoning	Gew. aant. slaapkamers	Gewenste prijsklasse	Transacties totaal		Aanbod per okt. 2022	
					Bestaand	Nieuwbouw	Bestaand	Nieuwbouw
Nederland	30 tot 65 jaar Samenwonend zonder kinderen	Grondgebonden woning	3	200.000 - 400.000 en 500.000 tot 750.000	€ 397.764	€ 475.265	€ 455.130	€ 543.176
Amersfoort	jonger dan 30 jaar en 45 tot 65 jaar Samenwonend zonder kinderen	Gelijkvloerse woning	2	200.000 - 400.000 en 500.000 tot 750.000	€ 441.656	€ 498.100	€ 505.833	€ 641.000
Amsterdam	30 tot 45 jaar Samenwonend zonder kinderen	Gelijkvloerse woning	2	200.000 - 400.000 en 500.000 - 750.000	€ 560.231	€ 560.302	€ 584.889	€ 599.150
Arnhem	30 tot 65 jaar Samenwonend zonder kinderen	Grondgebonden woning	3	200.000 - 450.000 en 500.000 - 750.000	€ 348.927	€ 432.685	€ 379.600	€ 472.889
Den Haag	30 tot 65 jaar Samenwonend zonder of met kinderen	Grondgebonden woning	2 tot 3	200.000 - 400.000	€ 410.000	€ 512.689	€ 450.000	€ 431.825
Zoetermeer	30 tot 65 jaar Samenwonend zonder kinderen	Grondgebonden woning	3	200.000 - 750.000	€ 395.004	€ 488.350	€ 427.250	€ 507.217
Eindhoven	tot 65 jaar Samenwonend zonder kinderen	Grondgebonden woning	2 tot 3	200.000 - 350.000	€ 428.584	€ 465.478	€ 450.000	€ 576.422
Nijmegen	"tot 45 jaar Samenwonend zonder kinderen	Grondgebonden woning	3	200.000 - 400.000 en 500.000 - 750.000	€ 378.322	€ 515.200	€ 433.222	€ 501.667
Rotterdam	30 tot 65 jaar Samenwonend zonder kinderen	Grondgebonden woning	2 tot 3	200.000 - 400.000	€ 375.000	€ 567.181	€ 404.400	€ 547.499
Twente	45 tot 65 jaar Samenwonend zonder kinderen	Grondgebonden woning	3	200.000 - 400.000	€ 291.384	€ 381.350	€ 348.421	€ 386.690
Utrecht	30 tot 45 jaar Samenwonend zonder kinderen	Grondgebonden woning	2 tot 3	200.000 - 400.000 en 500.000 - 750.000	€ 490.300	€ 637.800	€ 478.150	€ 743.850
Zaanstad	30 tot 65 jaar Samenwonend met of zonder kinderen	Grondgebonden woning	3	200.000 - 400.000	€ 410.503	€ 537.100	€ 411.350	€ 547.150

Bron: bewerking van gegevens vanuit NVM en Pro analyse Xitres

Overzicht woonwensen en prijzen huurwoning



Het aantal verhuringen lijkt in Nederland ten opzichte van vorig jaar te stabiliseren. Het aanbod huurwoningen is daarentegen afgenomen. De huurprijzen zijn ten opzichte van vorig jaar gestegen. De druk op de huurwoningmarkt is daarmee groot.

In de onderstaande tabel is aangegeven welke huurwoning en prijsklasse gewenst wordt door woningzoekenden. De tabel is aangevuld met

de huurprijzen in 2022 voor bestaande bouw en nieuw-bouw huurwoningen. Het overzicht toont de aanwezige discrepantie voor wat betreft de gewenste huurprijsklasse in alle woningmarkten. De verhuurde en te huur aangeboden woningen liggen boven de huurprijsklasse die gewenst wordt door woningzoekenden. Deze bedragen zijn in de tabel in rood aangeduid.

Gebied	Voornaamste doelgroep	Gewenste huurwoning	Gew. aant. slaapkamers	Gewenste prijsklasse	Transactieprijs		Aanbod per okt. 2022	
					Bestaand	Nieuwbouw	Bestaand	Nieuwbouw
Nederland	Tot 30 jaar Alleenstaand	Gelijkvloerse woning	2	600 - 1.000	€ 1.338	€ 1.166	€ 1.460	€ 1.206
Amersfoort	Tot 30 jaar Alleenstaand, samenwonend zonder kinderen	Gelijkvloerse woning	2	800 - 1.000	€ 1.197	€ 1.317	€ 1.370	€ 752
Amsterdam	Tot 30 jaar Alleenstaand	Gelijkvloerse woning	2	800 - 1.000	€ 1.817	€ 1.344	€ 2.339	€ 1.620
Arnhem	Tot 30 jaar Alleenstaand, samenwonend zonder kinderen	Grondgebonden woning	2	600 - 800	€ 1.012	€ 763	€ 1.152	€ 979
Den Haag	Tot 30 jaar Alleenstaand, samenwonend zonder kinderen	Gelijkvloerse woning	2	600 - 800	€ 1.500	€ 1.422	€ 1.972	€ 1.409
Zoetermeer	Tot 30 jaar Alleenstaand, samenwonend zonder en met kinderen	Grondgebonden woning	2	800 - 1.000	€ 1.199	€ 830	€ 1.383	geen aanbod
Eindhoven	Tot 30 jaar Alleenstaand	Gelijkvloerse woning	2 tot 1	800 - 1.000	€ 1.135	€ 1.094	€ 1.184	€ 1.221
Nijmegen	Tot 30 jaar Alleenstaand, samenwonend zonder kinderen	Gelijkvloerse woning	2	600 - 1.000	€ 1.193	€ 1.017	€ 1.229	€ 1.315
Rotterdam	Tot 30 jaar Alleenstaand	Gelijkvloerse woning	2	600 - 1.000	€ 1.395	€ 1.488	€ 1.468	€ 1.149
Twente	Tot 30 jaar samenwonend zonder kinderen	Gelijkvloerse woning	2	600 - 1.000	€ 912	€ 1.112	€ 925	€ 1.115
Utrecht	Tot 30 jaar Alleenstaand	Gelijkvloerse woning	2	800 - 1.000	€ 1.400	€ 1.128	€ 1.777	€ 1.180
Zaanstad	Tot 45 jaar Alleenstaand	Grondgebonden woning	2	600 - 1.000	€ 1.300	€ 1.272	€ 1.270	geen aanbod

Bron: bewerking van gegevens vanuit NVM en Pro analyse Xitres

Focus op data,
gedreven door experts



Onze landelijke Regio-partners

Amersfoort

Comma Vastgoed BV
Utrechtseweg 223
3818 EE Amersfoort
033 - 445 07 05
info@commavastgoed.nl
commavastgoed.nl

Amsterdam

FRIS Woningmakelaars Amsterdam
Buitenveldertselaan 42
1081 AA Amsterdam
020 - 301 77 15
amsterdam@fris.nl
friswonen.nl | fris.nl

KNAP Makelaardij
Weesperzijde 107
1091 EN Amsterdam
020 - 201 55 33
info@knapmakelaardij.nl
knapmakelaardij.nl

Arnhem Nijmegen

Hendriks Makelaardij
Beethovenlaan 62
6815 BM Arnhem
026 - 442 40 05
arnhem@hendriks.nl
hendriks.nl

Hendriks Makelaardij
Burchtstraat 124
6511 RJ Nijmegen
024 - 381 82 50
nijmegen@hendriks.nl
hendriks.nl

Petra De Kleermaeker Makelaardij
Amsterdamseweg 124
6814 GH Arnhem
026 - 351 92 00
info@petradekleermaeker.nl
petradekleermaeker.nl

Haaglanden

Schieland Borsboom Den Haag
Nootdorpse Landingslaan 364
2496 TC 's-Gravenhage
070 - 310 71 71
info@schielandborsboom.nl
schielandborsboom.nl

Schieland Borsboom
Eerste Stationsstraat 31
2712 HB Zoetermeer
079 - 316 33 66
info@schielandborsboom.nl
schielandborsboom.nl

Eindhoven

Makelaardij OLAV Veldhuizen
Kapelstraat 11
5591 HC Heeze
040 - 223 33 45
info@makelaardijolav.nl
makelaardijolav.nl

Makelaardij OLAV Veghel
Stationsstraat 11b
5461 JS Veghel
0413 - 37 71 77
veghel@makelaardijolav.nl
makelaardijolav.nl

Makelaarskantoor Huibers
Sint Jorislaan 134A
5611 PP Eindhoven
040 - 2 444 770
info@huibers.nl
huibers.nl

Rotterdam Rijnmond

Schieland Borsboom Rotterdam
Goudsesingel 12
3011 KA Rotterdam
010 - 311 00 11
info@schielandborsboom.nl
schielandborsboom.nl

Twente

DWE Nieuwbouw Makelaars
Demmersweg 11 – 11
7556 BN Hengelo (ov)
088 - 80 89 000
info@dwe-nieuwbouw.nl
dwe-nieuwbouw.nl

Utrecht

DWE Nieuwbouw Makelaars
A.J. Ernststraat 595 D7
1082 LD Amsterdam
088 - 80 89 000
info@dwe-nieuwbouw.nl
dwe-nieuwbouw.nl

Zaanstreek en Waterland

**Saen Garantiemakelaars
Koog aan de Zaan**
Zuideinde 51
1541 CA Koog aan de Zaan
075 - 616 14 14
koogaandezaan@saen.nl
saen.nl

**Saen Garantiemakelaars
Krommenie**
Heiligeweg 91
1561 DG Krommenie
krommenie@saen.nl
075 - 621 89 28
saen.nl

**Saen Garantiemakelaars
Zaandam**
A.F. de Savornin Lohmanstraat 8
1501 NH Zaandam
zaandam@saen.nl
075 - 616 14 14
saen.nl

Comma Vastgoed



Comma Vastgoed BV

Utrechtseweg 223
3818 EE Amersfoort
033 - 445 07 05
info@commavastgoed.nl
commavastgoed.nl

Comma Vastgoed is al bijna 20 jaar de bedrijfs- en woningmakelaar in de regio Amersfoort - Eemland. Als persoonlijk betrokken expert ontzorgen we jou op alle mogelijke gebieden. Zowel bij aankoop, aanhuur, taxatie, verkoop als verhuur.

Rondom de aan- of verkoop van een bedrijfs- of kantoorpand maar ook bij de aankoop of verkoop van een woning komt er veel op je af. Je krijgt hierbij vaak te maken met de nodige hectiek. We creëren daarom alle mogelijke duidelijkheid en rust voor je. Eigenlijk zoals een komma dat doet in een zin.

Recent zijn wij de samenwerking met DWE Nieuwbouw Makelaars aangegaan om onze opdrachtgevers nog beter van dienst te kunnen zijn. Zo zijn wij dé nieuwbouwmakelaar in de regio voor iedere projectontwikkelaar. De lokale kennis in combinatie met de landelijke uitstraling en 'know how' die DWE Nieuwbouw Makelaars met zich meebrengt zorgt voor deze succesformule.

Wij komen graag met u in gesprek om ons voor te stellen en te bekijken wat wij voor uw organisatie kunnen betekenen.



Boy Grizell



Maarten Stalenhoef



Jeroen van Toor



Lylian Kamphuis

FRIS Woningmakelaars



FRIS Woningmakelaars Amsterdam

Buitenveldertselaan 42
1081 AA Amsterdam
020 - 301 77 15
amsterdam@fris.nl
friswonen.nl | fris.nl

Wij vergroten de kansen en verkleinen de risico's bij woningtransacties. Dat doen we voor zowel particulieren als professionele opdrachtgevers in groot Amsterdam. Daarbij zorgen we ervoor dat het proces zo gemakkelijk mogelijk verloopt en bovendien als positief ervaren wordt. Op die manier weten we langdurige klantrelaties op te bouwen en vinden onze klanten het de moeite waard om hun positieve ervaring door te vertellen.

Met onze onderbouwde marktanalyses en doortastende adviezen verzekeren we onze opdrachtgevers van een strategische kennisvoorsprong in de koop- en huurwoningmarkt. Op basis van een unieke dataset leveren wij onderbouwde marktanalyses en doortastende adviezen aan particuliere-, publieke- en zakelijke klanten in de vastgoedmarkt.

Ons familiebedrijf bestaat inmiddels al bijna 100 jaar. En net als bij de gemiddelde Nederlandse familie vinden wij het echte contact erg belangrijk. Dat merk je zodra je kennis maakt met onze makelaars. Ze bieden een luisterend oor en komen met creatieve oplossingen, ook als het even tegenzit. Daarbij gaan ze uiteraard voor het beste resultaat. Kortom; Echte Mensen, Echte Resultaten.



Hans Peter Fris



Robert Haagsma

KNAP Makelaardij



KNAP Makelaardij
Weesperzijde 107
1091 EN Amsterdam
020 - 201 55 33
info@knapmakelaardij.nl
knapmakelaardij.nl

Een Real Estate agent voor expats, voor beleggers en voor particulieren die op zoek zijn naar hun droomhuis. Met onze kennis en ervaring creëren we een solide basis voor onze relaties. De trouwe klantenkring van ons kantoor is het bewijs van onze focus op resultaat en service.

Ons laagdrempelige kantoor is gelegen aan de Weesperzijde 107 in Amsterdam. Na ruim een jaar verbouwen zijn we weer terug op onze vertrouwde plek. Uiteraard denken wij ook voor onszelf vooruit en na de verbouwing heeft ons kantoor een energielabel A en zijn we in oppervlakte verdubbeld.

Parkeren kan overdag gemakkelijk in de straat. Wij staan met onze 6 medewerkers voor u klaar om u te helpen bij aankoop, verkoop, advisering en verhuur van uw woning en project. Wij hebben een aparte afdeling bestaande bouw, nieuwbouw, beleggingen en verhuur, daarmee onderscheiden wij ons van de andere makelaarskantoren.

KNAP biedt meer. We zijn jouw integrale partner in residentieel vastgoed.



Bart Bouwman



Maurice van der Kroft

Hendriks Makelaardij



Hendriks Makelaardij

Beethovenlaan 62
6815 BM Arnhem
026 - 442 40 05
arnhem@hendriks.nl
hendriks.nl

Hendriks Makelaardij

Burchtstraat 124
6511 RJ Nijmegen
024 - 381 82 50
nijmegen@hendriks.nl
hendriks.nl

Hendriks Makelaardij is een gevestigde naam en dé toonaangevende makelaar in de KAN-regio! De circa 200 medewerkers herken je aan hun klantgerichte en professionele werkwijze. Dit doen we al meer dan 50 jaar, waarin we meer dan 100.000 woningen hebben verkocht.

Naast woningen kan je bij ons ook terecht voor hypotheek en / of verzekeringen!

Wil je meer weten?

Neem dan contact op met Gregory Borg (kantoor Nijmegen) of Mark Doppenberg (kantoor Arnhem).

Petra De Kleermaeker Makelaardij



PETRA DE KLEERMAEKER
MAKELAARDIJ

Petra De Kleermaeker Makelaardij

Amsterdamseweg 124
6814 GH Arnhem
026 - 351 92 00
info@petradekleermaeker.nl
petradekleermaeker.nl

Al ruim 25 jaar is Petra De Kleermaeker Makelaardij een begrip in de regio Arnhem en omstreken. Vanaf het begin is het een full service kantoor met een persoonlijke dienstverlening. Wij helpen klanten in het hele proces en ontzorgen hen met gedegen kennis van de bestaande- en de nieuwbouwmarkt.

Wil je meer weten?

Neem dan contact op met Bas Wildeman.



Rick Thijssen



Bouke Molenkamp



Mark Doppenberg
Hendriks Makelaardij,
Arnhem



Gregory Borg
Hendriks Makelaardij,
Nijmegen



Bas Wildeman
Petra De Kleermaeker
Makelaardij

Schieland Borsboom Regio Rijnmond



**SCHIELAND
BORSBOOM**
NVM MAKELAARS



Regio Rotterdam Rijnmond

Sinds de start in 1980 heeft Schieland Borsboom Makelaars alle ups en downs van de woningmarkt aan zich voorbij zien trekken.

Door alle tijden heen hebben wij onszelf steeds krachtiger gemaakt. Gedurfde marketing, hoge kwaliteit en het hoofd koel & het hart warm houden is wat ons karakteriseert. Met een groot team en vestigingen in Den Haag, Zoetermeer en Rotterdam zijn wij één van de marktleiders in metropoolregio Rotterdam-Den Haag.

Schieland Borsboom Rotterdam

Goudsesingel 12
3011 KA Rotterdam
010 - 311 00 11
info@schielandborsboom.nl
schielandborsboom.nl



Hannah Groen



Kees-Jan Borsboom



Marco Kreukniet



Nick Oorschot

Schieland Borsboom Regio Haaglanden



**SCHIELAND
BORSBOOM**
NVM MAKELAARS



Schieland Borsboom Den Haag

Nootdorpse Landingslaan 364
2496 TC 's-Gravenhage
070 - 310 71 71
info@schielandborsboom.nl
schielandborsboom.nl

Schieland Borsboom

Eerste Stationsstraat 31
2712 HB Zoetermeer
079 - 316 33 66
info@schielandborsboom.nl
schielandborsboom.nl

Regio Den Haag

Sinds de oprichting zijn wij altijd actief geweest in Den Haag en sinds alweer bijna 10 jaar zijn wij officieel gevestigd in Den Haag. Net als Den Haag zelf zijn onze nieuwbouwadviezen in regio Den Haag enorm divers. Van huurwoningen in volkswijken tot wonen-op-stand tussen de ambassades. Transformaties van historische gebouwen en het upgraden van wijken maken de projecten in Den Haag net even een stukje interessanter. Binckhorst, Hollands Spoor, Scheveningen... er is eigenlijk geen wijk waar er niet gebouwd wordt. Maar ook in de regio zijn er mooie projecten waarvoor wij mogen adviseren, verkopen en verhuren, zoals in Rijswijk, Leidschendam, Sassenheim en Voorburg.

Regio Zoetermeer

Schieland Borsboom Zoetermeer is van oudsher ons hoofdkwartier. Logisch, want hier zijn wij praktisch met de stad meegegroeid. En Zoetermeer is nog altijd niet uitgegroeid. De gemeente is hier ambitieus en wil in de komende 10-15 jaar minimaal 10.000 en maximaal 16.000 woningen bouwen met de focus op de doelgroepen starters, doorstromers en ouderen. Zoetermeer kent ons en wij kennen Zoetermeer en die kennis delen wij graag met u!



Willemijn van der Lubbe



Martijn Grootveld

Makelaardij OLAV



Makelaardij OLAV Veldhuizen

Kapelstraat 11
5591 HC Heeze
040 - 223 33 45
info@makelaardijolav.nl
makelaardijolav.nl

Makelaardij OLAV Veghel

Stationsstraat 11b
5461 JS Veghel
0413 - 37 71 77
veghel@makelaardijolav.nl
makelaardijolav.nl

Makelaardij OLAV is een modern makelaarskantoor met een NVM vestiging in Heeze, Veghel en Eindhoven (makelaarskantoor Huibers) en behoort tot de top 40 van grootste makelaarskantoren van Nederland.

Wij onderscheiden ons doordat we proactief aan de basis van projectontwikkelingen staan. Wij inventariseren permanent ons werkgebied naar nieuwe ontwikkelingslocaties. Hieruit ontstaat een wisselwerking tussen ontwikkelaars, aannemers en onze kantoren. Bij het in de verkoop nemen van een nieuwbouwproject van een nieuwe klant zorgen wij altijd voor reciprociteit, daarmee ontstaat de langdurige samenwerking.

Naast onze nieuwbouwportefeuille zijn wij ook actief in de bestaande bouw. Zowel voor verkoop, aankoop, taxaties én advisering kan er een beroep op ons gedaan worden. Dit geldt voor woningen én bedrijfsonroerend goed. We werken voor ontwikkelaars, aannemers, gemeenten, woningbouwcorporaties en particulieren. Wij zijn door onze brede dienstverlening dan ook voorzien van ontzettend veel wetenschap over de markt. Onze makelaars beschikken over jarenlange ervaring en hebben brede kennis die we graag inzetten om onze klanten van dienst te zijn.



Makelaarskantoor Huibers

Sint Jorislaan 134A
5611 PP Eindhoven
040 - 2 444 770
info@huibers.nl
huibers.nl



Olav Veldhuizen



Rob Princen



Eveline Kusters-Ter Burg



Ron Gulen

SAEN Garantiemakelaars



Saen Garantiemakelaars Koog aan de Zaan

Zuideinde 51
1541 CA Koog aan de Zaan
075 - 616 14 14
koogaandezaan@saen.nl
saen.nl

Saen Garantiemakelaars Krommenie

Heiligeweg 91
1561 DG Krommenie
krommenie@saen.nl
075 - 621 89 28
saen.nl

Saen Garantiemakelaars Zaandam

A.F. de Savornin Lohmanstraat 8
1501 NH Zaandam
zaandam@saen.nl
075 - 616 14 14
saen.nl

Saen Garantiemakelaars is met 3 vestigingen de grootste makelaar in de Zaanstreek. Gestart in 1995 en sindsdien stevig geworteld in Zaanstad en omgeving. Onze streek kennen wij als onze broekzak. Maar ook daarbuiten hebben wij een zeer uitgebreid netwerk door de informatie-uitwisseling met onze collega's van ruim 60 Garantiemakelaarskantoren. Wij zijn naast NVM-lid ook aangesloten bij de Makelaars Vereniging Amsterdam MVA.

Onze gecertificeerde Register Makelaars Taxateurs en Kandidaat Register Makelaars Taxateurs zijn teamspelers die elkaar aanvullen en uitdagen.

Saen Garantiemakelaars loopt voorop in de markt. Dat komt door onze innovatieve inslag en creativiteit. Daarom vind je in ons als partner van DWE Nieuwbouw Makelaars de beste partij om jou te adviseren en te begeleiden bij de verkoop of verhuur van nieuwbouw woningprojecten.



Michel Galje (Koog aan de Zaan)



Thijs Duin (Krommenie)



Hans de Groot (Zaandam)

DWE Nieuwbouw Makelaars



Nieuwbouw
Makelaars

Regio Utrecht

DWE Nieuwbouw Makelaars

A.J. Ernststraat 595 D7
1082 LD Amsterdam
088 - 80 89 000
info@dwe-nieuwbouw.nl
dwe-nieuwbouw.nl

Regio Twente

DWE Nieuwbouw Makelaars

Demmersweg 11 – 11
7556 BN Hengelo (ov)
088 - 80 89 000
info@dwe-nieuwbouw.nl
dwe-nieuwbouw.nl

DWE Nieuwbouw Makelaars is een vernieuwend makelaarskantoor met enkel focus op nieuwbouw- (projecten). Wij verkopen en verhuren, samen met één van onze Regio-partners, nieuwbouwwoningen door heel Nederland.

Sturend op data en woonwensen veranderen wij samen met projectontwikkelaars, aannemers, gemeentes en institutionele beleggers de woningmarkt van pandgericht naar klantgericht.

Als nieuwbouw specialist houden wij ons dan ook niet bezig met de verkoop of verhuur van bestaande woningen. Omdat wij de focus 100 % op nieuwbouw verkoop en/of verhuur richten, zijn we in staat om op dit vlak meer te doen dan je waarschijnlijk van een lokale makelaar gewend bent. Hierover gaan we graag met je in gesprek.



Arjan Veelers



Ramon Meijer



Cor Hoppenbrouwer



Jan willem Polman

Projecten in the spotlight



De Nieuwe Kethelpoort

Schiedam

een project van
Schieland Borsboom Makelaars

denieuwekethelpoort.nl



Oostzijderpark Damloper en Duindoorn

Zaandam

een project van
Saen Garantiemakelaars

oostzijderpark.nl



NDSM South Dock

Amsterdam

een project van
Fris Woningmakelaars

southdock.nl



Kloostervelden

Sterksel

een project van
Olav Makelaardij

kloostervelden.nl





Bijlagen

Overzicht gemeenten en hun woonplaatsen

Toprijzen transacties tien onderzochte woningmarkten

*Absolute prijzen van hoog naar laag gesorteerd,
gemeten in de periode januari tot oktober 2022*

Colofon

De woningmarktrapportage is een uitgave van **DWE Nieuwbouw Makelaars**, A.J. Ernststraat 595 D7, 1082 LD Amsterdam. **Redactie:** Sylvia Reinders (Syre Vastgoed), Rosita Driessen, de Regio-partners, Arjan Veelers en Rob-Jaap Martens
Vormgeving en concept: Erik Huffermann (Fact25)

Informatie

De gedrukte versie van de woningmarktrapportage verschijnt twee keer per jaar in een oplage van 2.000 exemplaren en wordt verspreid onder de relaties en de Regio-partners van DWE Nieuwbouw Makelaars.

Disclaimer

Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen en/of vermenigvuldigd zonder schriftelijk goedkeuring van DWE Nieuwbouw Makelaars. Aan de inhoud van deze rapportage is veel aandacht besteed. DWE Nieuwbouw Makelaars aanvaardt geen aansprakelijkheid voor eventuele onjuistheden of gevolgen van onvolkomenheden.
© 2022

Overzicht gemeenten en hun woonplaatsen

Gemeente Amersfoort	Amersfoort, Hoogland, Hooglanderveen, Stoutenburg Noord
Gemeente Amsterdam	Amsterdam
Gemeente Arnhem	Arnhem
Gemeente Den Haag	Den Haag
Gemeente Eindhoven	Eindhoven
Gemeente Nijmegen	Nijmegen, Lent
Gemeente Rotterdam	Hoek van Holland, Hoogvliet, Pernis, Rotterdam, Rozenburg
Regio Twente	Gemeente Almelo: Aadorp, Almelo, Bornerbroek Gemeente Enschede: Enschede Gemeente Hengelo: Hengelo
Gemeente Utrecht	De Meern, Haarzuilens, Utrecht, Vleuten
Gemeente Zaanstad	Assendelft, Koog aan de Zaan, Krommenie, Westknollendam, Westzaan, Wormerveer, Zaandam, Zaandijk
Gemeente Zoetermeer	Zoetermeer



Toprijzen transacties in de tien onderzochte woningmarkten

Absolute prijzen van hoog naar laag gesorteerd, gemeten in de periode januari tot oktober 2022

Plaats	Wijk	Koop conditie	Transactieprijs	Transactieprijs per m ²	Dagen op de markt	Woonoppervlakte (m ²)
Eindhoven	Stadsdeel Strijp	Kosten koper	€ 29.000.000	€ 11.232	1.976	2.582
Amsterdam	Oud-Zuid	Kosten koper	€ 13.150.000	€ 26.300	1	500
Amsterdam	Burgwallen-Oude Zijde	Kosten koper	€ 8.657.000	€ 28.384	263	305
Amsterdam	Museumkwartier	Kosten koper	€ 8.500.000	€ 24.286	11	350
Amsterdam	Museumkwartier	Kosten koper	€ 7.920.000	€ 16.709	1	474
Amsterdam	Museumkwartier	Kosten koper	€ 7.250.000	€ 12.478	1	581
Utrecht	Oost	Kosten koper	€ 5.560.000	€ 7.637	1	728
's-Gravenhage	Centrum	Kosten koper	€ 4.500.000	€ 7.895	30	570
Rotterdam	Hillegersberg-Schiebroek	Kosten koper	€ 4.050.000	€ 11.005	480	368
Rotterdam	Scheepvaartkwartier	Vrij op naam	€ 3.653.000	€ 5.138	302	711
Eindhoven	Stadsdeel Stratum	Kosten koper	€ 3.600.000	€ 10.000	81	360
's-Gravenhage	Willemspark	Kosten koper	€ 3.500.000	€ 8.102	1	432
Utrecht	Oost	Kosten koper	€ 3.500.000	€ 6.130	34	571
's-Gravenhage	Scheveningen	Kosten koper	€ 3.175.000	€ 8.268	134	384
Rotterdam	Kralingen-Crooswijk	Kosten koper	€ 3.058.287	€ 7.842	24	390
Eindhoven	Stadsdeel Stratum	Kosten koper	€ 3.012.500	€ 7.764	1	388
Eindhoven	Stadsdeel Stratum	Kosten koper	€ 3.012.500	€ 7.764	1	388
Rotterdam	Hillegersberg-Schiebroek	Kosten koper	€ 3.000.000	€ 11.194	16	268
Eindhoven	Stadsdeel Stratum	Kosten koper	€ 2.900.000	€ 9.831	67	295
's-Gravenhage	Westbroekpark en Dutendel	Kosten koper	€ 2.861.000	€ 7.882	30	363
's-Gravenhage	Willemspark	Kosten koper	€ 2.760.000	€ 4.702	149	587
Nijmegen	Nijmegen-Oost	Kosten koper	€ 2.725.000	€ 4.037	167	675
Utrecht	Oost	Vrij op naam	€ 2.615.000	€ 10.806	54	242
Utrecht	Oost	Kosten koper	€ 2.600.000	€ 8.125	13	320
Utrecht	Binnenstad	Kosten koper	€ 2.600.000	€ 6.989	245	372
Rotterdam	Prins Alexander	Kosten koper	€ 2.500.000	€ 6.378	1	392
Arnhem	Klingelbeek e.o.	Vrij op naam	€ 2.495.000	€ 10.848	159	230
Zoetermeer	Buitengebied	Kosten koper	€ 2.300.000	€ 4.742	537	485
Amersfoort	Stadskern	Kosten koper	€ 2.200.000	€ 7.534	11	292
Amersfoort	De Berg Noord	Kosten koper	€ 2.000.000	€ 5.464	70	366
Nijmegen	Nijmegen-Oost	Kosten koper	€ 1.940.000	€ 5.723	1	339
Enschede	Enschede-Zuid	Vrij op naam	€ 1.900.000	€ 4.750	37	400
Nijmegen	Nijmegen-Oost	Kosten koper	€ 1.900.000	€ 2.088	307	910
Arnhem	Klingelbeek e.o.	Vrij op naam	€ 1.840.000	€ 8.000	124	230
Zoetermeer	Industriegebied	Kosten koper	€ 1.675.000	€ 7.158	18	234
Nijmegen	Nijmegen-Zuid	Kosten koper	€ 1.655.000	€ 7.196	23	230
Enschede	Landelijk gebied	Kosten koper	€ 1.600.000	€ 4.030	1	397
Nijmegen	Haven- en industriegebied	Vrij op naam	€ 1.575.000	€ 8.077	58	195
Arnhem	Schaarsbergen	Kosten koper	€ 1.575.000	€ 4.968	13	317
Arnhem	Alteveer	Kosten koper	€ 1.450.000	€ 4.039	29	359
Zoetermeer	Noordhove	Kosten koper	€ 1.425.000	€ 5.418	28	263
Arnhem	Klingelbeek e.o.	Kosten koper	€ 1.412.500	€ 7.594	49	186
Zoetermeer	Oosterheem	Kosten koper	€ 1.369.999	€ 6.035	21	227
Enschede	Landelijk gebied	Kosten koper	€ 1.350.000	€ 4.500	13	300
Amersfoort	Stadskern	Kosten koper	€ 1.325.000	€ 6.625	16	200
Enschede	Landelijk gebied	Kosten koper	€ 1.300.000	€ 4.924	33	264
Enschede	Landelijk gebied	Kosten koper	€ 1.280.000	€ 2.956	1	433
Almelo	Sluitersveld	Kosten koper	€ 1.222.222	€ 3.268	264	374
Amersfoort	De Berg Noord	Kosten koper	€ 1.220.000	€ 7.135	30	171
Hengelo	Groot Driene	Kosten koper	€ 1.175.690	€ 7.838	1	150
Amersfoort	Stadskern	Kosten koper	€ 1.145.000	€ 6.090	94	188
Zoetermeer	Oosterheem	Kosten koper	€ 1.140.000	€ 5.253	19	217
Hengelo	Groot Driene	Kosten koper	€ 1.125.000	€ 3.116	69	361
Hengelo	Slangenbeek	Kosten koper	€ 1.109.000	€ 5.463	25	203
Hengelo	Buitengebied	Kosten koper	€ 1.075.000	€ 4.335	23	248



Hoofdkantoor Amsterdam

A.J. Ernststraat 595 D7
1082 LD Amsterdam

Kantoor Hengelo (Ov.)

Demmersweg 3
7556 BN Hengelo

088 - 808 90 00
info@dwe-nieuwbouw.nl



Scan de QR code
voor de digitale
rapportage met
verdieping per regio