



ANALYSE WONINGMARKT

3^e kwartaal 2018



De Nederlandse Vereniging van Makelaars en Taxateurs in onroerende goederen (hierna 'de NVM') behoudt zich uitdrukkelijk alle rechten op dit document voor.

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de NVM. Gebruik of openbaarmaking van deze informatie door derden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de NVM is niet toegestaan. Het is uitdrukkelijk niet toegestaan een wijziging aan te brengen in de uiterlijke verschijningsvorm van dit document.

Ondanks de voortdurende zorg en aandacht die de NVM aan de samenstelling van dit document en de daarin opgenomen gegevens besteedt, geeft de NVM geen garanties op de volledigheid, juistheid of voortdurende actualiteit van de gegevens.

De NVM zal bij naar haar oordeel gebleken misbruik een beroep op haar rechten kunnen doen bij de daartoe wettelijk bevoegde Nederlandse rechter.

1	Samenvatting	4
2	Transacties	5
2.1	Aantal transacties	5
2.2	Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning	5
2.3	Vierkantemeterprijzen van de gemiddeld verkochte woning	6
2.4	Verkooptijden	6
2.5	Vraag-verkooprijverschillen	6
3	Aanbod.....	7
3.1	Aantal woningen in aanbod	7
3.2	Vraagprijzen van het aanbod	8
3.3	Looptijd van het aanbod	8
4	Overige kengetallen woningmarkt	9
4.1	NVM Krapte-indicator	9
4.2	Instroomquote	10
4.3	Verkoopkans	10
5	Regionale dynamiek: actieve en stagnerende woningmarkten	10
6	Nieuwbouw.....	12
6.1	Aantallen	12
6.2	Prijzen.....	12
6.3	Krapte.....	13
6.4	Verkoopsnelheid	13
Bijlage 1	Vergelijking NVM-CBS/Kadaster	14
Bijlage 2	Voorlopige en definitieve cijfers	15
Bijlage 3	Uitleg over rekenmethodiek NVM	16
Bijlage 4	Definities	18

1 Samenvatting

- Dit document beschrijft met name de ontwikkeling van de Nederlandse woningmarkt in zijn totaliteit. De **regionale verschillen** in Nederland zijn echter groot. Een conclusie over een regio vraagt daarom altijd een nadere bestudering van de regionale woningmarktontwikkelingen.
- Er zijn in het 3^e kwartaal van 2018 bijna 12% minder woningen verkocht door NVM-makelaars. Het is het vijfde achtereenvolgende kwartaal dat het aantal transacties lager uitkomt in vergelijking met het jaar ervoor. In totaal verkochten de NVM-makelaars ruim 36.000 woningen, 4.700 minder dan een jaar eerder.
- De laatste vier kwartalen registreerde de NVM ruim 151.000 transacties van bestaande koopwoningen bij haar makelaars, hetgeen neerkomt op 216.000 transacties voor de gehele markt.
- De prijs is in het 3^e kwartaal 2018 gestegen tot een recordniveau van € 292.000. In vergelijking met een jaar eerder is er sprake van een stijging van 10,3%.
- De vierkantemeterprijs van een gemiddeld verkochte woning is in een jaar tijd met 9,4% gestegen.
- De looptijd van verkochte woningen bedraagt nu 40 dagen, 15 dagen minder dan een jaar geleden. Sinds 2000 is de verkooptijd niet zo kort geweest.
- Het verschil tussen de oorspronkelijke vraagprijs en transactieprijs is gedaald tot 0,1%. Ruim een derde van de woningen is boven de vraagprijs verkocht.
- Het woningaanbod is in een jaar tijd met ruim 30% gedaald. Er stonden halverwege het 3^e kwartaal 2018 bij NVM-makelaars 44.300 woningen te koop (totale bestaande koopwoningmarkt 63.500).
- De vraagprijs van de gemiddeld in aanbod staande woning komt in het 3^e kwartaal van 2018 uit op 394 duizend euro. De vraagprijzen liggen 10,8% hoger dan een jaar geleden.
- De looptijd van de in aanbod staande koopwoningen is verder afgenomen tot 168 dagen. 28% van de woningen staat een jaar of langer te koop.
- Een potentiële koper koos in het 3^e kwartaal 2018 uit 3,7 woningen (= krapte-indicator).
- De verkoopkans van woningen, die te koop komen, neemt verder toe. 72% van de nieuw in aanbod gekomen woningen (in het 2^e kwartaal 2018) is binnen 90 dagen verkocht.
- De instroomquote bedraagt 88% in het 2^e kwartaal 2018.
- In het 3^e kwartaal 2018 zijn 6.600 nieuwbouwwoningen door NVM-makelaars verkocht, 12% minder dan in hetzelfde kwartaal een jaar eerder.
- De prijs van de gemiddeld verkochte nieuwbouwwoning is in een jaar tijd met ruim 16% toegenomen tot gemiddeld 355.000 euro.

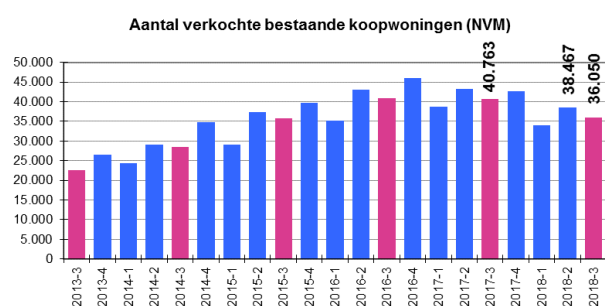
2 Transacties

2.1 Aantal transacties

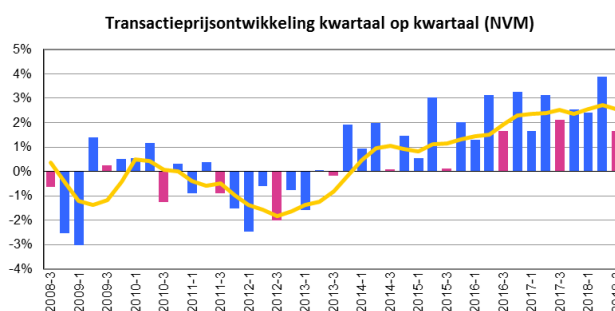
Aan de dalende trend in het aantal transacties is geen einde gekomen in het 3^e kwartaal 2018. NVM-makelaars verkochten ruim 36.000¹ woningen. Dat zijn er 11,6% minder dan een jaar geleden (totaal 4.700 woningen minder).

De belangrijkste reden voor het dalen van het aantal transacties is het ontbreken van voldoende aanbod. Er zijn te weinig huishoudens die hun woning te koop zetten om aan de vraag te voldoen. In eerdere jaren werd dit tekort opgevangen door het 'oude aanbod', maar dat is inmiddels ook flink geslonken.² Op de koopwoningmarkt zijn vele vragers actief. Naast de 'gewone' huishoudens op zoek naar een plek die aan hun woonwensen voldoet, zoeken ook (particuliere) beleggers hun 'rendementsheil' op de woningmarkt. En dan zijn er ook nog expats, die de lagere woonlasten van kopen prefereren boven die van huren.

Van de verschillende woningtypen is het aantal verkochte appartementen met ruim 17% het sterkst gedaald. Vrijstaande woningen deden het relatief het beste met een daling van 'slechts' 5,5%. De tijd dat de daling van het aantal transacties vooral op het conto van de Randstad en andere stedelijke regio's was te schrijven, is voorbij. In 42 van de 76 NVM-regio's is het aantal transacties in vergelijking met een jaar eerder met 10% of meer afgenomen. In de prijsklassen tot 300 duizend euro werden minder woningen verkocht dan een jaar eerder, in de prijsklassen daarboven juist meer. Er werden een kwart meer woningen van een miljoen euro of meer verkocht.



Bron: NVM



Bron: NVM
De gele lijn is de gemiddelde prijsverandering over de laatste 4 kwartalen

2.2 Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning

De appartementen zijn de grootste katalysator onder de prijsontwikkeling. Met een prijsontwikkeling van bijna 15% stuwden de appartementen de totale prijsontwikkeling van woningen opnieuw op tot 10,3% in vergelijking met een jaar eerder. Een gemiddeld prijsniveau van 300 duizend euro komt met een prijs voor de gemiddeld verkochte woning van 292 duizend euro in het 3^e kwartaal 2018 steeds dichterbij.

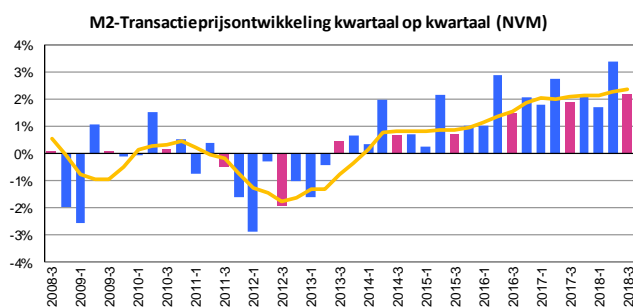
¹ In de totale bestaande koopwoningmarkt zijn naar schatting 51.500 woningen verkocht in het 3^e kwartaal 2018. Het marktaandeel van de NVM bedraagt momenteel om en nabij de 70%. NVM en CBS/Kadaster hebben een verschillende wijze van registratie van het verkoopmoment (zie bijlage 1 van dit document).

² Lees voor meer uitleg over het aanbod paragraaf 3.1.

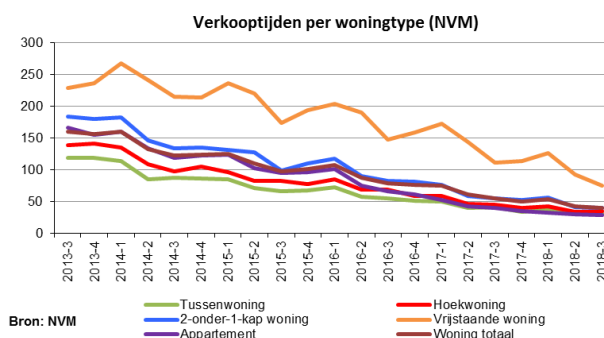
In de regio Zuid Kennemerland (Haarlem) zijn de prijzen het afgelopen kwartaal het hardst toegenomen met ruim 20%. In Haarlem, dat voor veel consumenten een aantrekkelijk alternatief is als de woonwens in Amsterdam niet vervuld kan worden, is de prijs van de gemiddeld verkochte tussenwoning vergelijkbaar met die van het appartement in Amsterdam.

2.3 Vierkantemeterprijzen van de gemiddeld verkochte woning

De vierkantemeterprijs laat een evenwichtiger beeld zien van de prijsontwikkeling. Deze corregeert naast woningtype en regio ook voor de grootte van de woning. De ontwikkeling van de vierkantemeterprijs is in het 3^e kwartaal 2018 uitgekomen op 9,4%. Ook hier draagt het appartement het hardst bij aan de ontwikkeling met een toename van 12,5% in een jaar tijd. De sterkste stijging van de vierkantemeterprijs is zichtbaar in Waterland, een van de overlooptgebieden van Amsterdam. Voor een vierkante meter in de hoofdstedelijke regio wordt sinds dit jaar meer dan 5.000 euro betaald. Daar steken de gemiddelde vierkantemeterprijzen in NVM-regio's van de andere G4-gemeenten schril bij af: 3.052 euro (Utrecht), 2.712 euro (Den Haag) en 2.459 euro (Rotterdam).



Bron: NVM
De oranje lijn is de gemiddelde prijsverandering over de laatste 4 kwartalen



Bron: NVM

2.4 Verkooptijden

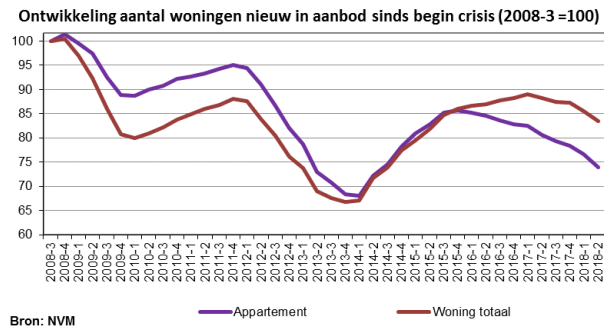
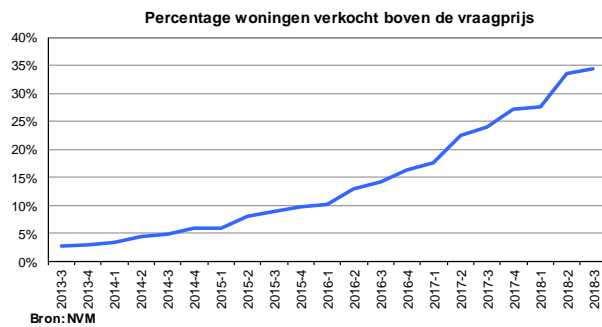
De verkooptijd van de gemiddeld verkochte woning is in het 3^e kwartaal 2018 uitgekomen op 40 dagen. Alleen verkochte vrijstaande woningen stonden gemiddeld duidelijk langer te koop met 74 dagen. De andere woningtypen kennen verkooptijden van gemiddeld tussen 29 en 41 dagen. Het geeft nog maar eens een beeld van de verhitte woningmarkt: wie als koper niet snel handelt, vist achter het net. In verschillende regio's is de verkooptijd in het 3^e kwartaal gemiddeld een maand of minder. Van elke vijf verkochte woningen zijn er vier binnen 90 dagen verkocht.

2.5 Vraag-verkooprijverschillen

Niet eerder is een zo groot aandeel van de verkochte woningen boven de vraagprijs verkocht. Bijna 35% van de verkochte woningen in het 3^e kwartaal 2018 kende een transactieprijs boven die van de vraagprijs.³ Daarnaast wordt nog bijna 17% voor de vraagprijs verkocht. Samen vormen deze groepen dus ruim de helft van de markt. Het verschil tussen de vraagprijs en uiteindelijke transactieprijs is gemiddeld gedaald tot 0,1%. Appartementen worden gemiddeld 1,9% boven de vraagprijs verkocht. Ook bij de tussenwoningen wordt gemiddeld meer betaald dan er in eerste instantie is gevraagd (0,4% meer). Op grote delen van de koopwoningmarkt is sprake van

³ Bij woningen die boven de vraagprijs verkocht zijn, kan het ook gaan om woningen, waarbij de woning in eerste instantie is aangeboden voor een vanaf-prijs.

oververhitting, waardoor kopers soms ruim boven de vraagprijs bieden om toch de gewenste woning te bemachtigen.



3 Aanbod

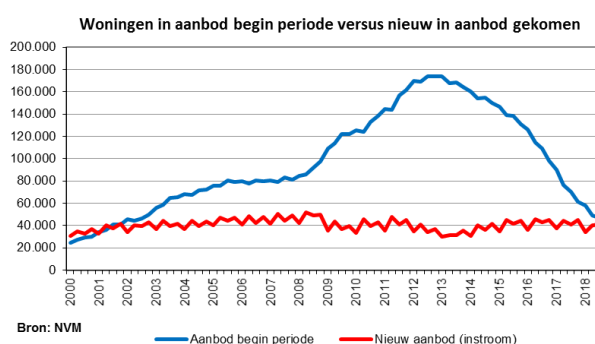
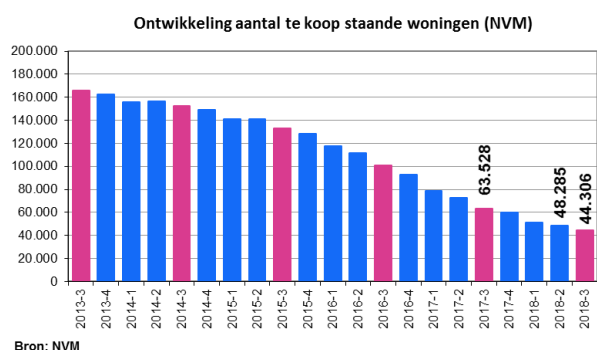
3.1 Aantal woningen in aanbod

Het aan- en verkoopproces van een woning is de afgelopen 2 jaar volledig omgedraaid. Waar het voorheen normaal was om eerst de eigen woning te verkopen alvorens een nieuwe woning te kopen, is het nu in de meeste gebieden normaal om eerst een nieuwe woning te kopen. De druk op de markt, en de strijd die de aanschaf van een nieuwe woning is geworden, maakt dat eerst kopen noodzaak is geworden. De verkoop van de oude woning komt wanneer het aankoopproces volledig afgerond is. Het gemak, de zekerheid en de snelheid van het proces maken dat een woning in de gedachte van de consument toch wel verkocht wordt. En dit heeft dramatische gevolgen voor het woningaanbod in Nederland.

Opnieuw is het aantal te koop staande woningen sterk gedaald. Halverwege het 3^e kwartaal 2018 stonden bij NVM-makelaars 44.300 woningen⁴ te koop, wat een daling betekent van ruim 30% in vergelijking met een jaar eerder. Voor tussenwoningen en appartementen was de daling met respectievelijk 35,6% en 36,2% het grootst, het aantal vrijstaande woningen in aanbod daalde met 'slechts' 23,6%.

De instroom van nieuw aanbod ligt op een vergelijkbaar niveau als in hetzelfde kwartaal een jaar eerder. Deze instroom van nieuw aangeboden bestaande koopwoningen, dus woningen die in het 3^e kwartaal van 2018 te koop zijn gezet, bedroeg ruim 41.100 woningen. Vergeleken met de jaren voor de crisis worden er ieder kwartaal bijna 10 duizend minder woningen te koop aangeboden. Deze lagere aantallen, in combinatie met het feit dat het 'oude' woningaanbod (dus de vijver aan woningen die gedurende de afgelopen 10 jaar nog steeds in aanbod stonden) inmiddels ook weer tot normale proporties is geslonken, maakt de tekorten nijpend.

⁴ In de totale bestaande koopwoningmarkt stonden naar schatting 63.500 woningen te koop halverwege het 3^e kwartaal 2018. Het marktaandeel van de NVM bedraagt momenteel om en nabij de 70%.



3.2 Vraagprijzen van het aanbod

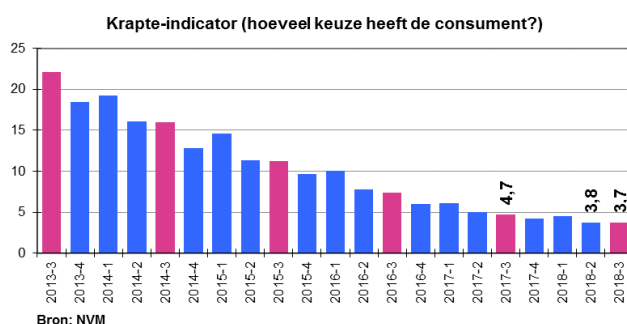
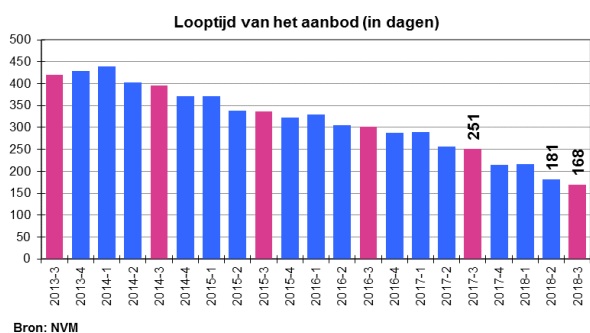
Waar de transactiepreizen gemiddeld bijna de 3 ton overschrijden, gaan de vraagprijzen van het te koop staande aanbod richting de grens van 4 ton. In het 3^e kwartaal van 2018 ligt het prijsniveau van de gemiddeld te koop staande woning op 394 duizend euro. Dat is een stijging van 10,8% in vergelijking met de vraagprijs in het 3^e kwartaal van 2017. Ook voor de vraagprijzen geldt dat de stijging bij appartementen het sterkst is, een plus van 18,6%. Bij de overige woningtypen ligt de stijging rond de 10%, alleen voor tweekappers is de stijging met 7,3% iets lager.

Regionaal steken de regio's midden- en zuid Kennemerland, Den Haag, Barneveld en noordwest Friesland er bovenuit, met vraagprijsstijgingen van meer dan 20% in een jaar tijd. In de regio's in noordoost Groningen en Zeeuws Vlaanderen stijgen de vraagprijzen niet of nauwelijks.

3.3 Looptijd van het aanbod

De gemiddeld te koop staande woning in Nederland staat op dit moment 168 dagen in aanbod, tussenwoningen 97 dagen versus vrijstaande woningen 232 dagen. Er zijn zoals altijd wel grote verschillen tussen woningen. 43% staat minder dan 1 kwartaal te koop, terwijl 28% langer dan een jaar in aanbod blijft (waarvan 13% langer dan drie jaar).

In Amsterdam, Zaanstreek en Almere stond een woning bij wie halverwege het 3^e kwartaal 2018 een te-koop-bord in de tuin stond minder dan 60 dagen te koop, in regio's als Oss, Slochteren, Den Helder en noordoost Groningen staat een woning nog altijd gemiddeld langer dan een jaar in aanbod.

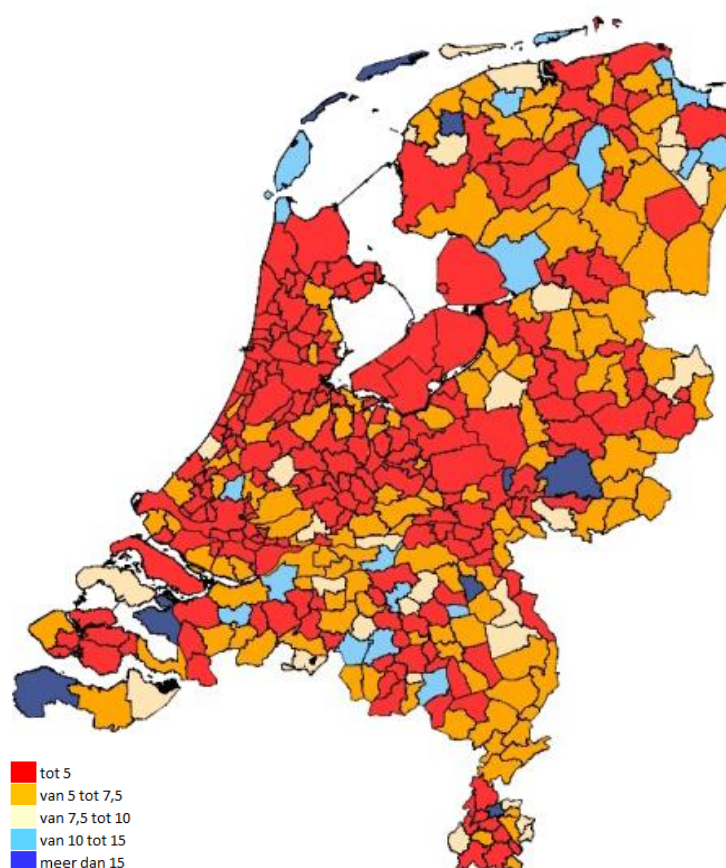


4 Overige kengetallen woningmarkt

4.1 NVM Krapte-indicator⁵

De Nederlandse bestaande koopwoningmarkt is nu voor het vijfde achtereenvolgende kwartaal een verkopersmarkt. Dat betekent een NVM krapte-indicator onder de 5 (3,7 in het 3^e kwartaal 2018) en een situatie waarin de verkopers het op de woningmarkt voor het zeggen hebben. Een krapte-indicator van 3,7 houdt in dat de consument op enig moment uit 3,7 concurrerende woningen uit het aanbod kan kiezen. Alleen bij de vrijstaande woningen heeft de consument nog wat te kiezen (8,8), terwijl de keuze voor potentiële kopers bij de tussenwoningen (2,2) en appartementen (2,3) wel zeer nijpend is. Met het immer slinkende te koop staande woningaanbod is de verwachting dat de kansen voor de kopende consument alleen maar kleiner worden.

In gebieden met veel tussenwoningen en appartementen, veelal de stedelijkere gebieden, is de markt al sinds eind 2016 uit evenwicht en oververhit te noemen. Het tekort aan aanbod leidt hier tot een stagnerende woningmarkt met stijgende prijzen maar minder verkopen.⁶

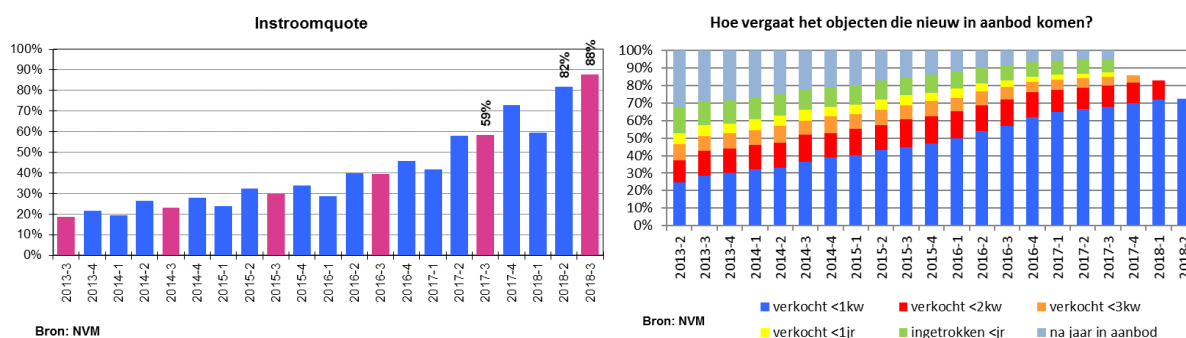


⁵ Zie voor de definitie bijlage 4 van dit document.

⁶ Zie hiervoor ook hoofdstuk 6.

4.2 Instroomquote⁷

Er staat inmiddels zo weinig aanbod van tussenwoningen en appartementen te koop dat de instroomquote van deze woningtypen ver door de 100% heen schiet. Voor iedere 100 tussenwoningen die begin van het 3^e kwartaal te koop stonden, zijn er 133 te koop gezet in het kwartaal, bij appartementen gaat het om 100 versus 143. De instroomquote voor alle woningen samen is uitgekomen op 88% (88 nieuw op elke 100 reeds te koop staande woningen), 20% hoger dan een jaar geleden.



4.3 Verkoopkans⁸

Van alle woningen die in het 2^e kwartaal van 2018 op de markt te koop zijn gekomen, is 72% binnen 90 dagen verkocht. Dat is even hoog als het percentage woningen dat binnen 90 dagen verkocht werd in het 1^e kwartaal 2018. De verkoopkans binnen 90 dagen lijkt daarmee te stabiliseren. De score is echter wel 5%-punt hoger is dan een jaar geleden. We moeten terug naar de woningmarkthausse aan het einde van de jaren '90 om vergelijkbare verkoopkansen tegen te komen. Van alle woningen die in het 2^e kwartaal 2018 te koop zijn gezet, heeft 45% binnen een maand een koper gevonden.

5 Regionale dynamiek: actieve en stagnerende woningmarkten

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

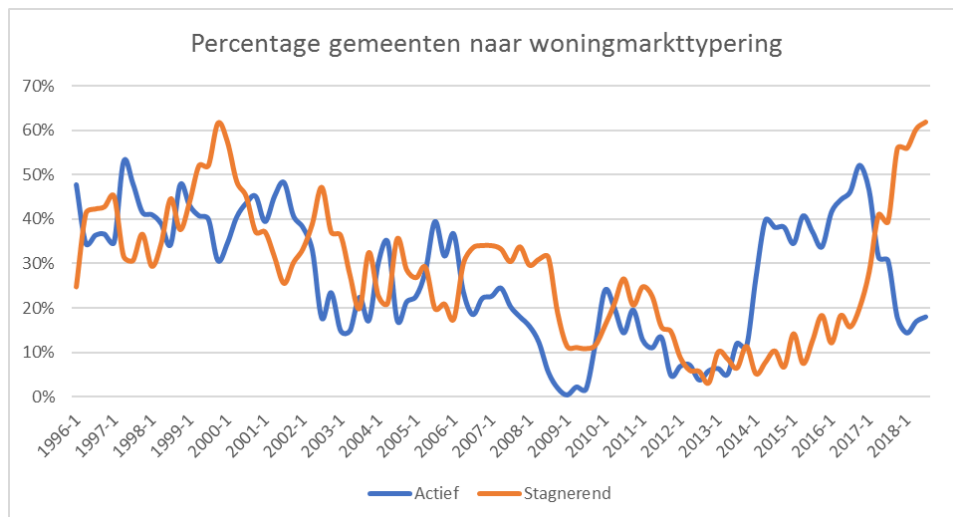
Het grootste deel van de Nederlandse gemeenten kent inmiddels een stagnerende koopwoningmarkt.⁹ Dat wil zeggen dat het aantal transacties een dalende tendens kent terwijl de prijzen stijgen. De laatste keer dat een vergelijkbaar aantal gemeenten een stagnerende woningmarkt kende was eind jaren negentig van de vorige eeuw. Ook toen was er sprake van een enorme vraag, die toen niet opgevangen kon worden door het beperkte aanbod. Toen stegen de prijzen landelijk met meer dan 15% op jaarbasis. De woningmarkt van toen kroop in de jaren erna weer

⁷ Zie voor definitie van de instroomquote bijlage 4 van dit document.

⁸ Zie voor definitie van de verkoopkans/verkoopnelheid bijlage 4 van dit document.

⁹ Op basis van het honingraatcyclusmodel (Janssen, 1992), zie ook bijlage 4.

terug naar een meer actieve woningmarkt om vervolgens bij het barsten van de internetbubbel in een rustiger vaarwater terecht te komen. Verschillende gemeenten kenden toen een teruglopende woningmarkt met een dalend aantal transacties en stabiel prijsniveau.

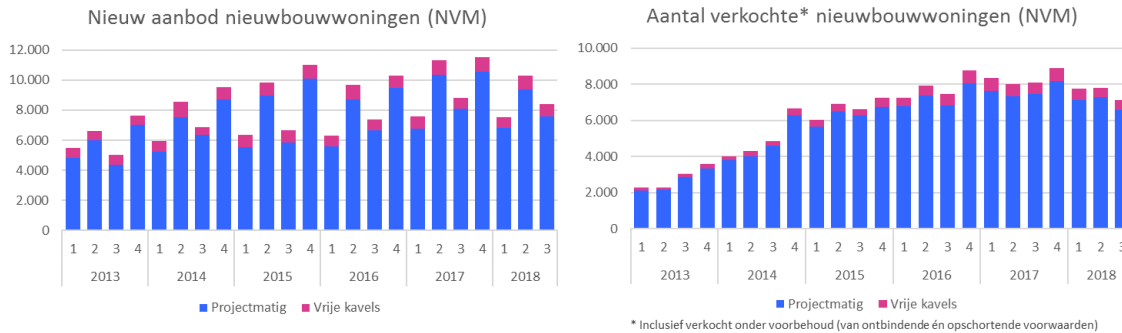


6 Nieuwbouw

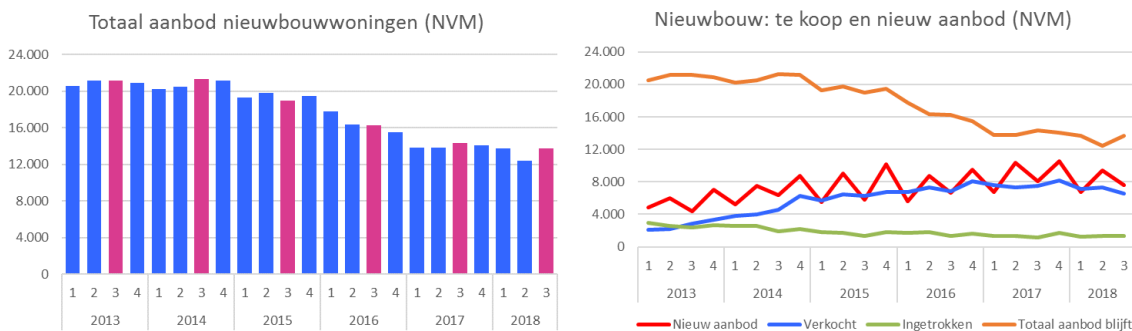


6.1 Aantallen

In het derde kwartaal zijn 7.600 projectmatig ontwikkelde nieuwbouwwoningen op de markt gekomen via een NVM-makelaar, een daling van 6% ten opzichte van een jaar geleden. Voor het derde kwartaal op rij is er sprake van een daling ten opzichte van een jaar eerder. Het aantal transacties daalde zelfs 12% naar 6.600 nieuwbouwwoningen.

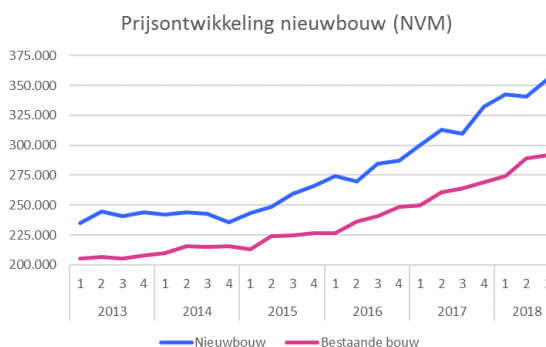
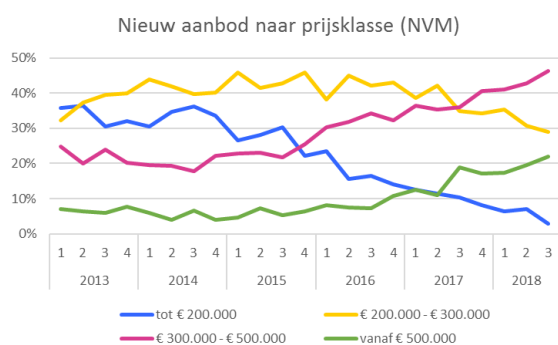


Halverwege het derde kwartaal stonden er 4% minder nieuwbouwwoningen te koop dan een jaar geleden, het aantal bleef steken op 13.700 projectmatig ontwikkelde woningen.



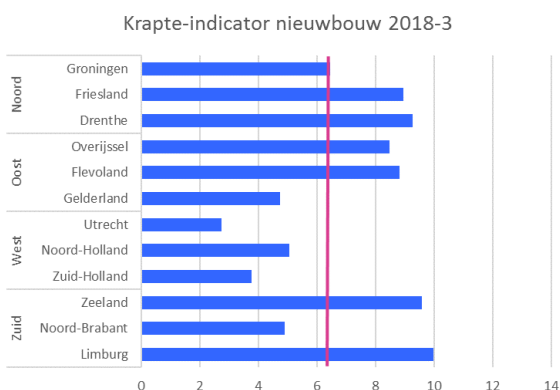
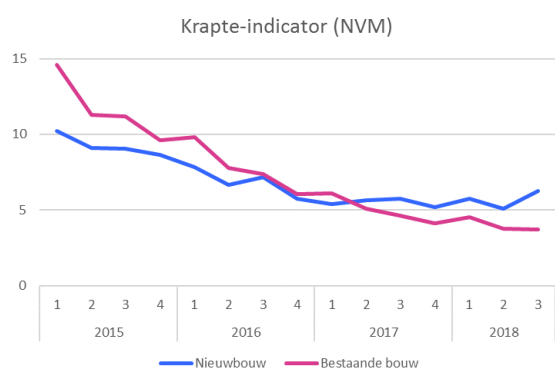
6.2 Prijzen

De forse prijsstijgingen in de nieuwbouw houden aan. Ten opzichte van een jaar geleden steeg de transactieprijs met 15,7% naar 355 duizend euro. De m²-prijs steeg 11% naar 2.748 euro. Door de focus op binnenstedelijk bouwen, gasloos en bouwen voor de doorstroom verdwijnt een volledig marktsegment van betaalbare nieuwbouw. Nieuwbouwwoningen tot 2 ton zijn er bijna niet meer te vinden.



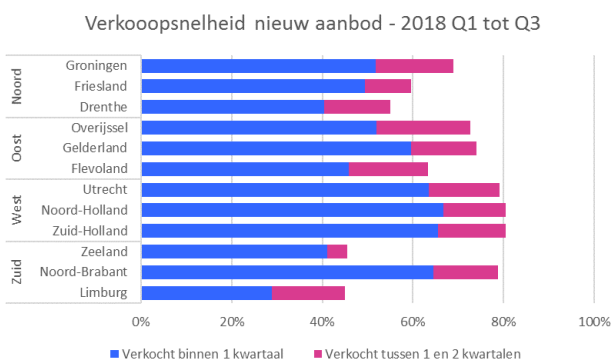
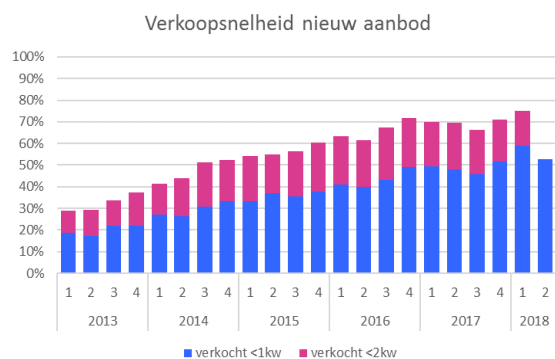
6.3 Krapte

In de bestaande bouw bevindt de krapte-indicator zich al meer dan een jaar onder de 5, maar de nieuwbouw lijkt uit te bodemen op een krapte-indicator net boven de 5. Het aanbod daalt en daardoor dalen de transacties, de krapte-indicator blijft daarmee stabiel. De nieuwbouwmarkt is echter zeker niet in evenwicht. Want?



6.4 Verkoopssnelheid

Gemiddeld wordt na een half jaar na start verkoop de grens van 70% voorverkocht gehaald. Door de focus op dure nieuwbouw acht de NVM het aannemelijk dat deze periode langer zal worden.



Bijlage 1 Vergelijking NVM-CBS/Kadaster

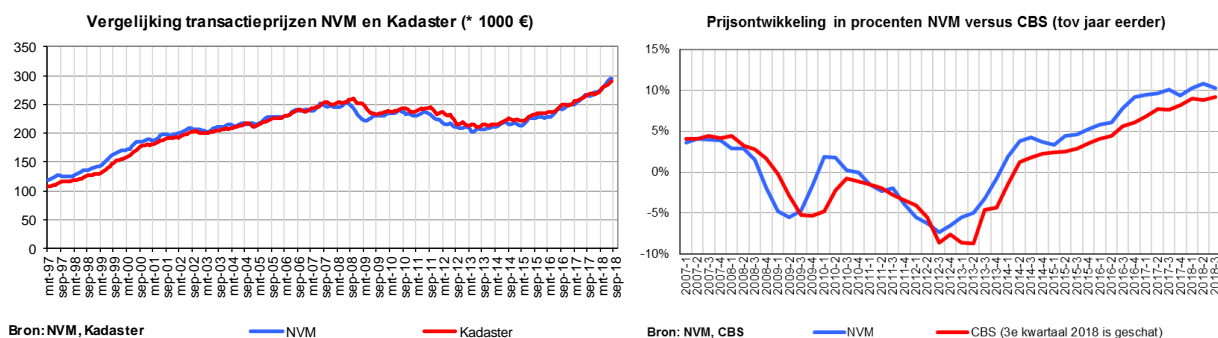


Naast de NVM presenteren ook andere partijen cijfers met betrekking tot de woningmarkt. De bekendste partijen zijn het CBS en het Kadaster. Het Kadaster levert de gemiddelde woningprijs, vergelijkbaar met de prijs van de gemiddeld verkochte woning, zoals die door de NVM gepresenteerd wordt. Het CBS presenteert de Prijsindex Bestaande Koopwoningen (PBK). De ontwikkelingspercentages in deze reeks zijn vergelijkbaar met de prijsontwikkeling van de gemiddeld verkochte woning, zoals deze door de NVM worden gepresenteerd.

Naast het feit dat verschillende rekenmethoden worden gehanteerd, zijn er twee belangrijke verschillen te noemen:

- Het CBS/Kadaster gebruikt gegevens met betrekking tot alle woningverkopten bestaande bouw, de NVM alleen die van haar NVM-leden (huidig marktaandeel is 70-72% van de totale markt).
- De NVM registreert als transactiedatum het moment dat beide partijen de koopovereenkomst getekend hebben, het Kadaster en het CBS registreren als transactiedatum het moment van passeren bij de notaris. De NVM registreert een transactie hierdoor gemiddeld 2 à 3 maanden eerder.
- Het CBS/Kadaster weegt op basis van de verhouding in de koopwoningvoorraad, de NVM weegt op basis van de verhouding in het aantal verkopen. Het woningtype appartementen en stedelijke regio's kennen een groter aandeel verkopen t.o.v. voorraad, waardoor deze typen en regio's bij NVM een grotere invloed hebben op de prijsontwikkeling dan bij het CBS/Kadaster.

In onderstaande figuren worden de cijfers van de verschillende partijen uiteengezet.



In de figuren zijn de lijnen van het Kadaster en het CBS niet opgeschoven. Hierdoor wordt duidelijk dat cijfers van Kadaster en CBS achterlopen bij NVM, maar wel dezelfde trend hebben.

Bijlage 2 Voorlopige en definitieve cijfers



De nieuwste kwartaalcijfers die de NVM uitgeeft, zijn altijd voorlopig. Dit geldt ook voor het 3^e kwartaal 2018. Deze voorlopige cijfers worden definitief gemaakt wanneer alle transacties die hebben plaatsgevonden in dit kwartaal daadwerkelijk zijn afgemeld. Transacties die aan het eind van een kwartaal plaats hebben gevonden, worden gedeeltelijk pas aan het begin van het volgende kwartaal afgemeld. Dit kan de cijfers beïnvloeden.

Hieronder staan voor de belangrijkste variabelen de voorlopige cijfers en de definitieve cijfers voor het 2^e kwartaal 2018.

Aantal transacties			Voorlopig	Definitief
2018-2	Nederland	Tussenwoning	10.755	10.804
2018-2	Nederland	Hoekwoning	5.462	5.476
2018-2	Nederland	2-onder-1-kapwoning	6.182	6.149
2018-2	Nederland	Vrijstaande woning	6.514	6.422
2018-2	Nederland	Appartement	9.690	9.616
2018-2	Nederland	Totaal	38.604	38.467

Transactieprijs (*1000 €)			Voorlopig	Definitief
2018-2	Nederland	Tussenwoning	245	246
2018-2	Nederland	Hoekwoning	265	266
2018-2	Nederland	2-onder-1-kapwoning	313	315
2018-2	Nederland	Vrijstaande woning	427	429
2018-2	Nederland	Appartement	237	240
2018-2	Nederland	Totaal	288	289

Transactieprijs per m2			Voorlopig	Definitief
2018-2	Nederland	Tussenwoning	€ 2.190	€ 2.196
2018-2	Nederland	Hoekwoning	€ 2.216	€ 2.220
2018-2	Nederland	2-onder-1-kapwoning	€ 2.251	€ 2.265
2018-2	Nederland	Vrijstaande woning	€ 2.513	€ 2.523
2018-2	Nederland	Appartement	€ 2.826	€ 2.832
2018-2	Nederland	Totaal	€ 2.414	€ 2.419

Verkooptijd in dagen			Voorlopig	Definitief
2018-2	Nederland	Tussenwoning	32	30
2018-2	Nederland	Hoekwoning	35	34
2018-2	Nederland	2-onder-1-kapwoning	42	41
2018-2	Nederland	Vrijstaande woning	97	92
2018-2	Nederland	Appartement	31	30
2018-2	Nederland	Totaal	45	43

Bijlage 3 Uitleg over rekenmethodiek NVM



De NVM geeft ieder kwartaal aan de hand van een grote hoeveelheid informatie inzicht in de ontwikkelingen op de woningmarkt. Door de gebruikte rekenmethoden kunnen de gepresenteerde cijfers soms tot verwarring leiden. In dit document worden enkele van de meest voorkomende misverstanden nader uitgelegd. De cijfers voor het 3^e kwartaal 2018 dienen hierbij als uitgangspunt.

1. De NVM stelt dat de prijzen landelijk met 1,6% gestegen zijn t.o.v. 2^e kwartaal 2018, maar als ik de prijzen van beide perioden pak (toen 289.000 versus nu 292.000 euro) dan is sprake van een stijging van 1,0%. Hoe zit dat?

Dat heeft te maken met het verschil dat er is in samenstelling van de groep verkochte woningen in de beide kwartalen. Wanneer je in het ene kwartaal verhoudingsgewijs veel meer vrijstaande woningen verkoopt en in het andere kwartaal veel meer appartementen, dan krijg je een scheef beeld.

Dit doet geen recht aan de werkelijke prijsontwikkeling. Daarom deelt de NVM de verkochte woningen in in mandjes, waarbij een onderscheid gemaakt wordt naar de regio waarin de woning verkocht is en naar woningtype. Per mandje wordt vervolgens bepaald met welk percentage de prijs is veranderd. Om het totaalpercentage voor Nederland te berekenen wordt vervolgens een gewogen gemiddelde berekend van de verschillende mandjes-percentages.

Een sterk versimpeld voorbeeld ter verduidelijking.

Periode 1		Periode 2		Prijsontwikkeling
Woningtype 1		Woningtype 1		
transactie 1	€ 200.000	transactie 1	€ 200.000	0%
		transactie 2	€ 200.000	
Woningtype 2		Woningtype 2		
transactie 1	€ 300.000	transactie 1	€ 300.000	0%
Gewogen mediane prijs		Gewogen mediane prijs		
	€ 250.000		€ 233.333	
Prijsontwikkeling -6,7%		Prijsontwikkeling 0,0%		

De tabel beschrijft twee perioden met bijbehorende transacties. Onder de streep wordt de gewogen mediane transactieprijs weergegeven, zoals dat ook gebeurt in de cijfers van de NVM. Dit zijn gewogen mediane transactiepreizen (naar woningtype) en deze staan per periode vermeld.

De prijsontwikkeling die we berekenen wanneer we de twee individuele mediane prijzen op elkaar delen is minus 6,7% (weergegeven in rood, links). In de meest rechtse kolom is een weergave gemaakt van de prijsontwikkeling per woningtype. Deze wordt als totaal weergegeven in blauw, waarbij de twee percentages worden gewogen naar het aantal transacties in periode 1 en 2 per woningtype. Die prijsontwikkeling komt uit op 0%. Dit is de manier, zoals deze wordt toegepast in de berekening van de kwartaalcijfers van de NVM.

2. De NVM presenteert een stijging van de transactiepreizen met 10,3% t.o.v. het 3^e kwartaal 2017 voor Nederland, maar in de cijfers is ook te zien dat de prijs per vierkante meter in vergelijking met een jaar eerder gestegen is met 9,4%. Vanwaar het verschil?

De NVM beschikt over de woonoppervlakten van de door haar leden verkochte woningen. Op die manier is het mogelijk om de prijs per vierkante meter te berekenen. Het voordeel van het gebruik van de prijs per vierkante meter is dat gecorrigeerd wordt voor de grootte van de verkochte woningen. Wanneer je in het ene kwartaal verhoudingsgewijs veel grote woningen verkoopt en in het kwartaal een jaar later relatief meer kleinere woningen, dan kan dit leiden tot misinterpretatie. Je zou kunnen zeggen dat wanneer de verandering van de prijs hoger is dan die van de prijs per vierkante meter, dat er dan relatief grotere woningen verkocht zijn in dat kwartaal.

De NVM gebruikt de verandering van de prijs per vierkante meter regelmatig in haar persberichten en publicaties, omdat door de correctie op de grootte van de woningen een zorgvuldiger beeld geschetst kan worden. Sinds februari 2010 meten de NVM-makelaars volgens de NEN-systematiek.

Samenvattend

De NVM gebruikt bij het weergeven van de ontwikkeling van de prijs in plaats van het onzuivere gemiddelde (verschil tussen twee absolute prijsniveaus) twee gecorrigeerde cijfers:

- Cijfer gecorrigeerd voor samenstelling naar type en regio (zie uitleg 1)
- Cijfer gecorrigeerd voor samenstelling naar type en regio en de grootte van de woning (zie uitleg 2)

Bijlage 4 Definities



NVM krapte-indicator

De NVM krapte-indicator geeft een benadering voor het aantal keuzemogelijkheden dat een potentiële koper op de woningmarkt heeft. De indicator wordt normaliter berekend als het aanbod aan het begin van de maand gedeeld door het aantal transacties in die maand. Voor de kwartaal-analyses wordt voortgeborduurd op deze wijze van berekenen en wordt uitgegaan van de volgende analyse:

$(\text{Aantal aanbod halverwege kwartaal uit vijvermodel} / \text{Aantal transacties in kwartaal}) * 3$

Er wordt vermenigvuldigd met 3 om te corrigeren voor het feit dat we rekenen met de transacties in een kwartaal in plaats van in een maand.

Verkoopkansen (verkoopsnelheid)

De verkoopkans is de kans dat een woning, die op een gegeven moment te koop gezet wordt, binnen een bepaalde periode een koper vindt. We onderscheiden binnen deze analyse de perioden binnen 1 kwartaal, tussen 1-2 kwartalen, tussen 2-3 kwartalen en tussen 3-4 kwartalen. Daarnaast kennen we de intrekkingen en een restgroep van woningen die in ieder geval niet binnen 1 jaar verkocht zijn en wellicht nog in de verkoop zijn blijven staan.

Verkoopquotes

De verkoopquote geeft weer welk aandeel van het aanbod in een kwartaal is verkocht (verhouding van het aantal verkopen/aantal woningen in aanbod). De verkoopquote 'oud' deelt het aantal verkopen uit het aanbod begin van het kwartaal door het aantal woningen dat begin van het kwartaal in aanbod staat. De verkoopquote 'nieuw' deelt het aantal verkopen uit het aanbod dat in het kwartaal nieuw op de markt is gekomen door het aantal woningen nieuw in aanbod.

Instroomquote

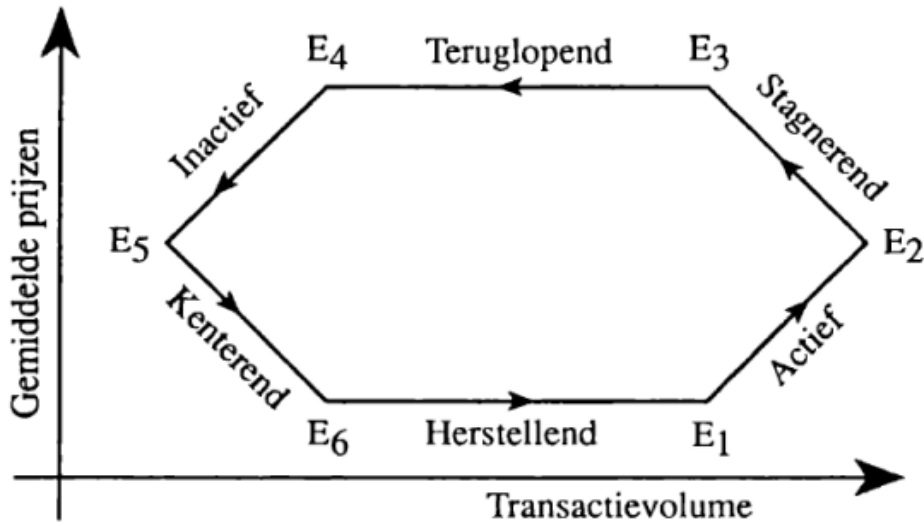
De instroomquote geeft de verhouding tussen de tijdens het kwartaal nieuw in aanbod komende woningen en de woningen die aan het begin van het kwartaal al in het aanbod staan.

Gemiddelden of medianen?

De NVM berekent per woningtype, per NVM-regio een mediane transactieprijs (zie bijlage 3). Om tot een cijfer voor Nederland te komen, bepaalt de NVM het gewogen gemiddelde van de berekende medianen met als wegingsfactor het aantal transacties per woningtype, per regio. De NVM spreekt daarom regelmatig van de prijs/looptijd van de gemiddeld verkochte/aangeboden woning.

Honingraatcyclusmodel

Het honingraatcyclusmodel is een woningmarktmodel, ontwikkeld door Jos Janssen in 1992. Het karakteriseert de woningmarkt naar zes verschillende toestanden, zoals gepresenteerd in onderstaand schema.



Bron: Janssen, 1992