ANALYSE WONINGMARKT

3e kwartaal 2017

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.

Inhoudsopgave

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-verkoopprijsverschillen 7
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 10
4.1 NVM Krapte-indicator 10
4.2 Instroomquote 10
5 Nieuwbouw 11
5.1 Bereikt nieuwbouw een kantelpunt? 11
5.2 Door meer aanbod ook meer transacties 11
5.3 Is er voldoende nieuwbouwproductie voor de woningbehoefte? 11
5.4 Totale aanbod blijft dalen 12
5.5 Krappe markt, hoge prijzen 12
6 Regionale dynamiek 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.
- De Nederlandse woningmarkt is voor het eerst sinds 2002 te karakteriseren als een krappe woningmarkt.
- In het 3e kwartaal 2017 wisselden bijna 41.000 bestaande koopwoningen van eigenaar. Voor het tweede achtereenvolgende kwartaal is het aantal transacties vergelijkbaar met een jaar eerder. Op de totale bestaande koopwoningmarkt gaat het naar schatting om totaal 58.800 transacties.
- De laatste vier kwartalen registreerde de NVM bijna169.000 transacties van bestaande koopwoningen bij haar makelaars, hetgeen neerkomt op 230.000 transacties voor de gehele markt.
- De prijs is in het 3e kwartaal 2017 toegenomen tot € 264.000. De prijsontwikkeling in vergelijking met een jaar eerder is +9,7%.
- De vierkantemeterprijs van een gemiddeld verkochte woning is in een jaar tijd met 8,4% gestegen.
- De looptijd van verkochte woningen bedraagt nu 56 dagen, 23 dagen minder dan een jaar geleden.
- Het verschil tussen de oorspronkelijke vraagprijs en transactieprijs is gedaald tot 1,3%. 25% van de woningen wordt boven de vraagprijs verkocht.
- Het aantal woningen dat in Nederland te koop staat neemt opnieuw sterk af. Halverwege het 3e kwartaal 2017 (de peildatum voor het aanbod) staan er bij NVM-makelaars ruim 63.500 woningen in aanbod. Dat is 37% minder dan een jaar geleden. Ook vergeleken met een kwartaal eerder is er sprake van een daling van het woningaanbod van bijna 13%. In de totale bestaande koopwoningmarkt telt het woningaanbod nu 86.500 woningen.
- De vraagprijs van de gemiddeld in aanbod staande woning komt in het 2e kwartaal van 2017 uit op 337 duizend euro. De vraagprijzen liggen 8,4% hoger dan een jaar geleden.
- De looptijd van de halverwege het 3e kwartaal 2017 in aanbod staande koopwoningen is in een jaar tijd met bijna 22% gedaald tot 251 dagen. 37% van de woningen staat een jaar of langer te koop.
- Een potentiële koper koos in het 3e kwartaal 2017 uit 4,7 woningen (= krapte-indicator).
- De verkoopkans van woningen, die te koop komen, neemt verder toe. 67% van de nieuw in aanbod gekomen woningen (in het 2e kwartaal 2017) is binnen 90 dagen verkocht.
- De instroomquote bedraagt 59% in het 3e kwartaal 2017.
- In het 3e kwartaal 2017 zijn circa 7.900 nieuwbouwwoningen door NVM-makelaars verkocht, ruim 1.000 meer als vorig jaar.
- De laatste 4 kwartalen zijn circa 35.000 nieuwbouwwoningen te koop gezet bij NVM-makelaars.
- Nieuwbouw richt zich steeds meer op de doorstromer. Voor een gemiddelde nieuwbouwwoning werd 14% meer betaald dan een jaar geleden.
- Regionaal gezien is er sprake van een driedeling op de Nederlandse koopwoningmarkt. Er zijn regio's met een evenwichtige woningmarkt, maar een toenemend aantal regio's kent een sterke verkopersmarkt en een aantal regio's heeft nog altijd een kopersmarkt.

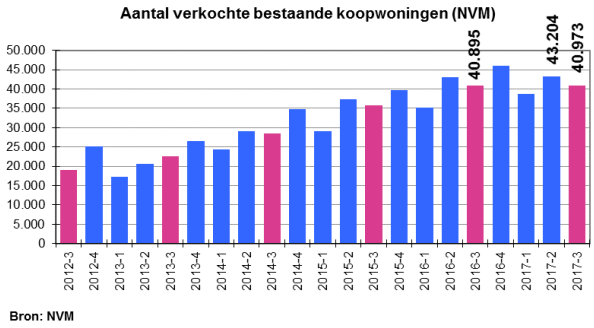
2 Transacties

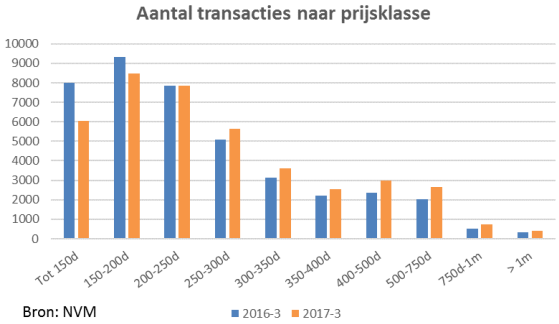
2.1 Aantal transacties

Voor het tweede achtereenvolgende kwartaal is het aantal transacties praktisch gelijkgebleven aan hetzelfde kwartaal een jaar eerder. NVM-makelaars verkochten bijna 41.000 woningen (ofwel bijna 59.000 woningtransacties voor de gehele bestaande koopwoningmarkt). Tussen de verschillende typen eengezinswoningen met plussen van 2% tot 9%, zorgen de appartementen, het meest verkochte woningtype voor het tegenwicht met een daling van 9,4%. In de afgelopen 4 kwartalen verkochten de NVM-makelaars gezamenlijk 169.000 woningen (plusminus 230.000 voor de totale markt). De daling van 5% in het aantal transacties 3e kwartaal 2017 in vergelijking met het kwartaal ervoor is een normaal seizoenspatroon.

In krappe woningmarkten, waar veel appartementen staan, zijn de dalingen het meest duidelijk: Amsterdam -17%, Delft -16% en Leiden -14%. Ook Woerden kende een daling van 14% in het aantal transacties in vergelijking met een jaar eerder. Grote plussen worden juist behaald in woningmarkten waar het herstel relatief laat op gang is gekomen. Zo kennen regio's als Noord Limburg, zuidoost Groningen en Hardenberg plussen van boven de 30% in vergelijking met een jaar eerder in het aantal verkochtborden in de tuin.

In een door driedeling gekenmerkte woningmarkt slaat de stemming om. In de ruime woningmarktgebieden zit de vaart in de woningmarkt er lekker in met (flinke) plussen in het aantal transacties en nog voldoende aanbod om ook in de nabije toekomst voldoende transacties te realiseren. In de krappe woningmarktgebieden stagneert de markt juist met een daling in het aantal transacties, flinke prijsstijgingen en door het gebrek aan voldoende (nieuwbouw)aanbod een stagnatie in de doorstroming. De oververhitting begint zijn tol te eisen. In Amsterdam is het aantal transacties tot 200 duizend euro met 67% gedaald in een jaar tijd, in Utrecht met ruim 40% en in Den Haag en Rotterdam 30%. Huishoudens met een beperkte financiële armslag zullen hun heil moeten zoeken in omliggende gebieden of uit moeten wijken naar de vrije huursector.



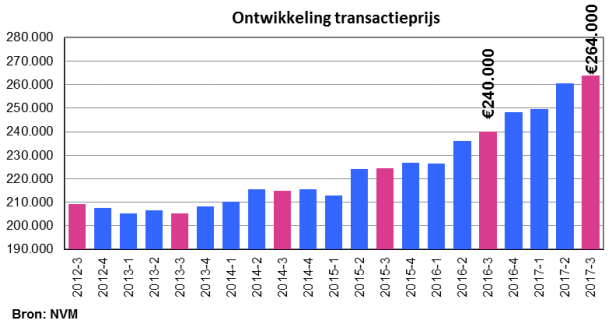


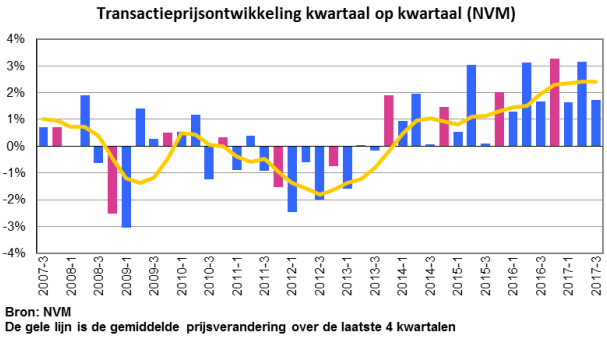
2.2 Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning

Andermaal heeft de transactieprijs van verkochte bestaande koopwoningen een nieuw record bereikt. Voor een woning in het 3e kwartaal 2017 is gemiddeld 264.000 euro betaald. Dat is 9,7% meer dan een jaar geleden. De prijs van een gemiddeld verkocht appartement is met 14% gestegen in een jaar tijd. Daarmee kruipt de prijs van verkochte appartementen en tussenwoningen steeds dichter naar elkaar toe.[1] De prijs van verkochte tussenwoningen in het 3e kwartaal 2017 lag bijna

[1] Een belangrijke reden hiervoor is dat de verkochte appartementen zich veelal in dure stedelijke regio's bevinden, terwijl tussenwoningen overal verkocht worden.

8% hoger. Een steeds groter deel van de Randstad kent een stijging van de transactieprijzen die boven de 15% uitkomt: Leiden (18,8%), Den Haag eo (18,0%), Almere (17,5%), Amsterdam (17,1%), Haarlemmermeer (16,7%) en het Gooi (15,5%).





2.3 Vierkantemeterprijzen van de gemiddeld verkochte woning

De vierkantemeterprijs laat een evenwichtiger beeld zien van de prijsontwikkeling. Deze corrigeert naast woningtype en regio ook voor de grootte van de woning. De stijging van de vierkante meterprijs ten opzichte van een jaar eerder komt uit op 8,3%. Dat de ‘gewone’ prijsontwikkeling bijna anderhalve procentpunt hoger ligt, laat zien dat er dit kwartaal gemiddeld iets grotere woningen zijn verkocht dan vorig jaar in het 3e kwartaal 2017.

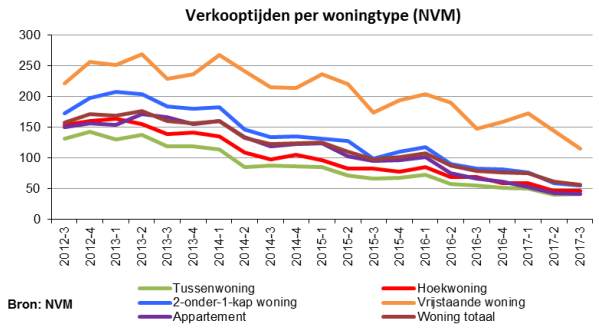
We moeten terug naar voor het moment dat de internetbubbel begin deze eeuw barstte om een vierkantemeterprijsontwikkeling te vinden die hoger uitkwam. In het kwartaal van de aanslagen op de Twin Towers (3e kwartaal 2001) kende de Nederlandse woningmarkt een plus in de vierkantemeterprijs van 8,6% in de vierkantemeterprijs. Overigens kende de prijs op de Nederlandse koopwoningmarkt rond de eeuwwisseling een ongekende hausse met (m2)-prijsstijgingen op jaarbasis van 15% tot 20%.

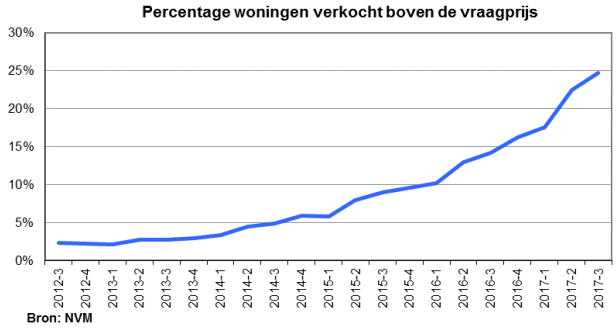
De regio’s met grote prijsstijgingen kennen over het algemeen ook grote vierkantemeterprijsstijgingen.

2.4 Verkooptijden

De verkooptijd van verkochte vrijstaande woningen is een kwartaal tijd behoorlijk gedaald. In vergelijking met een jaar eerder kent dit type de kleinste daling, in vergelijking met een kwartaal eerder juist de grootste daling. Dit is een terugkerend fenomeen in het 3e kwartaal van het jaar. Feit is dat de verkooptijd van de vrijstaande woningen onder de 4 maanden is gedoken met 115 dagen. Bij de verkochte andere typen woningen bedraagt de verkooptijd gemiddeld tussen bijna 1,5 en nog geen 2 maanden.

Minder dan 10% van de verkopen heeft daarvoor een jaar of langer te koop gestaan. Daarmee zijn het afgelopen kwartaal bijna 3.800 van de om en nabij 28.000 woningen die aan het begin van het 3e kwartaal 1 jaar of langer te koop stonden het afgelopen kwartaal verkocht.





2.5 Vraag-verkoopprijsverschillen

Het aandeel woningen dat boven de vraagprijs verkocht wordt, is in het 3e kwartaal 2017 toegenomen tot bijna 25%[2]. 15% wordt bovendien voor de vraagprijs verkocht. Het zijn ongekend hoge percentages. Naast de 'reguliere' woningzoekers zijn ook particuliere beleggers actief op de woningmarkt. In de concurrentiestrijd om het eigendom over de woning te verkrijgen, gaat men voor de maximale prijs. Verkopers spelen hierop in door met scherpe vraagprijzen teneinde het aantal gegadigden voor een woning te maximaliseren.
Het verschil tussen de laatste vraagprijs en verkoopprijs is in het 3e kwartaal 2017 gedaald tot 1,1%. Voor appartementen wordt gemiddeld zelfs meer betaald dan dat er gevraagd is. Gemiddeld gaat het om 1,0%. Voor woningen die net op de markt gekomen zijn en verkocht worden (binnen 90 dagen), wordt gemiddeld genomen slechts 0,3% op de vraagprijs toegegeven. Het zijn duidelijke signalen van een verhitte woningmarkt.

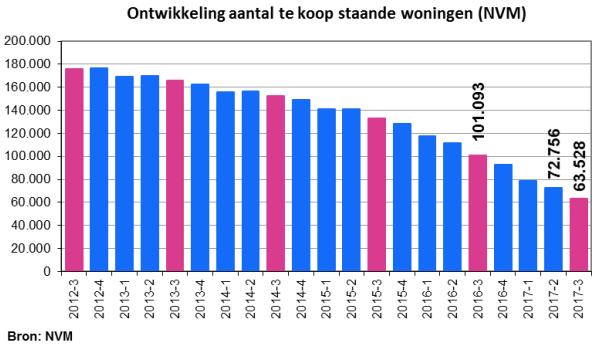
3 Aanbod

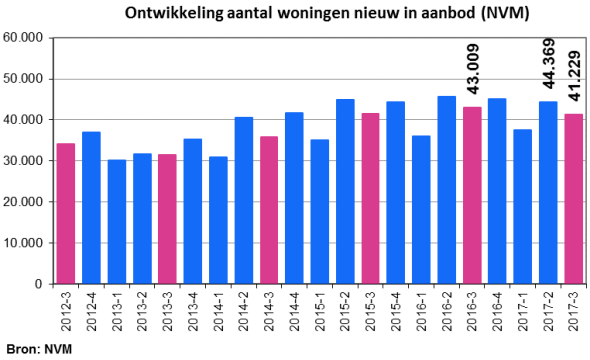
3.1 Aantal woningen in aanbod

Er zijn te weinig Nederlandse huishoudens die hun woning te koop zetten om aan de huidige vraag naar woningen te voldoen. Daardoor neemt het te koop staande aanbod op enig moment steeds verder af. Halverwege het 3e kwartaal van 2017 stonden er bij NVM-makelaars nog 63.500 woningen te koop (totale bestaande koopwoningmarkt 86.500), ruim 37% minder dan een jaar eerder.
Het te koop staande aanbod van appartementen is in een jaar tijd gehalveerd. Dat zien we ook terug in een daling van het aanbod in sterk stedelijke regio's met veel appartementen in de voorraad, zoals Delft (-53%), Den Haag (-50%) en Rotterdam (-48%).
Het aantal huishoudens dat een woning te koop heeft gezet via een NVM-makelaar is in het 3e kwartaal 2017 gedaald met 4% in vergelijking met een jaar eerder. Op jaarbasis blijft het aantal woningen dat te koop wordt gezet, al een tijd lang schommelen rond de 170.000 woningen. En dat terwijl er 10 jaar geleden nog meer dan 190.000 woningen op jaarbasis te koop werden gezet.[3]
Een belangrijke vraag is waarom er nu minder huishoudens hun woning te koop zetten. Een deel van het antwoord zou kunnen liggen in het feit dat de woning waarnaar ze willen doorstromen (nog) niet beschikbaar is door het gebrek aan nieuwbouw in de afgelopen jaren. Of dat uberhaupt de geschikte doorstroomwoning niet te vinden is of te duur is geworden. Een andere reden kan

[2] 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.
[3] Destijds lag het percentage huishoudens dat een woning wilde gaan kopen of bouwen in de komende 2 jaar volgens het CBS ongeveer een procentpunt hoger dan nu.

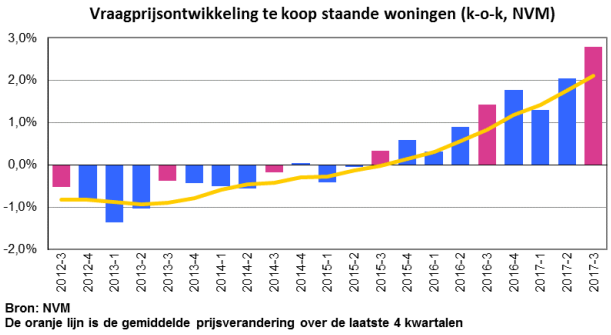
zijn dat men wel verhuist, maar de oude woning aanhoudt om te verhuren. Daardoor komt deze niet beschikbaar voor een koopwoning zoekend huishouden. En voor een deel kunnen het nog huishoudens zijn die wachten tot hun woning ‘boven water’ is, voordat zij tot koop over willen gaan.

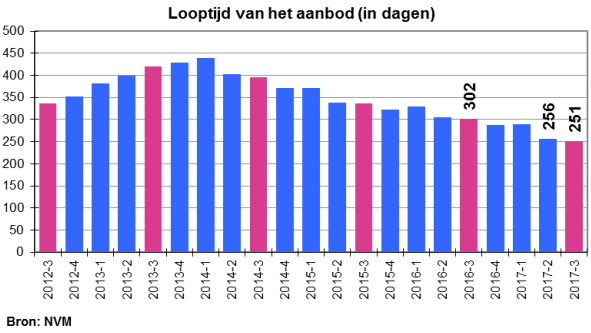




3.2 Vraagprijzen van het aanbod

De vraagprijs van de gemiddeld te koop staande woning stijgt, en stijgt ook steeds sneller. Voor de gemiddeld te koop staande woning in het 3e kwartaal van 2017 wordt een prijs van 337 duizend euro gevraagd. Dat is een stijging van 8,4% ten opzichte van vorig jaar. De vraagprijsstijging gaat het snelst bij appartementen, +16,5% in een jaar tijd naar 207 duizend euro.
De woningen die in de NVM-regio Amsterdam te koop stonden halverwege het 3e kwartaal 2017 kenden een vraagprijs van gemiddeld 506 duizend euro. Amper 200 bestaande koopwoningen zijn er in het Amsterdamse aanbod te vinden met een vraagprijs tot 200 duizend euro en afgelopen kwartaal kregen slechts 230 woningen in deze prijsklasse een verkoopbord aan de muur. Voor mensen met een beperkte financieringsruimte lijkt derhalve geen plaats meer te zijn in de regio Amsterdam.





3.3 Looptijd van het aanbod

De looptijd van de gemiddelde woning in het aanbod is in het 3e kwartaal 2017 uitgekomen op 251 dagen (ofwel ruim 8 maanden). Van alle woningtypen in het te koop staande aanbod, staat de tussenwoning gemiddeld het kortst te koop met 153 dagen (5 maanden). De verkoopborden van woningen in de regio Amsterdam stonden er halverwege het 3e kwartaal pas 2 maanden gemiddeld en in de regio Zaanstreek 2,5 maanden.

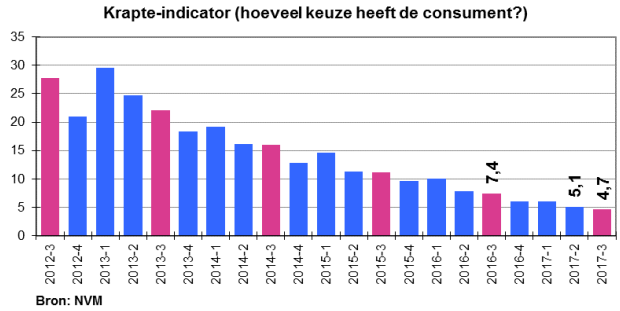
Om en nabij de 24.000 woningen (37%) in het te koop staande aanbod staat een jaar of langer te koop.

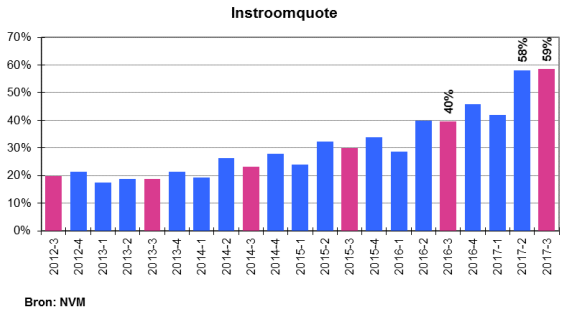
4 Overige kengetallen woningmarkt

4.1 NVM Krapte-indicator[4]

De NVM Krapte-indicator komt dit kwartaal uit op een waarde van 4,7. Een krapte-indicator van 4,7 houdt in dat de consument voor elke aankoop uit 4,7 concurrerende woningen uit het aanbod kan kiezen. Dit is historisch gezien een zeer lage stand. We moeten terug naar 2002, toen we aan het einde waren van de hausse op de woningmarkt rond de eeuwwisseling eeuw om een krapte-indicator tegen te komen van dit lage niveau. De Nederlandse woningmarkt is in zijn totaliteit bezien hiermee van een 'evenwichtige' een 'krappe' woningmarkt geworden.

Consumenten die zoeken naar een appartement of tussenwoning hebben de minste keuze (indicator = 3). Voor vrijstaande woningen is de keuze nog het ruimst (krapte-indicator = 10,7). Regionaal zijn de verschillen overigens erg groot.





4.2 Instroomquote[5]

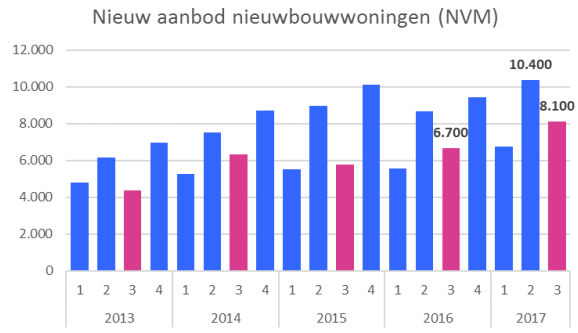
De instroomquote ligt op 59%. Net als vorig kwartaal ligt de instroomquote op een stuk hoger niveau dan de afgelopen jaren. Dat komt niet direct door hogere aantallen nieuwe woningen, maar meer door de harde daling van het totale woningaanbod, waardoor de quote zakt.
De instroomquote voor vrijstaande woningen is met nog geen 30% nog steeds erg laag te noemen. Voor tussenwoningen en appartementen is de instroomquote met 83% en 85% juist erg hoog. Dit wijst op een dynamische markt met veel en snelle verkopen en veel nieuw woningaanbod dat op de markt beschikbaar komt. Dat dit extreme vormen kan aannemen laat de Amsterdamse instroomquote zien. Deze ligt op 159%, waarvoor dus geldt dat op elke 100 woningen die begin van het 3e kwartaal te koop stonden, er 159 nieuw in het aanbod bij gekomen het afgelopen kwartaal.

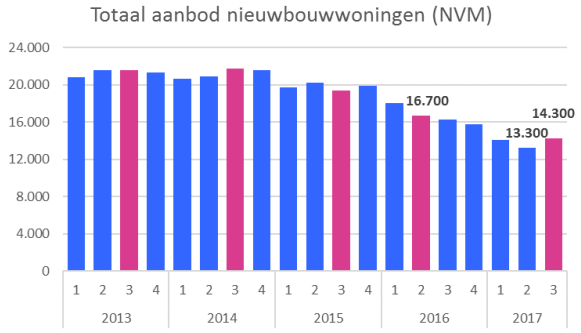
[4] Zie voor de definitie bijlage 4 van dit document.
[5] Zie voor definitie van de instroomquote bijlage 4 van dit document.

5 Nieuwbouw

5.1 Bereikt nieuwbouw een kantelpunt?

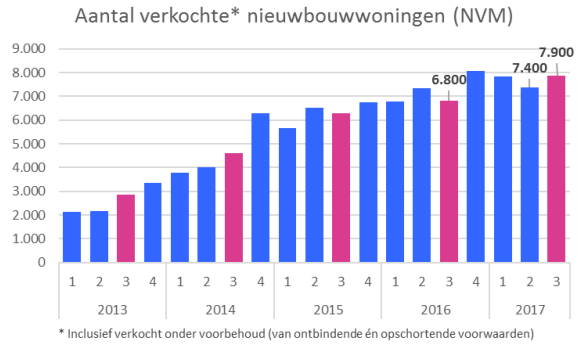
In het derde kwartaal van 2017 zijn ruim 8.000 nieuwbouwwoningen te koop gezet, een stijging van ruim 20% met dezelfde periode vorig jaar. Dit is nu het derde kwartaal op rij met een toename van circa 20% op jaarbasis. In de laatste 4 kwartalen zijn bijna 35.000 nieuwbouwwoningen in verkoop gekomen bij NVM-makelaars, een record sinds de crisis. Voor de totale markt is dit circa 46.000 nieuwbouwwoningen.
Het grote aanbod aan nieuwe projecten zorgt ervoor dat het totale aanbod aan nieuwbouwwoningen (tijdelijk?) niet meer daalt. Deze staat nu op ruim 14.000 nieuwbouwwoningen bij NVM-makelaars, een stijging van 8% met vorig kwartaal.

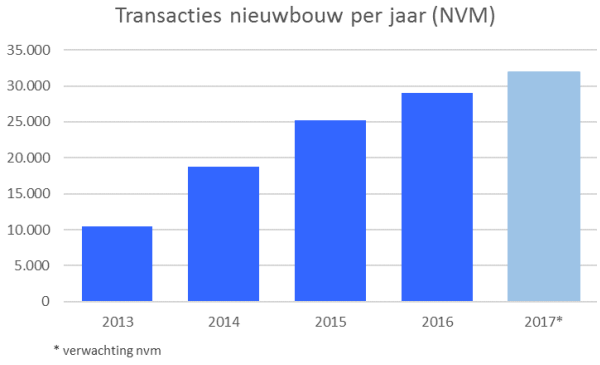




5.2 Door meer aanbod ook meer transacties

Het nieuwe aanbod stuwt ook de verkopen op. Doorgaans is het derde kwartaal vanwege de vakantieperiode relatief rustig, dit jaar scoort het derde kwartaal goed met 7.900 transacties (totale markt circa 11.000), een stijging van 15% op jaarbasis. Als de trend zo doorzet, zullen in 2017 circa 32.000 nieuwbouwwoningen worden verkocht door NVM-makelaars (totale markt circa 45.000).





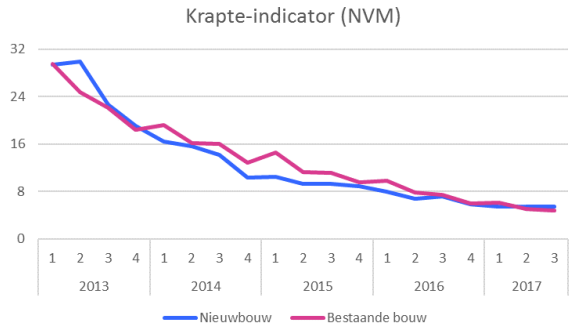
5.3 Is er voldoende nieuwbouwproductie voor de woningbehoefte?

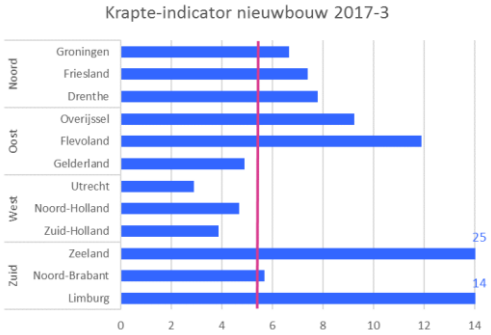
Volgens de Primos- en Socratesprognoses van ABF Research dient de bouwproductie opgekrikt te worden naar circa 80.000 nieuwbouwwoningen per jaar voor de periode tot 2025, waarvan circa 60.000 koopwoningen per jaar. Komen we met de huidige nieuwbouwmarkt in de buurt van dit streven?

Zoals gezegd zijn circa 46.000 professioneel ontwikkelde nieuwbouwwoningen op de markt gekomen in de laatste 4 kwartalen. Uit de Monitor Nieuwe Woningen van de NEPROM komt naar voren dat circa 90% van alle nieuw aangeboden woningen ook daadwerkelijk wordt opgeleverd 1 à 2 jaar later. Tellen we hierbij de afgegeven bouwvergunningen voor vrije kavels op (schatting 10.000 in 2017) dan komen we op ruim 50.000 nieuwbouw-koopwoningen die in een jaar gebouwd gaan worden. Zoveel zijn er sinds 2009 niet meer opgeleverd, maar zelfs dit aantal is niet voldoende om aan de sterk gestegen vraag aan nieuwe koopwoningen te voldoen.

5.4 Totale aanbod blijft dalen

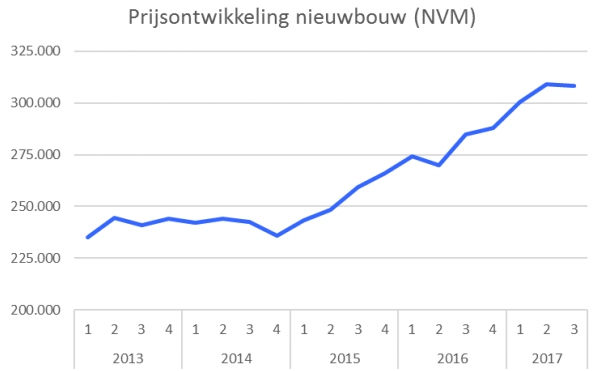
De krapte-indicator consolideert op 5,4 - de overgang van een evenwichtige naar een krappe markt - maar met zowel meer aanbod als meer transacties is er wel sprake van een positieve ontwikkeling. De krapste nieuwbouwmarkt is uiteraard in de Randstad te vinden.

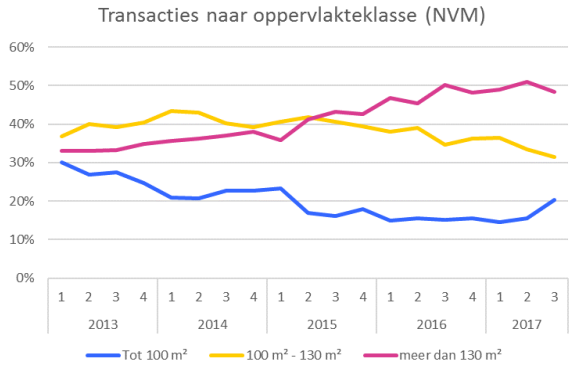




5.5 Krappe markt, hoge prijzen

De transactieprijs voor nieuwbouwwoningen lag met 308.000 euro fractioneel lager dan die van vorig kwartaal. Een reden hiervoor is dat er meer woningen tot 100 m2 zijn verkocht en juist minder van 130 m2 of groter. Gecorrigeerd voor woningtype zijn de prijzen 14% gestegen ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. In West-Nederland wordt gemiddeld bijna 370.000 euro betaald voor een nieuwbouwwoning.

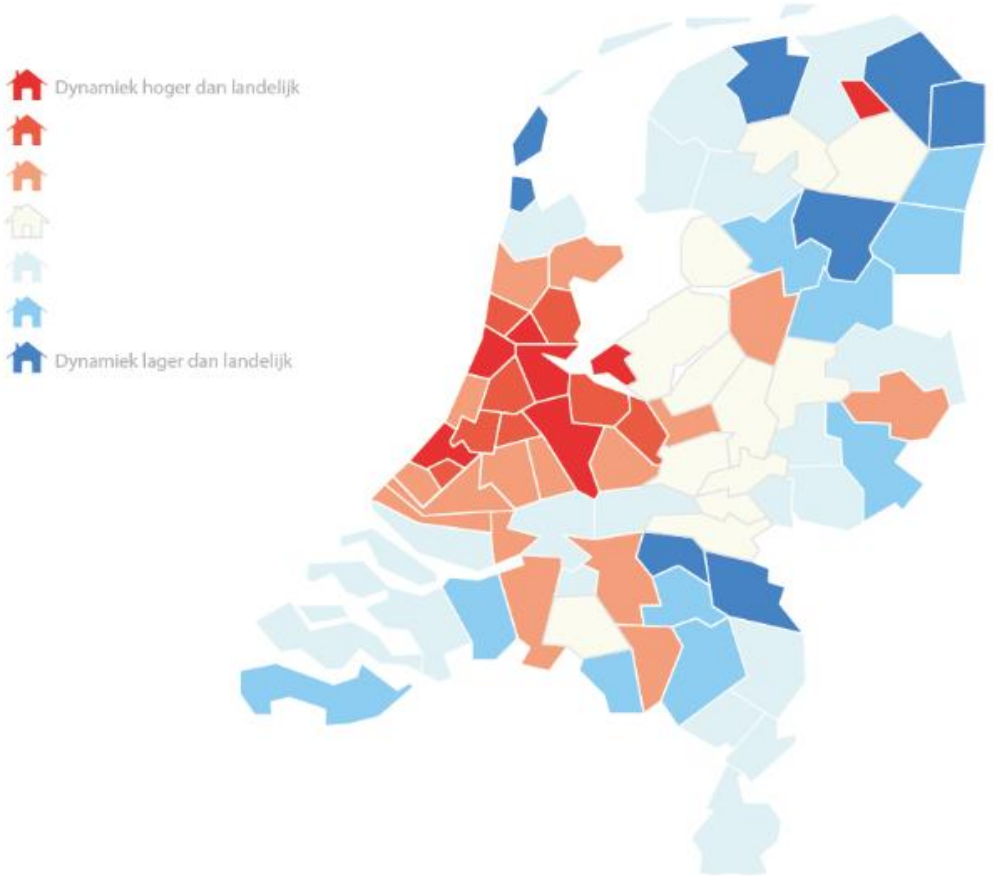




6 Regionale dynamiek

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.

In de Randstad, alsmede enkele regio's met grote steden als Groningen, Enschede, Eindhoven, Den Bosch, Breda en Zwolle is de dynamiek hoger dan het gemiddelde landelijke niveau. In delen van Drenthe en Groningen (met name het grensgebied), het oosten van Brabant en het noorden van Limburg is de dynamiek lager dan het landelijk gemiddelde.



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.

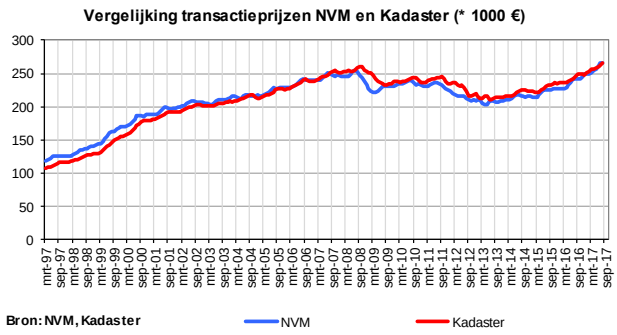
Naast het feit dat verschillende rekenmethoden worden gehanteerd, zijn er twee belangrijke verschillen te noemen:

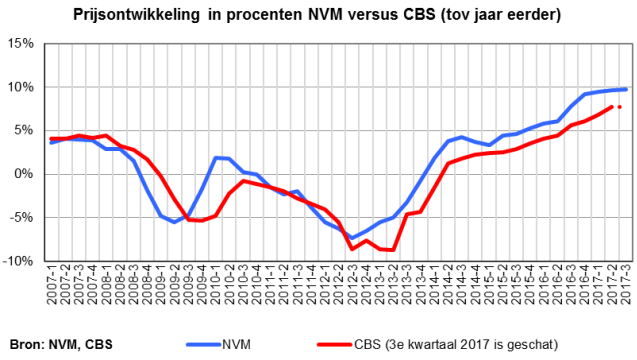
- Het CBS/Kadaster gebruikt gegevens met betrekking tot alle woningverkopen bestaande bouw, de NVM alleen die van haar NVM-leden (73-75% van de totale markt).

- 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 3e kwartaal 2017. 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 2e kwartaal 2017.

Aantal transacties			Voorlopig	Definitief
2017-2	Nederland	Tussenwoning	11.605	11.744
2017-2	Nederland	Hoekwoning	5.908	5.986
2017-2	Nederland	2-onder-1-kapwoning	6.553	6.658
2017-2	Nederland	Vrijstaande woning	6.856	7.014
2017-2	Nederland	Appartement	11.717	11.802
2017-2	Nederland	Totaal	42.640	43.204

Transactieprijs (*1000 €)			Voorlopig	Definitief
2017-2	Nederland	Tussenwoning	224	226
2017-2	Nederland	Hoekwoning	243	244
2017-2	Nederland	2-onder-1-kapwoning	292	293
2017-2	Nederland	Vrijstaande woning	392	394
2017-2	Nederland	Appartement	203	206
2017-2	Nederland	Totaal	258	260

Transactieprijs per m2			Voorlopig	Definitief
2017-2	Nederland	Tussenwoning	€ 2.014	€ 2.022
2017-2	Nederland	Hoekwoning	€ 2.033	€ 2.044
2017-2	Nederland	2-onder-1-kapwoning	€ 2.143	€ 2.138
2017-2	Nederland	Vrijstaande woning	€ 2.339	€ 2.340
2017-2	Nederland	Appartement	€ 2.530	€ 2.551
2017-2	Nederland	Totaal	€ 2.228	€ 2.236

Verkooptijd in dagen			Voorlopig	Definitief
2017-2	Nederland	Tussenwoning	42	40
2017-2	Nederland	Hoekwoning	47	46
2017-2	Nederland	2-onder-1-kapwoning	61	58
2017-2	Nederland	Vrijstaande woning	149	144
2017-2	Nederland	Appartement	44	42
2017-2	Nederland	Totaal	63	61

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 4e kwartaal 2015 dienen hierbij als uitgangspunt.

1. *De NVM stelt dat de prijzen landelijk met 1,7% gestegen zijn t.o.v. 2e kwartaal 2017, maar als ik de prijzen van beide perioden pak (toen 260.000 versus nu 264.000 euro) dan is sprake van een stijging van 1,5%. 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	€	250.000	Gewogen mediane prijs	€	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 transactieprijzen (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 transactieprijzen met 9,7% t.o.v. het 3e kwartaal 2016 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 8,3%. 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 kwartaalanalyses wordt voortgeborduurd op deze wijze van berekenen en wordt uitgegaan van de volgende analyse:

(Aantal aanbod halverwege kwartaal uit vijvermodel/ 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
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.