



# ANALYSE WONINGMARKT

3<sup>e</sup> kwartaal 2019



De Nederlandse Coöperatieve Vereniging van Makelaars en Taxateurs in onroerende goederen NVM U.A. (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 bestaande bouw .....	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-verkooprijksverschillen .....	6
3	Aanbod bestaande bouw .....	7
3.1	Aantal woningen in aanbod .....	7
3.2	Vraagprijzen van het aanbod .....	7
3.3	Looptijd van het aanbod .....	8
4	Overige kengetallen bestaande koopwoningmarkt .....	8
4.1	NVM krapte-indicator .....	8
4.2	Instroomquote .....	9
4.3	Verkoopkans/Verkoopsnelheid .....	9
5	Regionale verschillen .....	10
5.1	Krapte verschilt regionaal.. .....	10
5.2	.. en verschilt per prijsklasse .....	10
6	Nieuwbouw .....	11
6.1	Aantal transacties .....	11
6.2	Aantal woningen in aanbod .....	11
6.3	Transactieprijs .....	12
Bijlage 1	Vergelijking NVM-CBS/Kadaster .....	13
Bijlage 2	Voorlopige en definitieve cijfers .....	14
Bijlage 3	Uitleg over rekenmethodiek NVM .....	15
Bijlage 4	Definities .....	17

## 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.
- Het aantal verkopen is in het 3<sup>e</sup> kwartaal 2019 zo goed als gestabiliseerd. Er zijn bijna 1% meer woningen verkocht dan in het 3<sup>e</sup> kwartaal 2018. In totaal verkochten de NVM-makelaars bijna 36.400 woningen.
- De laatste vier kwartalen registreerde de NVM ruim 147.650 transacties van bestaande koopwoningen door NVM-makelaars, hetgeen neerkomt op 214.000 transacties voor de gehele markt.
- In het 3<sup>e</sup> kwartaal 2019 is de transactieprijs van verkochte woningen met 7,2% toegenomen in vergelijking met een jaar eerder tot een gemiddelde prijs van 313 duizend euro.
- De vierkantemeterprijs van een gemiddeld verkochte woning is in een jaar tijd met 5,6% gestegen.
- De looptijd van verkochte woningen bedraagt nu 38 dagen, vergelijkbaar met een jaar geleden. Toen bedroeg de verkooptijd 39 dagen.
- Gemiddeld ligt de transactieprijs voor verkochte woningen hoger dan de laatste vraagprijs, hoewel vooralsnog beperkt. Wel gaat 40% van de verkochte woningen boven de vraagprijs weg.
- Het aantal te koop gezette woningen in het 3<sup>e</sup> kwartaal 2019 laat een correctie zien na een goed 2<sup>e</sup> kwartaal 2019. Er zijn 5% minder woningen te koop gezet dan een jaar geleden in hetzelfde kwartaal.
- Halverwege het 3<sup>e</sup> kwartaal 2019 stonden er bij NVM-makelaars 38.159 woningen in aanbod (totale bestaande koopwoningmarkt 55.000). Dit is een stevige daling.
- De vraagprijs van de gemiddeld in aanbod staande woning komt in het 3<sup>e</sup> kwartaal van 2019 uit op 442.000 euro. De vraagprijzen liggen 9,5% hoger dan een jaar geleden.
- De looptijd van de in aanbod staande koopwoningen is 135 dagen. 21% van de te koop staande woningen staat een jaar of langer te koop.
- Een potentiële koper kon in het 3<sup>e</sup> kwartaal 2019 uit 3,1 woningen kiezen (= krapte-indicator).
- De instroomquote bedraagt 92% in het 3<sup>e</sup> kwartaal 2019.
- De verkoopkans van woningen is licht toegenomen. 73% van de nieuw in aanbod gekomen woningen (in het 2<sup>e</sup> kwartaal 2019) is binnen 90 dagen verkocht.
- In het 3<sup>e</sup> kwartaal 2019 zijn er 8,4% minder nieuwbouwwoningen verkocht door NVM-makelaars dan een jaar eerder. Het gaat om circa 6.900 nieuwbouwwoningen.
- Het te koop staande aanbod van nieuwbouwwoningen is gestegen tot 15.900 (toename van 17%). Er zijn in het 3<sup>e</sup> kwartaal 2019 2% meer nieuwbouwwoningen in de verkoop gegaan.
- De prijs van de gemiddeld verkochte nieuwbouwwoning is in een jaar tijd met 14% toegenomen tot gemiddeld 391.000 euro in het 3<sup>e</sup> kwartaal 2019.
- De krapte-indicator van de nieuwbouw is uitgekomen op 7,5.

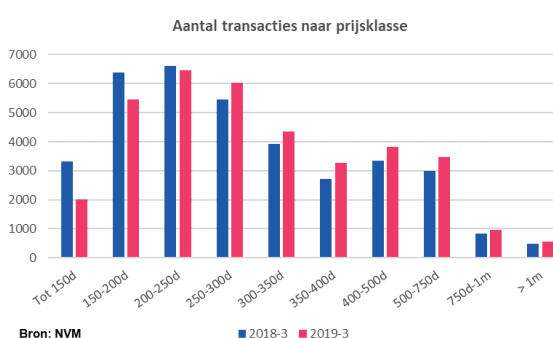
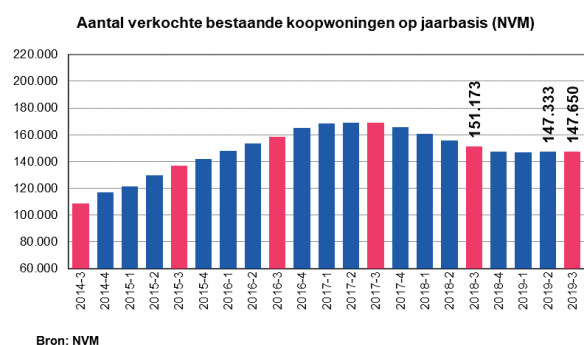
## 2 Transacties bestaande bouw

### 2.1 Aantal transacties

Het aantal verkopen op de bestaande koopwoningmarkt stabiliseert. Voor het tweede achtereenvolgende kwartaal is het aantal transacties vergelijkbaar met dat van een jaar eerder in dezelfde periode. Er wisselden in het 3<sup>e</sup> kwartaal van 2019 bijna 36.400 woningen van eigenaar bij NVM-makelaars<sup>1</sup>. Alleen bij vrijstaande woningen is een lichte daling te zien in het aantal transacties van 0,9%, bij de overige woningtypen is sprake van een toename. In de laatste 4 kwartalen verkochten NVM-makelaars gezamenlijk 147.650 woningen.

In de prijsklasse tussen de 350 en 400 duizend euro is het aantal transacties in een jaar tijd het sterkst toegenomen met liefst 20%. Ook in de prijsklassen daarboven is sprake van een duidelijke toename van om en nabij 15%. Een daling in het aantal transacties laat zich met name zien in de prijsklassen tot 250 duizend euro. Het aantal transacties tot 150 duizend euro is gedaald met 39%, tussen de 150 en 200 duizend euro 14% en tussen de 200 en 250 duizend euro met 2%.

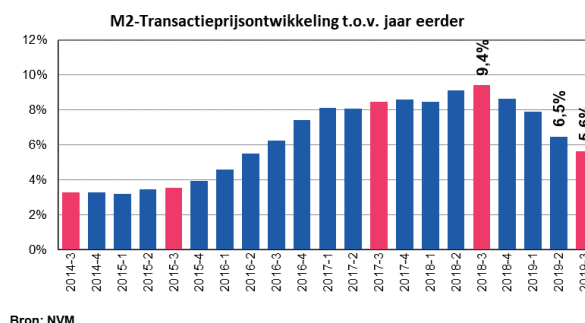
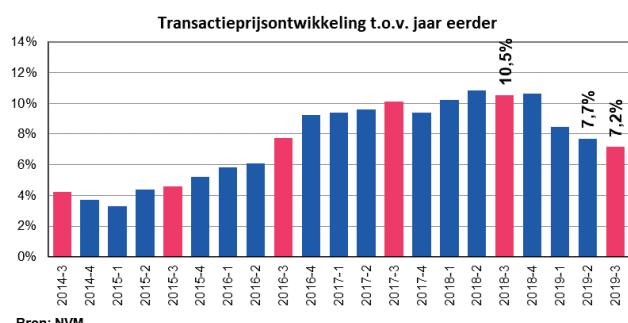
De woningmarkt is vooral afhankelijk van nieuw te koop gezette woningen en kan nog maar weinig profiteren van woningen die al lang te koop staan om het aantal transacties 'op te krikken'. Nog slechts 3% van het aantal transacties heeft een jaar of langer in de verkoop gestaan.



### 2.2 Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning

De prijs van de gemiddeld verkochte woning is het afgelopen kwartaal opnieuw toegenomen, inmiddels zes jaar lang. Met 313 duizend euro ligt de transactieprijs 7,2% hoger dan een jaar geleden. Bij alle woningtypen stijgen de prijzen minder hard dan daarvoor. Appartementen stijgen nog altijd het sterkst met 8,7% op jaarbasis, maar deden dat een jaar geleden nog met 15,7% op jaarbasis. De prijsontwikkeling van de verschillende woningtypen komt daardoor steeds dichter bij elkaar te liggen.

<sup>1</sup> NVM heeft een marktaandeel in de bestaande koopwoningmarkt van om en nabij 70%. Marktbreed bedraagt het aantal verkochte woningen in het 3<sup>e</sup> kwartaal 2019 naar schatting 52.700 woningen.

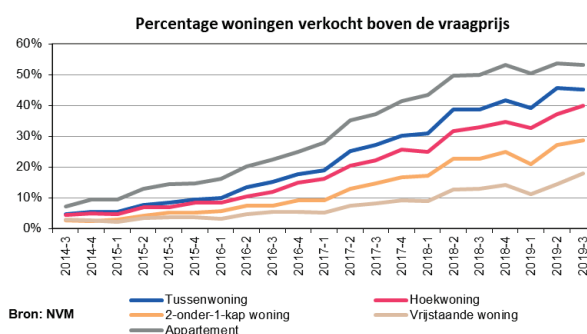
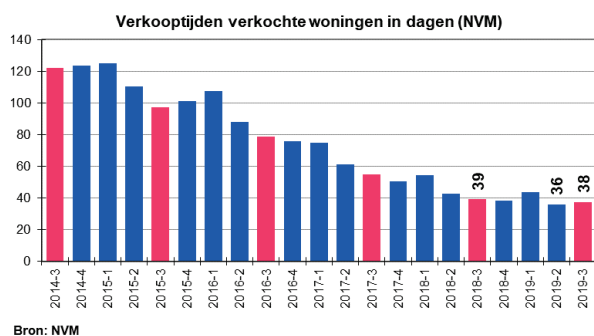


### 2.3 Vierkantemeterprijzen van de gemiddeld verkochte woning

De vierkantemeterprijs laat een evenwichtiger beeld zien van de prijsontwikkeling. Deze corrigeert naast woningtype en regio ook voor de grootte van de woning. Ook de vierkantemeterprijzen blijven stijgen, maar wel minder hard. De vierkantemeterprijs is een jaar tijd met 5,6% toegenomen en varieert binnen de woningtypen tussen 4,8% (twee-onder-een-kap en vrijstaand) en 6,5% (appartement). Sterke stijgingen van de vierkantemeterprijzen doen zich met name voor in de regio's, waar de vierkantemeterprijs relatief aan de lage kant is.

### 2.4 Verkooptijden

De verkooptijd van woningen is in vergelijking met een jaar geleden beperkt gedaald. Verkochte woningen in het 3<sup>e</sup> kwartaal 2019 hadden gemiddeld 38 dagen nodig om een nieuwe eigenaar te vinden. Eigenlijk geldt voor alle woningtypen, met uitzondering van de vrijstaande woningen, dat de woningen gemiddeld binnen ruim een maand verkocht zijn. Bij vrijstaande woningen duurt dit ruim 2 maanden.



### 2.5 Vraag-verkooprijverschillen

In het 3<sup>e</sup> kwartaal 2019 is het verschil tussen de laatste vraagprijs en de transactieprijs andermaal kleiner geworden, er wordt gemiddeld zelfs meer betaald dan er gevraagd wordt. Bij appartementen wordt gemiddeld ruim 2% meer betaald dan de vraagprijs, bij tussenwoningen gaat het om 1%. Vijf jaar geleden betaalde een koper gemiddeld genomen nog 4% minder dan de vraagprijs. Bijna 40% van de woningen wordt inmiddels boven de vraagprijs verkocht.<sup>2</sup> Bij appartementen gaat het om meer dan de helft van de verkopen.

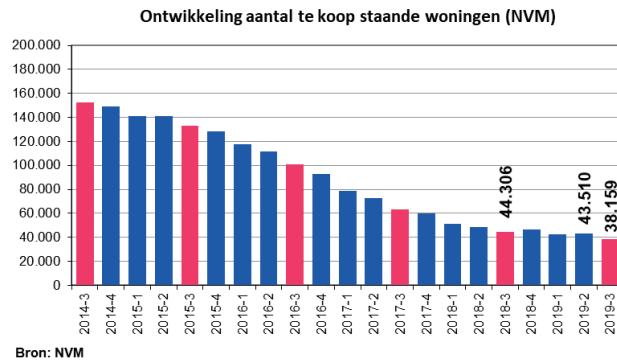
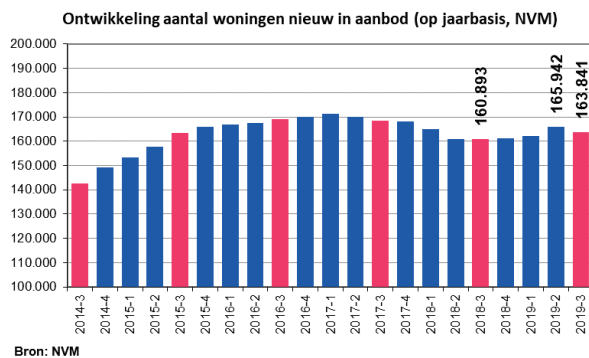
<sup>2</sup> Bij een deel van de verkochte woningen wordt een vanaf-prijs gehanteerd.

### 3 Aanbod bestaande bouw



#### 3.1 Aantal woningen in aanbod

Na een aantal kwartalen waarin het aantal te koop staande bestaande koopwoningen zich leek te stabiliseren, is het aanbod in het 3<sup>e</sup> kwartaal stevig gedaald. Dit komt mede doordat het aantal woningen dat te koop is gezet, tegenviel. Er leek de afgelopen kwartalen sprake van een opwaartse trend in het aantal huishoudens dat de woning te koop zette, maar deze zet dit kwartaal niet door. Voor een deel kan deze tegenvaller verklaard worden als een correctie van het juist weer goede tweede kwartaal.



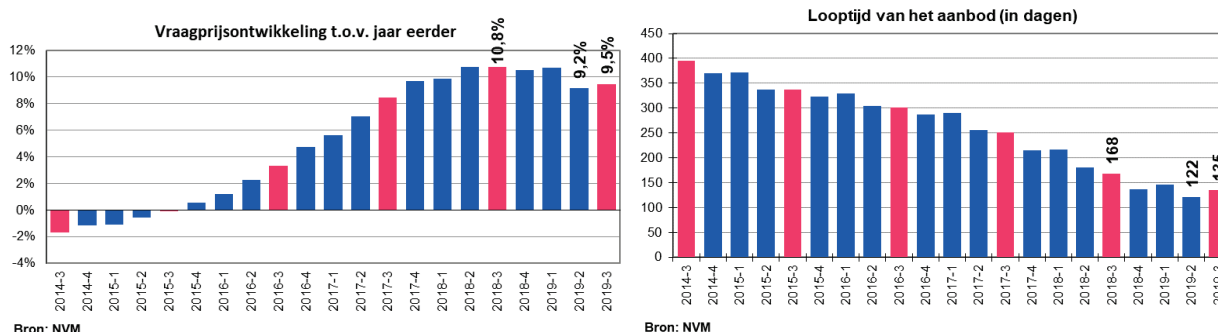
Het te koop staande aanbod is mede door deze ontwikkelingen het afgelopen kwartaal met bijna 14% gedaald in vergelijking met een jaar eerder tot 38.159 woningen bij NVM-makelaars<sup>3</sup>. Regionaal zijn er echter flinke verschillen: in de regio's met een ruimere koopwoningmarkt neemt het aanbod nog steeds sterk af (afname van 30-45% in noordelijke regio's, afname van 15-25% in zuidelijke regio's in vergelijking met een jaar eerder), terwijl in veel regio's binnen de Randstad en directe omgeving juist een toename van het te koop staande aanbod is. In Amsterdam gaat het zelfs om 34%, in andere regio's binnen de Randstad gaat het om een maximale toename van 15%. Utrecht kende echter een daling van het te koop staande aanbod van ruim 11%. Het te koop staande aanbod van tweekappers en vrijstaande woningen daalde het sterkst met respectievelijk 17% en ruim 15%. Dit past in het beeld van een sneller dalend te koop staand aanbod in de ruimere woningmarkten. In alle prijsklassen tot en met 500 duizend euro is er sprake van een daling in het te koop staande aanbod, in de prijsklassen vanaf 750 duizend euro is het aanbod in vergelijking met een jaar eerder toegenomen.

#### 3.2 Vraagprijzen van het aanbod

De vraagprijzen zijn andermaal toegenomen. De prijs voor de te koop staande woningen lag in het 3<sup>e</sup> kwartaal 2019 9,5% hoger dan een jaar geleden. Bij appartementen pakt de stijging van de vraagprijs het sterkst uit, ruim 16% ten opzichte van een jaar terug. In vergelijking met het 3<sup>e</sup> kwartaal 2018 is de vraagprijs van te koop staande woningen met name in Zeeland en in het zuidelijke deel van Limburg erg hard gestegen. Ook in de regio's Rotterdam en Dordrecht ligt de

<sup>3</sup> Marktbreed stonden er halverwege het 3<sup>e</sup> kwartaal 2019 naar schatting 55.000 bestaande koopwoningen te koop.

vraagprijs van het koopaanbod respectievelijk 16% en 18% hoger dan een jaar terug. In grote delen van Gelderland, Utrecht, Flevoland, Noord-Holland en het noordelijke deel van Zuid-Holland is de vraagprijs juist minder hard toegenomen in het afgelopen jaar.



### 3.3 Looptijd van het aanbod

De looptijd van het aanbod is in het 3<sup>e</sup> kwartaal 2019 toegenomen van 122 dagen tot 135 dagen in vergelijking met een kwartaal eerder. Een toename hebben we sinds de crisis niet eerder gezien tussen het tweede en derde kwartaal. Dit is vooral het gevolg van het feit dat veel van de nieuw te koop gezette woningen snel verkocht zijn, waardoor er naar verhouding meer oude voorraad deel uitmaakt van het te koop staande aanbod. Enkel en alleen bij de vrijstaande woningen is de looptijd van het aanbod gedaald in het afgelopen kwartaal. In de Randstad-regio's is sprake van flinke stijgingen in de looptijd van het aanbod in vergelijking tot een kwartaal terug.

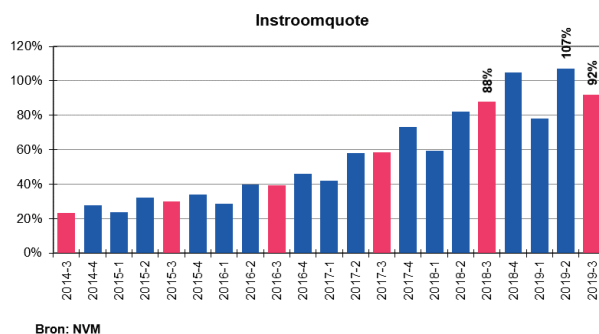
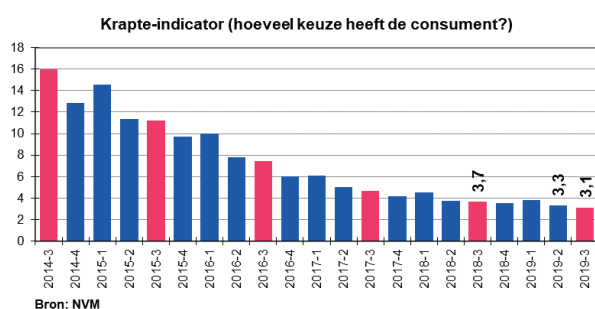
## 4 Overige kengetallen bestaande koopwoningmarkt

### 4.1 NVM krapte-indicator<sup>4</sup>

Door de flinke daling in het te koop staande aanbod is de Nederlandse koopwoningmarkt in het 3<sup>e</sup> kwartaal 2019 verder verkrappt. Een consument kon op enig moment nog kiezen uit 3,1 woningen, terwijl dit een jaar eerder er nog 3,7 waren. Dit is het laagste niveau van de NVM krapte-indicator sinds 2000. Bij tussenwoningen is de krapte het grootst (2,1), bij vrijstaande woningen is nog sprake van enig evenwicht (indicator 7,7). Voor alle woningtypen is de keuze voor de koper het afgelopen jaar verder beperkt. De woningmarkt is in de stad Groningen en naaste omgeving het krapst met een indicator van 1,4. In de regio's Oss en noordoost Brabant is er met een indicator van 6,1 nog sprake van enig evenwicht.

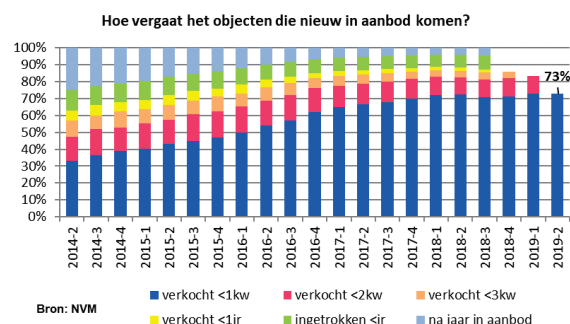
<sup>4</sup> Zie voor de definitie bijlage 4 van dit document.





## 4.2 Instroomquote<sup>5</sup>

De instroomquote is met 92% in het 3<sup>e</sup> kwartaal 2019 wel hoger dan in het 3<sup>e</sup> kwartaal 2018, maar valt wat tegen na de hoge instroomquote van 107% in het vorige kwartaal. De oorzaak ligt met name in het tegenvallende aantal woningen dat te koop is gezet (zie daarvoor paragraaf 3.1). De instroomquote van tussenwoningen en appartementen ligt wel ruim boven de 100% met respectievelijk 137% en 134%, hetgeen betekent dat er meer woningen van die typen te koop gezet zijn in het 3<sup>e</sup> kwartaal 2019 dan dat er aan het begin van het kwartaal in de verkoop stonden. De instroomquote van vrijstaande woningen bedraagt daarentegen slechts 45% en is vergelijkbaar met die van een jaar geleden.



## 4.3 Verkoopkans/Verkoopssnelheid<sup>6</sup>

Omdat de krapte op de woningmarkt zo groot is, en er dus sprake is van een typische verkopersmarkt, is de verkoopkans van woningen ook zeer hoog. Van alle woningen die in het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2019 te koop zijn gezet, is 73% binnen 90 dagen verkocht. In de regio Stad Groningen en omgeving vindt 87% van de woningen binnen 90 dagen een eigenaar. Ook in regio's Zaanstreek, midden Kennemerland, Almere en Dordrecht ligt het percentage boven de 80%.

<sup>5</sup> Zie voor definitie van de instroomquote bijlage 4 van dit document.

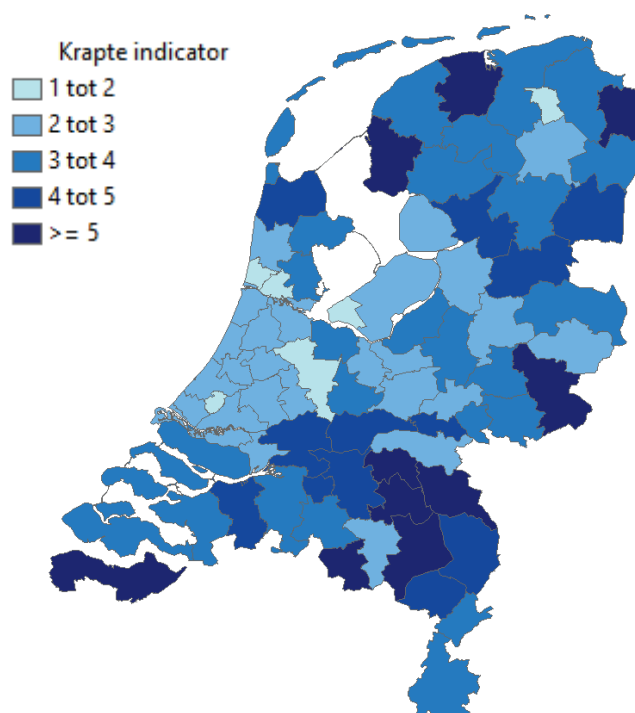
<sup>6</sup> Zie voor definitie van de verkoopkans/verkoopssnelheid bijlage 4 van dit document.

## 5 Regionale verschillen

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 zijn er verschillen. Voor een analyse van de woningmarktontwikkelingen binnen een bepaalde buurt of wijk is het oog van een NVM-makelaar daarom onontbeerlijk.

### 5.1 Krapte verschilt regionaal..

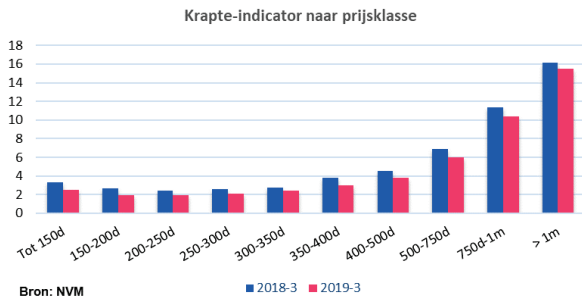
In de regio stad Groningen en omgeving is de krapte het sterkst, zoals eerder aangegeven. Met 1,4 is de indicator daar op hetzelfde lage niveau gekomen als tijdens de hausse eind jaren 90 van de vorige eeuw. Voor het 'laagterecord' van de krapte-indicator zijn de regio's midden en zuid Kennemerland verantwoordelijk. Eind 1998, begin 1999 werd daar een krapte-indicator van 1,1 genoteerd. Beide regio's staan ook nu weer in de top van het lijstje van meest krappe regio's met krapte-indicatoren van 1,9 en 2,0. Ook de regio's Zaanstreek, Almere en Utrecht zijn in dat lijstje terug te vinden. Opvallend is ook dat de krapte in de regio's rondom de G4 de krapte op de woningmarkt groter is dan die in de G4-regio zelf (Utrecht vormt hierop de uitzondering).



### 5.2 .. en verschilt per prijsklasse

Logischerwijs zijn er ook flinke verschillen tussen de krapte-indicatoren binnen de verschillende prijsklassen. In het afgelopen jaar is in iedere prijsklasse de woningmarkt verkrappt of minder ruim geworden. Tot liefst 500 duizend euro is er sprake van een krappe woningmarkt, in de prijsklasse tussen 500 en 750 duizend euro van een evenwichtige woningmarkt en daarboven is er nog altijd

sprake van een ruime woningmarkt. De grootste krapte bevindt zich in de prijsklasse tussen de 150 en 200 duizend euro. Dit is een prijsklasse waarin huishoudens met een beperkte beurs net boven modaal en ook veel starters zoeken.

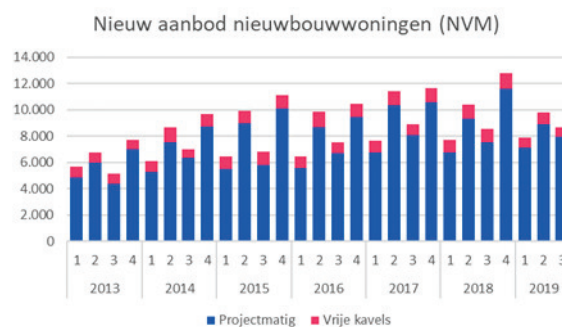
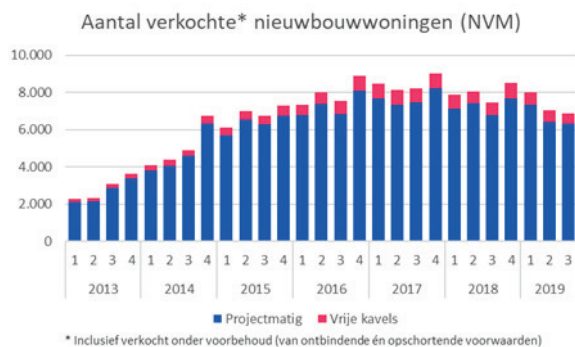


## 6 Nieuwbouw

De bouw van nieuwbouwwoningen dreigt verder achterop te raken door de stikstofproblematiek. Naar verwachting zullen niet meer dan 50 duizend bouwvergunningen voor nieuwbouwwoningen in 2019 worden afgegeven. Lichtpunt is dat het vanaf vrijdag 11 oktober weer mogelijk is om een omgevingsvergunning te verlenen aan projecten die per saldo leiden tot minder stikstofuitstoot. In hoeverre de nieuwbouwproductie hierdoor weer op gang komt is nog onduidelijk. De stikstof-problematiek is zo actueel dat het effect ervan nog niet zichtbaar is in de kwartaalcijfers, het aanbod van nieuwbouwwoningen blijft op peil.

### 6.1 Aantal transacties

Alweer voor het zevende kwartaal op rij zijn er minder nieuwbouwwoningen verkocht dan een jaar geleden. Slechts 6.900 nieuwbouwwoningen en kavels werden door NVM-makelaars verkocht, een daling van 8% met vorig jaar. De daling komt vrijwel volledig op het conto van West-Nederland, waar 17% minder woningen werden verkocht dan een jaar geleden.



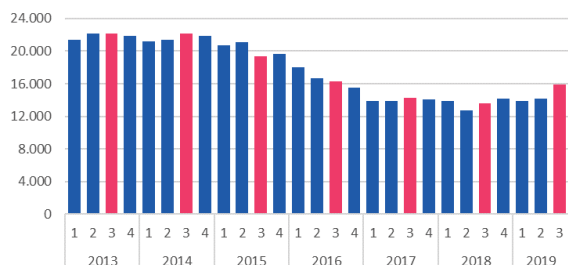
### 6.2 Aantal woningen in aanbod

In het derde kwartaal van 2019 werden 8.700 nieuwbouwwoningen en kavels te koop gezet door NVM-makelaars, een stijging van 2% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Als gevolg van de daling van de verkopen stijgt het aanbod dat halverwege het kwartaal te koop staat naar 15.900 nieuwbouwwoningen. Dit is een stijging van 17% ten opzichte van dezelfde periode vorig

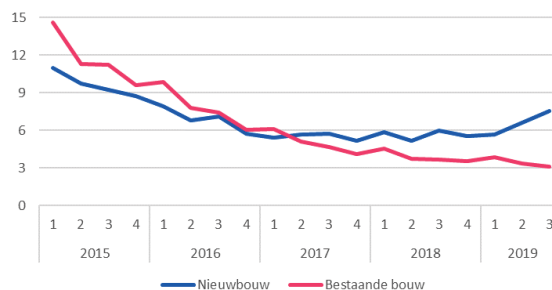
jaar. Waar de markt voor bestaande bouw steeds krappere wordt, verruimt de markt voor nieuwbouwwoningen. De krapte-indicator van nieuwbouw is verruimd naar 7,5, terwijl die van de bestaande bouw verder is verkrapte tot 3,1.



Totaal aanbod nieuwbouwwoningen halverwege kwartaal (NVM)



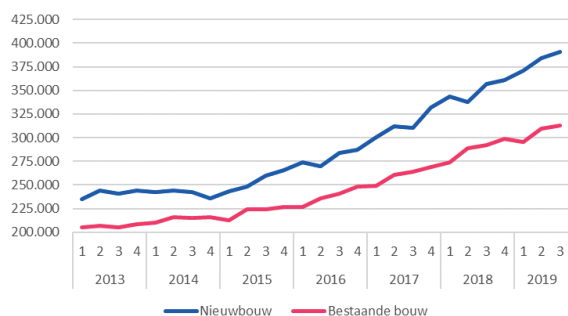
Krapte-indicator (NVM)



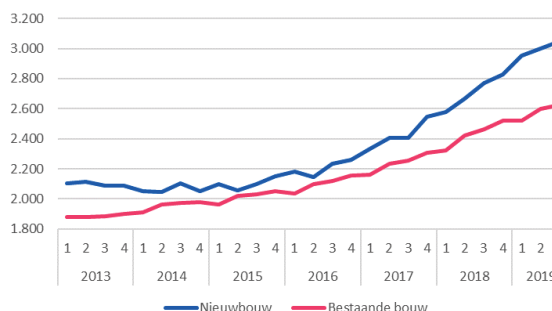
### 6.3 Transactiepreizen

Een gemiddelde nieuwbouwwoning is in een jaar tijd 14% duurder geworden, de prijs bedraagt nu 391 duizend euro. De vierkantemeterprijs steeg 13% naar 3.050 euro. De gemiddelde nieuwbouwwoning is daarmee circa 80 duizend euro duurder dan een gemiddelde bestaande woning en ruim 400 euro per vierkante meter.

Mediane transactieprijs (NVM)



Prijzontwikkeling per m2 nieuwbouw (NVM)



## Bijlage 1 Vergelijking NVM-CBS/Kadaster

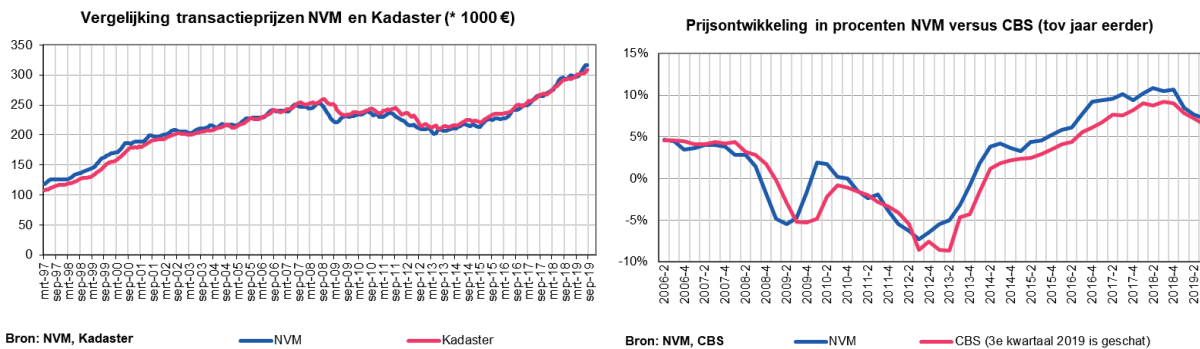


Naast de NVM presenteren ook andere partijen cijfers met betrekking tot de woningmarkt. De bekendste partijen zijn het CBS en het Kadaster. Het Kadaster levert de gemiddelde woningprijs, vergelijkbaar met de prijs van de gemiddeld verkochte woning, zoals die door de NVM gepresenteerd wordt. Het CBS presenteert 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 woningverkoop bestaande bouw, de NVM alleen die van haar NVM-leden (huidig marktaandeel is ongeveer 69% 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<sup>e</sup> kwartaal 2019. 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<sup>e</sup> kwartaal 2019.

Aantal transacties			Voorlopig	Definitief
2019-2	Nederland	Tussenwoning	11.075	10.998
2019-2	Nederland	Hoekwoning	5.687	5.620
2019-2	Nederland	2-onder-1-kapwoning	6.367	6.315
2019-2	Nederland	Vrijstaande woning	6.365	6.368
2019-2	Nederland	Appartement	9.677	9.749
2019-2	Nederland	Totaal	39.172	39.050

Transactieprijs (*1000 €)			Voorlopig	Definitief
2019-2	Nederland	Tussenwoning	266	266
2019-2	Nederland	Hoekwoning	286	288
2019-2	Nederland	2-onder-1-kapwoning	333	333
2019-2	Nederland	Vrijstaande woning	448	449
2019-2	Nederland	Appartement	262	265
2019-2	Nederland	Totaal	308	310

Transactieprijs per m2			Voorlopig	Definitief
2019-2	Nederland	Tussenwoning	€ 2.354	€ 2.359
2019-2	Nederland	Hoekwoning	€ 2.359	€ 2.368
2019-2	Nederland	2-onder-1-kapwoning	€ 2.383	€ 2.383
2019-2	Nederland	Vrijstaande woning	€ 2.642	€ 2.650
2019-2	Nederland	Appartement	€ 3.104	€ 3.122
2019-2	Nederland	Totaal	€ 2.586	€ 2.597

Verkooptijd in dagen			Voorlopig	Definitief
2019-2	Nederland	Tussenwoning	28	27
2019-2	Nederland	Hoekwoning	32	31
2019-2	Nederland	2-onder-1-kapwoning	35	33
2019-2	Nederland	Vrijstaande woning	75	72
2019-2	Nederland	Appartement	29	28
2019-2	Nederland	Totaal	38	36

## 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 2<sup>e</sup> kwartaal 2019 dienen hierbij als uitgangspunt.

1. De NVM stelt dat de prijzen landelijk met 1,3% zijn gestegen t.o.v. 2<sup>e</sup> kwartaal 2019, maar als ik de prijzen van beide perioden pak (toen 313.000 versus nu 310.000 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
<b>Woningtype 1</b>		<b>Woningtype 1</b>		
transactie 1	€ 200.000	transactie 1	€ 200.000	0%
		transactie 2	€ 200.000	
<b>Woningtype 2</b>		<b>Woningtype 2</b>		
transactie 1	€ 300.000	transactie 1	€ 300.000	0%
Gewogen mediane prijs		Gewogen mediane prijs		
	€ 250.000		€ 233.333	
<b>Prijsontwikkeling -6,7%</b>				<b>Prijsontwikkeling 0,0%</b>

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.

In het 2<sup>e</sup> kwartaal 2019 zijn er in vergelijking met het 1<sup>e</sup> kwartaal 2019 relatief meer vrijstaande woningen verkocht en relatief meer woningen in dure regio's als Amsterdam.

*2. De NVM presenteert een stijging van de transactiepreizen met 7,2% t.o.v. het 3<sup>e</sup> kwartaal 2018 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 5,6%. 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-systeematiek.

## **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/snelheid 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.