



Bijlage I

ANALYSE WONINGMARKT

1^e kwartaal 2011



De Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g. en vastgoeddeskundigen NVM (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	Transacties	4
1.1	Aantal Verkopen	4
1.1.1	Vergelijking met een kwartaal eerder	4
1.1.2	Vergelijking met een jaar eerder.....	4
1.1.3	Aantal verkopen op jaarbasis.....	5
1.2	Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning.....	5
1.2.1	Vergelijking met een kwartaal eerder.....	5
1.2.2	Vergelijking met een jaar eerder.....	6
1.3	Transactieprijs per vierkante meter van de gemiddeld verkochte woning.....	6
1.3.1	Vergelijking met een kwartaal eerder.....	6
1.3.2	Vergelijking met een jaar eerder.....	7
1.4	Verkooptijden.....	7
1.4.1	Vergelijking met een kwartaal eerder.....	7
1.4.2	Vergelijking met een jaar eerder.....	7
1.5	Marktstemming(sindicator).....	8
1.5.1	Vergelijking met een kwartaal eerder.....	8
1.5.2	Vergelijking met een jaar eerder.....	8
2	Aanbod.....	9
2.1	Aantal woningen in aanbod.....	9
2.1.1	Vergelijking met een kwartaal eerder.....	9
2.1.2	Vergelijking met een jaar eerder.....	9
2.2	Vraagprijzen van het aanbod.....	10
2.2.1	Vergelijking met een kwartaal eerder.....	10
2.3	Looptijd van het aanbod.....	10
2.3.1	Vergelijking met een kwartaal eerder.....	10
2.3.2	Aanbod naar looptijdklassen.....	10
3	Overige kengetallen woningmarkt.....	12
3.1	Verschil vraag-verkoopprijs.....	12
3.2	NVM Krapte-indicator	13
3.3	Verkoopquote.....	13
3.4	Instroomquote	14
3.5	Verhouding verkopen a.g.v. verhoging NHG-grens.....	15
4	Vergelijking NVM-CBS/Kadaster.....	16

1 Transacties



1.1 Aantal Verkopen

Het aantal verkochte woningen door NVM-makelaars in het 1^e kwartaal 2011 bedraagt 21.536. Daarmee is dit kwartaal qua aantal woningtransacties vergelijkbaar met het slechte 3^e kwartaal 2010 en daarmee één van de minste kwartalen sinds het dieptepunt van de kredietcrisis. (1^e kwartaal 2009: 19.457 verkopen). Het totaal aantal woningverkopen komt voor dit kwartaal naar schatting uit op 29.000.

32,4 % van deze verkopen is een appartement. Relatief zijn er meer appartementen verkocht dan vorig kwartaal (31,8%). Wanneer de verhoudingen van de verkopen per woningtype sinds de kredietcrisis in ogenschouw genomen worden, is het afgelopen kwartaal gemiddeld geweest. Uitzondering vormen de tussenwoningen, die minder verkocht zijn (gemiddeld 28,9%, nu 28,3%) en vrijstaande woningen (gemiddeld 11,3%, nu 12,1%). Sinds het 2^e kwartaal 2007 is het appartement ieder kwartaal het meest verkochte woningtype gebleken.

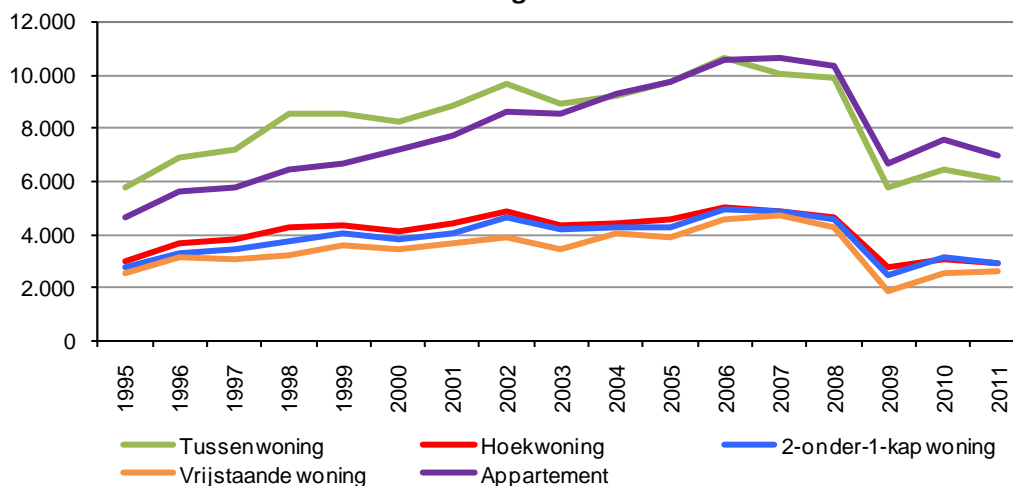
1.1.1 Vergelijking met een kwartaal eerder

Het 1^e kwartaal scoort qua aantal transacties normaal gesproken slechter dan het 4^e kwartaal. Over de laatste 15 jaar liggen de woningverkopen in dit kwartaal gemiddeld 7,7% onder het niveau van het 4^e kwartaal. Dit kwartaal is met 14,3% minder transacties ronduit slecht te noemen. Dit komt mede doordat het vorige kwartaal relatief goed was. De daling in de verkoop van appartementen (-12,8% t.o.v. een kwartaal eerder) en vrijstaande woningen (-14,3%) is minder dan gemiddeld, de overige woningtypen daalden juist sterker dan gemiddeld, met name de 2-onder-1-kapwoning (-17,1%).

1.1.2 Vergelijking met een jaar eerder

Ook in vergelijking met een jaar eerder is het aantal transacties gedaald, met in totaal 5,7%. Opvallend genoeg is het aantal transacties van vrijstaande woningen als enige woningtype gestegen, maar de toename is beperkt: 2,6% t.o.v. het 1^e kwartaal 2010. Appartementen daarentegen werden 8,0% minder verkocht en 2-onder-1-kappers 8,7% minder.

Aantal verkochte woningen in 1e kwartaal



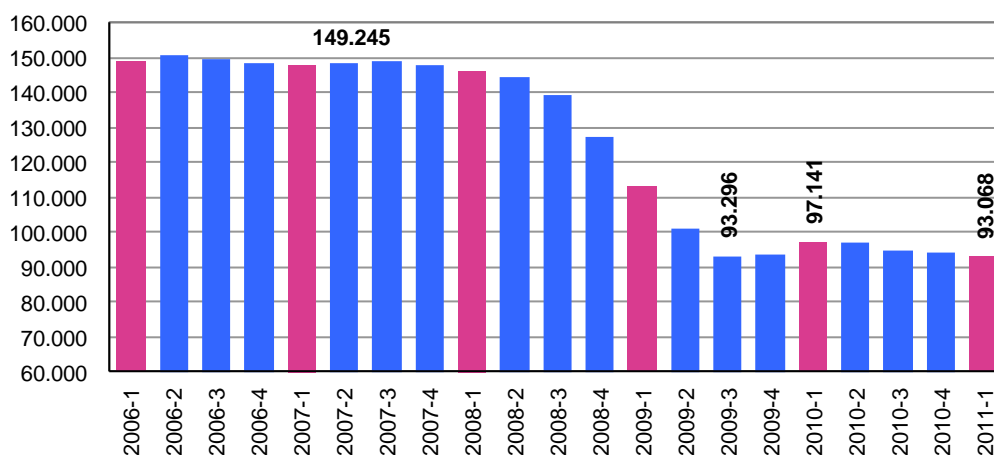
Bron: NVM

1.1.3 Aantal verkopen op jaarbasis

Het aantal verkopen door NVM-makelaars op jaarbasis is sinds het begin van de kredietcrisis niet zo laag geweest. Slechts 93.068 bestaande koopwoningen wisselden in de afgelopen 12 maanden van eigenaar. Het laagste punt tot nu toe werd bereikt in het 3^e kwartaal van 2009 (93.296 transacties op jaarbasis) en bestrijkt in feite de eerste 12 maanden van de crisis. De kans dat het aantal transacties op jaarbasis het komende kwartaal nog verder wegzakt, is niet irreëel. Om het huidige niveau te behouden zijn in het 2^e kwartaal 2011 rond de 24.900 verkopen noodzakelijk.

Voor de crisis werden op jaarbasis door NVM-makelaars rond de 150 duizend woningen verkocht.

Kwartaalvoortschrijdende jaartransacties NVM



Bron: NVM

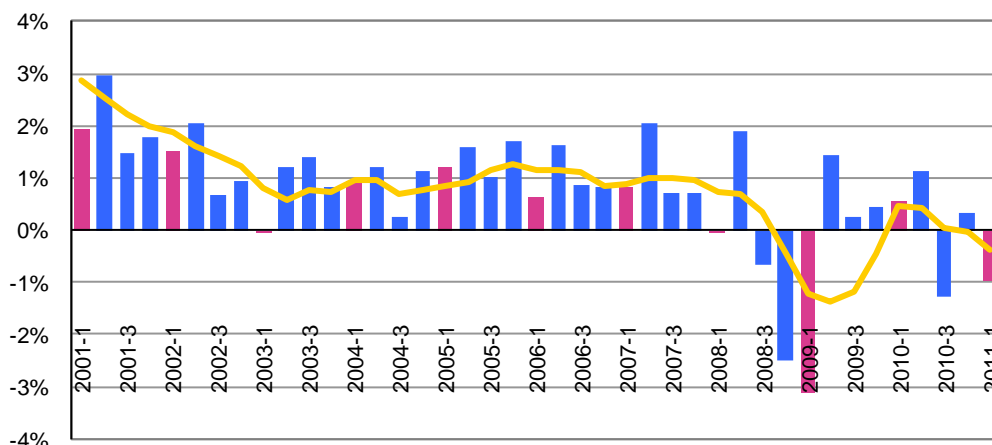
1.2 Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning

De prijs van de gemiddeld verkochte woning in het 1^e kwartaal 2011 bedraagt 227 duizend euro. Op het dieptepunt van de woningmarkt (het 1^e kwartaal 2009) kwam de prijs van de gemiddeld verkochte woning niet hoger uit dan 219 duizend euro. Voor het gemiddeld verkochte appartement werd 171 duizend euro betaald, voor een vrijstaande woning gemiddeld 380 duizend euro. Bij alle woningtypen liggen de prijzen lager dan zowel een kwartaal als een jaar geleden.

1.2.1 Vergelijking met een kwartaal eerder

De prijs van de gemiddeld verkochte woning is het afgelopen kwartaal met 1,0% gedaald. De goedkopere woningtypen daalden het sterkst in prijs. Een gemiddeld appartement wisselde voor een 1,0% lagere prijs van eigenaar, een tussenwoning zelfs voor een 1,3% lagere prijs. Hoekwoningen en vrijstaande woningen daalden met respectievelijk 0,9% en 0,8%. De 2-onder-1-kapwoning kende de kleinste prijsdaling met 0,4%. Ook het vorige kwartaal presteerden de goedkope woningtypen qua prijs het slechtst.

Transactieprijsontwikkeling kwartaal op kwartaal



Bron: NVM

1.2.2 Vergelijking met een jaar eerder

In vergelijking met een jaar eerder is de prijs het afgelopen kwartaal weggezaakt. Vorig kwartaal zaten we nog rond de nullijn. De verkochte woningen in het 1^e kwartaal 2011 waren echter 1,6% goedkoper dan in het 1^e kwartaal 2010. Voor het eerst sinds het 4^e kwartaal 2009 zijn de prijzen ten opzichte van een jaar eerder weer duidelijk lager. Opvallend daarin is dat in vergelijking met een jaar eerder het appartement het minder slecht gedaan heeft dan de andere woningtypen. Een appartement daalde met 0,9% in prijs. Ook de 2-onder-1-kapwoning kende met 1,2% een minder dan gemiddelde prijsdaling. De overige woningtypen daalden met 2% of meer in prijs.

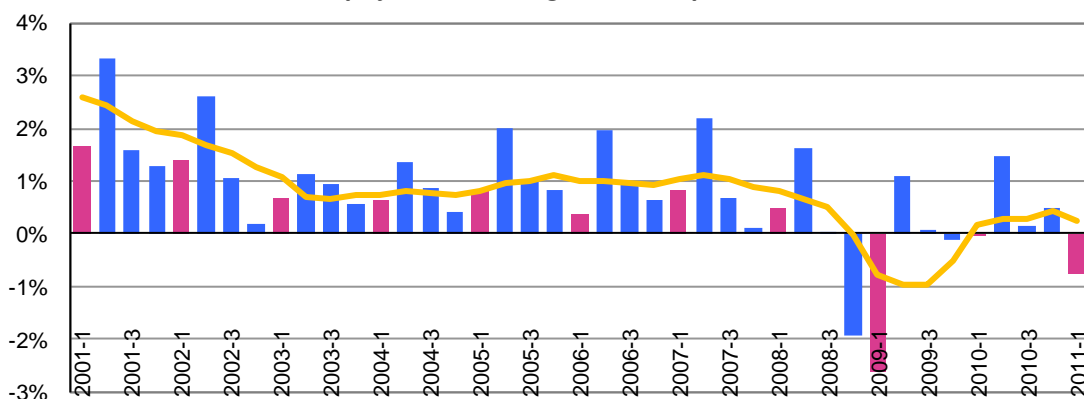
1.3 **Transactieprijs per vierkante meter van de gemiddeld verkochte woning**

De vierkante meterprijs geeft naast een correctie voor woningtype en regio ook een correctie voor de grootte van de woning. Hoewel voor de consument en de pers niet interessant, geeft het cijfer in principe het meest accurate beeld van de ontwikkeling in de woningmarkt. Daarbij dient wel aangetekend te worden dat sinds februari 2010 makelaars de mogelijkheid hebben en gestimuleerd worden om zorgvuldiger de verschillende oppervlakten van een woning aan te geven. De gevolgen voor de ontwikkeling van de vierkante meterprijzen worden momenteel nader onderzocht, want deze lijken zich nu ook in de cijfers te gaan laten zien.

1.3.1 Vergelijking met een kwartaal eerder

De vierkante meterprijs is het afgelopen kwartaal met 0,8% afgenomen. Vooral de vierkante meterprijs van een vrijstaande woning is sterk afgenomen met 1,8%, maar dit volgt op een vrij sterke stijging in het 4^e kwartaal 2010 en kan dus gezien worden als een correctie. De vierkante meterprijs van een appartement daalde met 0,6%, die van een tussenwoning met 1,0%. Hoekwoningen en 2-onder-1-kapwoningen daalden met respectievelijk 0,3% en 0,2% beperkt.

M2-Transactieprijsontwikkeling kwartaal op kwartaal



Bron: NVM

1.3.2 Vergelijking met een jaar eerder

De prijs per vierkante meter ligt 0,9% hoger dan een jaar geleden. De duurdere woningtypen laten afwijking zien van dit gemiddelde. Een gemiddeld verkochte 2-onder-1-kapwoning kende een 1,9% hogere vierkante meterprijs dan een jaar eerder, terwijl een vrijstaande woning juist een 1,1% lagere vierkante meterprijs noteert.

1.4 Verkooptijden

De verkooptijden (looptijden van verkochte woningen) zijn gecorrigeerd voor intrekken/aanmelden. De verkooptijd van de gemiddelde woning bedraagt in het 1^e kwartaal 145 dagen. Ook in het afgelopen kwartaal wordt de tussenwoning sneller verkocht dan een appartement (respectievelijk 118 en 128 dagen). Opvallend is de verkooptijd van vrijstaande woningen, namelijk 238 dagen.

De verkooptijden van de verkochte woningen zeggen niets over de ontwikkeling van de looptijden binnen het bestaande aanbod (zie onder 'looptijd van het aanbod').

1.4.1 Vergelijking met een kwartaal eerder

De looptijd van de verkochte woningen is in het afgelopen kwartaal sterk toegenomen tot 145 dagen. Dit is een toename van 13,2%. Alle woningtypen kenden een sterke toename. 2-onder-1-kapwoningen kenden de minst sterke toename van de looptijd met 7,3%. Hoekwoningen kenden de sterkste toename met 20,7%.

1.4.2 Vergelijking met een jaar eerder

Het 1^e kwartaal 2010 liet ook hoge verkooptijden zien. In vergelijking met een jaar eerder is de toename van de verkooptijden dan ook gematigder dan in vergelijking met een kwartaal eerder. De verkooptijd van verkochte woningen is in het 1^e kwartaal 2011 met 7,5% gestegen in vergelijking met een jaar eerder. Alle woningtypen kenden een minder dan gemiddelde toename van de verkooptijden, met uitzondering van het appartement. Deze kende juist een veel sterkere toename dan gemiddeld, namelijk 15,2%.

1.5 Marktstemming(sindicator)

De marktstemmingsindicator geeft de som van de transactiepreizen van verkochte woningen, ofwel het totale geldvolume gemoeid met de verkoop van woningen. De indicator wordt beïnvloed door de prijs van woningen, alsmede het aantal verkopen. In het 1^e kwartaal 2011 is voor een totaal van 5,4 miljard euro aan woningtransacties afgesloten.

1.5.1 Vergelijking met een kwartaal eerder

In vergelijking met een kwartaal eerder is de totale som van geld, besteed aan de aankoop van woningen gedaald met 15,3%. Vorig kwartaal steeg de totale som geld met een vergelijkbaar percentage (+14,9%). Dit is vooral te wijten aan de sterke afname in het aantal verkopen. Binnen de verschillende woningtypen bedroeg de afname tussen de 13,2% en 17,6%.

1.5.2 Vergelijking met een jaar eerder

In vergelijking met een jaar eerder is de som van de transactiepreizen van verkochte woningen met 7,2% gedaald. Binnen de woningtypen vallen vooral de 2-onder-1-kapwoningen en vrijstaande woningen op. Het geldsvolume gemoeid met verkoop van 2-onder-1-kapwoningen daalde met 10,7%, die van vrijstaande woningen met 4,6%. Het duidelijke verschil tussen beide wordt vooral veroorzaakt door het wisselende beeld in het aantal transacties dat deze woningtypen laten zien in vergelijking met een jaar eerder.

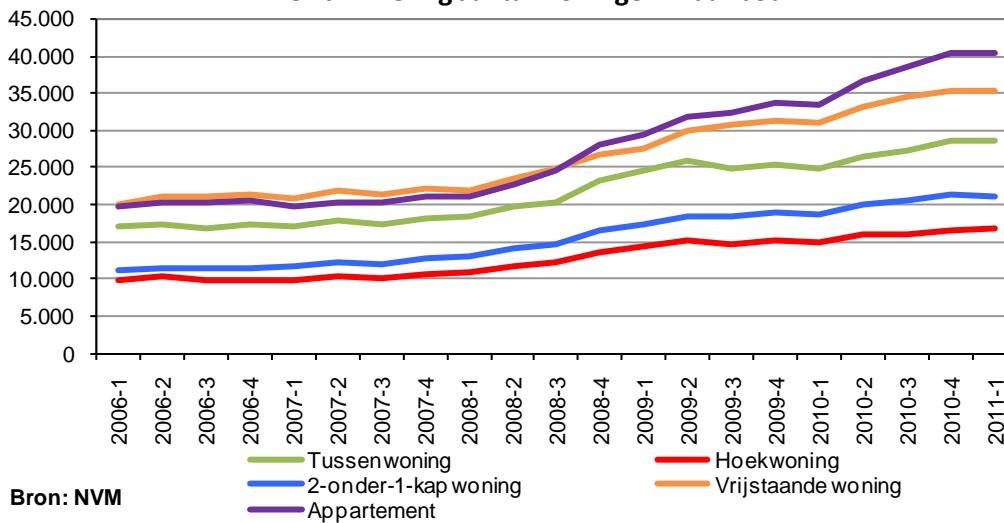
2 Aanbod



2.1 Aantal woningen in aanbod

Halverwege het 1^e kwartaal 2011 (de peildatum voor het aanbod) stonden 142,5 duizend woningen te koop bij NVM-makelaars. In de totale markt gaat het dan om naar schatting 192 duizend woningen in aanbod. Een kwart van het aanbod van woningen bestaat uit vrijstaande woningen. 28,4% van het aanbod bestaat uit appartementen. Aan het begin van de crisis bestond 25,5% van de te koop staande woningen uit appartementen. In absolute aantallen stonden destijds 96,8 duizend woningen te koop.

Ontwikkeling aantal woningen in aanbod



2.1.1 Vergelijking met een kwartaal eerder

Het afgelopen kwartaal is het aantal te koop staande woningen praktisch gestabiliseerd na drie kwartalen van een flinke toename van het aanbod. Binnen de woningtypen varieerde de verandering van het aanbod van een 0,5% daling bij 2-onder-1-kapwoningen tot een 1,1% stijging bij hoekwoningen. Het 1^e kwartaal 2011 kent een lager dan gemiddelde instroom, hetgeen kenmerkend is voor een eerste kwartaal.

2.1.2 Vergelijking met een jaar eerder

In vergelijking met een jaar eerder staan er momenteel 15,9% meer woningen te koop. Deze toename is vergelijkbaar met hetgeen in het 4^e kwartaal is gepresenteerd. De toename van het aantal appartementen in een jaar tijd is met 21,1% het sterkst van alle woningtypen. De andere woningtypen kenden een toename tussen 13,3% en 14,9%. Sinds het begin van de crisis in het 3^e kwartaal 2008 is het woningaanbod met 47,3% gestegen (destijds 96.750 woningen).

2.2 Vraagprijzen van het aanbod

De vraagprijs van de in aanbod staande woningen verschilt flink van de transactiepreisen. Zo bedraagt de vraagprijs van de gemiddeld te koop staande woning halverwege het 1^e kwartaal 292 duizend euro. Het verschil met de transactieprijs (en de vraagprijs daarvan) is vooral te verklaren uit het verschil in samenstelling qua woningtype. Wanneer gekeken wordt naar de vraagprijs van de woningtypen, dan bedraagt de vraagprijs van het gemiddelde appartement 191 duizend euro, terwijl de vraagprijs van de gemiddelde vrijstaande woning 470 duizend euro bedraagt.

2.2.1 Vergelijking met een kwartaal eerder

De prijzen zijn, gecorrigeerd voor type en regio in vergelijking met een kwartaal eerder niet tot nauwelijks veranderd. In totaal gaat het om een daling van 0,1%. De vraagprijs van een gemiddeld appartement in het aanbod daalde met 0,2%, die van andere woningtypen bleef nagenoeg gelijk.

2.3 Looptijd van het aanbod

De looptijd van het aanbod kent ook een duidelijke aanpassing als gevolg van de correctie voor intrekken/aanmelden. Halverwege het 1^e kwartaal 2011 staat een woning in het aanbod gemiddeld 268 dagen op de markt, ofwel bijna 9 maanden. Een vrijstaande woning met een verkoopbord in de tuin, heeft dat bord er gemiddeld bijna een jaar (355 dagen) staan. Een tussenwoning, die nu op de markt wordt aangeboden, staat daar gemiddeld 212 dagen, het kortst van alle woningtypen.

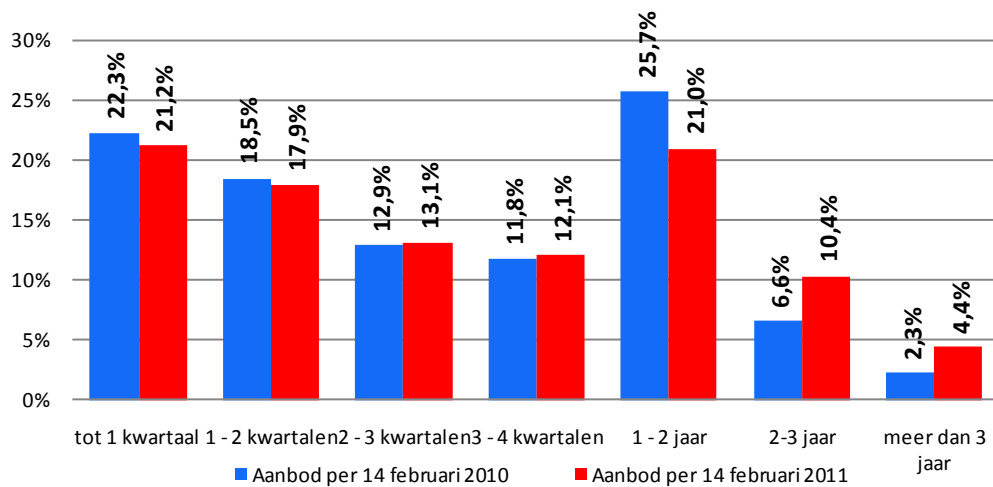
2.3.1 Vergelijking met een kwartaal eerder

De looptijden in het aanbod zijn in vergelijking met een kwartaal verder toegenomen. Vorig kwartaal stond een pand gemiddeld al 250 dagen te koop in de markt. Na een daling in het 2^e kwartaal als gevolg van een relatief hoge instroom in dat kwartaal is deze nu voor het derde achtereenvolgende kwartaal gestegen. Een appartement in het aanbod staat daar nu inmiddels 237 dagen, een toename van 21 dagen in vergelijking met het vorige kwartaal. De looptijd van het aanbod van een tussenwoning kende een toename van 11 dagen (minste toename), die van een 2-onder-1-kapwoning een toename van 26 dagen (sterkste toename).

2.3.2 Aanbod naar looptijdklassen

In een analyse van de looptijdklassen worden de objecten ingedeeld in klassen op basis van de duur dat deze woningen op de markt in aanbod staan. Daardoor is het mogelijk te meten hoeveel procent van de woningen nu hoe lang in de verkoop staat en om dat ook te vergelijken met de situatie van een jaar geleden was. Inmiddels staat 14,8 % van de woningen twee jaar of langer te koop (dat is één op de zeven woningen in het aanbod). Nog eens 21,0% staat tussen één en twee jaar te koop. Één op de 23 woningen staat inmiddels meer dan 3 jaar te koop (en dus al voor de crisis).

Aanbod onderverdeeld naar looptijdklassen

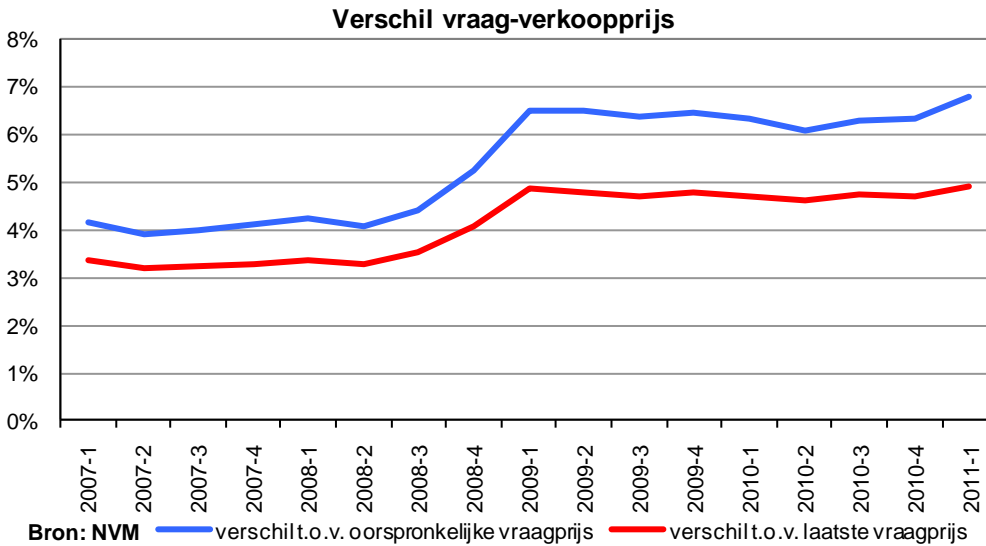


3 Overige kengetallen woningmarkt

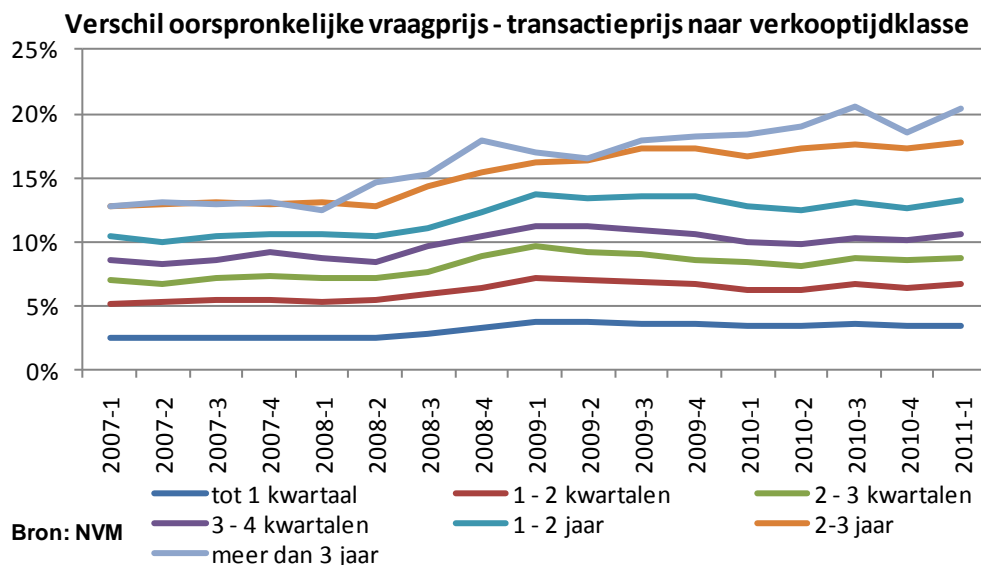


3.1 Verschil vraag-verkooprij

Het verschil tussen de laatste vraagprijs en transactieprijs bedraagt het afgelopen kwartaal 4,9%. Het vorige kwartaal was dit verschil nog 4,7%. De transactieprijs gaf gemiddeld 6,8% toe op de oorspronkelijke vraagprijs, een toename van 0,4 procentpunt in vergelijking met het 4^e kwartaal 2010. Een vrijstaande woning wordt gemiddeld tegen een 11,0%-lagere prijs verkocht dan oorspronkelijk voor het pand gevraagd werd.



Woningen die lange tijd in de verkoop hebben gestaan, alvorens ze verkocht worden, leggen veel toe op hun oorspronkelijke vraagprijs. Woningen die er tussen 2 en 3 jaar over hebben gedaan om verkocht te raken geven bijna 18% toe in het 1^e kwartaal 2011. Woningen die meer dan 3 jaar te koop hebben gestaan én uiteindelijk toch verkocht worden, leggen uiteindelijk meer dan 20% toe op de oorspronkelijke vraagprijs.



3.2 NVM Krapte-indicator

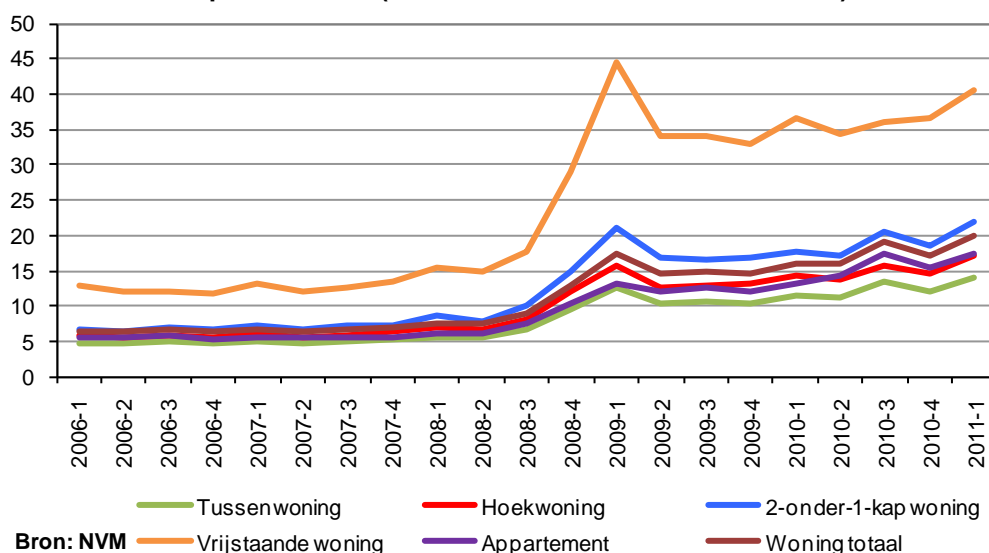
De NVM krapte-indicator is een benadering die vertelt hoeveel keuzemogelijkheden een potentiële koper op de woningmarkt heeft. De indicator wordt normaliter berekend als het aanbod aan het begin van de maand gedeeld door het aantal transacties in die maand. Voor de kwartaalanalyses wordt voortgeborduurd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

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

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.

De krapte-indicator is voor woningen in Nederland flink opgelopen sinds het begin van de crisis. Dit is het gevolg van zowel de terugloop in het aantal transacties als de toename van het aantal woningen dat te koop staat. Het afgelopen kwartaal is de indicator opnieuw gestegen na een daling in het 4^e kwartaal 2010. Dit is vooral het gevolg van het lagere aantal verkopen. De consument heeft momenteel de keuze uit bijna 20 woningen. Een consument op zoek naar een vrijstaande woning kan inmiddels kiezen uit meer dan 40 woningen.

Krapte-indicator (hoeveel keuze heeft de consument?)



Bron: NVM

3.3 Verkoopquote

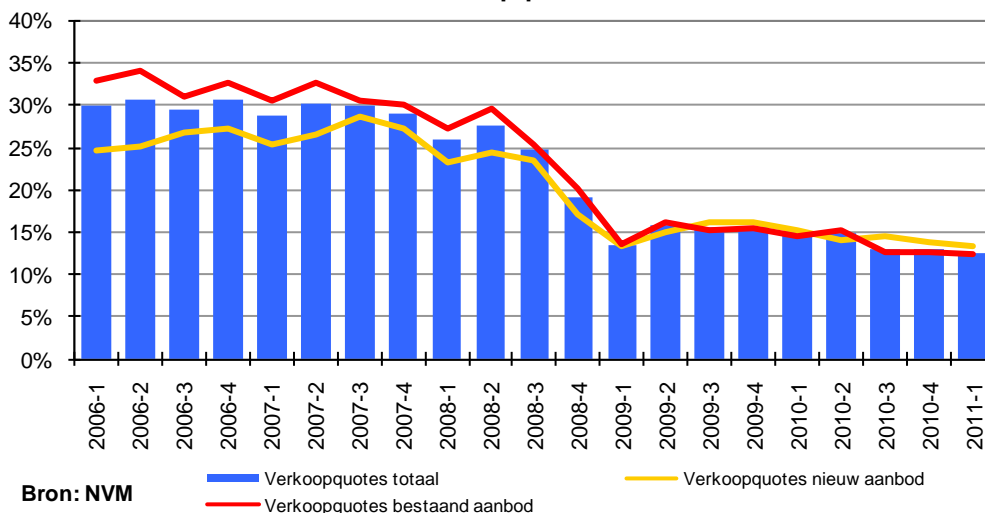
De verkoopquote geeft de verhouding van het aantal verkopen ten opzichte van het aantal woningen in aanbod. De verkoopquote ‘oud’ deelt het aantal verkopen uit het aanbod begin van het kwartaal door het aantal woningen dat begin van het kwartaal in aanbod staat. De verkoopquote ‘nieuw’ deelt het aantal verkopen uit het aanbod dat in het kwartaal nieuw op de markt is gekomen door het aantal woningen nieuw in aanbod. In een normale markt is de verkoopquote van het oude aanbod hoger dan die van het nieuwe aanbod.

De verkoopquote is het afgelopen kwartaal licht gedaald van 13,0% tot 12,6%. Dat betekent grof gezegd dat 1 op de 8 woningen uit het aanbod zich het afgelopen kwartaal een koper heeft gevonden. De verkoopquote van het nieuwe aanbod is opnieuw hoger dan die van het ‘oude’ aanbod. De verkoopquote van het oude aanbod zal door het hoge aantal woningen, dat momenteel

al op de markt is, in een herstellende markt tijd nodig hebben om te herstellen tot een niveau, dat enigszins vergelijkbaar is met dat van voor de crisis.



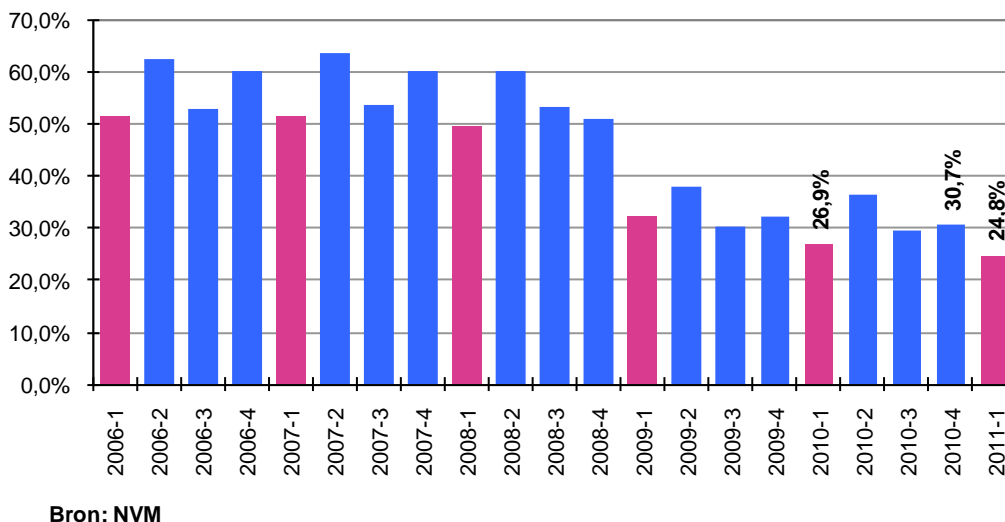
Verkoopquotes



3.4 Instroomquote

De instroomquote bereikt in het 1^e kwartaal 2011 het laagste niveau sinds deze berekend wordt. De instroomquote (verhouding nieuw aanbod / oud aanbod) noteert 24,8%. Daarmee is de quote ruim 2%-punt lager dan in het 1^e kwartaal 2010. Het verschil wordt vooral veroorzaakt door de toename van het aantal woningen ‘oud aanbod’. Die is sterker geweest dan de toename van het nieuw aanbod (bij vergelijking van het 1^e kwartaal 2011 t.o.v. 1^e kwartaal 2010).

Instroomquote

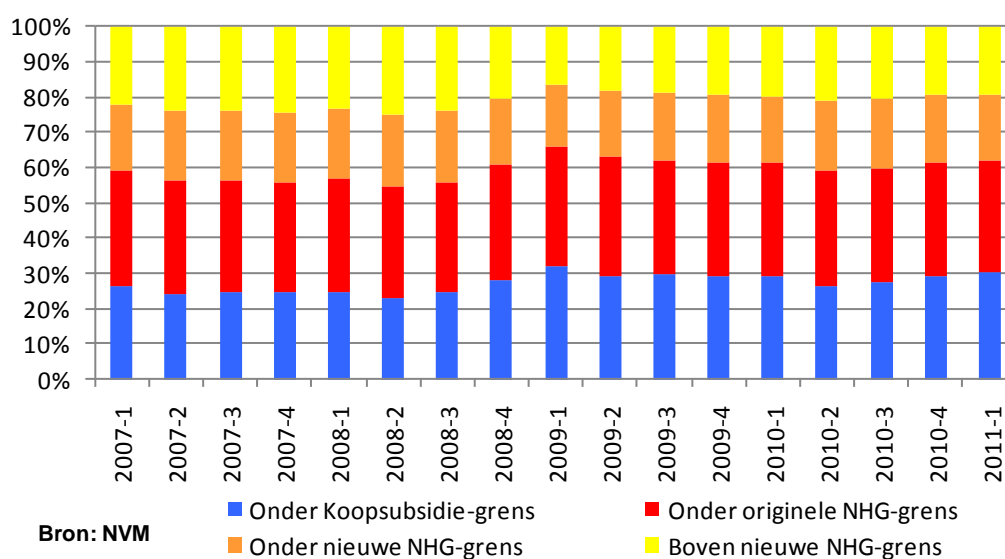


3.5 Verhouding verkopen a.g.v. verhoging NHG-grens

De overheid heeft in 2008 besloten om de NHG-grens (tijdelijk) te verhogen van 265 naar 350 duizend euro. De regeling is verlengd tot 2012. De regeling zorgt ervoor dat het aandeel transacties in de prijsklasse tussen de oude en nieuwe NHG-grens standhoudt. 18,4% van de verkopen vindt plaats in genoemde categorie. Sinds de crisis fluctueert het aandeel tussen 17,9% en 19,9%.

Het afgelopen kwartaal is het aandeel verkopen onder de koopsubsidiegrens opnieuw toegenomen 30,5% van de verkopen vindt plaats in deze onderste prijsklasse. Dit is het hoogste percentage sinds het dieptepunt van de crisis in het 1^e kwartaal 2009.

Verkopen verdeeld naar prijsklasse



4 Vergelijking NVM-CBS/Kadaster



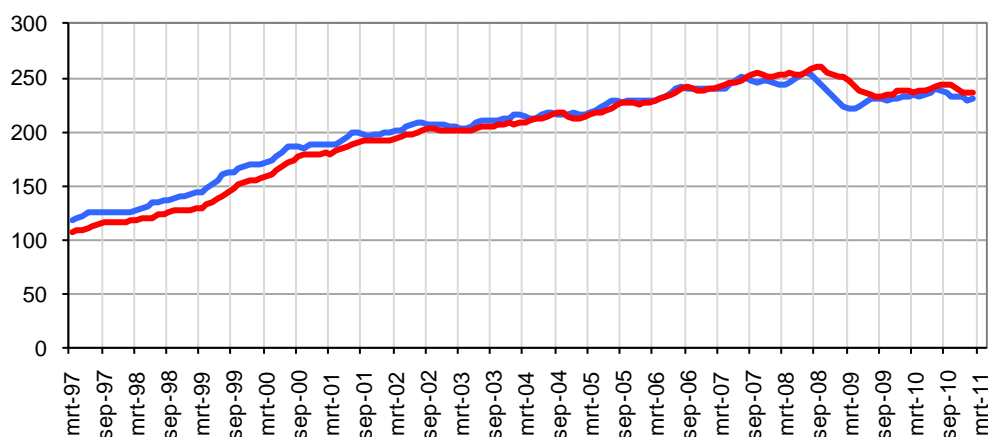
Naast de NVM presenteren ook andere partijen cijfers met betrekking tot de woningmarkt. De bekendste partijen zijn het CBS en het Kadaster. Het Kadaster levert de gemiddelde woningprijs, vergelijkbaar met de prijs van de gemiddeld verkochte woning, zoals die door de NVM gepresenteerd wordt. Het CBS presenteert 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 (70-75% 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.

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

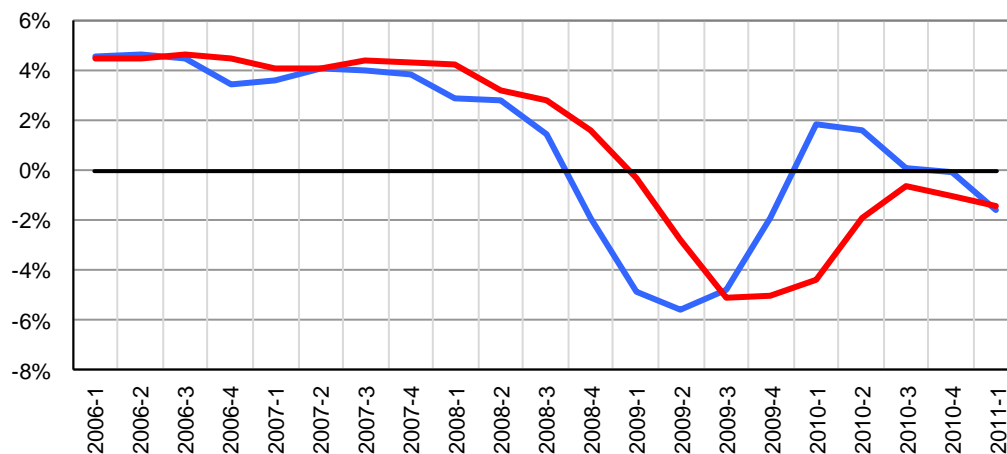
Vergelijking transactiepreisen NVM en Kadaster (* 1000 €)



Bron: NVM, Kadaster — NVM (3-maandsgemiddelde) — Kadaster (3-maandsgemiddelde)

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

Prijswontwikkeling in procenten NVM versus CBS (tov jaar eerder)



Bron: NVM, CBS

— NVM Prijswontwikkeling
 — CBS Ontwikkeling PBK (1e kwartaal 2011 geschat)