



# ANALYSE WONINGMARKT

4<sup>e</sup> kwartaal 2018



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

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

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

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

|     |   |    |
|-----|---|----|
| 1   | Samenvatting.....   | 4  |
| 2   | Transacties.....  | 5  |
| 2.1 | Aantal transacties .....                                      | 5  |
| 2.2 | Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning .....       | 6  |
| 2.3 | Vierkantemeterprijzen van de gemiddeld verkochte woning ..... | 6  |
| 2.4 | Verkooptijden .....   | 6  |
| 2.5 | Vraag-verkooprijverschillen .....                             | 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 .....                         | 8  |
| 4.1 | NVM krapte-indicator .....                                    | 8  |
| 4.2 | Instroomquote .....   | 9  |
| 4.3 | Verkoopkans .....   | 9  |
| 5   | Regionale dynamiek.....                                       | 10 |
| 5.1 | Regionale verschillen worden kleiner .....                    | 10 |
| 6   | Nieuwbouw.....  | 11 |
| 6.1 | Aantallen .....   | 11 |
| 6.2 | Prijzen.....  | 12 |
| 6.3 | Verkoopsnelheid .....   | 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 |
|     | Bijlage 5 Aantal NVM-makelaars en vestigingen.....            | 18 |

## 1 Samenvatting

- Dit document beschrijft met name de ontwikkeling van de Nederlandse woningmarkt in zijn totaliteit. De **regionale verschillen** in Nederland zijn echter groot. Een conclusie over een regio vraagt daarom altijd een nadere bestudering van de regionale woningmarktontwikkelingen.
- Er zijn in het 4<sup>e</sup> kwartaal van 2018 ruim 8% minder woningen verkocht door NVM-makelaars dan een jaar geleden. Het is het zesde achtereenvolgende kwartaal dat het aantal transacties lager uitkomt in vergelijking met het jaar ervoor. In totaal verkochten de NVM-makelaars bijna 39.300 woningen, 3.500 minder dan een jaar eerder.
- De laatste vier kwartalen registreerde de NVM bijna 148.000 transacties van bestaande koopwoningen door NVM-makelaars (10,7% minder dan een jaar eerder), hetgeen neerkomt op 214.000 transacties voor de gehele markt.
- De prijs is in het 4<sup>e</sup> kwartaal 2018 gestegen tot een recordniveau van € 298.000. In vergelijking met een jaar eerder is er sprake van een stijging van 10,3%.
- De vierkantemeterprijs van een gemiddeld verkochte woning is in een jaar tijd met 8,6% gestegen.
- De looptijd van verkochte woningen bedraagt nu 39 dagen, 11 dagen minder dan een jaar geleden. Sinds 2000 is de verkooptijd niet zo kort geweest.
- Er is gemiddeld genomen geen verschil meer tussen de oorspronkelijke vraagprijs en transactieprijs. 38% van de verkochte woningen ging boven de vraagprijs weg.
- Het woningaanbod is voor het eerst in 18 kwartalen toegenomen in vergelijking met een kwartaal ervoor. Er stonden 5% meer woningen te koop, totaal 46.500 bij NVM-makelaars (totale bestaande koopwoningmarkt 67.500).
- De vraagprijs van de gemiddeld in aanbod staande woning komt in het 4<sup>e</sup> kwartaal van 2018 uit op 407.000 euro. De vraagprijzen liggen 10,6% hoger dan een jaar geleden.
- De looptijd van de in aanbod staande koopwoningen is opnieuw afgenomen tot 136 dagen. 23% van de woningen staat een jaar of langer te koop.
- Een potentiële koper kon in het 4<sup>e</sup> kwartaal 2018 uit 3,6 woningen kiezen (= krapte-indicator).
- De instroomquote bedraagt 105% in het 4<sup>e</sup> kwartaal 2018.
- De verkoopkans van woningen, die te koop komen, is voor het eerst sinds lange tijd gedaald. 71% van de nieuw in aanbod gekomen woningen (in het 3<sup>e</sup> kwartaal 2018) is binnen 90 dagen verkocht.
- In het jaar 2018 zijn er 7% minder nieuwbouwwoningen verkocht. Er werden door NVM-makelaars, inclusief vrije kavels, 30.900 nieuwbouwwoningen verkocht.
- De prijs van de gemiddeld verkochte nieuwbouwwoning is in een jaar tijd met bijna 14% toegenomen tot gemiddeld 361.000 euro in het 4<sup>e</sup> kwartaal 2018.

## 2 Transacties

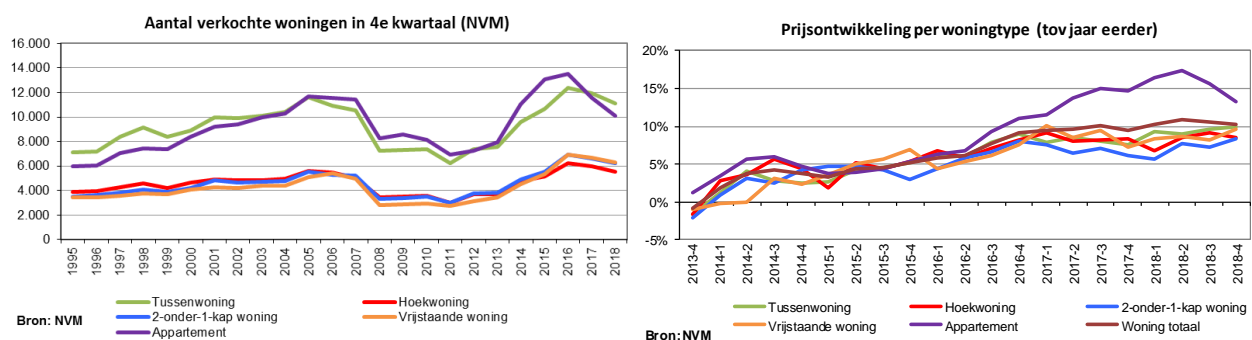


### 2.1 Aantal transacties

Aan de sterke daling in het aantal transacties lijkt langzamerhand een einde te komen. In het 4<sup>e</sup> kwartaal 2018 verkochten NVM-makelaars samen bijna 39.300<sup>1</sup> woningen. Dat zijn er nog altijd 8,1% minder dan een jaar geleden, maar het is wel een lichtere daling dan de drie kwartalen ervoor, toen het aantal transacties met meer dan 10% daalde in vergelijking met een jaar ervoor. De belangrijkste reden voor de daling van het aantal transacties ligt in het tekort aan woningen dat door huishoudens te koop wordt gezet<sup>2</sup>. Een andere reden is het hoge prijsniveau van de aangeboden woningen, wat door minder kopers op te brengen is. Deze ontwikkeling is vooral zichtbaar in regio's met een oververhitte woningmarkt, waarbij de prijzen de afgelopen jaren hard zijn gestegen.

Over het gehele jaar 2018 wisselden bij NVM-makelaars in totaal ruim 147.700<sup>3</sup> woningen van eigenaar. Dat is een daling van 10,7% in vergelijking met een jaar eerder. Na de jaren 2016 en 2017, waarin de NVM-makelaars het recordaantal van 165.000 transacties noteerden, is het jaar 2018 wat het aantal transacties betreft vergelijkbaar met de jaren voor de crisis.

In het 4<sup>e</sup> kwartaal 2018 zijn met name minder appartementen verkocht dan een jaar geleden: een daling van 12,6%. Bij de andere woningtypen beperkt de daling zich tot 6% à 7%. Het aantal verkochte appartementen daalt al een aantal kwartalen sterker dan bij de andere woningtypen. Appartementen zijn vaker terug te vinden in de oververhitte gebieden, waar het tekort aan beschikbare koopwoningen zich het hardst doet gelden. De sterke stijging van de prijzen in de afgelopen jaren heeft er mede voor gezorgd dat het aandeel goedkope woningen (tot een maximale prijs van 200 duizend euro) in het totaal aantal verkopen is gedaald van een derde tot een kwart. In de duurdere prijsklassen vanaf 250 duizend euro zijn het afgelopen kwartaal meer woningen verkocht dan een jaar geleden, in de klasse tussen 400 duizend en een miljoen euro zelfs zo'n 20% meer.



<sup>1</sup> In de totale bestaande koopwoningmarkt zijn naar schatting 56.900 woningen verkocht in het 4<sup>e</sup> kwartaal 2018. Het marktaandeel van de NVM bedraagt momenteel om en nabij de 69%. NVM en CBS/Kadaster hebben een verschillende wijze van registratie van het verkoopmoment (zie bijlage 1 van dit document).

<sup>2</sup> Lees voor meer uitleg over het aanbod paragraaf 3.1.

<sup>3</sup> In de totale bestaande koopwoningmarkt zijn naar schatting 214.000 woningen verkocht in het jaar 2018, uitgaande van het transactiemoment, zoals de NVM dat registreert (zie bijlage 1 van dit document).

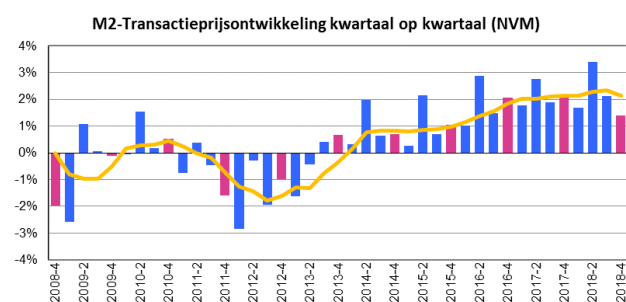
## 2.2 Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning

De grens van 300 duizend euro komt steeds dichterbij. In het 4<sup>e</sup> kwartaal 2018 is de prijs van de gemiddeld verkochte woning uitgekomen op 298 duizend euro. Daarmee komt de transactieprijsontwikkeling met 10,3% opnieuw boven de 10% uit. Nog altijd gaan de prijzen van appartementen het hardst omhoog, die liggen in het 4<sup>e</sup> kwartaal ruim 13% hoger dan een jaar geleden in hetzelfde kwartaal. Dat is een forste stijging, maar nog altijd minder dan percentages van boven de 17% medio 2018. Waar de prijsontwikkeling van het appartement dus afvlakt, wordt de ontwikkeling bij de andere woningtypen juist wat sterker. De prijsontwikkeling komt dichterbij elkaar te liggen.

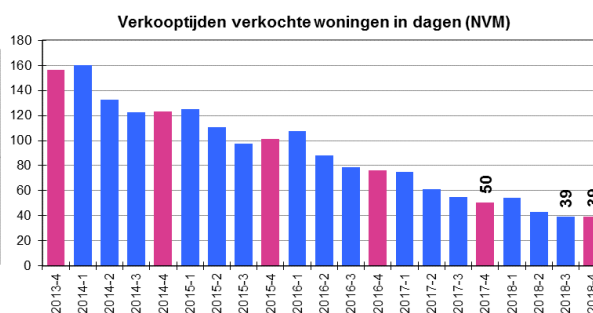
Ook regionaal wordt de prijsontwikkeling vergelijkbaarder. Er is enerzijds geen regio meer te vinden waar de prijzen in het afgelopen jaar niet toegenomen zijn, anderzijds vlakt de prijsontwikkeling in de meest oververhitte regio's af (ofwel de plussen worden minder groot). Opvallend is de sterke prijsstijging in de regio Rotterdam met een plus van 17%. Ook zuid Kennemerland (Haarlem) scoort wederom hoog (plus 16,8%). In landelijke regio's als Elst eo en Zeeuws-Vlaanderen noteerden de woningen een prijsniveau dat meer dan 15% boven dat van een jaar geleden lag, dit is echter vooral veroorzaakt door de verkoop van grotere woningen<sup>4</sup>.

## 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. In tegenstelling tot de 'gewone' transactieprijs laat de vierkantemeterprijs in het 4<sup>e</sup> kwartaal 2018 wel een duidelijke afvlakking zien. In een jaar tijd is de prijs voor een vierkante meter woning met 8,6% toegenomen. De vierkantemeterprijs ligt landelijk inmiddels boven de 2.500 euro per vierkante meter. Voor appartementen moet gemiddeld bijna 3.000 euro per vierkante meter neergeteld worden. Voor de gemiddelde woning in Amsterdam moet meer dan 5.000 euro per vierkante meter betaald worden. Zuid Kennemerland komt als nummer twee van Nederland met ruim 3.700 euro per vierkante meter niet eens in de buurt.



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



Bron: NVM

## 2.4 Verkooptijden

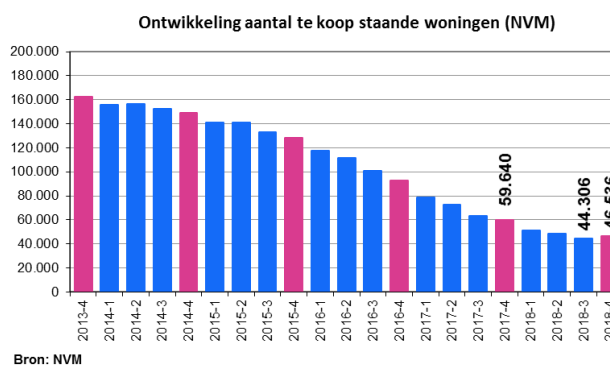
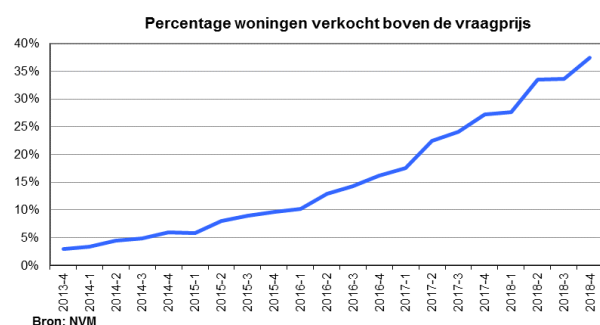
De tijd dat een woning te koop heeft gestaan, voordat deze verkocht is in het 4<sup>e</sup> kwartaal 2018, is gemiddeld 39 dagen. Dat is 11 dagen minder dan een jaar geleden. De vraag is in hoeverre de verkooptijd nog verder zou kunnen dalen; er is een minimum aantal dagen noodzakelijk om het

<sup>4</sup> Dit is terug te zien in de beperkte stijging van de vierkantemeterprijs.

proces rond de verkoop van een woning te doorlopen. In bepaalde regio's worden tussenwoningen en appartementen gemiddeld binnen 20 dagen verkocht, dat lijkt een soort minimum te zijn. Landelijk gezien kennen deze woningtypen in het 4<sup>e</sup> kwartaal 2018 een verkooptijd van 29 dagen. Eigenlijk is alleen bij de vrijstaande woningen sprake van enige rek in de verkooptijd. Met een gemiddelde verkooptijd van 83 dagen kan deze nog wel verder dalen. Van elke vijf verkochte woningen zijn er vier binnen 90 dagen verkocht.

## 2.5 Vraag-verkooprijverschillen

Er is gemiddeld gezien geen verschil meer tussen de vraagprijs en de uiteindelijke transactieprijs in het 4<sup>e</sup> kwartaal 2018. Voor appartementen en tussenwoningen wordt meer betaald dan dat er gevraagd is, voor vrijstaande woningen ligt de transactieprijs ruim 3% lager dan de vraagprijs. 38% van de verkochte woningen in het 4<sup>e</sup> kwartaal 2018 is boven de vraagprijs van de hand gedaan. Dat betekent opnieuw een record. Het lijkt al niet bijzonder meer, maar ter vergelijking: in de hausse eind jaren negentig werd nog geen 10% van alle verkochte woningen boven de vraagprijs verkocht.



## 3 Aanbod

### 3.1 Aantal woningen in aanbod

Voor het eerst in 18 kwartalen nam het aantal te koop staande woningen toe in vergelijking met een kwartaal eerder. Er stonden halverwege het 4<sup>e</sup> kwartaal 5% meer woningen te koop, bij NVM-makelaars in totaal 46.536 woningen<sup>5</sup>. Bij appartementen en tussenwoningen nam het aanbod zelfs met bijna 12% toe. De stagnatie op de woningmarkt uit zich nu dus ook in een oplopend aanbod. De grens van welke prijs gevraagd kan worden voor een woning, zeker bij de goedkopere woningtypen, lijkt langzamerhand te worden bereikt. In de NVM-regio Amsterdam is het aanbod in een kwartaal tijd met 67% toegenomen<sup>6</sup>. Naast Amsterdam steeg het aanbod ook sterk in de NVM-regio's Zuid Kennemerland (+50%), Haarlemmermeer (+36%) en Westland, stad Groningen en 't Gooi (allen +25%). Amsterdam is vooralsnog de enige regio waar het te koop staande aanbod ook hoger ligt dan een jaar eerder (+15%).

<sup>5</sup> In de totale bestaande koopwoningmarkt gaat het dan om ongeveer 67.500 woningen, 4.000 meer dan een kwartaal eerder.

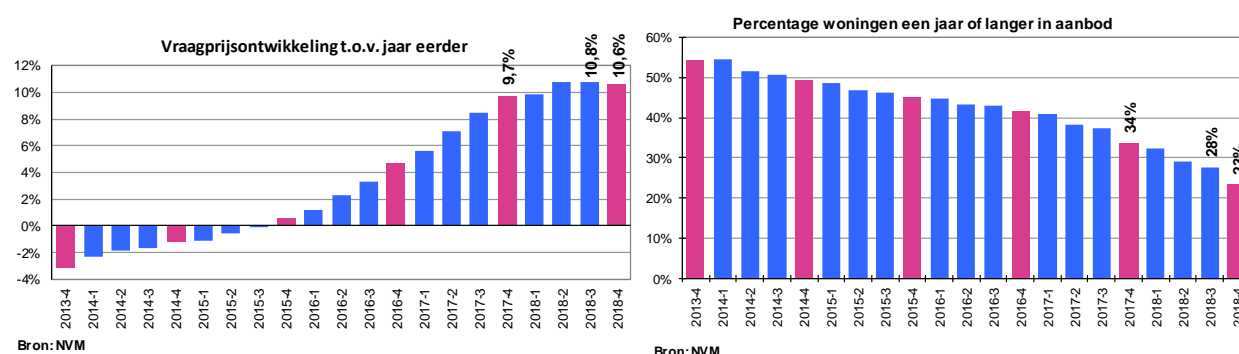
<sup>6</sup> De peildatum voor het te koop staande aanbod is halverwege het kwartaal. Dus voor het 4<sup>e</sup> kwartaal 2018 geldt een peildatum van 15 november 2018.

Voor het eerst in 7 kwartalen is het aantal woningen dat nieuw te koop is gezet (binnen het kwartaal) uitgekomen op een hoger niveau dan een jaar eerder. Het gaat weliswaar om slechts +0,7%, en het is met name zichtbaar bij de duurdere woningtypen (+5,6% bij twee-onder-één-kapwoningen en 3,5% bij de vrijstaande woningen). In de NVM-regio Amsterdam gaat het om een toename van ruim 10%.

### 3.2 Vraagprijzen van het aanbod

In het te koop staande aanbod begint de afvlakking van de koopwoningmarkt ook zichtbaar te worden. Voor het eerst in 5 jaar, dus sinds het herstel intrad, is de stijging van de vraagprijzen op jaarbasis minder hard dan een kwartaal eerder (2018-Q4: 10,6% tegen 2018-Q3: 10,8%). Er lijkt sprake te zijn van een kentering. In een aantal grootstedelijke regio's, waar de woningmarkt al langere tijd stagneert, is deze kentering al een aantal kwartalen zichtbaar. Voorbeelden zijn de NVM-regio's Amsterdam en Den Haag, waar de vraagprijzen van de te koop staande woningen in het verleden met 30% op jaarbasis toenamen, maar waar deze nu nog uitkomt op respectievelijk 13% en 16%.

Er lijkt dus sprake van een kentering, dat wil niet zeggen dat de vraagprijzen niet meer toenemen. Voor het eerst is de vraagprijs van te koop staande woningen boven de 4 ton euro uitgekomen (407 duizend euro). De vraagprijstijging van appartementen is nog steeds het sterkst met een plus van 17,9% op jaarbasis tot 294 duizend euro.



### 3.3 Looptijd van het aanbod

Over de hele linie daalt de looptijd van de gemiddeld in aanbod staande koopwoning. Halverwege het 4<sup>e</sup> kwartaal 2018 staat een tussenwoning gemiddeld iets meer dan 2 maanden te koop (68 dagen), terwijl de gemiddelde vrijstaande woning zo'n 7 maanden te koop staat (207 dagen). Van al het te koop staande aanbod staat 23% een jaar of langer te koop. Dit aandeel is vergelijkbaar met 2009, toen de crisis nog maar net zijn intrede had gedaan.

## 4 Overige kengetallen woningmarkt

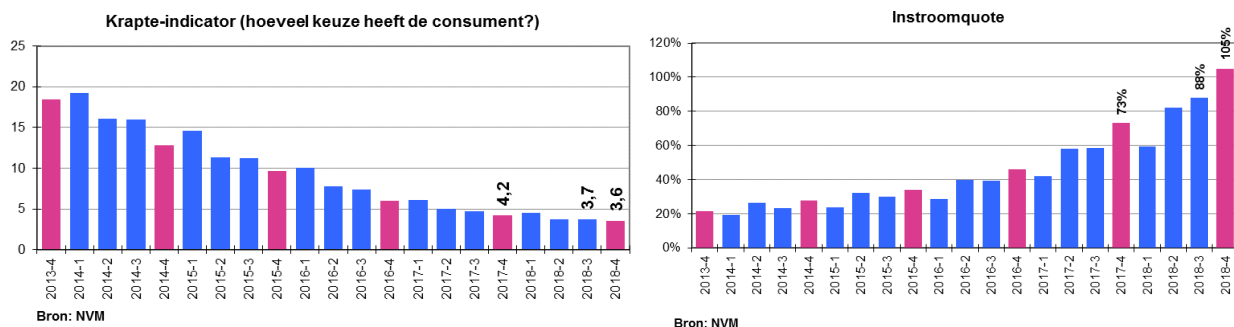
### 4.1 NVM krapte-indicator<sup>7</sup>

De Nederlandse bestaande koopwoningmarkt is nu voor het zesde achtereenvolgende kwartaal een verkopersmarkt. Dat betekent een NVM krapte-indicator van onder de 5 en een situatie waarin de verkopers het op de woningmarkt voor het zeggen hebben. In het 4<sup>e</sup> kwartaal 2018

<sup>7</sup> Zie voor de definitie bijlage 4 van dit document.



kwam de krapte-indicator uit op 3,6. Dat houdt in dat de consument op enig moment uit 3,6 concurrerende woningen uit het aanbod kan kiezen. Het is het derde achtereenvolgende kwartaal dat de NVM krapte-indicator op een vergelijkbaar niveau is uitgekomen. Als het aantal transacties blijft dalen en de toename van het aanbod blijft doorzetten, dan zal de krapte-indicator weer op gaan lopen. In een aantal gebieden is dat nu al het geval, bijvoorbeeld in Amsterdam (een krapte-indicator van 2,0 eind 2017 naar 2,5 eind 2018), Den Haag (van 2,5 naar 2,8) en Het Gooi (van 3,7 naar 4,1). In deze gebieden is een duidelijke stijging van het aanbod zichtbaar. Het is op zich een goed teken dat de consument meer keuze gaat krijgen, potentiële kopers zullen met de huidige prijsniveaus echter wel diepe zakken moeten hebben.

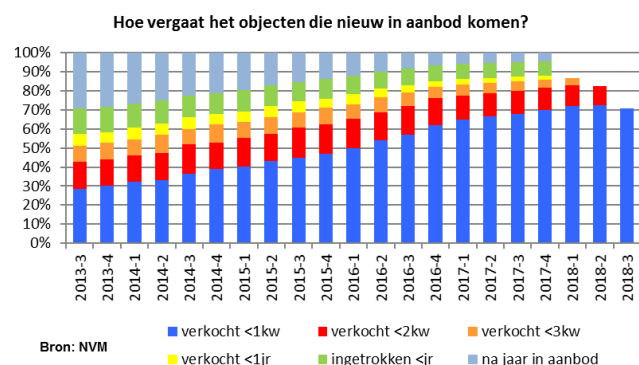


## 4.2 Instroomquote<sup>8</sup>

Voor het eerst sinds 2001 zijn er in een kwartaal meer woningen te koop gezet dan dat er begin van het kwartaal in aanbod stonden. In het 4<sup>e</sup> kwartaal 2018 werden ruim 45.000 woningen te koop gezet, het levert een instroomquote op van 105%. Appartementen kennen inmiddels een instroomquote van 173%, tussenwoningen 174%. Die van de vrijstaande woningen blijft nog achter met 43%.

## 4.3 Verkoopkans<sup>9</sup>

De verkoopkans liggen op een zeer hoog niveau, 70% van alle woningen wordt binnen 30 dagen verkocht. We moeten terug naar de woningmarkthausse aan het einde van de jaren '90 om vergelijkbare verkoopkans tegen te komen. Wel is voor het eerst in lange tijd van alle woningen die in een kwartaal op de markt te koop zijn gekomen, het percentage dat binnen 90 dagen is verkocht gedaald. Opnieuw is dat een teken van een kentering in de markt.



<sup>8</sup> Zie voor definitie van de instroomquote bijlage 4 van dit document.

<sup>9</sup> Zie voor definitie van de verkoopkans/verkoopssnelheid bijlage 4 van dit document.

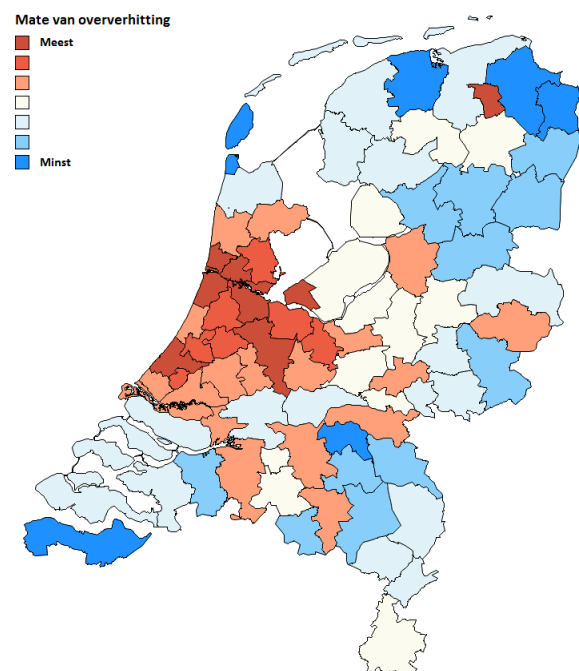
## 5 Regionale dynamiek

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.

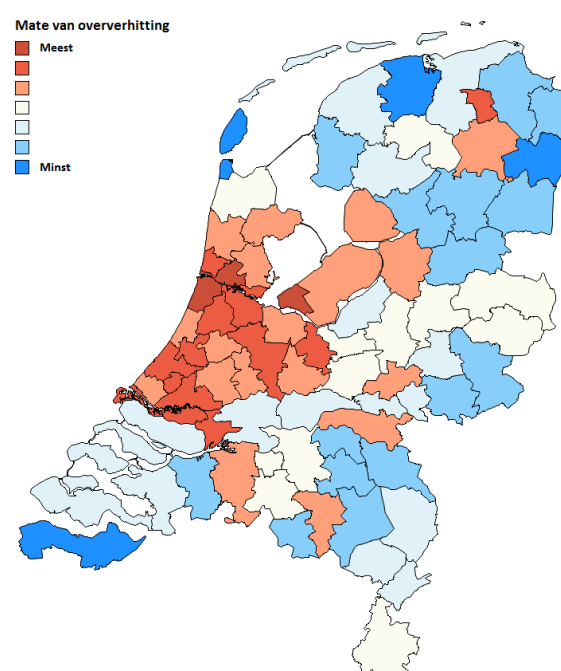
### 5.1 Regionale verschillen worden kleiner

De olievlekwerking vanuit de grote steden houdt aan: woningzoekenden die vanwege het tekort aan geschikt woningaanbod en de hoge prijzen in de grote stad uitwijken naar randgemeenten zorgen hun beurt voor verdrukking op de woningmarkt in deze randgemeenten. Als resultaat wordt de olievlek steeds groter, van Amsterdam naar Almere naar Lelystad, of van Groningen naar Assen. De markt in deze gebieden wordt hierdoor snel krapper, terwijl de dynamiek op de woningmarkt in veel grote steden juist afneemt (krapte-indicator stijgt, minder extreme prijsstijgingen). Zo worden de regionale verschillen steeds kleiner: bijna overal vertoont de woningmarkt nu in meer of mindere mate tekenen van oververhitting.

Situatie woningmarkt 2017



Situatie woningmarkt 2018

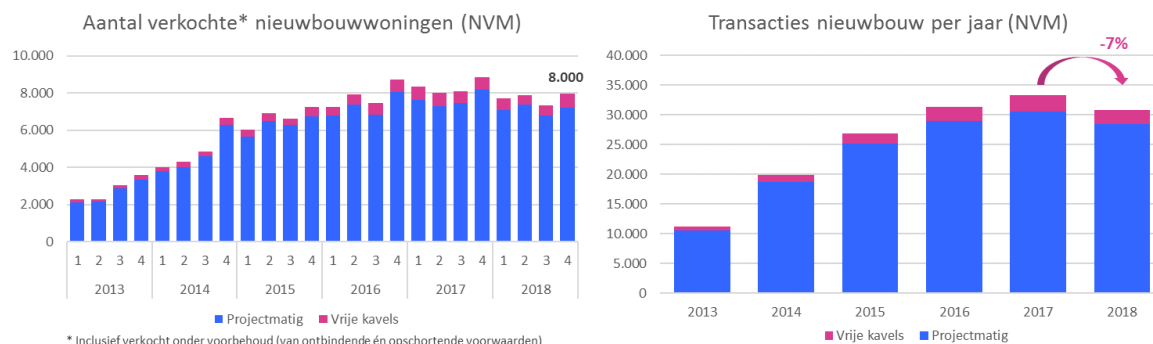


In de visualisaties hierboven is de regionale woningmarkt afgezet tegen het gemiddelde van Nederland. De regio's waarin de markt meer oververhit is dan in Nederland gemiddeld kleuren rood, de (relatief) ontspannen regio's kleuren blauw. Wat opvalt is dat in 2018 de extremen kleiner geworden zijn: er zijn minder donkerrode en donkerblauwe regio's dan een jaar eerder.

## 6 Nieuwbouw

### 6.1 Aantallen

NVM-makelaars signaleren in 2018 nog meer geïnteresseerden en nog meer inschrijvingen voor nieuwbouw dan in 2017. Toch resulteert de enorme interesse voor nieuwbouw niet in meer transacties, integendeel. Het aantal nieuwbouwverkopen daalde met 7 procent ten opzichte van vorig jaar naar 30.900 door NVM-makelaars verkochte nieuwbouwwoningen (28.400 projectmatig ontwikkelde woningen en 2.500 vrije kavels). Dat is voor een deel te verklaren door een gebrek aan aanbod, maar er is meer aan de hand.

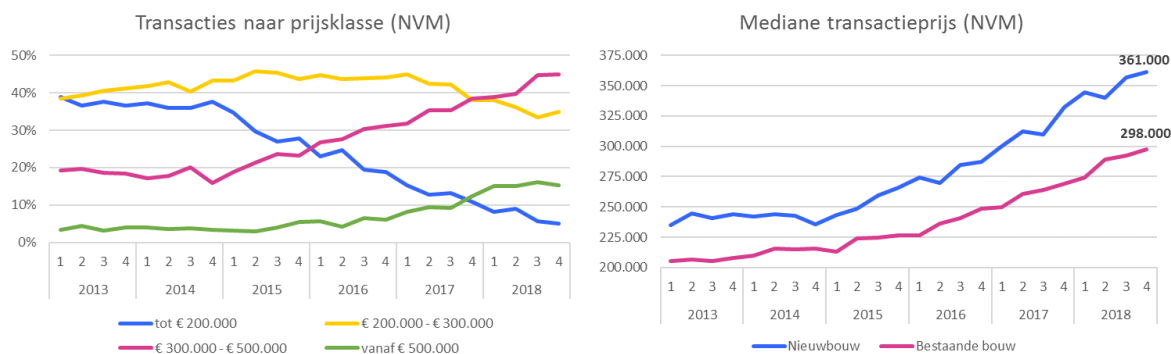


In een jaar waar de rijksoverheid stuurde op het aanjagen van de nieuwbouw, waren er in de eerste drie kwartalen van 2018 juist aanzienlijk minder nieuwbouw-koopwoningen te koop gezet dan een jaar eerder. Het vierde kwartaal van 2018 maakte een hoop goed: door een uitstekend kwartaal is het nieuwe aanbod in heel 2018 beperkt gebleven tot -2% ten opzichte van 2017. Door deze last-minute aanbodgolf stond halverwege het laatste kwartaal van 2018 14.800 nieuwbouwwoningen te koop bij NVM-makelaars, een stijging van 5% ten opzichte van vorig jaar.



## 6.2 Prijzen

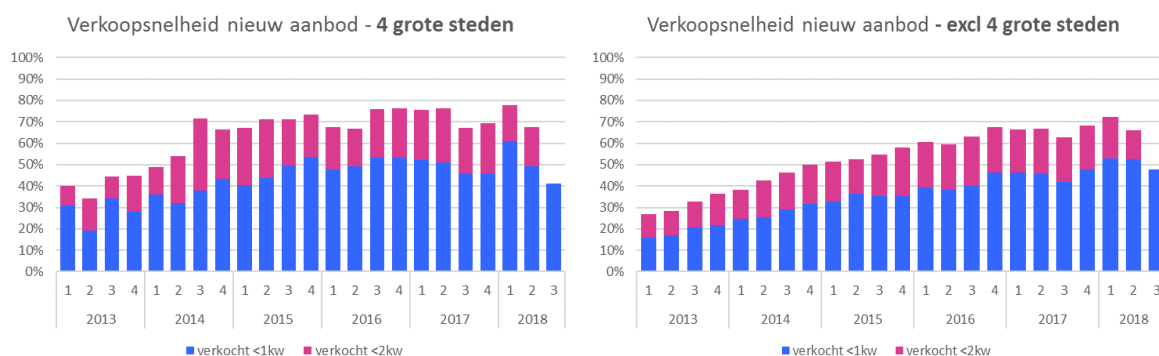
Net als in de bestaande bouw stijgen de prijzen in nieuwbouw sterk door de enorme vraag naar woningen. Daar komt bij dat de nieuwbouwprijzen verder worden opgestuwd door hoge bouw- en personeelskosten, gasloos bouwen en de focus op binnenstedelijk ontwikkelen. Steeds meer makelaars schetsen een negatief beeld van onbetaalbare nieuwbouw voor een groeiende groep geïnteresseerden.



## 6.3 Verkoopnelheid

De periode om 70% voorverkoop te halen wordt langer en staat soms zelfs onder druk. Dit terwijl het aantal geïnteresseerden en inschrijvingen voor nieuwbouwprojecten juist toeneemt. Kortom, steeds vaker haken geïnteresseerden af bij het zien van de prijslijst bij start verkoop.

Makelaars in het hele land signaleren deze trend, maar in de grotere steden wordt deze trend hardnekkig. Voor het eerst sinds de start van de registratie in 2013 wordt nieuwbouw in de vier grote steden trager verkocht dan daarbuiten. De kwaliteit van de nieuwbouw stijgt niet in dezelfde mate mee met de prijs, waardoor de prijskwaliteitverhouding onder druk staat. De koper, die steeds dieper in zijn buidel moet tasten, wordt steeds kritischer.



## Bijlage 1 Vergelijking NVM-CBS/Kadaster

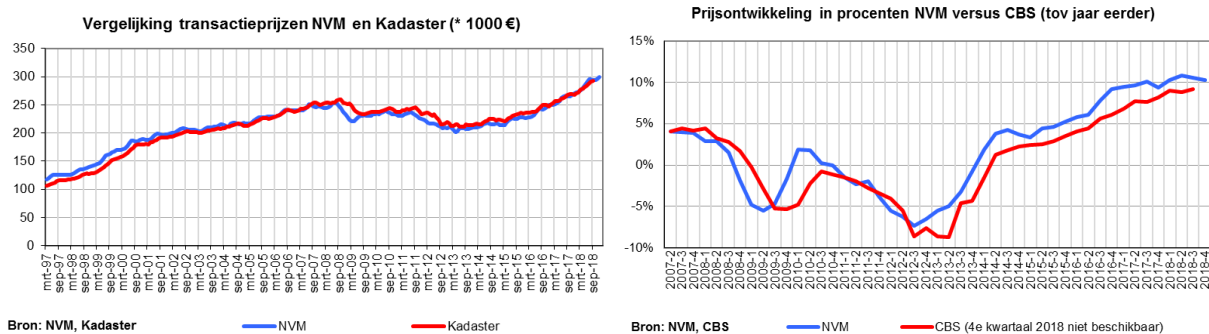


Naast de NVM presenteren ook andere partijen cijfers met betrekking tot de woningmarkt. De bekendste partijen zijn het CBS en het Kadaster. Het Kadaster levert de gemiddelde woningprijs, vergelijkbaar met de prijs van de gemiddeld verkochte woning, zoals die door de NVM gepresenteerd wordt. Het CBS presenteert 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 4<sup>e</sup> kwartaal 2018. Deze voorlopige cijfers worden definitief gemaakt wanneer alle transacties die hebben plaatsgevonden in dit kwartaal daadwerkelijk zijn afgemeld. Transacties die aan het eind van een kwartaal plaats hebben gevonden, worden gedeeltelijk pas aan het begin van het volgende kwartaal afgemeld. Dit kan de cijfers beïnvloeden.

Hieronder staan voor de belangrijkste variabelen de voorlopige cijfers en de definitieve cijfers voor het 3<sup>e</sup> kwartaal 2018.

| Aantal transacties |           |                     | Voorlopig | Definitief |
|--------------------|-----------|---------------------|-----------|------------|
| 2018-3             | Nederland | Tussenwoning        | 9.925     | 9.895      |
| 2018-3             | Nederland | Hoekwoning          | 4.920     | 4.915      |
| 2018-3             | Nederland | 2-onder-1-kapwoning | 5.706     | 5.665      |
| 2018-3             | Nederland | Vrijstaande woning  | 6.309     | 6.340      |
| 2018-3             | Nederland | Appartement         | 9.190     | 9.233      |
| 2018-3             | Nederland | Totaal              | 36.050    | 36.048     |

| Transactieprijs (*1000 €) |           |                     | Voorlopig | Definitief |
|---------------------------|-----------|---------------------|-----------|------------|
| 2018-3                    | Nederland | Tussenwoning        | 249       | 249        |
| 2018-3                    | Nederland | Hoekwoning          | 270       | 271        |
| 2018-3                    | Nederland | 2-onder-1-kapwoning | 313       | 314        |
| 2018-3                    | Nederland | Vrijstaande woning  | 433       | 432        |
| 2018-3                    | Nederland | Appartement         | 238       | 240        |
| 2018-3                    | Nederland | Totaal              | 292       | 292        |

| Transactieprijs per m2 |           |                     | Voorlopig | Definitief |
|------------------------|-----------|---------------------|-----------|------------|
| 2018-3                 | Nederland | Tussenwoning        | € 2.221   | € 2.220    |
| 2018-3                 | Nederland | Hoekwoning          | € 2.263   | € 2.259    |
| 2018-3                 | Nederland | 2-onder-1-kapwoning | € 2.286   | € 2.289    |
| 2018-3                 | Nederland | Vrijstaande woning  | € 2.576   | € 2.567    |
| 2018-3                 | Nederland | Appartement         | € 2.879   | € 2.879    |
| 2018-3                 | Nederland | Totaal              | € 2.463   | € 2.462    |

| Verkooptijd in dagen |           |                     | Voorlopig | Definitief |
|----------------------|-----------|---------------------|-----------|------------|
| 2018-3               | Nederland | Tussenwoning        | 31        | 30         |
| 2018-3               | Nederland | Hoekwoning          | 35        | 34         |
| 2018-3               | Nederland | 2-onder-1-kapwoning | 41        | 39         |
| 2018-3               | Nederland | Vrijstaande woning  | 74        | 74         |
| 2018-3               | Nederland | Appartement         | 29        | 29         |
| 2018-3               | Nederland | Totaal              | 40        | 39         |

## Bijlage 3 Uitleg over rekenmethodiek NVM



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

1. De NVM stelt dat de prijzen landelijk met 2,5% gestegen zijn t.o.v. 3<sup>e</sup> kwartaal 2018, maar als ik de prijzen van beide perioden pak (toen 292.000 versus nu 298.000 euro) dan is sprake van een stijging van 1,9%. 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.

*2. De NVM presenteert een stijging van de transactiepreizen met 10,3% t.o.v. het 4<sup>e</sup> kwartaal 2017 voor Nederland, maar in de cijfers is ook te zien dat de prijs per vierkante meter in vergelijking met een jaar eerder gestegen is met 8,6%. 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-systematiek.

### **Samenvattend**

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

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



## Bijlage 4 Definities



### *NVM krapte-indicator*

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

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

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

### *Verkoopkansen (verkoopsnelheid)*

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

### *Verkoopquotes*

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

### *Instroomquote*

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

### *Gemiddelden of medianen?*

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

## Bijlage 5 Aantal NVM-makelaars en vestigingen



Het aantal bij de NVM aangesloten makelaars en taxateurs is in het 4de kwartaal van 2018 met 31 personen afgenomen. Als we de vergelijking maken met eind 2017, zien we echter een stijging van 5 personen. In 2018 telt de NVM 4.205 aangesloten ondernemers, van wie er 3.694 actief zijn op de woningmarkt. Het aantal bij de NVM aangesloten vestigingen bedraagt ultimo december 2018 3.099. Dat zijn er 4 minder dan het voorgaande kwartaal, maar 24 meer ten opzichte van een jaar geleden. Het aantal kantoren dat zich richt op de woningmarkt bedraagt 2.719. De andere kantoren zijn actief in bijvoorbeeld zakelijk of agrarisch onroerend goed.