

ANALYSE WONINGMARKT

3e kwartaal 2021



Een uitgave van NVM



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 gegevens-bestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de NVM. Gebruik of openbaarmaking van deze informatie door derden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de NVM is niet toegestaan. Het is uitdrukkelijk niet toegestaan een wijziging aan te brengen in de uiterlijke verschijningsvorm van dit document.

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

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

Inhoudsopgave

1	Samenvatting	4
2	Transacties bestaande koopwoningen.....	6
2.1	Aantal transacties	6
2.2	Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning	7
2.3	Vierkantemetertransactieprijs van de gemiddeld verkochte woning	8
2.4	Verkooptijd	8
2.5	Vraag-verkoopprijsverschillen.....	9
3	Aanbod bestaande koopwoningen.....	11
3.1	Aantal te koop staande woningen.....	11
3.2	Vraagprijs van de te koop staande woningen	12
3.3	Looptijd van de te koop staande woningen.....	13
4	Overige kengetallen bestaande koopwoningen	15
4.1	NVM krapte-indicator	15
4.2	Instroomquote.....	15
4.3	Verkoopkans/verkoopsnelheid	16
5	Nieuwbouw koopwoningen.....	18
5.1	Transacties	18
5.2	Aanbod.....	18
5.3	Verkoopprijzen	19
5.4	Woningtypen.....	19
5.5	Regionaal.....	20
	Bijlage 1 Vergelijking NVM-CBS/Kadaster	21
	Bijlage 2 Uitleg over rekenmethodiek NVM.....	23
	Bijlage 3 Definities	25

1 Samenvatting

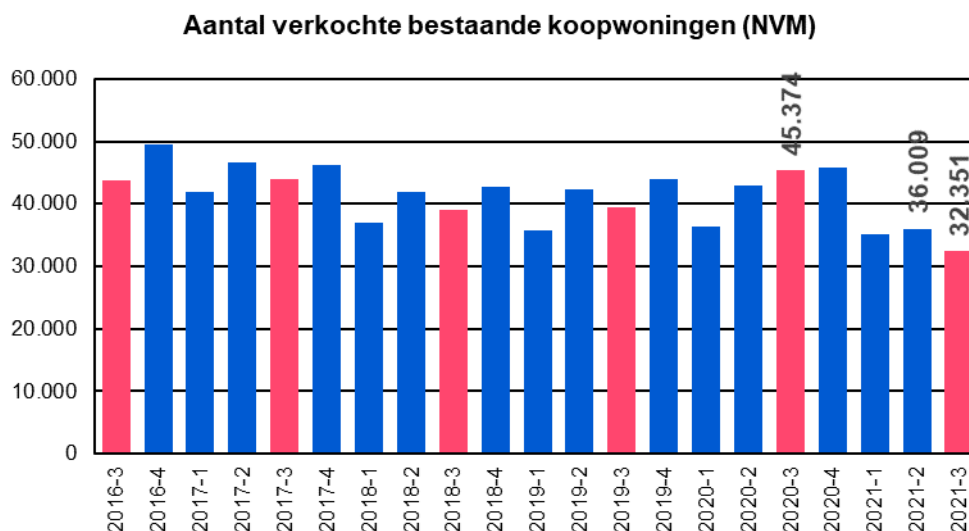
- Dit document beschrijft met name de ontwikkeling van de Nederlandse woningmarkt in zijn totaliteit. De regionale verschillen in Nederland zijn echter groot. Een conclusie over een regio vraagt daarom altijd een nadere bestudering van de regionale woningmarktontwikkelingen.
- Er werden 32.351 woningen verkocht, bijna 29% minder dan vorig jaar. Het laagste aantal in zes jaar tijd, de daling van de verkoopaantallen zet versneld door.
- De transactieprijs bedraagt in het 3e kwartaal 419 duizend euro, een prijsstijging in een jaar tijd van 19,2%. Dat is iets lager dan de recordstijging van vorig kwartaal, maar nog steeds een zeer sterke prijsontwikkeling.
- De verkooptijd van verkochte woningen bedraagt nu 23 dagen. 95% woningen in het afgelopen kwartaal had een verkooptijd van maximaal 90 dagen.
- Bijna 80% van alle woningen werd verkocht voor een prijs hoger dan de vraagprijs.
- Het koopwoningaanbod in Nederland ligt in vergelijking met een jaar geleden maar liefst 44% lager. In totaal staan er aan het eind van het 3^e kwartaal ruim 16.500 woningen te koop.
- Er werden ruim 33 duizend woningen in het 3e kwartaal op de markt gebracht, 26% minder dan een jaar geleden. Op jaarbasis gaat het om nog geen 147 duizend woningen, flink lager dan de aantallen die al jarenlang rond de 170 duizend op jaarbasis liggen.
- De vraagprijs van de gemiddelde te koop staande woning komt uit op 480 duizend euro, 6,4% hoger dan een jaar eerder. De stijging gaat steeds minder snel.
- De looptijd van het te koop staande aanbod, dus de tijd in dagen dat een woning gemiddeld te koop staat, bedraagt nu 45 dagen.
- De Nederlandse koopwoningmarkt blijft aanhoudend ongekend krap dan nu met een indicator van 1,5.
- De instroomquote ligt zeer hoog. Er komen bijna 2 keer zo veel woningen te koop in het kwartaal als er aan het begin van het kwartaal te koop stonden.
- De verkoopkans/snelheid van woningen is flink gestegen. 90% van de nieuw in aanbod gekomen woningen (in het 2e kwartaal 2021) is binnen 90 dagen verkocht.
- In het derde kwartaal van 2021 zijn bijna 8.000 nieuwbouw-woningen en bouwkavels verkocht, een daling van 15% ten opzichte van een jaar eerder. De opwaartse trend is gestopt.

- In het tweede kwartaal van 2021 zijn 7.400 nieuwbouwwoningen en bouwkavels nieuw op de markt gekomen, een daling van 28% met dezelfde periode vorig jaar.
- De prijs van de gemiddeld verkochte nieuwbouwwoning is in het derde kwartaal 2021 toegenomen tot gemiddeld 455 duizend euro, een toename van 13,6% in een jaar tijd.

2 Transacties bestaande koopwoningen

2.1 Aantal transacties

Het aantal verkochte woningen ligt op het laagste niveau in zes jaar tijd. In totaal werden er door NVM-makelaars in het 3^e kwartaal van 2021 32.351 koopwoningen bestaande bouw¹ verkocht. Op jaarbasis zijn dat ruim 149 duizend transacties. De belangrijkste reden dat er zo weinig woningen worden verkocht is dat er zeer weinig woningen te koop staan. Het aantal verkochte woningen ligt daardoor 28,7% lager dan in hetzelfde kwartaal van vorig jaar. De daling van de verkoopaantallen zet versneld door, vorig kwartaal bedroeg deze nog -15,9%. Vrijstaande woningen kende de grootste daling van het aantal transacties op jaarbasis, zo'n 34%. Bij appartementen bleef de daling beperkt tot ruim 20%.



Bron:
NVM / brainbay

In de regio Zeeuws-Vlaanderen daalde het aantal transacties het hardst, met 45% op jaarbasis. Ook in Zuidwest-Overijssel en Alkmaar en omgeving was de daling van het aantal verkochte woningen bijna 40%. Daar tegenover staan regio's als de Zaanstreek, Delfzijl en omgeving en Zuid-Limburg, waar de daling 16% tot 21% op jaarbasis bedraagt. In de

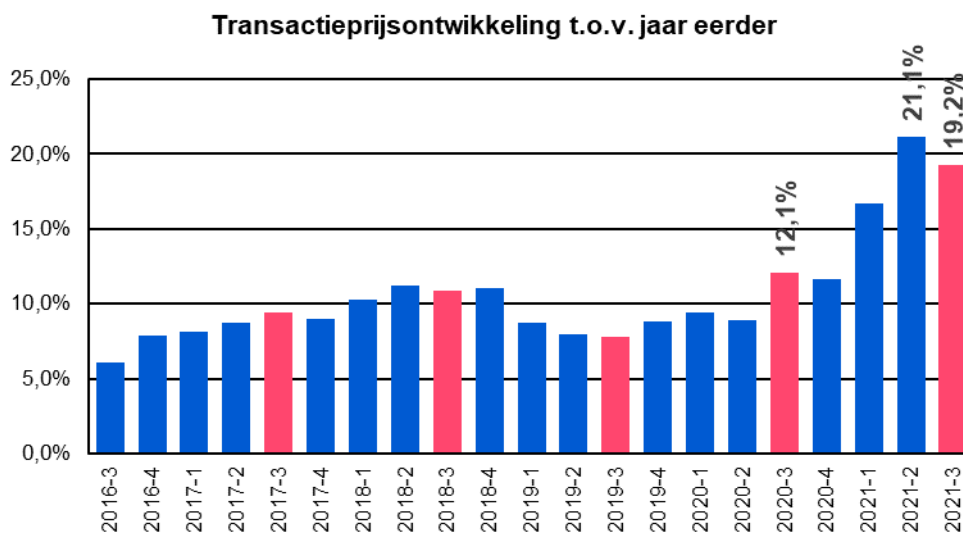
¹ NVM heeft een marktaandeel in de bestaande koopwoningmarkt van om en nabij 70%. Marktbreed bedraagt het aantal verkochte woningen in het 3^e kwartaal 2021 naar schatting 46.900 woningen.

4 grote steden in de Randstadregio's lag de daling iets onder het landelijk gemiddelde.

2.2 Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning

De transactieprijs van verkochte woningen bedraagt in het 3e kwartaal van 2021 419 duizend euro², een prijsstijging in een jaar tijd van 19,2%. Dat is iets lager dan de recordstijging van vorig kwartaal, maar nog steeds een zeer sterke prijsontwikkeling. Vooral de verkoopprijzen van tussenwoningen stegen zeer sterk, met 20,5%. Voor een tussenwoning in Nederland moet nu 366 duizend euro betaald worden.

De prijzen van de overige woningtypen stegen iets minder hard dan gemiddeld, maar met percentages tussen de 18% en 19% nog steeds zeer hard. De gemiddelde verkoopprijs van een appartement ligt nu op 351 duizend euro, voor een vrijstaande woning moet gemiddeld 633 duizend euro betaald worden.



Bron:
NVM / brainbay

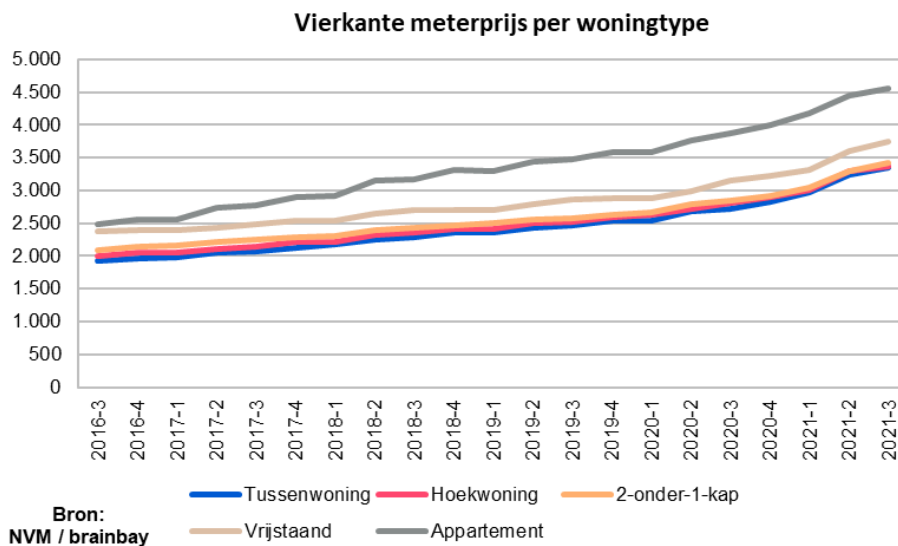
In veel regio's in het noorden van het land stijgen de prijzen zeer hard. Zuidoost-Friesland, (overig) Groningen, de Achterhoek en de Kop van Noord-Holland zijn de regio's waar de transactiepreizen het hardst stegen, met meer dan 25% op jaarbasis. In Twente, Zuidoost-Noord-

² De vraagprijs van deze verkochte woningen was 386 duizend euro. De groep verkochte woningen kent een andere samenstelling dan de te koop staande woningen.

Brabant en in Zuidwest-Friesland bleef de prijsontwikkeling beperkt tot minder dan 15%.

2.3 Vierkantemetertransactieprijs van de gemiddeld verkochte woning

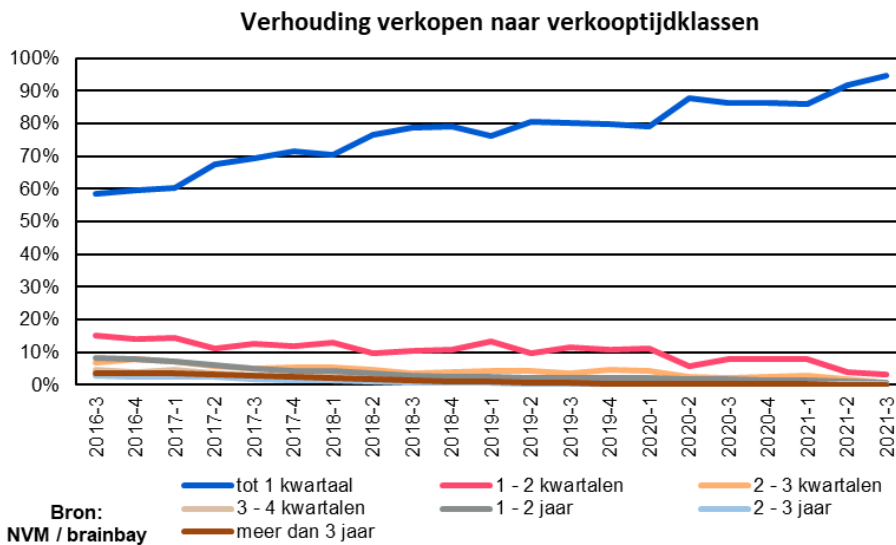
De vierkante meterprijsontwikkeling van verkochte woningen corrigeert voor grote verschillen in de woonoppervlakte van verkochte woningen. Deze prijsontwikkeling komt dit kwartaal uit op 20,2%. Voor de vierkante meterprijsontwikkeling is dit de sterkste prijsontwikkeling sinds de start van de metingen in 1995. Ook hier geldt dat de prijsontwikkeling voor tussenwoningen het grootst is, met 22,6%. De vierkante meterprijzen van appartementen stegen op jaarbasis het minst sterk, met 18,4%.



2.4 Verkooptijd

De verkooptijd van woningen, dus de tijd in dagen dat het gemiddeld duurt om een woning te verkopen, ligt dit kwartaal weer 6 dagen korter dan in het 3e kwartaal van vorig jaar. De verkooptijd bedraagt nu 23 dagen. Tussenwoningen worden gemiddeld in 21 dagen verkocht, voor vrijstaande woningen duurt het met 27 dagen 4 dagen langer.

Inmiddels geldt voor 95% van alle woningen dat deze binnen een kwartaal verkocht zijn. Bij 3% duurt het tot een half jaar en voor de overige 2% geldt dat het verkopen langer dan een half jaar duurt. Niet eerder lagen de verkooptijden zo laag als nu.

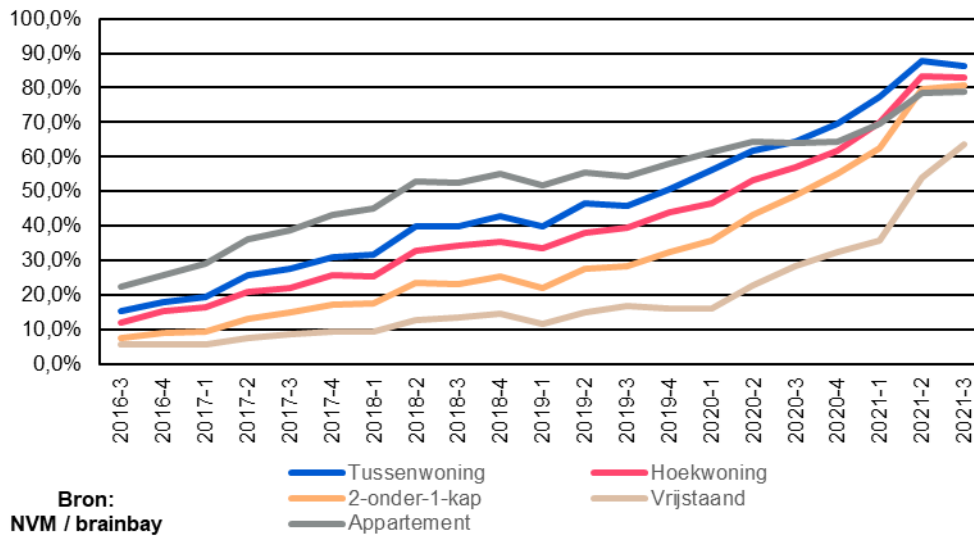


2.5 Vraag-verkooprijverschillen

Het gemiddelde verschil tussen vraagprijzen van woningen en de uiteindelijke transactieprijs bedraagt in het 3e kwartaal van 2021 8,7%. Dat houdt in dat er gemiddeld 8,7% méér betaald wordt dan de vraagprijs van woningen. Bij tussenwoningen bedraagt dat percentage zelfs 10,7%, bij vrijstaande woningen wordt gemiddeld 4,2% meer betaald dan gevraagd werd.

Bijna 80% van alle woningen wordt inmiddels voor een prijs verkocht die hoger ligt dan de vraagprijs. Ruim 86% van alle tussenwoningen wordt boven de vraagprijs verkocht, bij vrijstaande woningen is dat bijna 64%.

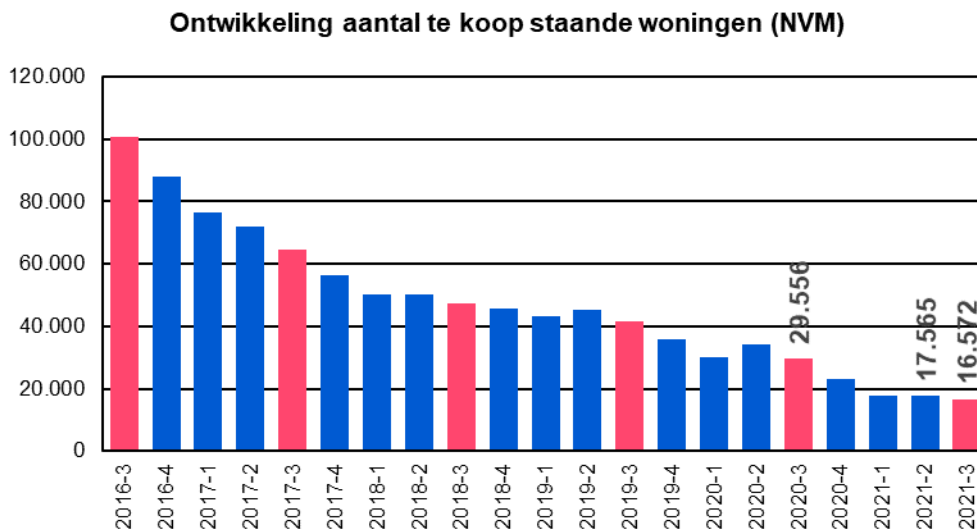
Percentage woningen verkocht boven de vraagprijs



3 Aanbod bestaande koopwoningen

3.1 Aantal te koop staande woningen

Het koopwoningaanbod in Nederland ligt in vergelijking met een jaar geleden maar liefst 44% lager. In totaal staan er aan het eind van het 3^e kwartaal ruim 16.500 woningen³ te koop. Dat waren er een jaar geleden nog 29.500. Niet eerder sinds de start van de metingen in 1995 stonden er zo weinig woningen te koop in Nederland. De daling van het aantal te koop staande vrijstaande woningen gaat het snelst, in een jaar tijd staan er 55% minder van te koop. Voor tussenwoningen en appartementen ging de daling met zo'n 36-37% in een jaar tijd minder snel.

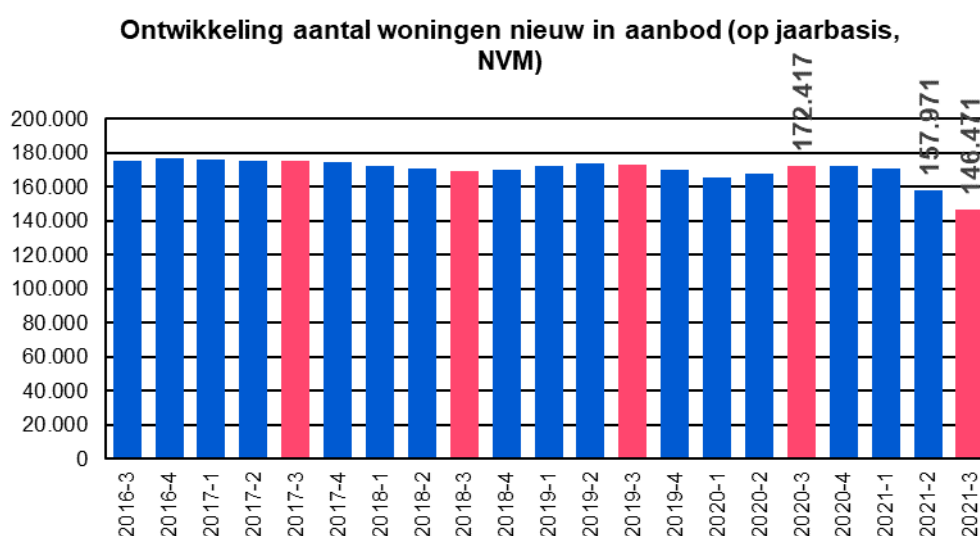


Bron:
NVM / brainbay

Wanneer we regionaal kijken naar de daling van het woningaanbod, is te zien dat deze het snelst gaat in de regio's in het midden, oosten en het zuiden van Nederland. De regio's met de grootste daling van het aanbod in een jaar tijd zijn de Veluwe, Zuidwest-Overijssel en het Gooi en Vechtstreek. In deze regio's is het aanbod in een jaar tijd gehalveerd. In de provincies Zeeland, Noord- en Zuid-Holland en Groningen en Friesland daalde het aanbod minder snel. In de regio Zeeuws-Vlaanderen verdween 20% van het te koop staande aanbod in een jaar tijd, in de Zaanstreek en (overig) Groningen ongeveer een derde.

³ Marktbreed stonden er eind 3e kwartaal 2021 naar schatting 24.000 bestaande koopwoningen te koop.

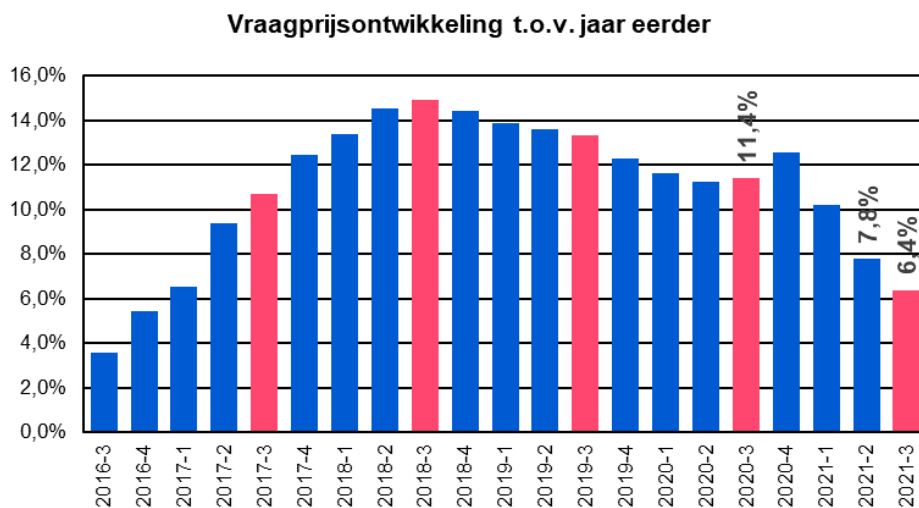
Heel belangrijk om het aantal transacties op peil te houden en voldoende keuzemogelijkheden te bieden voor de consument is de ontwikkeling van het aantal woningen dat gedurende een kwartaal te koop wordt aangeboden. Helaas laat ook deze ontwikkeling een negatieve lijn zien. In het 3e kwartaal van 2021 werden er ruim 33 duizend woningen op de markt gebracht, 26% minder dan een jaar geleden. Op jaarbasis gaat het om nog geen 147 duizend woningen, flink lager dan de aantallen die al jarenlang rond de 170 duizend op jaarbasis liggen.



Bron:
NVM / brainbay

3.2 Vraagprijs van de te koop staande woningen

De vraagprijs van de te koop staande woningen stijgt al jarenlang, maar de stijging gaat steeds minder snel. Dit kwartaal bedraagt de jaar-op-jaarstijging nog 'slechts' 6,4%. Dat percentage lag lang boven de 10% op jaarbasis. De vraagprijs van de gemiddelde te koop staande woning in Nederland ligt nu op 480 duizend euro.



Bron:
NVM / brainbay

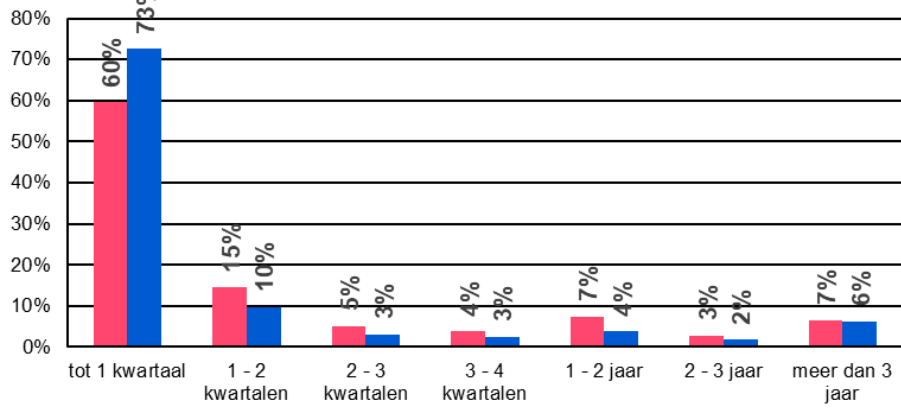
Voor een te koop staande tussenwoning wordt gemiddelde 354 duizend euro gevraagd, voor een appartement 388 duizend euro, en de vraagprijs voor vrijstaande woningen bedraagt nu 737 duizend euro. De vraagprijs van een hoekwoning, 390 duizend euro, is in een jaar tijd het hardst omhoog gegaan: 10% stijging.

3.3 Looptijd van de te koop staande woningen

De looptijd van het aanbod bedraagt in het 3e kwartaal van 2021 45 dagen. Een woning in Nederland staat dus gemiddeld anderhalve maand in aanbod, voordat deze verkocht is. Een jaar geleden was dat nog 87 dagen.

Bijna driekwart van alle woningen staat korter dan 1 kwartaal in aanbod, de rest langer. Vorig jaar was dat nog 60%. Waar toen 17% van de woningen nog langer dan een jaar in aanbod stonden, geldt dat nu nog maar voor 12% van alle woningen.

Aanbod onderverdeeld naar looptijdklassen



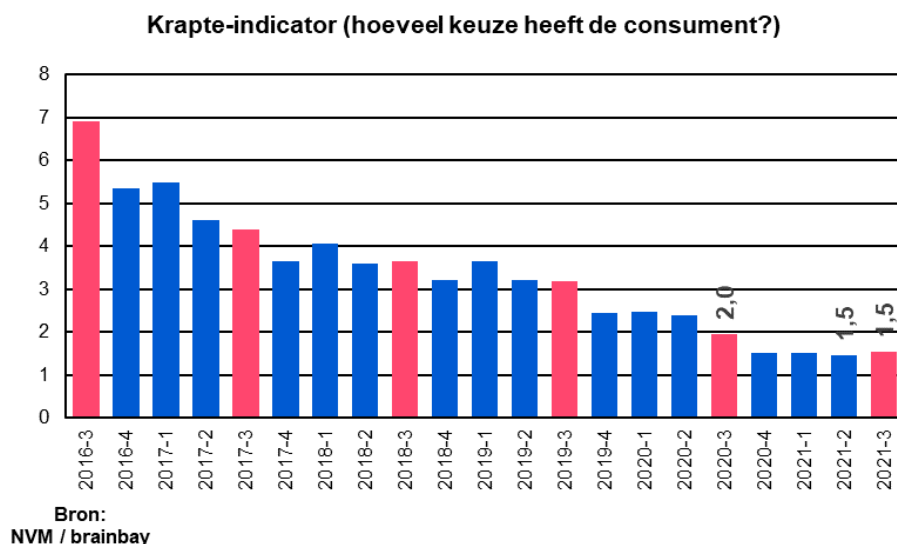
Bron:
NVM / brainbay

■ Aanbod 3e kwartaal 2020 ■ Aanbod 3e kwartaal 2021

4 Overige kengetallen bestaande koopwoningen

4.1 NVM krapte-indicator⁴

De krapte-indicator van de NVM laat het aantal keuzemogelijkheden voor de consument zien. Het is een maat voor de verhouding tussen woningaanbod en woningtransacties. Deze verhouding is op dit moment zeer scheef, het aantal keuzemogelijkheden voor de consument is zeer beperkt. Met een krapte-indicator van 1,5 is de woningmarkt in Nederland nog steeds zeer krap te noemen. Voor tussenwoningen staat de indicator op 1,2. Voor vrijstaande woningen is de keuze iets ruimer, de indicator komt uit op 2,6.



De regio IJmond heeft op dit moment de krapste woningmarkt van heel Nederland. De krapte-indicator staat op 1,1. Ook in Zuidwest-Overijssel en in Flevoland, met een krapte-indicator van 1,2 is er voor een consument zeer weinig te kiezen. De enige regio in Nederland waar de woningmarkt nog redelijk gezond is te noemen is Zeeuws-Vlaanderen. De indicator noteert hier een stand van 4,9.

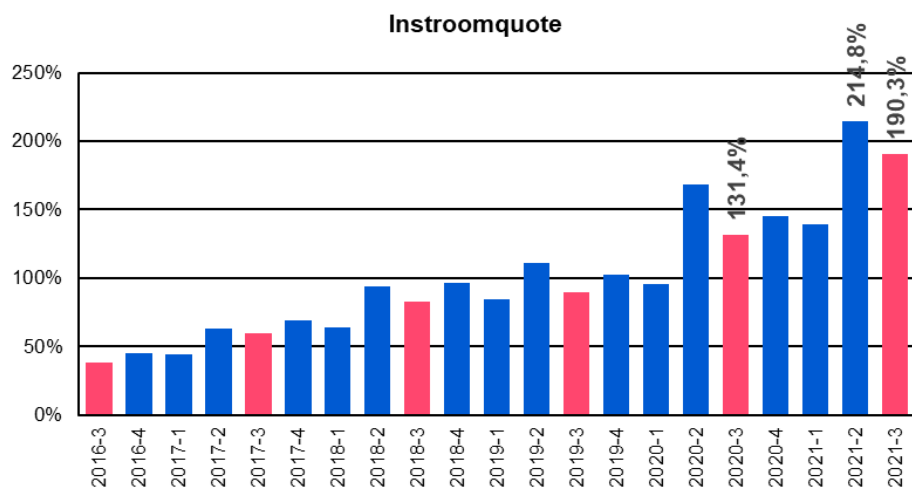
4.2 Instroomquote⁵

De instroomquote geeft de verhouding weer tussen het aanbod dat gedurende een kwartaal te koop wordt gezet en het aanbod dat aan het

⁴ Zie voor definitie van de NVM-krapteindicator bijlage 3 van dit document.

⁵ Zie voor definitie van de instroomquote bijlage 3 van dit document.

begin van een kwartaal al in aanbod stond. Er worden op dit moment bijna 2 keer zoveel woningen gedurende het kwartaal te koop gezet, dan dat er aan het begin van dat kwartaal al te koop stonden, ruim 33 duizend versus ruim 17 duizend. De instroomquote staat daarmee op 190%. Voor tussenwoningen is de quote met 264% nog veel schever, voor elke woning die al te koop stond, kwam er 2,6 nieuw in aanbod bij.



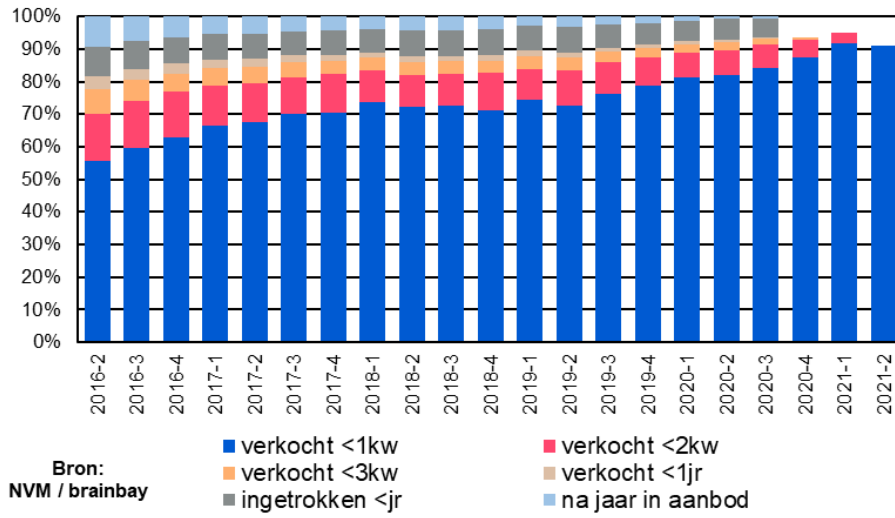
Bron:
NVM / brainbay

4.3 Verkoopkans/verkoopssnelheid⁶

De kans dat een woning die op de markt komt binnen 1 kwartaal wordt verkocht is landelijk gezien bijna 91%. Deze verkoopkansen worden berekend op basis van het verloop van woningen die in het 2e kwartaal van 2021 op de markt zijn gekomen. 9% blijft in aanbod staan, waarvan een groot deel uiteindelijk niet verkocht wordt, maar van de markt gehaald wordt. Een jaar geleden was de kans op verkoop binnen 1 kwartaal nog 82%.

⁶ Zie voor definitie van de verkoopkans/verkoopssnelheid bijlage 3 van dit document.

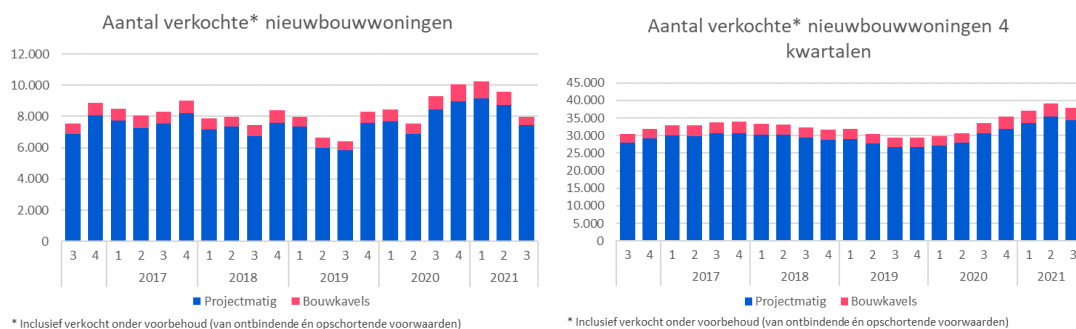
Hoe vergaat het objecten die nieuw in aanbod komen?



5 Nieuwbouw koopwoningen

5.1 Transacties

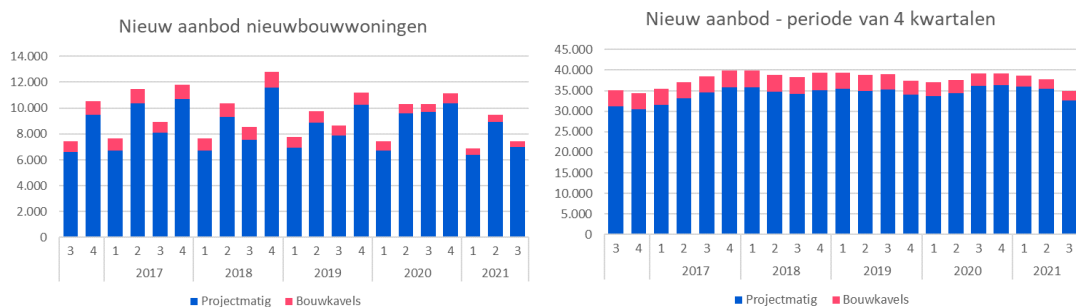
In het derde kwartaal van 2021 zijn bijna 8.000 nieuwbouwwoningen en bouwkvavels via NVM-makelaars verkocht, een daling van 15% met dezelfde periode vorig jaar. Hiermee is een opwaartse trend gestopt. Over een periode van 4 aaneengesloten kwartalen zijn 37.800 nieuwbouwwoningen en bouwkvavels verkocht.



5.2 Aanbod

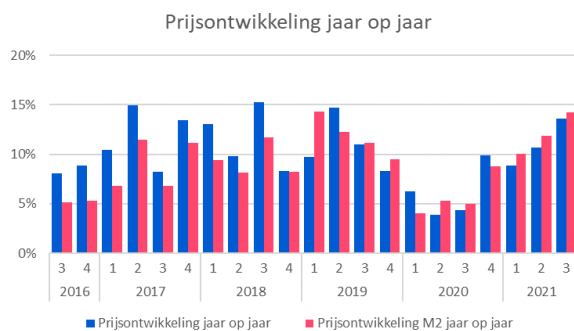
De ontwikkelingen van de transacties worden gestuurd door de beschikbaarheid van nieuwbouwwoningen. De transacties volgen het aanbod. De verklaring van de tegenvallende verkoop kan dan ook eenvoudig verklaard worden door een gering aanbod. In het derde kwartaal zijn 7.400 nieuwbouwwoningen en bouwkvavels te koop gekomen, een daling van 28% met dezelfde periode vorig jaar.

In de coronazomer van 2020 zijn veel nieuwbouwprojecten naar voren gehaald en eerder op de markt gebracht dan gepland. Echter, er zijn niet méér projecten uitontwikkeld. Hierdoor zijn er nu minder nieuwbouwprojecten klaar om in de verkoop te gaan dan een jaar geleden. In de afgelopen 4 kwartalen zijn 35.000 nieuwbouwwoningen te koop gezet, het laagste aantal sinds eind 2016.



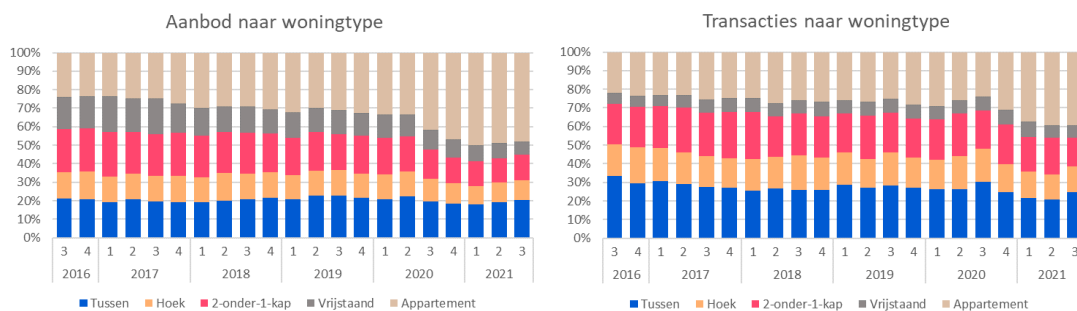
5.3 Verkooprijzen

Nadat in 2020 de nieuwbouwprijzen enigszins tot rust waren gekomen, stijgen de prijzen in 2021 weer fors. De mediane prijs die kopers in het derde kwartaal van 2021 betaalden voor een nieuwbouwwoning was 455 duizend euro, een stijging van 13,6 procent in een jaar. De prijs per vierkante meter steeg nog harder, 14,3 procent, naar 3.900 euro per meter. NVM-makelaars signaleren dat de kwaliteit van nieuwbouw niet meestijgt met de prijs, dit wringt steeds meer.



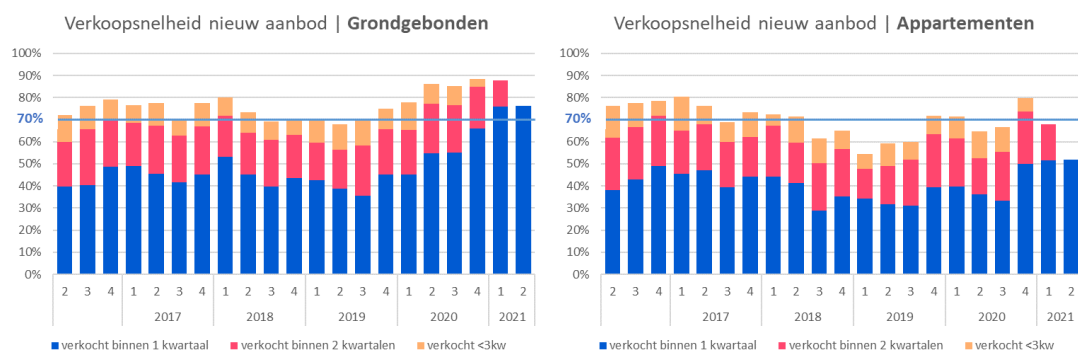
5.4 Woningtypen

De helft van alle te koop staande nieuwbouwwoningen is een appartement. NVM-makelaars zien dit niet als positieve ontwikkeling. Hoewel er tekorten zijn in alle segmenten, is de vraag juist het grootst voor grondgebonden woningen.



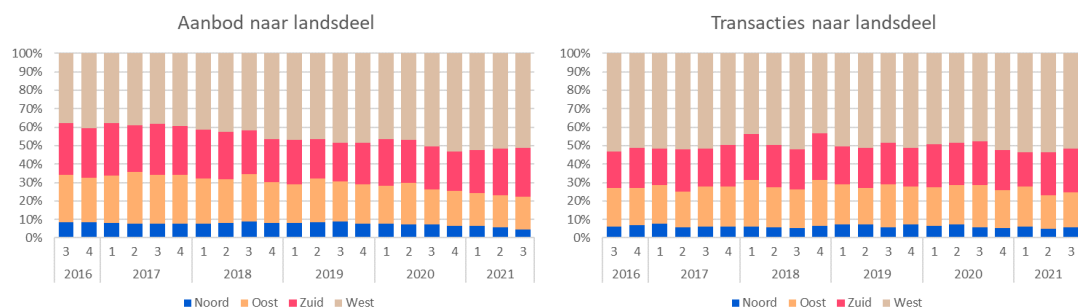
De vraag naar grondgebonden woningen komt duidelijk tot uitdrukking in de verkoop-snelheid. Driekwart van de woonhuizen is binnen 3 maanden na start verkoop al verkocht. In dezelfde periode wordt slechts de helft van de appartementen verkocht en de resterende 50% blijft dan nog kwartalen lang in aanbod staan.

Nieuwbouwappartementen worden wel verkocht, maar langzamer. Van nieuw aanbod grondgebonden nieuwbouw wordt binnen een kwartaal ruim 70% verkocht, appartementen hebben een kwartaal extra nodig voor hetzelfde resultaat.



5.5 Regionaal

Ruim de helft van de nieuwbouw concentreert zich in de provincies Noord- en Zuid-Holland en Utrecht (landsdeel West). Amper 5 procent van de nieuwbouw wordt aangeboden in Noord-Nederland, dat bestaat uit de provincies Friesland, Groningen en Drenthe.



Bijlage 1 Vergelijking NVM-CBS/Kadaster

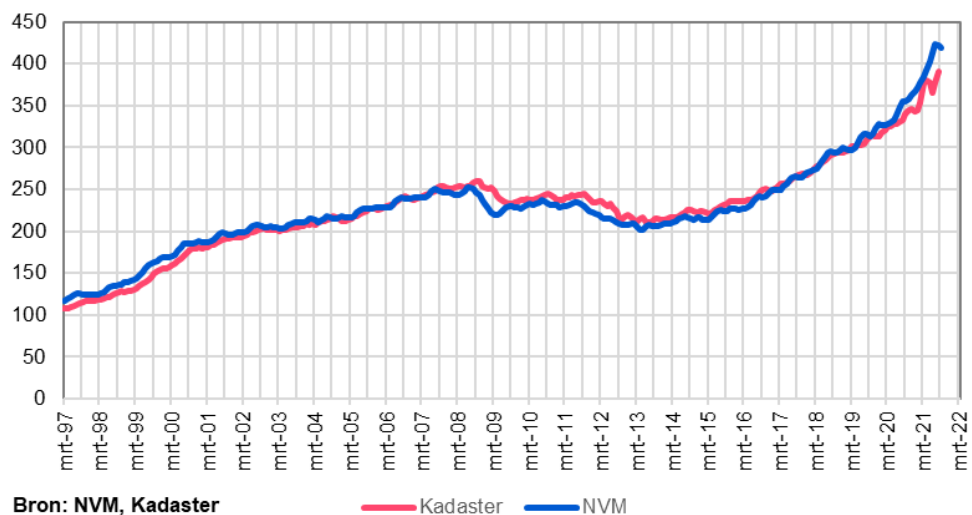
Naast de NVM presenteren ook andere partijen cijfers met betrekking tot de woningmarkt. De bekendste partijen zijn het CBS en het Kadaster. Het Kadaster levert de gemiddelde woningprijs, vergelijkbaar met de prijs van de gemiddeld verkochte woning, zoals die door de NVM gepresenteerd wordt. Het CBS presenteert 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 drie belangrijke verschillen te noemen:

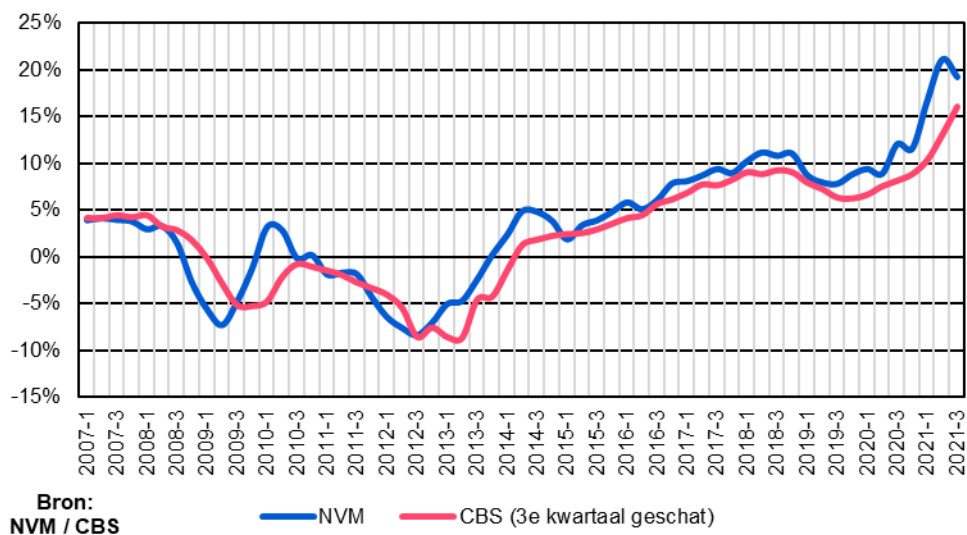
- Het CBS/Kadaster gebruikt gegevens met betrekking tot alle woningverkoop bestaande bouw, de NVM alleen die van haar NVM-leden (huidig marktaandeel is ongeveer 69% van de totale markt).
- De NVM registreert als transactiedatum het moment dat beide partijen de koopovereenkomst getekend hebben, het Kadaster 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.

Vergelijking transactiepreizen NVM en Kadaster (* 1000 €)



Prijzontwikkeling in procenten NVM versus CBS (tov jaar eerder)



In de figuren zijn de lijnen van het Kadaster en het CBS niet opgeschoven.

Bijlage 2 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^e kwartaal 2020 dienen hierbij als uitgangspunt.

1. De NVM stelt dat de prijzen landelijk met 19,2% zijn gestegen t.o.v. 3^e kwartaal 2020, maar als ik de prijzen van beide perioden pak (toen 356.000 versus nu 419.000 euro) dan is sprake van een stijging van 17,7%. Hoe zit dat?

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

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

Een sterk versimpeld voorbeeld ter verduidelijking.

Periode 1		Periode 2		Prijsontwikkeling
Woningtype 1		Woningtype 1		
transactie 1	€ 200.000	transactie 1	€ 200.000	0%
		transactie 2	€ 200.000	
Woningtype2		Woningtype 2		
transactie 1	€ 300.000	transactie 1	€ 300.000	0%
<hr/>		<hr/>		
Gewogen mediane prijs	€ 250.000	Gewogen mediane prijs	€ 233.333	
	Prijsontwikkeling -6,7%			Prijsontwikkeling 0,0%

De tabel beschrijft twee perioden met bijbehorende transacties. Onder de streep wordt de gewogen mediane transactieprijs weergegeven, zoals dat ook gebeurt in de cijfers van de NVM. Dit zijn gewogen mediane transactiepreisen (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 transactiepreisen met 19,2% t.o.v. het 3^e kwartaal 2020 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 20,2%. 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 3 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 berekend als

(Aantal aanbod aan het einde van het kwartaal/ 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 COROP-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.