

ANALYSE WONINGMARKT

3e kwartaal 2020



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

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

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

Inhoudsopgave

1	Samenvatting.....	5
2	Transacties bestaande koopwoningen.....	7
2.1	Aantal transacties	7
2.2	Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning	8
2.3	Vierkantemetertransactieprijs van de gemiddeld verkochte woning	9
2.4	Verkooptijd.....	10
2.5	Vraag-verkooprijverschillen	10
3	Aanbod bestaande koopwoningen	12
3.1	Aantal te koop staande woningen.....	12
3.2	Vraagprijs van de te koop staande woningen	13
3.3	Looptijd van de te koop staande woningen.....	14
4	Overige kengetallen bestaande koopwoningen	15
4.1	NVM krapte-indicator	15
4.2	Instroomquote.....	16
4.3	Verkoopkans/verkoopsnelheid.....	16
5	Nieuwbouw koopwoningen	17
5.1	Aantal verkochte en te koop staande nieuwbouwwoningen	17
5.2	Transactiepreizen nieuwbouwwoningen.....	18
5.3	Regionale verschillen	18
	Bijlage 1 Vergelijking NVM-CBS/Kadaster	19
	Bijlage 2 Voorlopige en definitieve cijfers	21
	Bijlage 3 Uitleg over rekenmethodiek NVM	22

Bijlage 4 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 41.583 woningen verkocht, het hoogste aantal in bijna drie jaar en qua verkopen het beste 3^e kwartaal ooit binnen NVM. Ten opzichte van vorig jaar bedraagt de stijging maar liefst 14,4%. Op jaarbasis zijn bijna 154 duizend woningen verkocht.
- De transactieprijs komt in het 3e kwartaal van 2020 uit op 354 duizend euro, een stijging ten opzichte van vorig jaar van maar liefst 11,6%. Het is meer dan 20 jaar geleden dat de prijsontwikkeling in een jaar tijd zo hoog was.
- De looptijd van verkochte woningen bedraagt nu 30 dagen, zes dagen korter dan een jaar geleden. 86% van de verkochte woningen in het afgelopen kwartaal had een verkooptijd van maximaal 90 dagen.
- Het is maar liefst 20 jaar geleden dat er bij NVM-makelaars zo weinig woningen te koop stonden. Halverwege het 3^e kwartaal 2020 (peildatum 15 augustus) gaat het om 27.861 woningen
- De vraagprijs van de gemiddelde te koop staande woning komt uit op 480 duizend euro en nadert daarmee de half miljoen euro.
- De looptijd van het aanbod, dus de tijd in dagen dat een woning gemiddeld te koop staat, is verder gedaald. De gemiddelde woning in Nederland staat nu 101 dagen te koop.
- De NVM krapte-indicator komt dit kwartaal uit op 2,0, een ongekend lage stand. We moeten terug naar 1999 om een dergelijk lage krapte-indicator te vinden.
- Omdat het totale woningaanbod nog steeds erg laag is, is de instroomquote (net als vorig kwartaal) zeer hoog. Deze noteert een stand van 130%.
- De verkoopkans/snelheid van woningen is toegenomen. 81% van de nieuw in aanbod gekomen woningen (in het 2e kwartaal 2020) is binnen 90 dagen verkocht.
- In het 3e kwartaal 2020 zijn er bijna 45% meer nieuwbouwwoningen verkocht door NVM-makelaars dan een jaar eerder. Het gaat om circa 9.400 nieuwbouwwoningen.
- Het te koop staande aanbod van nieuwbouwwoningen is met 15.800 woningen vergelijkbaar met een jaar eerder (1% meer dan een jaar eerder). Wel zijn er in het 3e kwartaal 2020 22% meer nieuwbouwwoningen in de verkoop gegaan dan een jaar eerder in dezelfde periode.

- De prijs van de gemiddeld verkochte nieuwbouwwoning is in een jaar tijd met 9% toegenomen tot gemiddeld 410 duizend euro in het 3e kwartaal 2020.
- De krapte-indicator van de nieuwbouw is in het 3e kwartaal 2020 uitgekomen op 5,5. Dat is flink lager dan de krapte-indicator van een jaar geleden (3e kwartaal 2019: 7,9).

2 Transacties bestaande koopwoningen

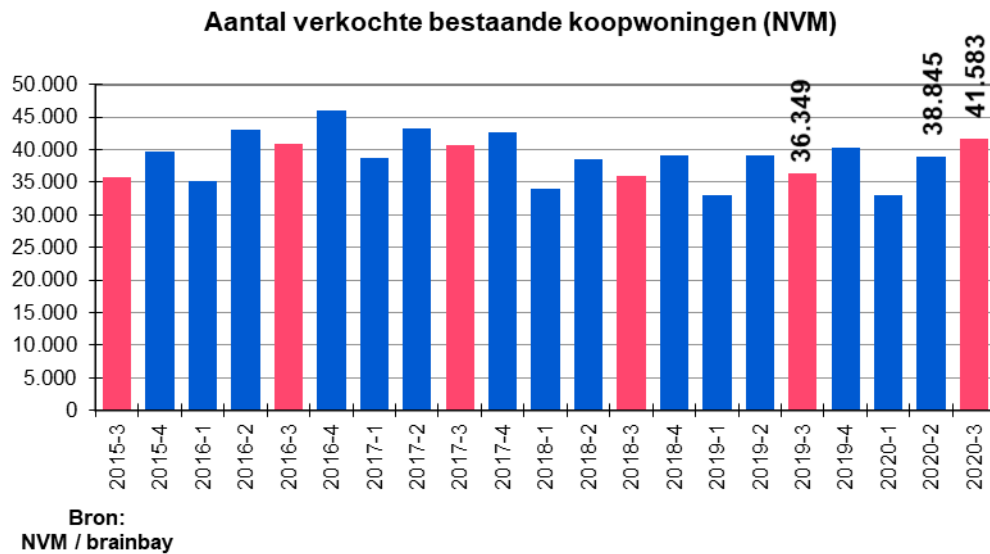
2.1 Aantal transacties

Het aantal door NVM-makelaars verkochte koopwoningen bestaande bouw¹ ligt in het derde kwartaal van 2020 op een zeer hoog niveau. Er werden 41.583 woningen verkocht, het hoogste aantal in bijna drie jaar en het qua verkopen beste derde kwartaal ooit bij NVM. En dat in een 'zomerkwartaal', een periode waarin normaal gesproken juist minder transacties plaatsvinden. De afgelopen 10 jaar lag het aantal verkopen ten opzichte van het tweede kwartaal gemiddeld ruim 3% lager, nu is sprake van een stijging van 7% ten opzichte van het tweede kwartaal. Ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar bedraagt de stijging maar liefst 14,4%. Op jaarbasis worden nu bijna 154 duizend woningen verkocht. Van een coronadip is dus, net als vorig kwartaal, absoluut geen sprake.

Het woningtype vrijstaand laat de grootste stijging van het aantal verkopen in een jaar zien. Er werden er in het derde kwartaal maar liefst 21,4% meer van verkocht. Ook 2-onder-1-kapwoningen werden flink meer verkocht, 17,7% in de plus vergeleken met vorig jaar. Van appartementen werden er de afgelopen jaren gestaag steeds minder verkocht, van ruim 13 duizend per kwartaal 4 jaar geleden tot minder dan 9 duizend per kwartaal dit jaar. Dit kwartaal neemt de verkoop weer toe tot boven de 10 duizend. Het is de vraag of het een eenmalige stijging is, of het begin van een herstel van lange tijd 's lands best verkochte woningtype.

De regionale spreiding in de ontwikkeling van het aantal transacties is dit kwartaal erg groot. Er zijn regio's waar het aantal verkopen ten opzichte van vorig jaar met meer dan 40% is toegenomen, zoals in Waalwijk/Drunen (44,1%) en in Uden (41,0%). Daar staan een aantal regio's tegenover waar juist sprake is van minder verkopen in vergelijking met een jaar geleden: Den Helder/Texel (-9,9%), Alphen (-10,1%) en no Groningen (-21,7%). In de grote stedelijke gebieden ligt de stijging van de transactie aantallen redelijk rond het landelijk gemiddelde. Dat betekent dus dat het aantal verkopen in deze regio's dit kwartaal flink gestegen is, met percentages tussen de 11% en 18%.

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 2020 naar schatting 60.300 woningen.



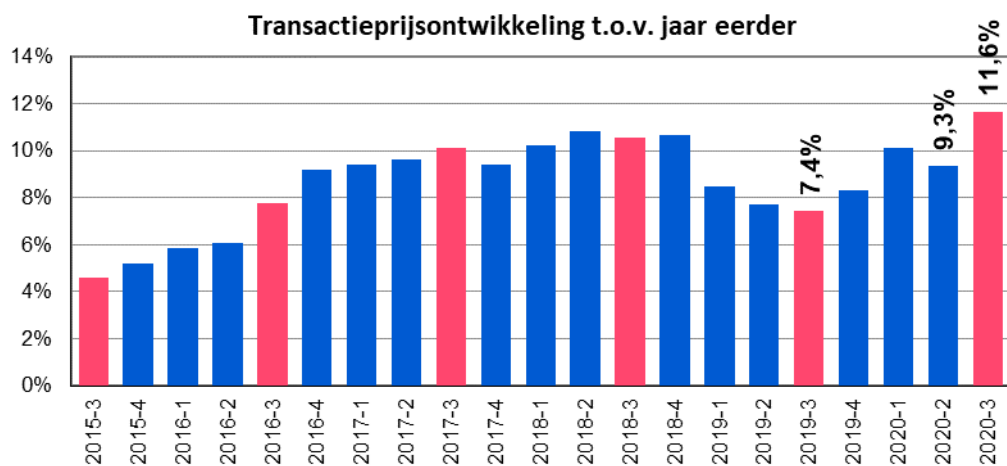
2.2 Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning

De verkoopprijs van de gemiddeld verkochte woning in Nederland is zeer sterk gestegen. Deze komt in het 3e kwartaal van 2020 uit op 354 duizend euro, een stijging ten opzichte van vorig jaar van maar liefst 11,6%. Het is meer dan 20 jaar geleden dat de prijsontwikkeling in een jaar tijd zo hoog was.

De vraagprijs van de verkochte woningen lag op 348 duizend euro, bijna 2 procent onder de uiteindelijke transactieprijs.

Ten dele wordt dat veroorzaakt door de verhouding van het aantal verkopen nu in vergelijking met vorig jaar. Er werden dit kwartaal (veel) meer vrijstaande woningen verkocht, die tegelijk ook de sterkste prijsstijging noteren. Van tussenwoningen, een type met een lagere verkoopprijs, werden er verhoudingsgewijs minder verkocht. Maar dit verklaart de sterke prijsstijging slechts voor een klein deel. Voor alle woningtypen geldt dat de prijsstijging ten opzichte van vorig jaar meer dan 10% bedraagt. Er is nog altijd een enorme vraag in de markt naar koopwoningen, het tekort aan aanbod van bestaande én nieuwbouwwoningen zorgt voor een opwaartse druk op de woningprijzen.

Een klein lichtpuntje is wel in de cijfers te vinden. Wanneer naar de regionale spreiding van de prijsontwikkeling wordt gekeken, valt op dat de grote stedelijke regio's (op Den Haag na) onder het gemiddelde scoren. De prijzen zijn hier de afgelopen jaren al hard gestegen. Zo behoort Amsterdam met een prijsontwikkeling van 8,0% in een jaar tijd tot de gebieden met de minst sterke stijging. In Slochteren en zuidwest Friesland liggen de prijzen van verkochte woningen gemiddeld bijna 20% hoger dan vorig jaar.

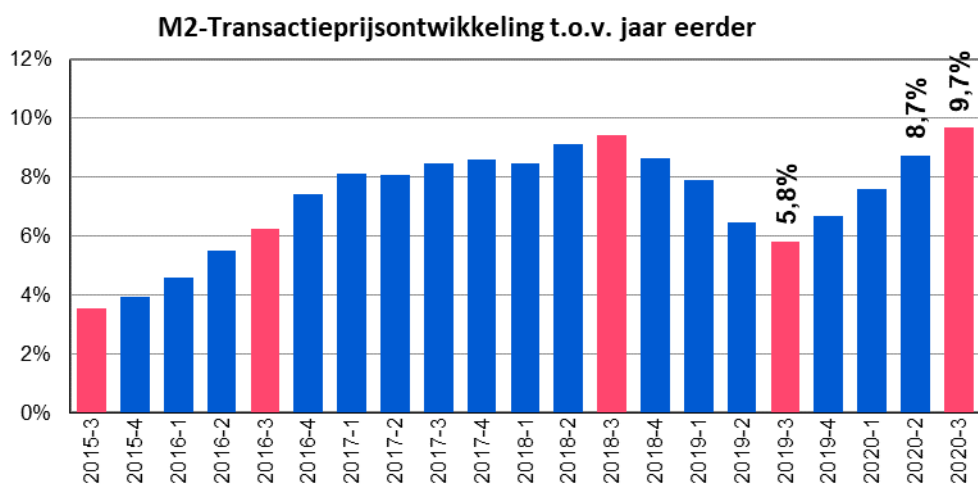


Bron:
NVM / brainbay

2.3 Vierkantemetertransactieprijs van de gemiddeld verkochte woning

De vierkantemeterprijs laat over het algemeen een evenwichtiger beeld zien van de prijsontwikkeling. Deze corrigeert naast woningtype en regio ook voor de grootte van de woning. Maar ook voor de ontwikkeling van de vierkante meterprijs geldt dat ze sinds 2000 nooit eerder zo hard stegen: 9,7% op jaarbasis. Voor de gemiddeld verkochte woning moet nu € 2.892,- per vierkante meter betaald worden. De prijs van een tussenwoning is gemiddeld met 10,6% het hardst omhoog gegaan, die van een vrijstaande woning met 9,1% het laagst.

Dit laatste is opvallend, omdat de 'gewone' prijsontwikkeling voor vrijstaande woningen juist het hoogst van alle woningtypen was. Het laat zien dat de gemiddeld verkochte vrijstaande woning in het 3e kwartaal van 2020 groter is en dus meer vierkante meters woonoppervlakte telt dan in het 3e kwartaal van 2019.

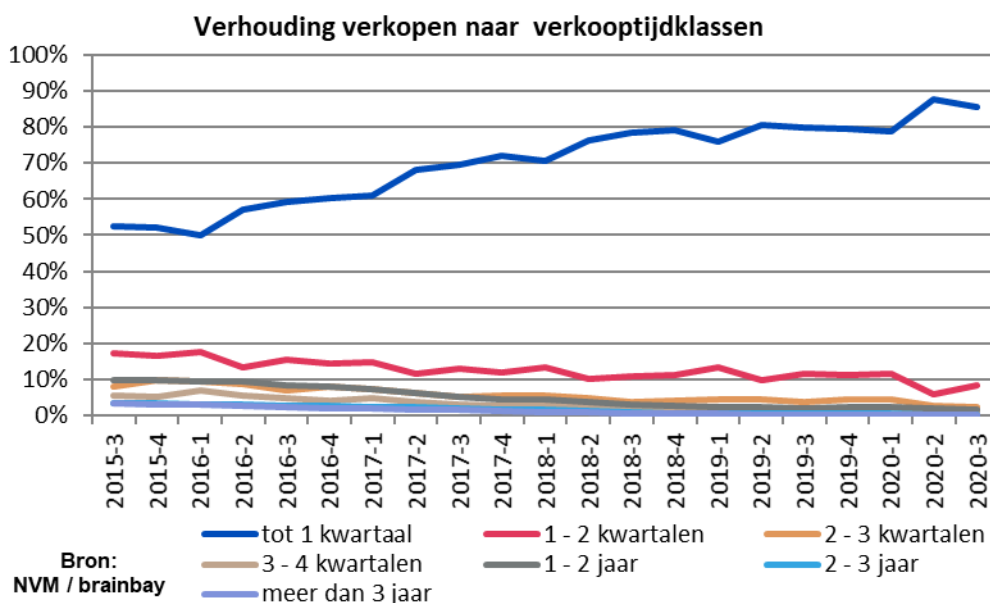


Bron:
NVM / brainbay

2.4 Verkooptijd

30 dagen, dat is de tijd die verkochte woningen gemiddeld in de verkoop hebben gestaan. Van het moment van aanmelding (op Funda) tot het moment van de ondertekening van de koopakte. Vooral voor vrijstaande woningen is deze verkooptijd (49 dagen) flink gedaald, ruim twee weken korter dan een jaar geleden. Voor appartementen, waar de verkooptijd al op een zeer laag niveau ligt (27 dagen), is de doorlooptijd slechts 2 dagen korter dan vorig jaar.

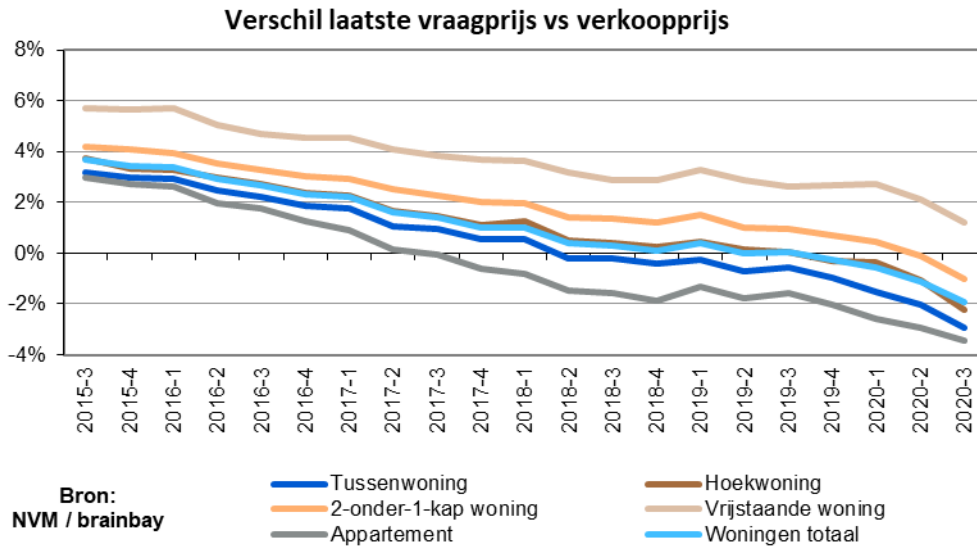
Bijna 86% van alle verkochte woningen is binnen een kwartaal verkocht. Bij slechts 14% van de transacties duurde dit langer, waarvan bij 2,4% langer dan een jaar.



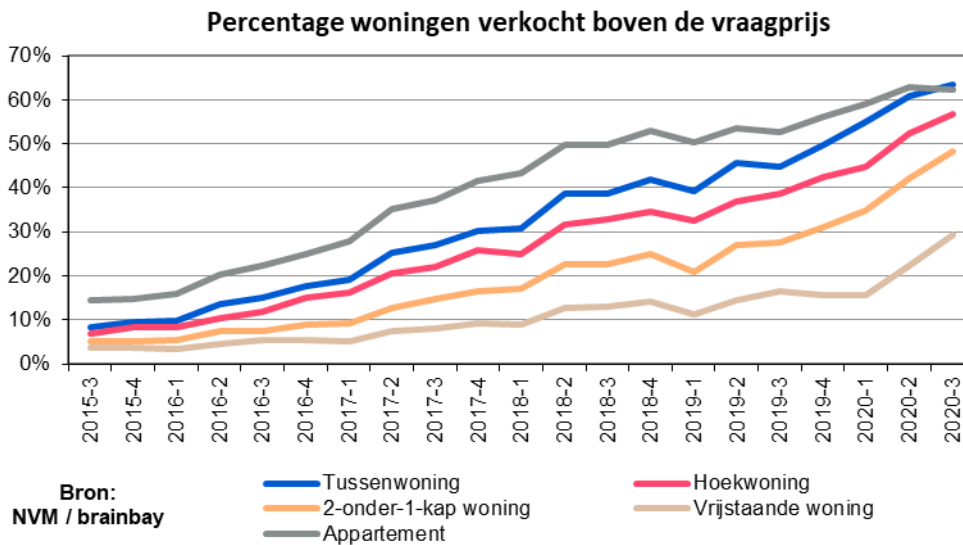
2.5 Vraag-verkooprijverschillen

Voor de gemiddeld verkochte woning in Nederland wordt gemiddeld 1,9% boven de laatste vraagkoopprijs betaald. Bij appartementen wordt zelfs gemiddeld 3,5% overboden, vrijstaande woningen worden gemiddeld nog wel verkocht onder de vraagprijs, namelijk 1,2%. Opvallend is verder dat er vrijwel geen verschil meer is tussen de oorspronkelijke en de laatste vraagprijs. Ofwel de vraagprijs die aan het begin van het verkoopproces wordt vastgesteld, en de vraagprijs van de woning wanneer die verkocht wordt. Voorheen werd vaak de vraagprijs van een woning 1 of meerdere keren aangepast. Nu is daar, door het

korte verkoopproces en de krapte op de markt, geen noodzaak meer toe.



Landelijk wordt inmiddels bij meer dan de helft van de verkochte woningen meer dan de vraagprijs betaald². Het percentage woningen dat boven de vraagprijs verkocht wordt bedraagt 53,9%. Een jaar geleden lag dit percentage op 41,7%. Bij tussenwoningen wordt maar liefst 63,5 van de woningen boven de vraagprijs verkocht, bij vrijstaande woningen is dat 29,3%.



² De verkoopmethoden zijn in de loop van de jaren veranderd. Er wordt vaker gewerkt met scherpe vraagprijzen, die uitnodigen tot het uitbrengen van een bod en (bieden) vanafprijzen.

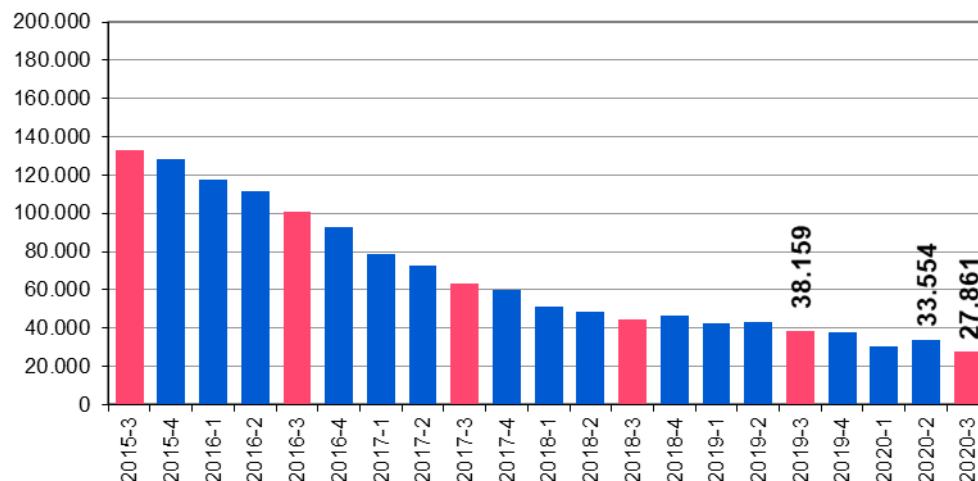
3 Aanbod bestaande koopwoningen

3.1 Aantal te koop staande woningen

Het is maar liefst 20 jaar geleden dat er bij NVM-makelaars zo weinig woningen te koop stonden. Halverwege het 3^e kwartaal 2020 (peildatum 15 augustus) gaat het om 27.861 woningen³, ongeveer net zo veel als in het jaar 2000. In vergelijking met vorig jaar is de daling erg groot: 27% minder te koop staand aanbod. Het woningaanbod in Nederland daalt al jaren. In 2019 kwam de daling bijna tot stilstand, er leek een ondergrens aan het aantal te koop staande woningen te zijn bereikt. Daarna heeft de daling echter weer doorgezet.

De daling is het grootst bij vrijstaande woningen, bijna 37% minder aanbod in een jaar tijd. Het enige woningtype waar het aantal in aanbod staande woningen is gestegen zijn de appartementen, zij het met slechts 1,4%. Dat komt omdat er dit kwartaal relatief veel appartementen te koop zijn gezet, 15,2% meer dan in het 3^e kwartaal van 2019. Voor vrijstaande woningen geldt het omgekeerde: veel minder te koop gezette vrijstaande woningen in dit kwartaal, waardoor het totale aanbod hard omlaag is gegaan.

Ontwikkeling aantal te koop staande woningen (NVM)



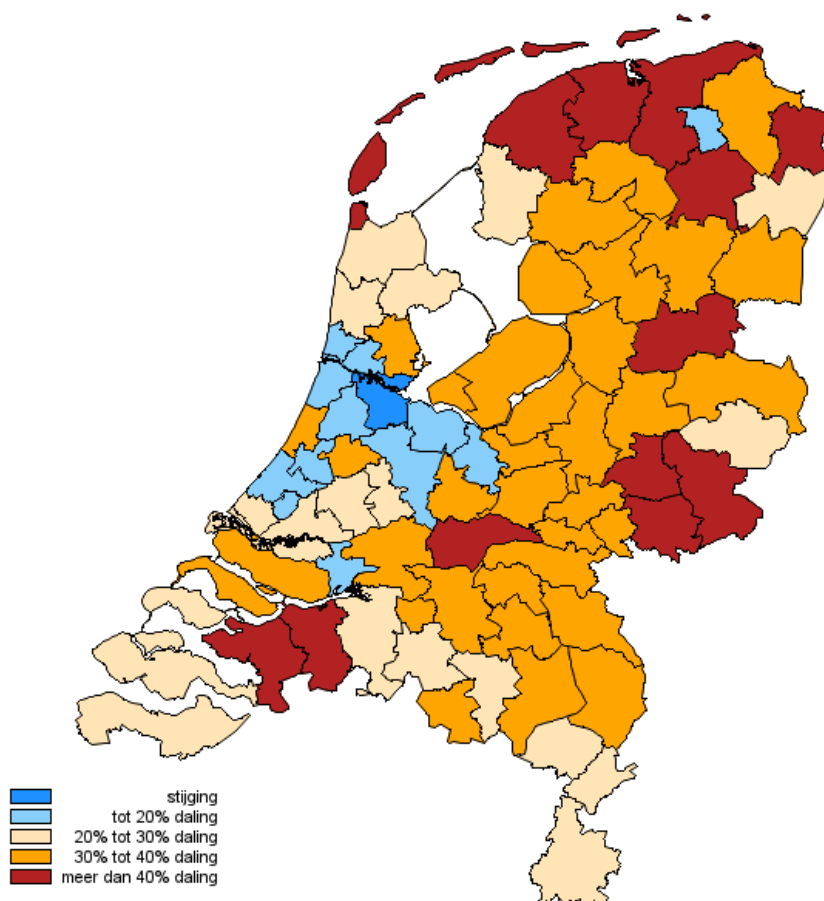
Bron: NVM

Regionaal zijn er zeer grote verschillen in de ontwikkeling van het woningaanbod. Aan de randen van Nederland, zoals op de Wadden,

³ Marktbreed stonden er halverwege het 3e kwartaal 2020 naar schatting 40.500 bestaande koopwoningen te koop.

regio's in Groningen en Friesland, in de Achterhoek en in Bergen op Zoom en west Brabant is het aantal te koop staande woningen in een jaar tijd met 40% tot bijna 50% gedaald. In de rest van Nederland daalde het aanbod ook, maar niet zo snel. Er is één opvallende uitzondering: de enige regio waar in vergelijking met een jaar eerder juist méér woningen te koop staan, is Amsterdam. Maar liefst 31% meer te koop staande woningen.

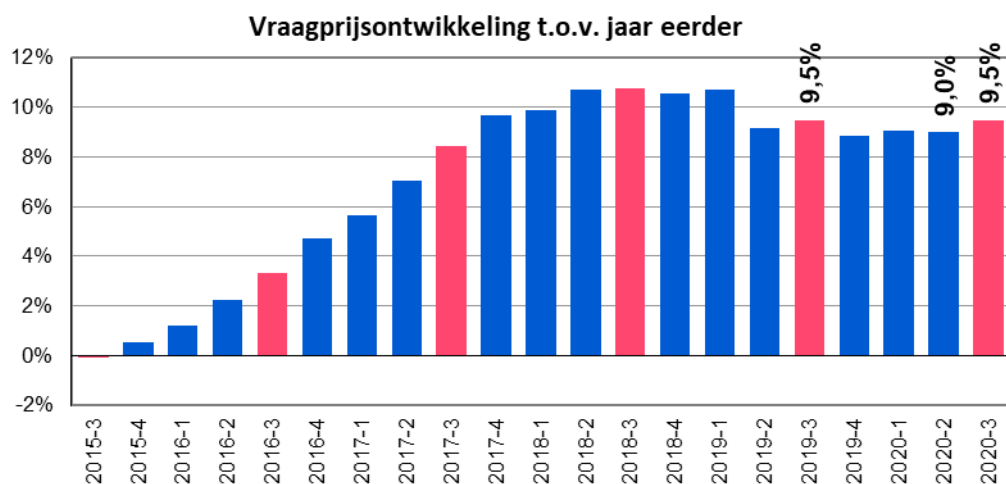
De reden hiervoor is dat er afgelopen kwartaal in Amsterdam veel meer woningen te koop zijn gezet. In heel Nederland werden er meer woningen te koop gezet, 7,8% meer dan in dezelfde periode vorig jaar, maar in Amsterdam steeg dit aantal met meer dan 28%. Wanneer het aantal te koop gezette woningen in een kwartaal het aantal verkopen overstijgt, wat in Amsterdam dus het geval is, dan neemt het totale woningaanbod toe.



3.2 Vraagprijs van de te koop staande woningen

De vraagprijs van de gemiddelde te koop staande woning komt uit 480 duizend euro en nadert daarmee de half miljoen euro. Dit beeld wordt wel vertekend door het aantal vrijstaande woningen in het totale

aanbod. Meer dan één op de drie te koop staande woningen betreft een vrijstaand huis, met een vraagprijs van 690 duizend euro. Een gemiddelde tussenwoning staat voor 330 duizend euro te koop. Voor alle woningtypen geldt dat de vraagprijzen in een jaar tijd flink zijn gestegen, voor alle woningen totaal met 9,5%.

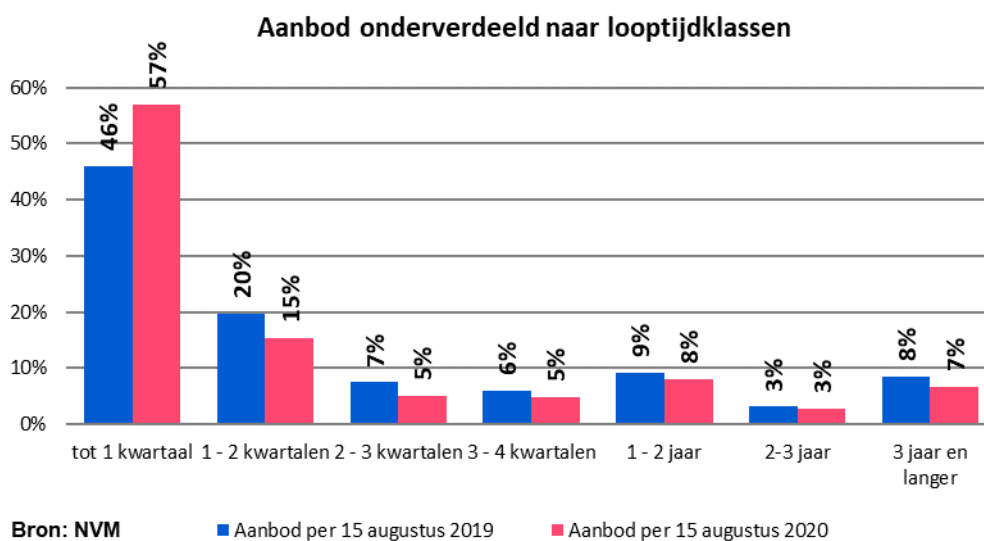


Bron: NVM

3.3 Looptijd van de te koop staande woningen

De looptijd van het aanbod, dus de tijd in dagen dat een woning gemiddeld te koop staat, is verder gedaald. De gemiddelde te koop staande woning in Nederland staat halverwege het 3^e kwartaal 2020 101 dagen te koop. In het 3^e kwartaal van 2019 was dat nog 135 dagen.

57% van het aanbod staat gemiddeld korter dan 1 kwartaal te koop. Dat was vorig jaar nog 46%. Voor nog slechts 18% van de te koop gezette woningen geldt dat ze langer dan een jaar te koop staan. Ook dit percentage daalt, maar niet zo snel.

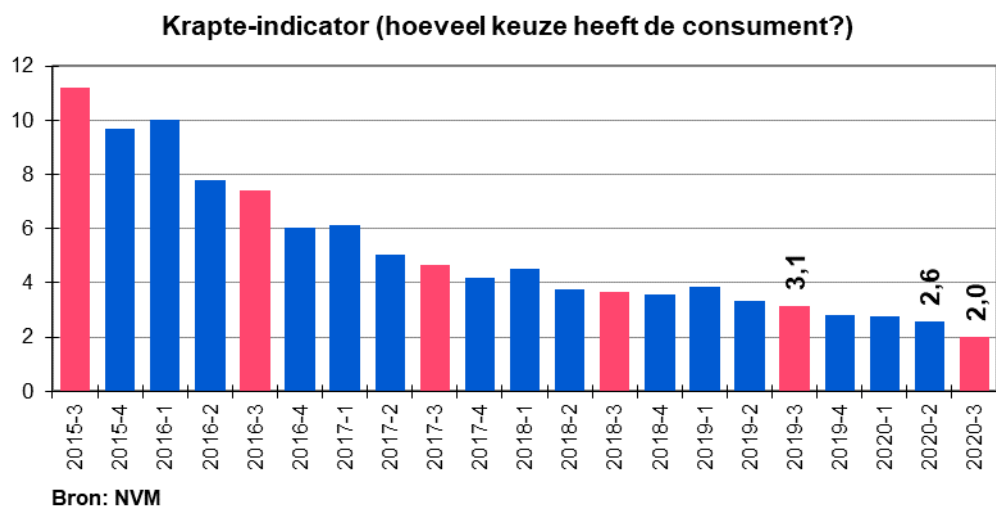


4 Overige kengetallen bestaande koopwoningen

4.1 NVM krapte-indicator⁴

De NVM krapte-indicator komt dit kwartaal uit op 2,0, een ongekend lage stand. We moeten terug naar 1999 om een dergelijk lage krapte-indicator te vinden. Het laat zien dat de markt voor koopwoningen in Nederland zeer krap is. Voor elke koper zijn er slechts 2 woningen om uit te kiezen. De markt is uiteraard al langere tijd krap, maar dat de indicator nu zo laag staat komt doordat het aantal transacties dit kwartaal op een zeer hoog niveau ligt, terwijl het aanbod in 20 jaar niet zo laag was. Voor vrijstaande woningen is de indicator het hardst gedaald tot 4,0, maar nog wel het hoogst. Voor tussenwoningen wordt de laagste krapte-indicator genoteerd: 1,3.

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



De krapte is nog steeds het grootst in stad Groningen, Haarlem en in de regio midden Kennemerland. De regio's Woerden en Utrecht complementeren de top vijf. De indicator staat hier overal op een stand onder de 1,5. Er is nu geen enkele regio meer waar de markt evenwichtig is te noemen, waar de krapte-indicator boven de vijf ligt. De hoogste stand wordt genoteerd in noordoost Groningen: 4,0.

4.2 Instroomquote⁵

De instroom van nieuw te koop gezet aanbod lag dit kwartaal op een hoog niveau. Omdat het te koop staande aanbod nog steeds erg laag is, is de instroomquote (net als vorig kwartaal) zeer hoog. Deze noteert een stand van 130%. Vorig jaar lag deze nog op 92%. De instroomquote ligt voor tussenwoningen op 195%, voor vrijstaande woningen op 59%.

4.3 Verkoopkans/verkoopsnelheid⁶

Een groot deel van de woningen die op de markt komen wordt zeer snel verkocht. 81% van de woningen die in het tweede kwartaal van 2020 op de markt zijn gekomen, is binnen een kwartaal verkocht. 55% wordt zelfs binnen een maand verkocht.

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

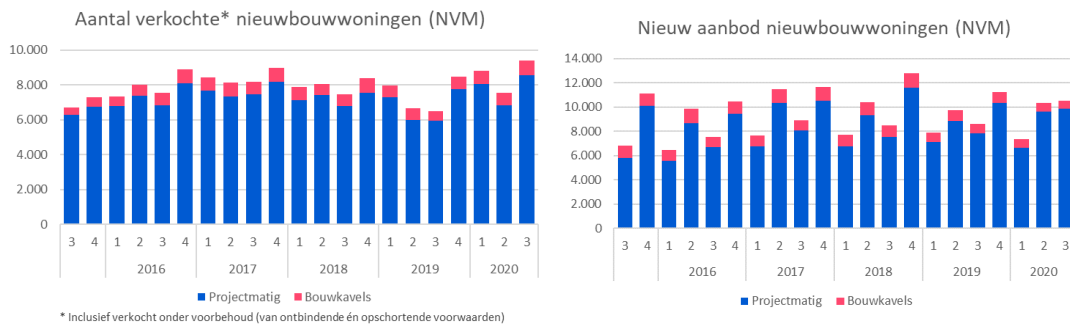
⁶ Zie voor definitie van de verkoopkans/verkoopsnelheid bijlage 4 van dit document.

5 Nieuwbouw koopwoningen

5.1 Aantal verkochte en te koop staande nieuwbouwwoningen

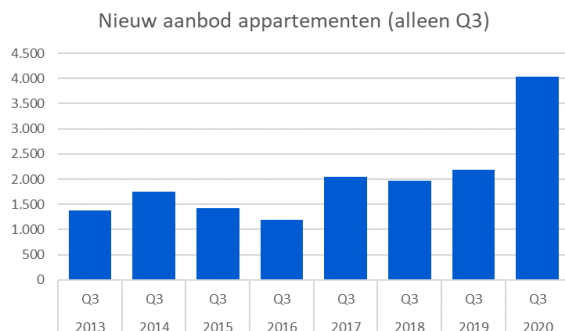
Traditioneel is de zomervakantie een betrekkelijk rustige periode voor de nieuwbouw, waarbij weinig nieuwbouwprojecten in de verkoop gaan. Dit jaar is dit anders. In de periode vlak voor de zomervakantie, maar ook tijdens de vakantie zijn meer nieuwbouwprojecten te koop gezet dan gebruikelijk. In het derde kwartaal zijn 10.500 woningen en kavels te koop gezet, 2.000 meer dan normaal in Q3.

Het aanbod heeft het aantal verkopen ook omhoog gestuwd. Met 9.400 nieuwbouwwoningen en -kavels is er 45% meer verkocht dan een jaar geleden en 24% meer dan vorig kwartaal.



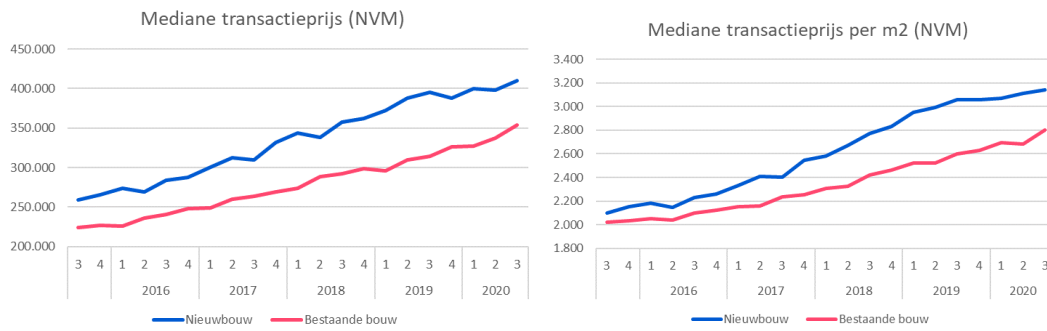
Het naar voren halen van nieuwbouwprojecten in het derde kwartaal zal volgens verwachting effect hebben op het aanbod in het vierde kwartaal. Er is namelijk niet ineens meer nieuwbouw beschikbaar.

De stijging van het aanbod is vooral zichtbaar in de appartementenmarkt. In het derde kwartaal van 2020 zijn twee keer zoveel appartementen te koop gezet dan wat normaal in deze periode van het jaar gebruikelijk is. Driekwart van deze appartementen heeft een prijs van 3 ton of hoger.



5.2 Transactiepreizen nieuwbouwwoningen

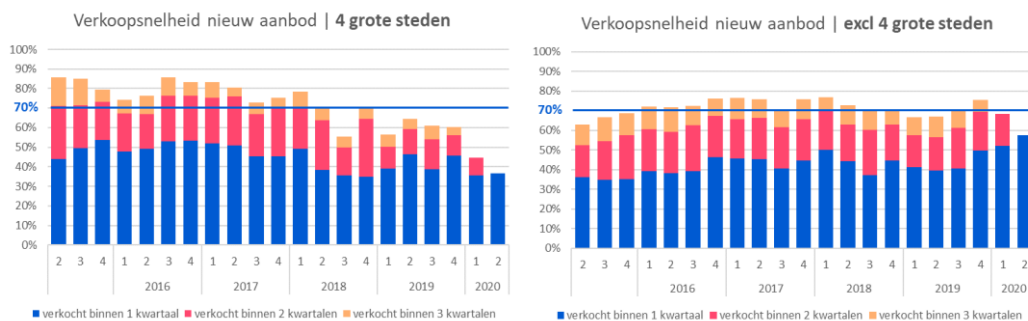
Nieuwbouw is gemiddeld nog wel fors duurder dan bestaande bouw maar het verschil wordt kleiner. In een jaar tijd werd de gemiddelde nieuwbouwwoning 9% duurder (bestaande bouw bijna 12%), maar de prijs per vierkante meter steeg 'slechts' 6% (bestaande bouw 10%). Zowel makelaars als projectontwikkelaars signaleren een afnemend animo voor nieuwbouw in het hoge prijssegment en juist een verdere toename van de populariteit van het lagere prijssegment. Dit uit zich in een teruglopend aantal inschrijvingen voor dure woningen, maar nog niet in een daadwerkelijke afname van het aantal nieuwbouwtransacties in het hogere segment. De grenzen van het hoge en lage segment verschillen per regio, maar de trend doet zich breed in Nederland voor.



5.3 Regionale verschillen

Gemiddeld wordt voor een nieuwbouwwoning 3.150 euro per vierkante meter betaald. De regionale verschillen zijn hierin groot. In de drie Randstadprovincies is het gemiddelde prijsniveau 3.500 euro of meer, daarbuiten ligt dit gemiddeld flink lager, namelijk 2.800 euro of minder.

Door het hoge prijsniveau in de Randstad, maar specifiek in de vier grote steden, verkopen nieuwbouwprojecten hier duidelijk trager dan in de gebieden daarbuiten. Wordt gemiddeld het voorverkooppercentage van 70% behaald na circa driekwart jaar, in de grote steden is dit gemiddeld pas na een jaar of langer.



Bijlage 1 Vergelijking NVM-CBS/Kadaster

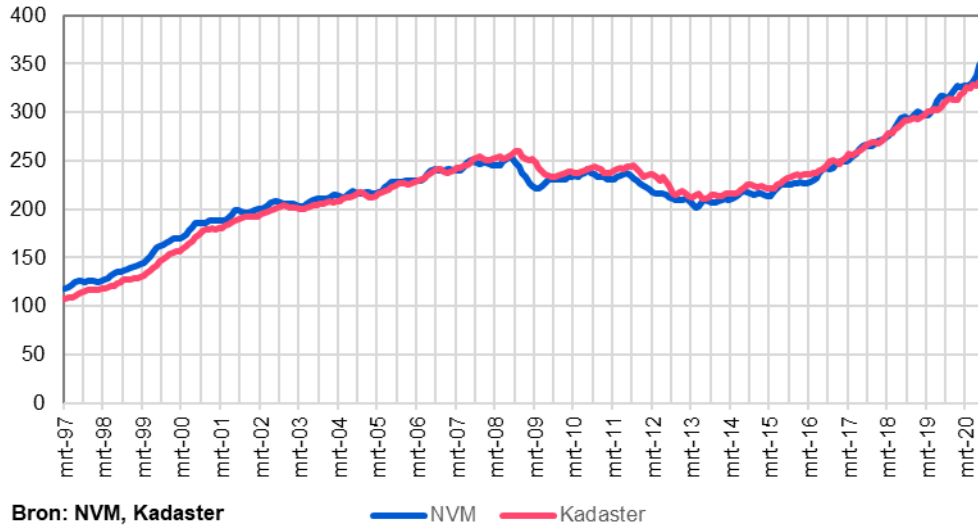
Naast de NVM presenteren ook andere partijen cijfers met betrekking tot de woningmarkt. De bekendste partijen zijn het CBS en het Kadaster. Het Kadaster levert de gemiddelde woningprijs, vergelijkbaar met de prijs van de gemiddeld verkochte woning, zoals die door de NVM gepresenteerd wordt. Het CBS presenteert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

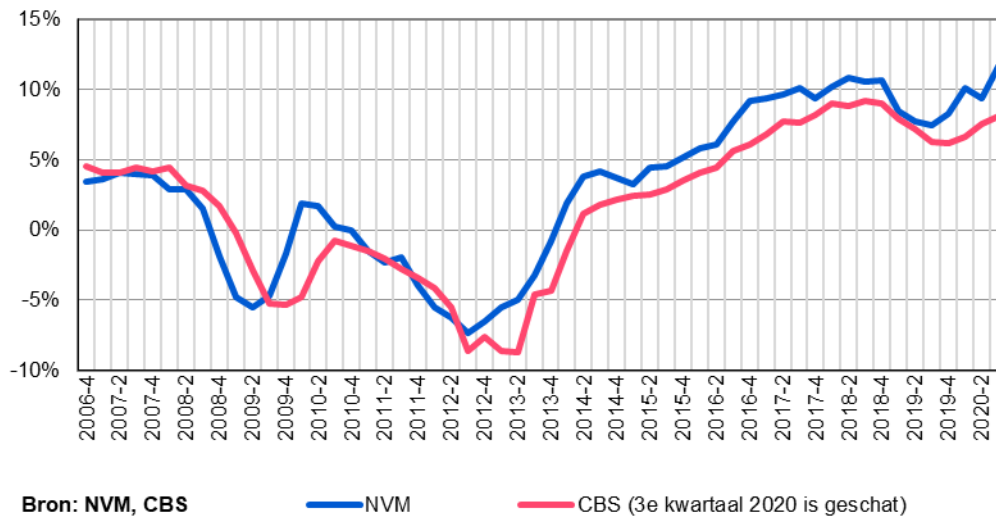
- Het CBS/Kadaster gebruikt gegevens met betrekking tot alle woningverkoop bestaande bouw, de NVM alleen die van haar NVM-leden (huidig marktaandeel is ongeveer 69% van de totale markt).
- De NVM registreert als transactiedatum het moment dat beide partijen de koopovereenkomst getekend hebben, het Kadaster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



Prijontwikkeling in procenten NVM versus CBS (tov jaar eerder)



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^e kwartaal 2020. 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^e kwartaal 2020.

Aantal transacties			Voorlopig	Definitief
2020-2	Nederland	Tussenwoning	10.893	11.217
2020-2	Nederland	Hoekwoning	5.528	5.734
2020-2	Nederland	2-onder-1-kapwoning	6.393	6.573
2020-2	Nederland	Vrijstaande woning	6.091	6.334
2020-2	Nederland	Appartement	8.710	8.987
2020-2	Nederland	Totaal	37.614	38.845

Transactieprijs (*1000 €)			Voorlopig	Definitief
2020-2	Nederland	Tussenwoning	292	293
2020-2	Nederland	Hoekwoning	311	313
2020-2	Nederland	2-onder-1-kapwoning	363	365
2020-2	Nederland	Vrijstaande woning	481	484
2020-2	Nederland	Appartement	282	285
2020-2	Nederland	Totaal	335	337

Transactieprijs per m2			Voorlopig	Definitief
2020-2	Nederland	Tussenwoning	€ 2.582	€ 2.588
2020-2	Nederland	Hoekwoning	€ 2.553	€ 2.561
2020-2	Nederland	2-onder-1-kapwoning	€ 2.571	€ 2.574
2020-2	Nederland	Vrijstaande woning	€ 2.792	€ 2.811
2020-2	Nederland	Appartement	€ 3.392	€ 3.405
2020-2	Nederland	Totaal	€ 2.793	€ 2.803

Verkooptijd in dagen			Voorlopig	Definitief
2020-2	Nederland	Tussenwoning	23	21
2020-2	Nederland	Hoekwoning	24	23
2020-2	Nederland	2-onder-1-kapwoning	26	25
2020-2	Nederland	Vrijstaande woning	51	48
2020-2	Nederland	Appartement	24	23
2020-2	Nederland	Totaal	28	27

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^e kwartaal 2020 dienen hierbij als uitgangspunt.

1. De NVM stelt dat de prijzen landelijk met 11,6% zijn gestegen t.o.v. 3^e kwartaal 2019, maar als ik de prijzen van beide perioden pak (toen 314.000 versus nu 354.000 euro) dan is sprake van een stijging van 12,7%. 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	
Woningtype 2		Woningtype 2		
transactie 1	€ 300.000	transactie 1	€ 300.000	0%

Gewogen mediane prijs	€ 250.000	Gewogen mediane prijs	€ 233.333	
	Prijswontwikkeling -6,7%			Prijswontwikkeling 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 transactiepreizen (naar woningtype) en deze staan per periode vermeld.

De prijswontwikkeling die we berekenen wanneer we de twee individuele mediane preizen op elkaar delen is minus 6,7% (weergegeven in rood, links). In de meest rechtse kolom is een weergave gemaakt van de prijswontwikkeling 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 prijswontwikkeling 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 3,8% t.o.v. het 2^e kwartaal 2020 voor Nederland, maar in de cijfers is ook te zien dat de prijs per vierkante meter in vergelijking met een kwartaal eerder gestegen is met 2,4%. 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 2)
- Cijfer gecorrigeerd voor samenstelling naar type en regio en de grootte van de woning (zie uitleg 3)

Bijlage 4 Definities

NVM krapte-indicator

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

(Aantal aanbod halverwege kwartaal uit vijvermodel/ Aantal transacties in kwartaal) * 3

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

Verkoopkansen (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.