

# ANALYSE WONINGMARKT

3e kwartaal 2022



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 .....	5
2	De koopwoningmarkt in vogelvlucht .....	6
3	Aantal te koop gezette woningen hard omhoog.....	6
4	Transacties bestaande koopwoningen.....	7
4.1	Aantal transacties blijft stabiel .....	7
4.2	Aantal bezichtigingen daalt hard.....	8
4.3	Flinke prijsdaling op kwartaalbasis.....	8
4.4	Prijsdaling in vrijwel alle regio's .....	9
4.5	Vierkantemeterprijs van de gemiddeld verkochte woning.....	9
4.6	Verkooptijden lopen iets op .....	10
4.7	Vraag-verkoopprijsverschillen sterk omlaag .....	10
5	Aanbod bestaande koopwoningen .....	11
5.1	Sterke stijging van het woningaanbod .....	11
5.2	Vraagprijs van de te koop staande woningen stijgt nog wel.....	12
5.3	Looptijd van de te koop staande woningen neemt toe .....	12
6	Overige kengetallen bestaande koopwoningen.....	13
6.1	Krapte op de markt neemt verder af.....	13
6.2	Verkoopkansen nemen af.....	13
7	Nieuwbouw koopwoningen .....	14
7.1	Nieuwbouwmarkt in het slop .....	14
7.2	Transacties zakken weg.....	14
7.3	Aanbod halverwege kwartaal neemt fors toe .....	15
7.4	Verkoop van nieuwbouwprojecten vertraagt .....	15
7.5	Waarom verkoopt nieuwbouw niet? .....	16

7.6	In tegenstelling tot bestaande bouw dalen de nieuwbouwprijzen (nog) niet	16
7.7	Vooruitzichten niet rooskleurig.....	18
Bijlage 1	Vergelijking NVM-CBS/Kadaster .....	19
Bijlage 2	Uitleg over rekenmethodiek NVM.....	21
Bijlage 3	Definities .....	23

## 1 Samenvatting

- Dit document beschrijft met name de ontwikkeling van de Nederlandse woningmarkt in zijn totaliteit. De regionale verschillen in Nederland zijn echter groot. Een conclusie over een regio vraagt daarom altijd een nadere bestudering van de regionale woningmarktontwikkelingen.
- Het aantal woningen dat te koop wordt gezet ligt in het 3<sup>e</sup> kwartaal van 2022 veel hoger dan vorig jaar. Het betreft een stijging van maar liefst 24%, naar ruim 42 duizend woningen.
- Het aantal verkochte woningen blijft dit kwartaal stabiel. Er werden net als vorig jaar bijna 32.500 woningen door NVM-makelaars verkocht. Op kwartaalbasis daalde het aantal verkopen met 10%.
- Het gemiddeld aantal bezichtigingen per woning daalt hard, van bijna 10 keer in 2021 naar bijna 5 keer in juli 2022.
- De prijs van verkochte woningen is met 5,8% gedaald op kwartaalbasis, de grootste prijsdaling in een kwartaal ooit gemeten. De transactieprijs bedraagt 425 duizend euro.
- Gemiddeld duurt het nu 27 dagen om een woning te verkopen. Die periode was vorig kwartaal 4 dagen korter.
- Het gemiddelde vraag-verkooprijsverschil is dit kwartaal sterk teruggelopen en komt nu uit op 3%. 64% van alle woningen werd verkocht voor een prijs hoger dan de vraagprijs, dat was vorig kwartaal nog 82%.
- Het gemiddeld aantal biedingen per woning is de afgelopen maanden hard gedaald, van 3,2 in januari naar 2,2 in juli.
- Het woningaanbod is flink toegenomen. Er staan ruim 30 duizend woningen te koop bij NVM-makelaars, 22% meer dan vorig kwartaal en 80% meer dan in dezelfde periode een jaar geleden.
- In tegenstelling tot de verkoopprijzen stijgt de gemiddelde vraagprijs van woningen nog wel. Deze komt uit op 503 duizend euro, een stijging van 1,2% op kwartaalbasis en 8,3% op jaarbasis.
- De krapte op de markt neemt steeds verder af, de krapteindicator stijgt naar 2,8.
- De verkoopkans van woningen neemt af. 78% van alle woningen die in het 2<sup>e</sup> kwartaal 2022 te koop zijn gezet zijn binnen 3 maanden verkocht, dat was vorig kwartaal nog 89%.
- In het derde kwartaal van 2022 zijn 5.200 nieuwbouwwoningen en bouw kavels via NVM-makelaars verkocht. Dit is 46% minder dan dezelfde periode vorig jaar en het laagste aantal sinds 2014.
- In het derde kwartaal van 2022 zijn ruim 8.200 nieuwe nieuwbouwwoningen op de markt gebracht. Dit is 8 procent meer dan dezelfde periode vorig jaar. Het aanbod aan nieuwbouw dat halverwege het kwartaal te koop stond fors is gestegen, naar 15.500 woningen.

- De prijs van nieuwbouwwoningen steeg 8% in de periode van een jaar, naar gemiddeld 496 duizend euro. Bijna 50 procent van de nieuwbouw is dus 5 ton of duurder.

## **2 De koopwoningmarkt in vogelvlucht**

Het beeld van de koopwoningmarkt in Nederland is dit jaar flink aan het veranderen. De tijd van torenhoge prijsstijgingen en grote krapte lijkt voorbij. De oorlog in Oekraïne, de stijgende energieprijzen en inflatie, de oplopende rente en de algemene economische ontwikkelingen zorgen voor onrust bij de consument. Dit vertaalt zich niet in minder woningverkoop, het aantal transacties blijft vooralsnog stabiel.

Toch merken makelaars dat de achterliggende vraag afneemt. Het afnemende vertrouwen leidt tot minder kijkers en minder biedingen per woning. Dat is niet per se negatief. De "gekte" op de markt verdwijnt, absurde overbiedingen komen minder voor, er kan meer onderhandeld worden en meer potentiële kopers maken een kans. Doordat meer mensen hun woning te koop zetten neemt het woningaanbod toe. Het gaat hier om verkopers die nog willen profiteren van de huidige hoge prijzen, nieuwbouwkopers die de verkoop van hun oude woning naar voren halen en verkopers die eerst willen verkopen en dan pas een nieuwe woning willen kopen.

Bovengenoemde ontwikkelingen leiden dit kwartaal tot een flinke prijsdaling. De afgelopen jaren zagen we wel vaker een prijsdaling op kwartaalbasis, maar nooit zo sterk als nu. Deze prijsdaling geldt voor alle woningtypen en voor vrijwel alle regio's. Op jaarbasis stijgen de prijzen nog, maar bij lange na niet zo hard als we de afgelopen jaren zagen.

Positief is dat de minder krappe woningmarkt leidt tot meer aanbod en keuze voor de consument, ook voor degenen die er tot op heden niet tussenkwamen. Starters kunnen profiteren van de lagere prijzen, hoewel de betaalbaarheid door de stijgende rente voor velen nog steeds een probleem zal zijn.

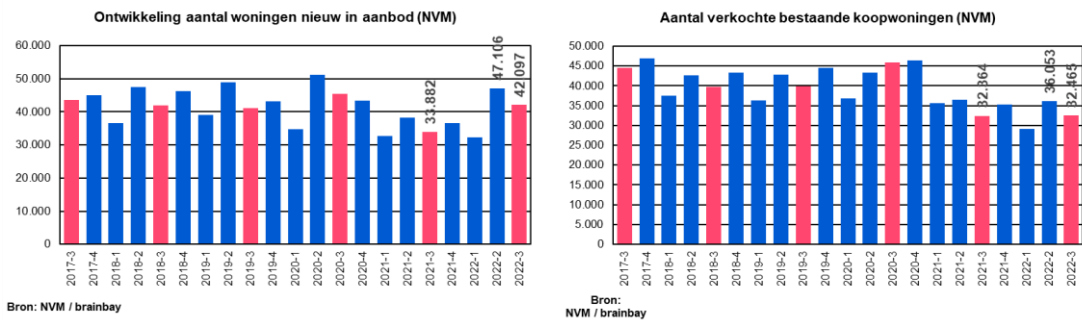
## **3 Aantal te koop gezette woningen hard omhoog**

Het aantal woningen dat te koop wordt gezet ligt in het 3<sup>e</sup> kwartaal van 2022 veel hoger dan vorig jaar. Het betreft een stijging van maar liefst 24%, naar ruim 42 duizend woningen. Vergeleken met vorig kwartaal is er wel sprake van een daling, maar dat is normaal. In een derde kwartaal,

met daarin de zomermaanden, worden altijd weinig woningen te koop gezet.

De stijging komt doordat steeds meer verkopers anticiperen op de marktontwikkelingen. In de verwachting dat de prijzen gaan dalen, probeert men nu nog te profiteren van de hoge prijzen. Ook kantelt het beeld dat we kenden dat men eerst een nieuwe woning koopt en dan de oude verkoopt. Steeds meer consumenten kiezen ervoor eerst de huidige woning in de verkoop te zetten. Daar komen de nieuwbouwkopers nog bij: de verkoop van de huidige woning wordt verder naar voren gehaald.

Op jaarbasis gaat het om ruim 158 duizend woningen nieuw in aanbod. Dat is hoger dan de afgelopen periode, maar niet zo hoog als de 175 duizend woningen op jaarbasis in de periode 2017-2020.



## 4 Transacties bestaande koopwoningen

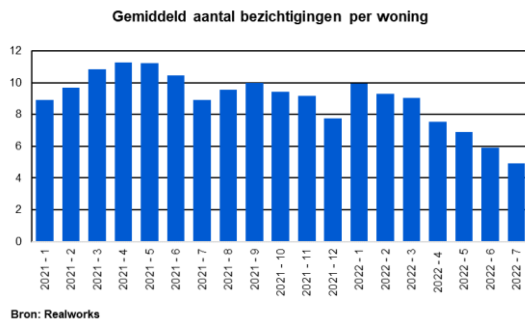
### 4.1 Aantal transacties blijft stabiel

Het aantal verkochte woningen blijft dit kwartaal stabiel. Er werden net als vorig jaar bijna 32.500 woningen door NVM-makelaars verkocht. Op kwartaalbasis daalde het aantal verkopen met 10%, wat meer dan gemiddeld is voor een derde kwartaal. Op jaarbasis blijft het aantal verkopen met 133 duizend woningen stabiel.

De daling op jaarbasis zien we vooral bij vrijstaande woningen (-8%) en appartementen (-5%). Bij de overige woningtypen zien we juist een stijging van tussen de 5 en 8%. In de regio Groot-Rijnmond daalde het aantal transacties op jaarbasis met 12%, in de regio Delfzijl met 10%. Ook in de regio's Groot-Amsterdam en Zaanstreek was de daling met 8% groot. Stijgingen van meer dan 20% zijn te zien in de regio's Zuidoost-Zuid-Holland, Zuidwest-Overijssel en Midden-Limburg.

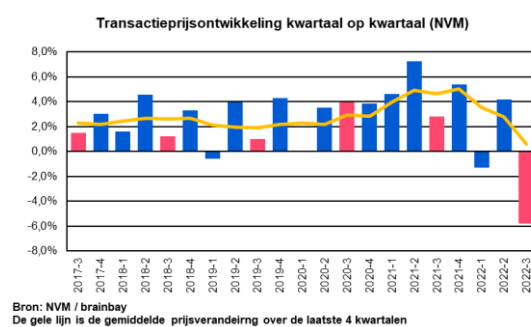
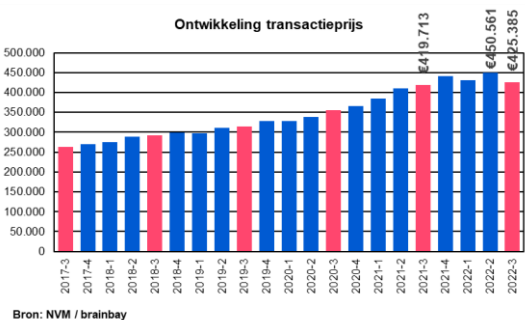
## 4.2 Aantal bezichtigingen daalt hard

Voor het eerst presenteren we dit kwartaal cijfers over het aantal bezichtigingen. Deze data is verkregen van Realworks - Move.nl op geanonimiseerd en geaggregeerd niveau. De cijfers laten zien dat het gemiddeld aantal bezichtigingen per woning hard omlaag gaat. In 2021 werd een te koop staande woning gemiddeld bijna 10 keer bezichtigd. In 2022 zien we een constante daling van het aantal bezichtigingen, naar bijna 5 bezichtigingen per woning in juli 2022. Makelaars zien dit niet alleen als negatief, er zitten ook positieve kanten aan. Er komt meer tijd voor klanten en meer rust in de markt, de gekte is eraf. Toch laat het ook zien dat hoewel het aantal transacties stabiel blijft, de achterliggende vraag daalt.



## 4.3 Flinke prijsdaling op kwartaalbasis

De prijs van verkochte woningen is in het 3<sup>e</sup> kwartaal van 2022 met 5,8% gedaald in vergelijking met een kwartaal eerder. Dat is de grootste prijsdaling in een kwartaal ooit gemeten. De transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning komt uit op 425 duizend euro. Vorig kwartaal was dit 450 duizend euro. Op jaarbasis stijgen de prijzen nog wel, met 2%. Dat was vorig kwartaal nog ruim 11%.





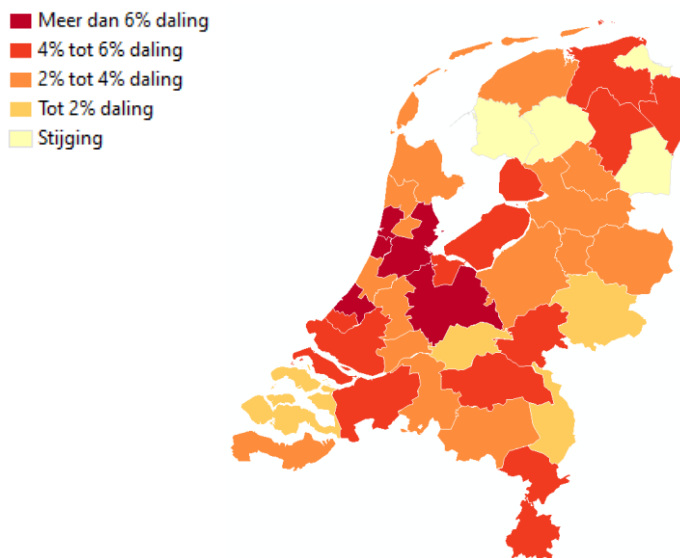
De prijzen van alle woningtypen daalden. Die van tussen- en hoekwoningen met 6,4% het hardst, die van vrijstaande woningen met 3,9% het minst.

De prijsdaling wordt voor een belangrijk deel veroorzaakt door de onzekerheid op de markt, de stijgende hypotheekrente en de veranderende verhouding tussen vraag en aanbod. Voor een klein deel is de prijsdaling een seizoenseffect. In het derde (zomer)kwartaal is de kwartaalontwikkeling vaak lager dan in de rest van het jaar.

Wat ook meespeelt is dat de prijzen dalen doordat de gekte in markt eraf is. Voorheen was er vaak wel een bieding ver boven de vraagprijs. Dit komt steeds minder vaak voor, er wordt weer meer richting de vraagprijs geboden (zie ook paragraaf 4.7). De lucht in de markt loopt er nu snel uit.

#### 4.4 Prijsdaling in vrijwel alle regio's

De prijsdaling is ook in vrijwel het hele land te zien, op een enkele regio in het noorden van Nederland na. Rond Amsterdam is de prijsdaling het grootst. In de regio's IJmond, agglomeratie Haarlem en Groot-Amsterdam dalen de prijzen met 8 tot 9%. Ook in de regio's Utrecht en agglomeratie Den Haag is de prijsdaling groter dan 6%.



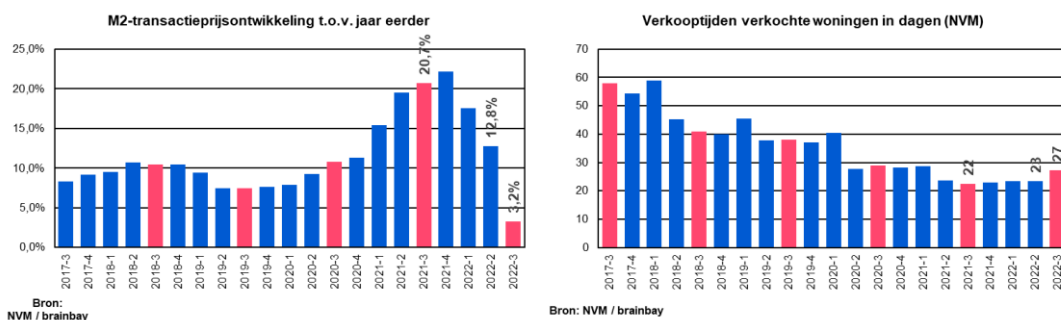
#### 4.5 Vierkantemeterprijs van de gemiddeld verkochte woning

De prijsontwikkeling van de vierkante meterprijzen is ook negatief, maar minder sterk. Op kwartaalbasis daalt de prijs met 5,0%, op jaarbasis is sprake van een plus van 3,2%. Gemiddeld wordt er dit kwartaal € 3.872 per vierkante meter betaald. Dat de prijsontwikkeling per vierkante meter minder negatief is dan de gewone prijsontwikkeling, laat zien dat er

gemiddeld iets kleinere woningen worden verkocht dan in de vorige perioden.

#### 4.6 Verkooptijden lopen iets op

Gemiddeld duurt het nu 27 dagen om een woning te verkopen. Die periode was vorig kwartaal 4 dagen korter. 93% van alle woningen was binnen een kwartaal verkocht. Dat was vorig kwartaal nog 97%. In Zeeuws-Vlaanderen is de gemiddelde verkooptijd nog 50 dagen, het langst van heel Nederland. In het zuidoosten van Noord-Brabant gaat het met 23 dagen gemiddeld het snelst.

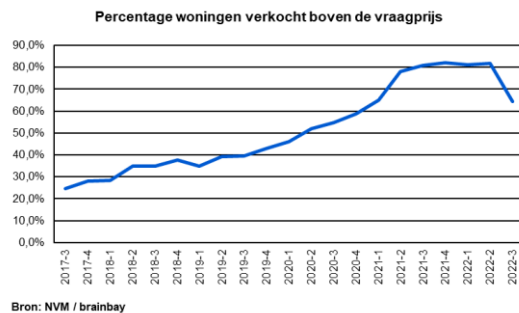


#### 4.7 Vraag-verkooprijverschillen sterk omlaag

Het gemiddelde verschil tussen de vraagprijs en de transactieprijs van een woning is dit kwartaal sterk teruggelopen. Afgelopen perioden zagen we dat er gemiddeld tot wel 9% meer dan de vraagprijs werd betaald, dit kwartaal loopt dat percentage hard terug. Het vraag-verkooprijverschil komt nu uit op 3%. Voor alle woningtypen geldt dat het vraag-verkooprijverschil hard terugloopt. Bij vrijstaande woningen wordt er gemiddeld nog maar 0,6% boven de vraagprijs betaald, bij appartementen nog 4%.

In Flevoland, Delfzijl en omgeving en in Overig Groningen wordt gemiddeld nog 6-7% boven de vraagprijs betaald. In Zeeuws-Vlaanderen en Gooi en Vechtstreek wordt gemiddeld evenveel als de vraagprijs betaald.

Op dit moment wordt bij ruim 64% van de woningen méér dan de vraagprijs betaald. Het percentage woningen boven de vraagprijs verkocht was vorig kwartaal nog bijna 82%. Ruim 70% van de tussenwoningen gaat weg voor een bedrag boven de vraagprijs, bij vrijstaande woningen is dit inmiddels minder dan de helft.



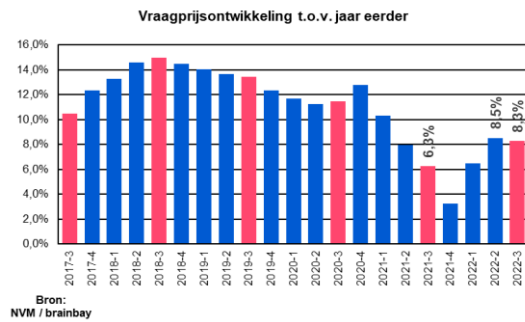
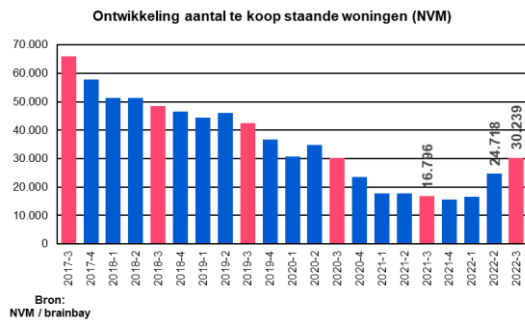
## 5 Aanbod bestaande koopwoningen

### 5.1 Sterke stijging van het woningaanbod

Het aantal woningen dat eind 3<sup>e</sup> kwartaal 2022 te koop staat, is net als vorig kwartaal flink toegenomen. Er staan in totaal ruim 30 duizend woningen te koop bij NVM-makelaars, ruim 22% meer dan vorig kwartaal en 80% meer dan in dezelfde periode een jaar geleden. Het is een gevolg van de eerder geconstateerde stabilisering van het aantal verkopen in combinatie met een flinke stijging van het aantal te koop gezette woningen.

Het is positief nieuws voor woningkopers dat er meer woningaanbod beschikbaar komt. Meer aanbod zorgt voor meer keuze en kansen en voor meer evenwicht in de markt. Vergeleken met vorig jaar verdubbelde het aanbod van hoekwoningen bijna, en ook het aanbod aan tussenwoningen en tweekappers stijgt hard. Voor zoekers naar vrijstaande woningen steeg het aanbod met 60%.

In alle regio's van Noord-Holland is sprake van meer dan een verdubbeling van het aanbod, behalve in Groot-Amsterdam (stijging +67%). Ook in Utrecht staan twee keer zoveel woningen te koop dan een jaar geleden. In Zeeuws-Vlaanderen blijft de stijging beperkt tot 20% en in Delfzijl staan er nog evenveel woningen te koop als vorig jaar.



## 5.2 Vraagprijs van de te koop staande woningen stijgt nog wel

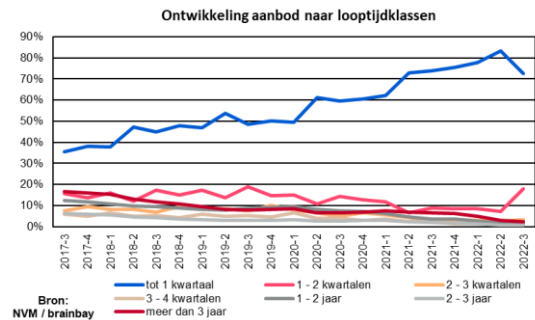
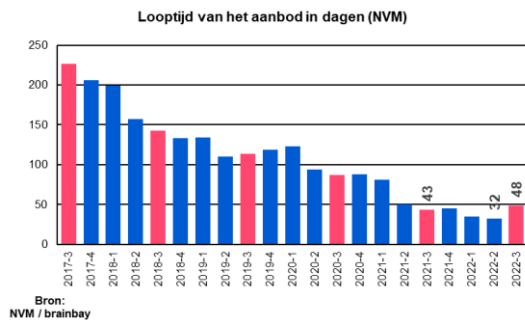
In tegenstelling tot de verkoopprijzen, stijgt de gemiddelde vraagprijs van woningen nog wel. In zijn algemeenheid geldt dat de vraagprijzen van woningen de transactieprijsontwikkeling in grote lijnen iets vertraagd volgt. De vraagprijs van te koop staande woningen is toegenomen tot 503 duizend euro, een stijging van 1,2% op kwartaalbasis en 8,3% op jaarbasis. De vraagprijzen van te koop staande tussenwoningen, hoekwoningen en tweekappers stijgen zowel op kwartaal- als jaarbasis het snelst. De vraagprijs van appartementen stijgt op jaarbasis met nog slechts 1,2%, op kwartaalbasis dalen ze met 1%.

In de regio's in de provincie Groningen stijgen de vraagprijzen het hardst, met meer dan 15% in vergelijking met vorig jaar. In de agglomeraties Haarlem en Den Haag is de stijging slechts 2%, in Groot-Amsterdam stijgen de vraagprijzen helemaal niet meer.

## 5.3 Looptijd van de te koop staande woningen neemt toe

De looptijd van woningen die in aanbod staan, is dit kwartaal gestegen naar 48 dagen. Dat is ruim twee weken langer dan vorig kwartaal. Woningen blijven dus gemiddeld een stuk langer in aanbod staan. De looptijd van tussenwoningen bedraagt 33 dagen, van tweekappers en appartementen 44 dagen en van vrijstaande woningen 74 dagen.

Het aandeel woningen dat tot maximaal 1 kwartaal te koop staat is afgenomen. Dat aandeel was maar liefst 83% en is dit kwartaal gedaald naar 73%.

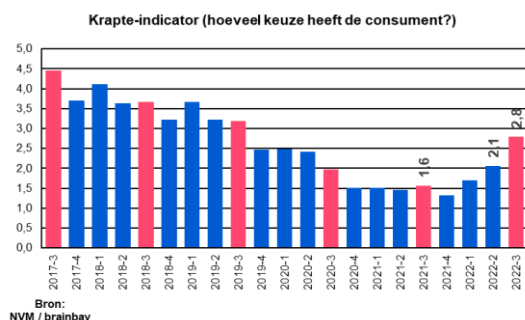


## 6 Overige kengetallen bestaande koopwoningen

### 6.1 Krapte op de markt neemt verder af

De krapte op de markt neemt steeds verder af. Dat is een gevolg van de stabilisering van het aantal transacties en de forse stijging van het woningaanbod. De krapteindicator<sup>1</sup> noteert dit kwartaal een stand van 2,8. Daarmee is er nog geen sprake van een evenwichtige markt met een gezonde dynamiek. Daarmee moet de krapteindicator boven de 5 uitkomen. Wel betekent het dat er meer keuze is voor huizenkopers, binnen alle woningtypen.

De krapte is op dit moment het grootst in Zuidwest-Overijssel en in Zuidoost-Zuid-Holland. Daar staan de regio's Gooi en Vechtstreek en Zeeuws-Vlaanderen tegenover, waar er veel meer keuze voor de koper is.

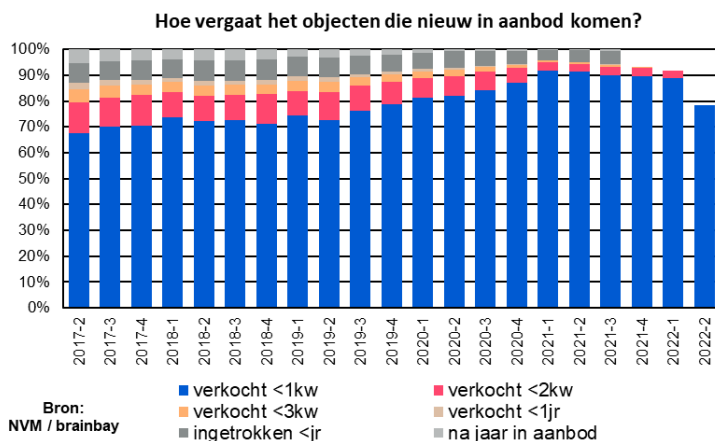


### 6.2 Verkoopkansen nemen af

De snelheid waarmee woningen verkocht worden heeft zijn plateau in 2021 bereikt en sindsdien is er sprake van een (versnelde) afname. 78%

<sup>1</sup> Zie voor definitie van de NVM-krapteindicator bijlage 3 van dit document.

van alle woningen die in het 2<sup>e</sup> kwartaal 2022 te koop zijn gezet zijn binnen 3 maanden verkocht. Op het hoogtepunt in het 1<sup>e</sup> kwartaal 2022 was dit 92%. De verkoopkans<sup>2</sup> van woningen neemt dus af.



## 7 Nieuwbouw koopwoningen

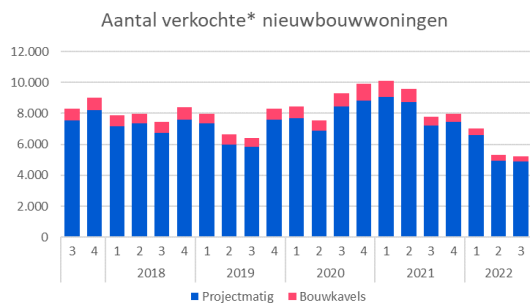
### 7.1 Nieuwbouwmarkt in het slop

De nieuwbouwmarkt is in een jaar tijd volledig omgeslagen. In het derde kwartaal van 2022 is het aantal verkochte nieuwbouwwoningen met een derde afgenomen ten opzichte van vorig jaar. Er is wel vraag naar nieuwbouw, maar het resulteert niet in veel verkopen. De oorzaak hiervoor ligt bij de hoge nieuwbouwprijzen en de terughoudendheid van zowel kopers als marktpartijen. Woningen staan steeds langer te koop. De NVM vreest dat de nieuwbouwproductie verder zal inzakken.

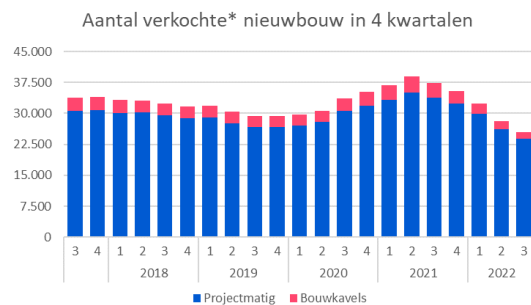
### 7.2 Transacties zakken weg

In het derde kwartaal van 2022 zijn 5.200 nieuwbouwwoningen en bouw-kavels via NVM-makelaars verkocht. Dit is 33% minder dan dezelfde periode vorig jaar en het laagste aantal sinds 2014. Over een periode van 4 kwartalen zijn amper meer dan 25.000 nieuwbouwwoningen en bouw-kavels verkocht.

<sup>2</sup> Zie voor definitie van de verkoopkans/verkoopssnelheid bijlage 3 van dit document.



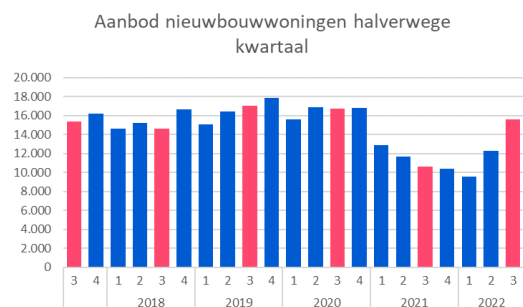
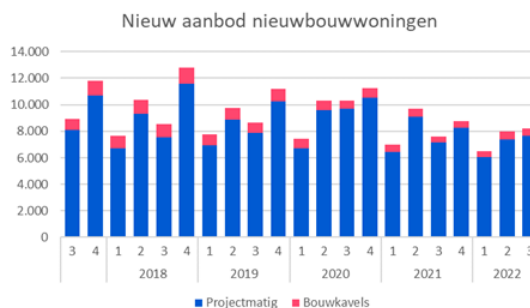
\* Inclusief verkocht onder voorbehoud (van ontbindende én opschortende voorwaarden)



\* Inclusief verkocht onder voorbehoud (van ontbindende én opschortende voorwaarden)

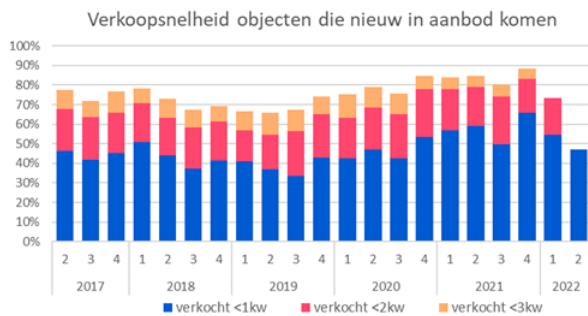
### 7.3 Aanbod halverwege kwartaal neemt fors toe

In het derde kwartaal van 2022 zijn ruim 8.200 nieuwe nieuwbouwwoningen op de markt gebracht. Dit is 8 procent meer dan dezelfde periode vorig jaar en aanzienlijk meer dan het aantal transacties. Het gevolg is dat het aanbod nieuwbouwwoningen dat halverwege het kwartaal te koop stond fors is gestegen, naar 15.500 woningen.



### 7.4 Verkoop van nieuwbouwprojecten vertraagt

De nieuwbouwmarkt wordt dus ruimer en de verkoop van nieuwbouwprojecten vertraagt. Eind 2021 verkocht nieuwbouw nog relatief snel; verkooppentages van 70 tot zelfs 80 procent van een nieuwbouwproject werd vaak al binnen een half jaar behaald. In 2022 is de snelheid fors ingezakt. Van de woningen die in het tweede kwartaal te koop zijn gezet, is een kwartaal later nog niet de helft verkocht. Voor appartementen is dit zelfs gezakt tot onder een derde. Er is wel interesse van huizenzoekers voor nieuwbouw, maar de meeste optanten zien uiteindelijk toch af van verkoop. Makelaars geven aan dat er gemiddeld 3 tot 4 optanten nodig zijn voordat een bouwnummer uiteindelijk is verkocht.



## 7.5 Waarom verkoopt nieuwbouw niet?

De stagnerende nieuwbouwmarkt is nadrukkelijk niet het resultaat van een gebrek aan behoefte aan nieuwbouw. Deze is zelfs veel hoger dan de huidige nieuwbouwproductie. Bovendien merken makelaars dat nieuwbouw steeds populairder wordt door de gestegen energiekosten. Kortom, er is een enorme vraag naar nieuwbouw, maar er wordt weinig verkocht. Hoe komt dit?

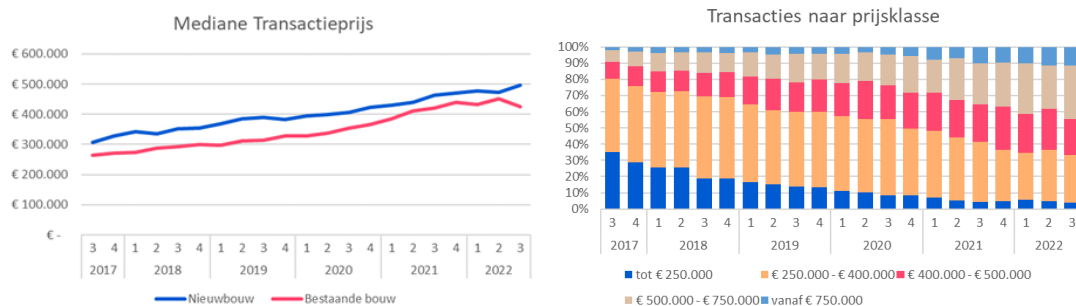
Ten eerste sluit het aanbod onvoldoende aan bij de vraag. Door binnenstedelijk bouwen is er veel focus op appartementen, terwijl er vooral vraag is naar woonhuizen en specifiek rijwoningen. Daar komt bij dat de betaalbaarheid van woningen echt in het geding komt. Door de hoge woningprijzen in combinatie met de flink opgelopen hypotheekrente is voor steeds meer consumenten het kopen van een huis onbetaalbaar. In de bestaande bouw uit dit zich in lagere biedingen en een prijsdaling, maar in de nieuwbouw resulteert de slechte betaalbaarheid zich vooral in een tragere verkoop.

Tot slot zijn consumenten in het huidige economische en geopolitieke klimaat terughoudend grote investeringen te doen. Deze terughoudendheid geldt nog meer voor nieuwbouw dan voor bestaande bouw, want de nieuwbouwkoper moet na het ondertekenen van het koopcontract 2 tot 3 jaar wachten op de sleutel, niet wetende hoe de wereld er dan uitziet.

## 7.6 In tegenstelling tot bestaande bouw dalen de nieuwbouwprijzen (nog) niet

De prijs van nieuwbouwwoningen steeg 8% in de periode van een jaar, naar gemiddeld 496 duizend euro. Bijna 50 procent van de nieuwbouw is dus 5 ton of duurder.





De prijs per vierkante meter woonoppervlak steeg in een jaar bijna 12% naar gemiddeld € 4.340 euro. Een snellere stijging van de vierkante-meterprijs ten opzichte van de absolute prijs impliceert dat woningen kleiner worden.

De verslechterende woningmarkt resulteert al enkele maanden in dalende woningprijzen in de bestaande bouw, maar de nieuwbouwprijzen dalen niet. De sterk gestegen bouwkosten zetten de haalbaarheid van nieuwbouwprojecten onder druk en projectontwikkelaars berekenen de bouwkosten noodgedwongen door in de woningprijs.

De gemiddelde nieuwbouwwoning is historisch gezien eigenlijk altijd duurder dan de gemiddelde woning in de bestaande bouw. Echter, het verschil in prijs tussen nieuwbouw en bestaande bouw liep in de periode 2020 en 2021 juist terug. Gecorrigeerd voor de hogere kwaliteit van nieuwbouw waren nieuwbouw-woonhuizen zelfs goedkoper dan bestaande bouw, zo berekende brainbay in opdracht van de NVM nog aan het begin van dit jaar. In 2022 is echter een totaal omgekeerde ontwikkeling zichtbaar doordat de prijzen van nieuwbouw nog stijgen, maar die van bestaande bouw dalen. Voor de gemiddelde nieuwbouwwoning wordt nu bijna 500 euro per vierkante meter gebruiksoppervlak méér betaald dan voor een woning in de bestaande bouw.



NVM-Nieuwbouwspecialisten (NVM-makelaars en -taxateurs met aantoonbare specialisatie in nieuwbouw) ervaren steeds vaker dat nieuwbouwprojecten te koop worden gezet met een hogere prijs dan de door de NVM Nieuwbouwspecialist geadviseerde verkoopprijs. Deze projecten prijzen zich daarmee uit de markt.

## 7.7 Vooruitzichten niet rooskleurig

De nieuwbouwprojecten die nu op de markt komen zijn ontwikkeld in de tijd dat de prijzen stegen en de markt krap was. Nu het tegenovergestelde dreigt, vreest de NVM dat er minder nieuwbouwwoningen op de markt gaan komen in 2023. Projectontwikkelaars trekken projecten nog niet massaal in, maar deze worden wel tot nader orde uitgesteld. Het woningtekort, wat dringend teruggedrongen zou moeten worden, wordt zo alleen maar groter.

## Bijlage 1 Vergelijking NVM-CBS/Kadaster

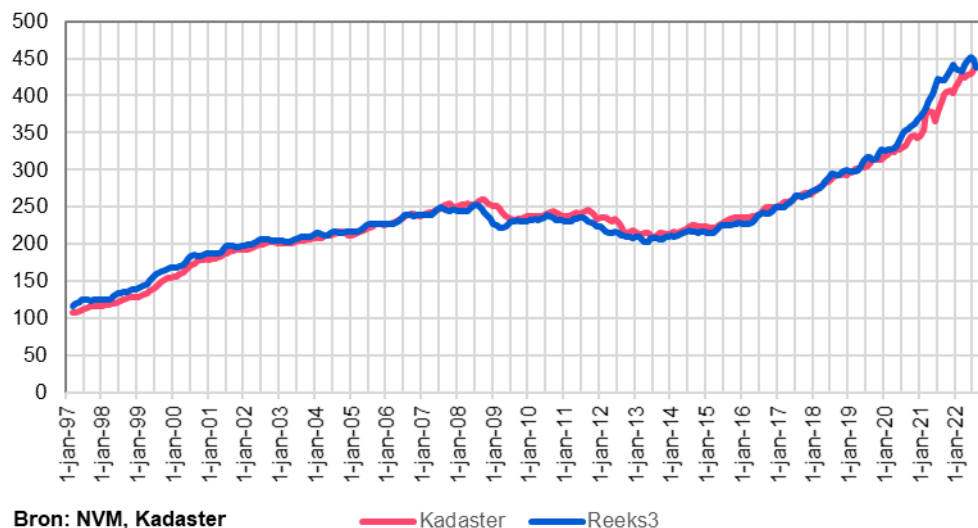
Naast de NVM presenteren ook andere partijen cijfers met betrekking tot de woningmarkt. De bekendste partijen zijn het CBS en het Kadaster. Het Kadaster levert de gemiddelde woningprijs, vergelijkbaar met de prijs van de gemiddeld verkochte woning, zoals die door de NVM gepresenteerd wordt. Het CBS presenteert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

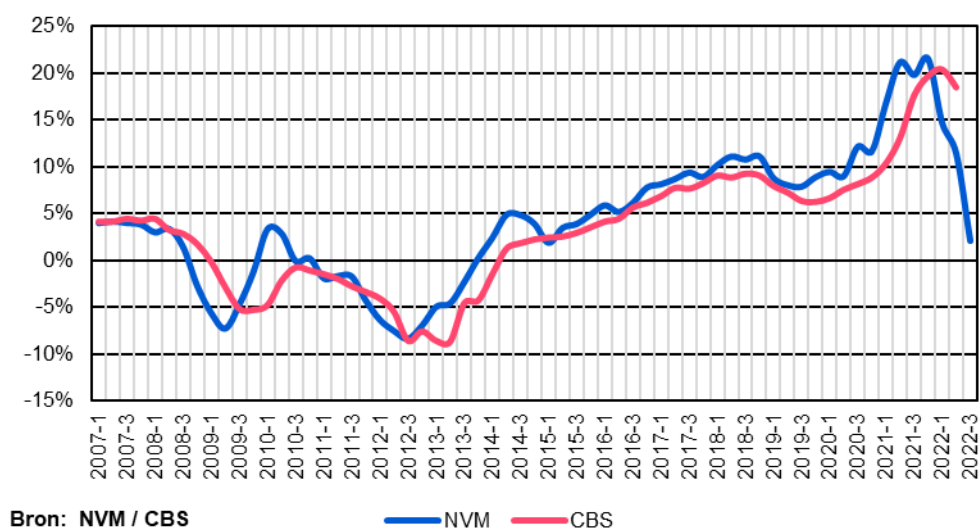
- Het CBS/Kadaster gebruikt gegevens met betrekking tot alle woningverkoop bestaande bouw, de NVM alleen die van haar NVM-leden (huidig marktaandeel is ongeveer 69% van de totale markt).
- De NVM registreert als transactiedatum het moment dat beide partijen de koopovereenkomst getekend hebben, het Kadaster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

## 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 1<sup>e</sup> kwartaal 2022 dienen hierbij als uitgangspunt.

1. De NVM stelt dat de prijzen landelijk met 2% zijn gestegen t.o.v. 3<sup>e</sup> kwartaal 2021, maar als ik de prijzen van beide perioden pak (toen 420.000 versus nu 425.000 euro) dan is sprake van een stijging van 1,1%. 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>Woningtype2</b>		<b>Woningtype 2</b>		
transactie 1	€ 300.000	transactie 1	€ 300.000	0%
Gewogen mediane prijs		€	Gewogen mediane prijs	€ 233.333
	250.000			
	<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 transactieprizen (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 daling van de transactieprizen met 5,8% t.o.v. het 2<sup>e</sup> kwartaal 2022 voor Nederland, maar in de cijfers is ook te zien dat de prijs per vierkante meter in vergelijking met een jaar eerder gedaald is met 5,0%. 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 krapteindicator*

De NVM krapteindicator 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.

### *Intrekquote*

De intrekquote geeft de verhouding tussen het aantal intrekkingen (woningen die uit de verkoop worden gehaald) en het aantal woningen dat aan het begin van het kwartaal in aanbod stond plus het aantal dat in het kwartaal nieuw op de markt is gekomen.

### *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.