

# ANALYSE WONINGMARKT

1e 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.....	4
2	Transacties bestaande koopwoningen.....	6
2.1	Aantal transacties .....	6
2.2	Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning .....	7
2.3	Verkooptijd.....	8
2.4	Vraag-verkoopprijsverschillen .....	8
3	Aanbod bestaande koopwoningen .....	10
3.1	Aantal te koop staande woningen.....	10
3.2	Vraagprijs van de te koop staande woningen .....	10
3.3	Looptijd van de te koop staande woningen.....	11
4	Overige kengetallen bestaande koopwoningen.....	12
4.1	NVM krapte-indicator .....	12
4.2	Instroomquote.....	13
4.3	Verkoopkans/verkoopsnelheid.....	13
5	Nieuwbouw koopwoningen .....	14
5.1	Nieuw aanbod.....	14
5.2	Transacties.....	14
5.3	Prijzen.....	15
	Bijlage 1 Vergelijking NVM-CBS/Kadaster .....	16
	Bijlage 2 Uitleg over rekenmethodiek NVM .....	18
	Bijlage 3 Definities.....	20

## 1 Samenvatting

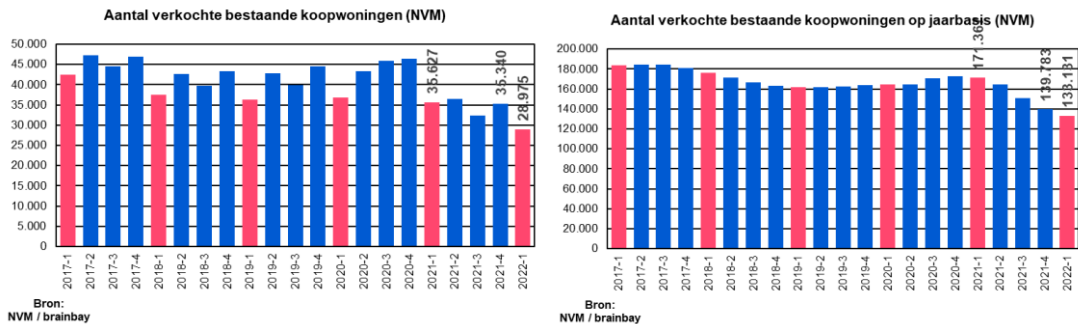
- Dit document beschrijft met name de ontwikkeling van de Nederlandse woningmarkt in zijn totaliteit. De regionale verschillen in Nederland zijn echter groot. Een conclusie over een regio vraagt daarom altijd een nadere bestudering van de regionale woningmarktontwikkelingen.
- Er werden bijna 29.000 woningen verkocht door NVM-makelaars, bijna 19% minder dan vorig jaar. Het zijn er 18% minder dan in het laatste kwartaal van 2021.
- De transactieprijs bedraagt 428 duizend euro, een prijsstijging in een jaar tijd van 13,7%. Wel is er een daling van 2,1% met een kwartaal eerder.
- De verkooptijd van verkochte woningen bedraagt nu 24 dagen. Voor het vierde achtereenvolgende kwartaal ligt de verkooptijd tussen 22 en 24 dagen.
- 79% van alle woningen werd verkocht voor een prijs hoger dan de vraagprijs.
- Het koopwoningaanbod in Nederland ligt in vergelijking met een jaar geleden ruim 4% lager, maar in vergelijking met een kwartaal eerder juist 10% hoger. In totaal staan er aan het eind van het 1<sup>e</sup> kwartaal 2022 ruim 17.100 woningen te koop.
- Er werden zo'n 32.300 woningen in het 1e kwartaal 2022 op de markt gebracht, vergelijkbaar met een jaar geleden. Op jaarbasis gaat het om ruim 141 duizend woningen, flink lager dan de aantallen die jarenlang rond de 170 duizend op jaarbasis lagen.
- De vraagprijs van de gemiddelde te koop staande woning komt uit op 469 duizend euro, 6,5% hoger dan een jaar eerder.
- De looptijd van het te koop staande aanbod, dus de tijd dat een te koop staande woning gemiddeld al te koop staat, bedraagt 36 dagen.
- De Nederlandse koopwoningmarkt blijft aanhoudend krap, maar is wel het afgelopen kwartaal wat ruimer geworden met een indicator van 1,8.
- De instroomquote ligt zeer hoog. Er komen ruim 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. 89% van de nieuw in aanbod gekomen woningen (in het 4e kwartaal 2021) is binnen 90 dagen verkocht.
- In het 1<sup>e</sup> kwartaal van 2022 zijn 7.150 nieuwbouwwoningen en bouw kavels verkocht, een daling van 29% ten opzichte van een jaar eerder. Het is het derde achtereenvolgende tegenvallende kwartaal.

- In het vierde kwartaal van 2021 zijn slechts 6.450 nieuwbouwwoningen en bouw kavels nieuw op de markt gekomen, een daling van 7% met dezelfde periode vorig jaar.
- De prijs van de gemiddeld verkochte nieuwbouwwoning is in het 1<sup>e</sup> kwartaal 2022 uitgekomen op 466 duizend euro, een toename van 11,5% in een jaar tijd.

## 2 Transacties bestaande koopwoningen

### 2.1 Aantal transacties

NVM-makelaars verkochten in het 1e kwartaal 2022 bijna 29.000 woningen bestaande bouw. Dat zijn er 19% minder dan een jaar eerder en 18% minder dan een kwartaal eerder. Acht jaar geleden noteerde de NVM voor het laatst dergelijke lage verkoopaantallen in één kwartaal. Bovenal is het een gevolg van het tekort aan aanbod op de markt, hoewel er de laatste weken van het kwartaal wel meer te koop is gezet. Deze objecten staan echter zo kort op de markt dat zij nog geen koper hebben gevonden.

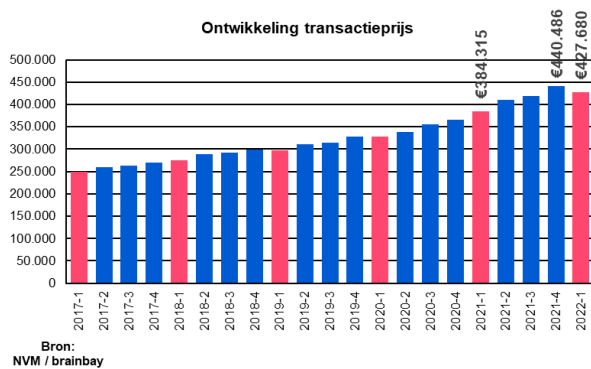


Het is het vierde achtereenvolgende kwartaal met sterk teruglopende verkoopaantallen. Het aantal verkopen op jaarbasis is in een jaar tijd met zo'n 38.000 woningen teruggelopen tot 133.000 bij NVM-makelaars, een daling van 22%. Het zijn met name de duurdere woningtypen 2-onder-1-kap en vrijstaand, die op jaarbasis dalingen van 26% en 28% laten zien. De verkoopdaling van appartementen is met 15% op jaarbasis veel gematigder.

In de regio Groot-Amsterdam is de daling van het aantal verkochte woningen het grootst met 30% lager op jaarbasis. Ook in regio's in oost en west Brabant was de daling met meer dan 24% groot. In Noord-Friesland en Zeeuws-Vlaanderen bedroeg de daling slechts enkele procenten en in de regio Zaanstreek, gelegen tegen Groot-Amsterdam, was sprake van een stijging van de verkoopaantallen van ruim 1%. De regio's waarin Den Haag, Rotterdam en Utrecht vallen scoorden rond het Nederlands gemiddelde.

## 2.2 Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning

De transactiepreizen van verkochte woningen zijn in het 1e kwartaal van 2022 met 13,7% gestegen ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder. Dat is nog steeds een flinke prijsstijging, maar niet zo hoog als de percentages van boven de 20% in de afgelopen kwartalen. En vergeleken met vorig kwartaal is er zelfs sprake van een lichte prijsdaling van 2,1%. Voor de gemiddeld verkochte woning moet nu bijna 428 duizend<sup>1</sup> euro betaald worden, minder dan de 440 duizend euro van vorig kwartaal.



Dat wil overigens niet zeggen dat de transactiepreizen vanaf nu gaan dalen. In het eerste kwartaal van een jaar ligt de prijsontwikkeling vaak lager dan in de rest van het jaar. Ook het eerste kwartaal van 2019 liet bijvoorbeeld een daling zien, terwijl de prijzen daarna hard zijn blijven doorstijgen.

Dit kwartaal stegen de prijzen van tussenwoningen, hoekwoningen en tweekappers met meer dan 15% op jaarbasis nog flink door. Van vrijstaande woningen en appartementen stegen de transactiepreizen met 11% in een jaar tijd. Voor een gemiddelde tussenwoning wordt nu 382 duizend euro betaald, voor een vrijstaande woning 639 duizend euro.

In Noord-Limburg, Zuidwest-Overijssel en Flevoland stegen de prijzen op jaarbasis met meer dan 20%. In Zeeuws-Vlaanderen en Zuid-Limburg lag de prijsstijging onder de 10% in een jaar tijd. In de regio's waar Utrecht en Rotterdam onder vallen was de prijsstijging iets hoger dan het landelijk gemiddelde, In Den Haag en Amsterdam juist iets lager.

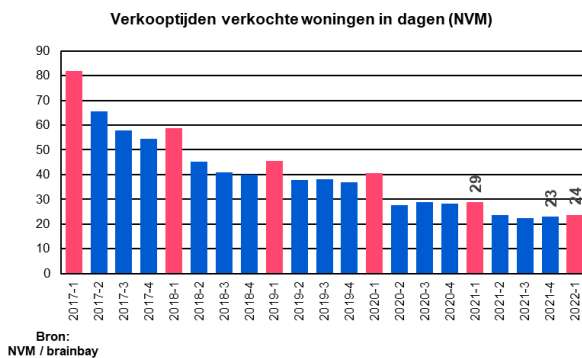
---

<sup>1</sup> De vraagprijs van deze verkochte woningen was 396 duizend euro. De groep verkochte woningen kent een andere samenstelling dan de te koop staande woningen.

## 2.3 Verkooptijd

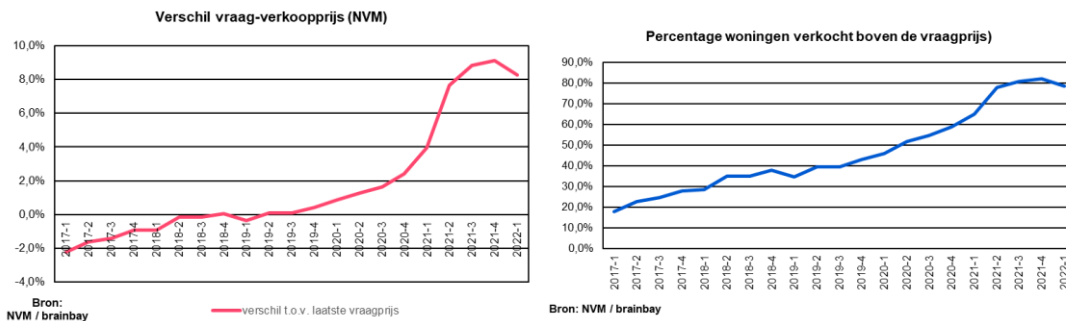
De verkooptijd van verkochte woningen bedraagt dit kwartaal 24 dagen. Voor het vierde achtereenvolgende kwartaal ligt de verkooptijd tussen 22 en 24 dagen. Voor alle woningtypen geldt dat de verkoop gemiddeld ruim 3 weken duurt, behalve voor vrijstaande woningen. Daar duurt het 30 dagen voordat de woning verkocht is.

Voor heel Nederland geldt dat van alle verkochte woningen 94% binnen 1 kwartaal zijn verkocht. Voor de overige 6% duurt de verkoop langer, waarbij bijna alle woningen wel binnen een periode van een half jaar verkocht zijn.



## 2.4 Vraag-verkooprijverschillen

Voor het eerst in meer dan drie jaar tijd is het gemiddelde vraag-verkooprijverschil bij verkochte woningen afgenomen. Jarenlang groeide het verschil tussen de vraagprijs en de transactieprijs, waarbij er de afgelopen twee jaar gemiddeld méér werd betaald dan de vraagprijs. Dat is nu nog steeds het geval, maar dit verschil is afgenomen van 9,0% naar 8,1%.



Het aandeel van de verkochte woningen dat boven de vraagprijs wordt verkocht, blijft rond de 80% liggen. Een jaar geleden lag dit percentage



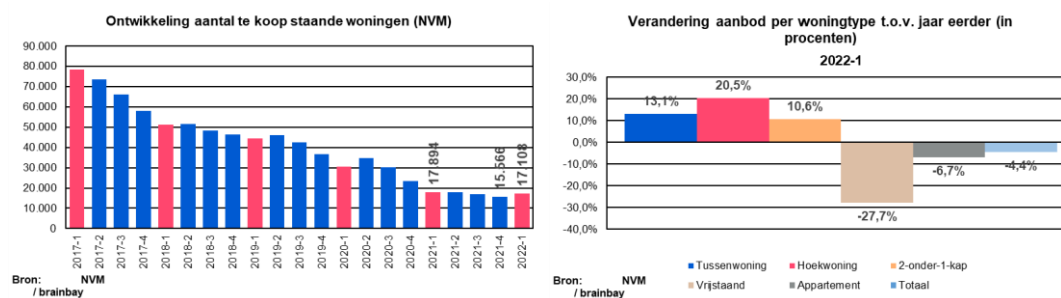
nog rond de 65%. Van de verschillende woningtypen zijn het vooral de populaire tussenwoningen die vaak boven de vraagprijs verkocht worden, ruim 85% in het 1<sup>e</sup> kwartaal 2022. Zes op de tien vrijstaande woningen zijn in het begin van dit jaar boven de vraagprijs verkocht.

### 3 Aanbod bestaande koopwoningen

#### 3.1 Aantal te koop staande woningen

Aan het eind van het 1<sup>e</sup> kwartaal 2022 staan er wat meer woningen (+ 10%) te koop bij NVM-makelaars dan eind 2021, totaal ruim 17.100 woningen. Wel staan er ruim 4% woningen minder te koop dan een jaar eerder.

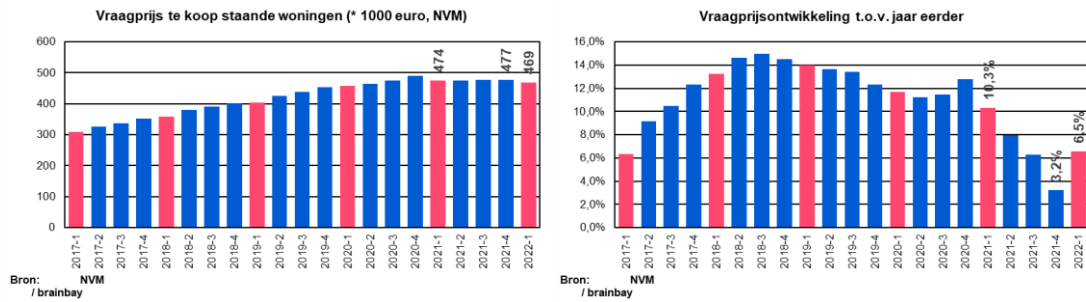
Normaliter zien we juist vaak een daling van het aanbod in het 1<sup>e</sup> kwartaal 2022. De toename nu is met name veroorzaakt doordat in de laatste weken er opvallend veel woningen te koop zijn gezet. Omdat deze zo kort op de markt zijn, zijn deze door de makelaars nog niet verkocht. Met de huidige krapte op de markt zal dit aanbod dan ook snel een koper gaan vinden. Wanneer er voor langere tijd meer woningen dan verwacht mag worden te koop gezet worden, kan dit leiden tot een verruiming van het woningaanbod.



Wat regionaal opvalt bij een vergelijking van het te koop staande aanbod met een kwartaal eerder, is dat met name kustregio's in Noord- en Zuid-Holland een sterke toename laten zien. In de regio IJmond stijgt het aanbod in een kwartaal met meer dan een derde, in Delft met meer dan een kwart en ook de Kop van Noord-Holland en de agglomeraties Haarlem en Leiden laten stijgingen van rond de twintig procent zien. Dalingen van het woningaanbod in een kwartaal tijd zijn te zien in alle drie de Friese regio's, in Noord-Limburg en de regio Overig Zeeland. De dalingen blijven echter beperkt tot 2,5%.

#### 3.2 Vraagprijs van de te koop staande woningen

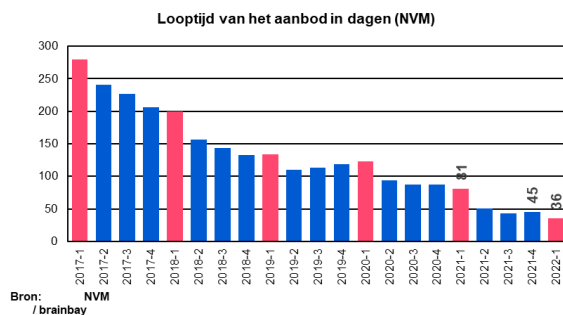
Het prijsniveau van de gemiddeld te koop staande woning bevindt zich sinds een jaar rond de 470 tot 480 duizend euro. De samenstelling van dat aanbod is echter wel veranderd: minder vrijstaand en meer tussen-, hoek- en 2-onder-1-kapwoningen. Het aandeel van appartementen is zo goed als gelijk gebleven.



Wanneer we inzoomen op de ontwikkelingen van de vraagprijs bij verschillende groepen woningen, gesplitst naar regio en woningtype, dan wordt duidelijk dat de vraagprijs in vergelijking met een jaar geleden gemiddeld wel toegenomen is met 6,5%.<sup>2</sup> Dat is juist ook weer wat sterker dan het afgelopen kwartaal. Het zijn met name die tussen-, hoek- en 2-onder-1kapwoning die juist een sterkere stijging laten zien dan gemiddeld en de vrijstaande woning en appartement een minder dan gemiddelde ontwikkeling. Dit is dan ook andermaal terug te voeren op de extra stroom van nieuw aanbod in maart van dit jaar.

### 3.3 Looptijd van de te koop staande woningen

Door de al eerder genoemde opvallende toename in het aantal te koop gezette woningen in de eerste weken van maart, is ook de looptijd van het aanbod verder gedaald. De looptijd van het aanbod bedraagt in het 1<sup>e</sup> kwartaal van 2022 36 dagen, meer dan de helft minder dan een jaar terug. Bij de tussen-, hoek- en vrijstaande woningen zijn de looptijden van het aanbod het laagst tussen de 18 en 23 dagen.

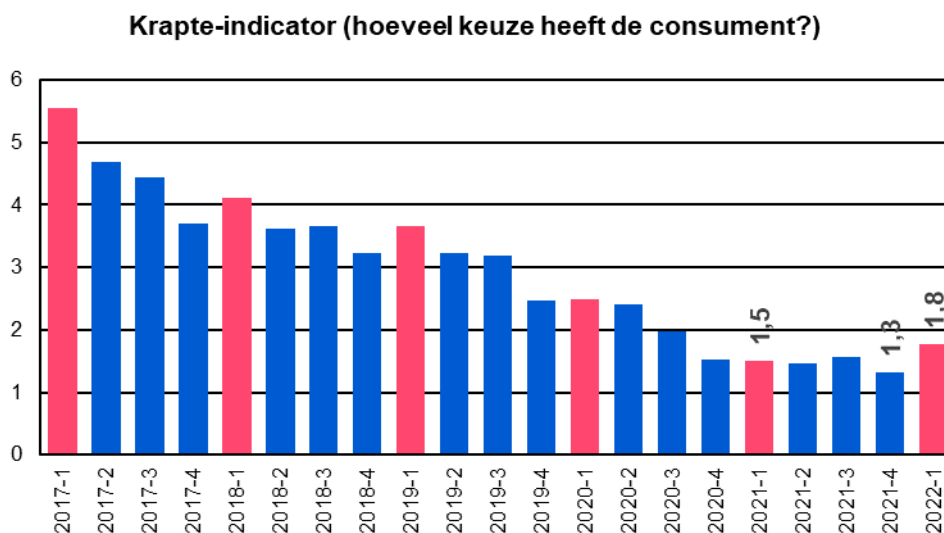


<sup>2</sup> Zie uitleg over de berekening van de prijsontwikkeling bijlage 2.

## 4 Overige kengetallen bestaande koopwoningen

### 4.1 NVM krapte-indicator<sup>3</sup>

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. De Nederlandse koopwoningmarkt blijft aanhoudend krap, maar is het afgelopen kwartaal wel wat ruimer geworden met een indicator van 1,8. Dat is een gevolg van het lage aantal verkopen in combinatie met het eerder genoemde toegenomen aantal nieuw te koop gezette woningen in de laatste weken. Voor tussenwoningen staat de indicator op 1,4. Voor vrijstaande woningen is de keuze iets ruimer, de indicator komt uit op 2,9.



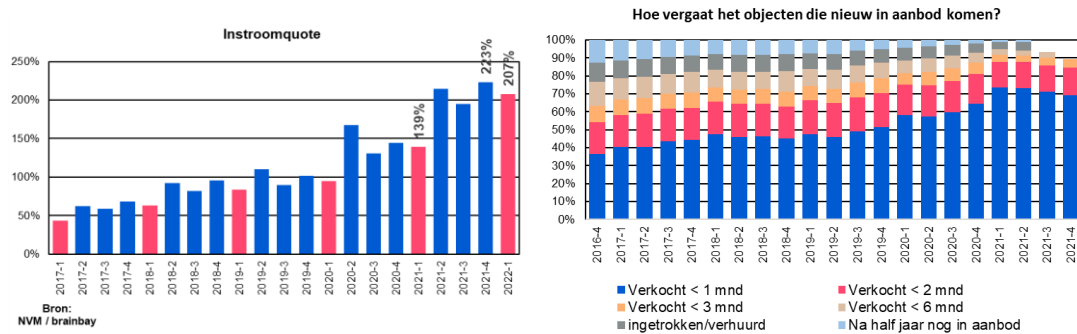
Bron:  
NVM / brainbay

De krapte is het grootst in de regio Noord-Overijssel en in Randstad regio's als Zuidoost-zuid-Holland, Utrecht, Zaanstreek en IJmond. De krapte-indicator staat hier op 1,4. Ruimer is de markt aan de randen van het land in Zeeuws-Vlaanderen, Midden-Limburg, Oost-Groningen en Delfzijl, met een krapte-indicator tussen de 2 en de 5.

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

## 4.2 Instroomquote<sup>4</sup>

De instroomquote geeft de verhouding weer tussen het aanbod dat gedurende een kwartaal te koop wordt gezet en het aanbod dat aan het begin van een kwartaal al in aanbod stond. Ook dit kwartaal worden ruim 2 keer zoveel woningen gedurende het kwartaal te koop gezet, dan dat er al te koop stonden aan het begin, ruim 32 duizend versus nog geen 16 duizend. De instroomquote staat daarmee op 207%. Voor tussenwoningen staat de instroomquote op 277%, voor vrijstaande woningen op 113%.



## 4.3 Verkoopkans/verkoopssnelheid<sup>5</sup>

De kans dat een woning die op de markt komt binnen 1 maand wordt verkocht is landelijk gezien 69%. Nog eens 15% wordt in de tweede maand verkocht. Deze verkoopkansen worden berekend op basis van het verloop van woningen die in het 4e kwartaal van 2021 op de markt zijn gekomen. Zo'n 7% blijft na een half jaar nog in aanbod staan, waarvan een groot deel uiteindelijk niet verkocht wordt, maar van de markt gehaald wordt.

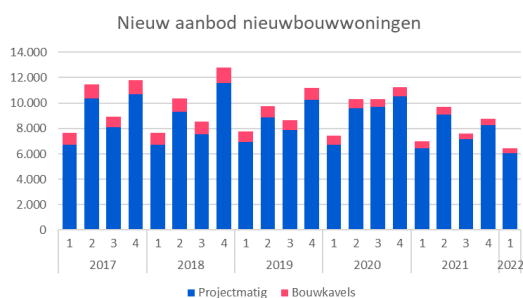
<sup>4</sup> Zie voor definitie van de instroomquote bijlage 3 van dit document.

<sup>5</sup> Zie voor definitie van de verkoopkans/verkoopssnelheid bijlage 3 van dit document.

## 5 Nieuwbouw koopwoningen

### 5.1 Nieuw aanbod

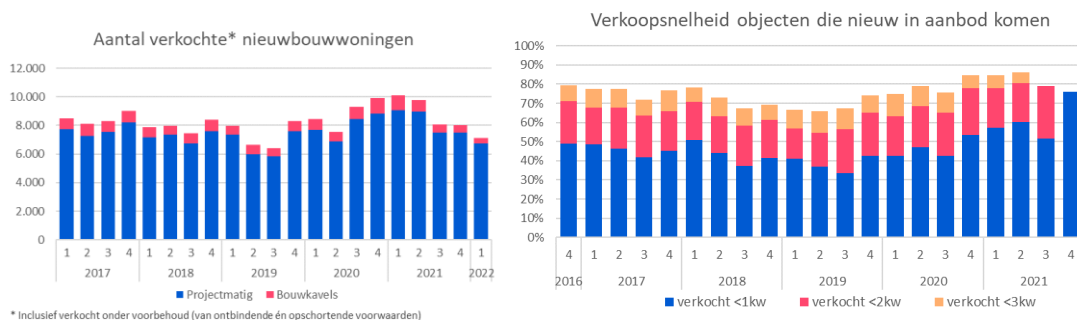
Traditioneel is het eerste kwartaal een periode waarin weinig nieuwbouwprojecten op de markt komen, maar zo'n laag aantal als het eerste kwartaal van 2022 is wel opvallend. In totaal zijn slechts 6.450 nieuwbouwwoningen en bouwkvavels via NVM-makelaars te koop gezet, het laagste aantal sinds 2016 en 7% lager dan dezelfde periode een jaar eerder.



### 5.2 Transacties

In het eerste kwartaal van 2022 zijn 7.150 nieuwbouwwoningen en -kvavels via NVM-makelaars verkocht, een daling van 29%. Over een periode van 12 maanden zijn 33 duizend nieuwbouwwoningen en bouwkvavels verkocht.

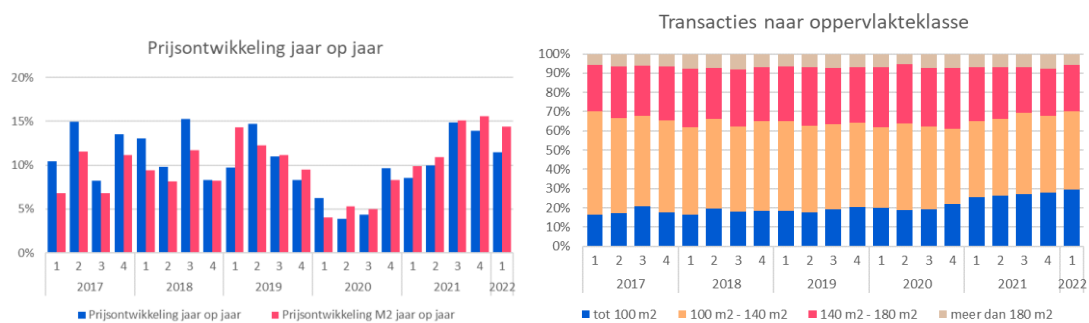
Zo gaat de trend van de transacties gelijk op met die van het nieuwe aanbod. Het dalend aantal verkopen wordt veroorzaakt door het gebrek aan aanbod en niet door een lagere vraag naar nieuwbouwwoningen. Van nieuwbouwwoningen die in het laatste kwartaal van 2021 te koop werden gezet, was een kwartaal later al 75% verkocht. Een groot deel van de resterende kwart is al onder optie.



### 5.3 Prijzen

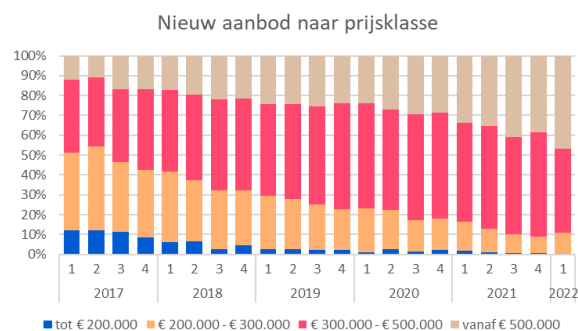
De prijs van nieuwbouwwoningen steeg 11,5% in de periode van een jaar. Net als in de bestaande bouw is de prijsontwikkeling van nieuwbouw minder extreem dan voorgaande kwartalen. Door de focus op appartementen zijn nieuwbouwwoningen steeds kleiner worden. Dit drukt de absolute prijs van nieuwbouw een beetje. De prijsontwikkeling per vierkante meter woonruimte steeg nog 'gewoon' met 14,4%.

De gemiddelde nieuwbouwwoning kostte in het eerste kwartaal van 2022 ruim 466.000 euro, bijna 40 duizend euro hoger dan een gemiddelde woning in de bestaande bouw.



Bijna de helft van alle nieuw aangeboden nieuwbouwwoningen is duurder dan 5 ton. Boven de 5 ton concentreert het aanbod zich in de prijsklasse 500.000 tot 700.000 euro.

Het prijssegment tot 2 ton ontbreekt inmiddels volledig in de nieuwbouwmarkt.



## 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.

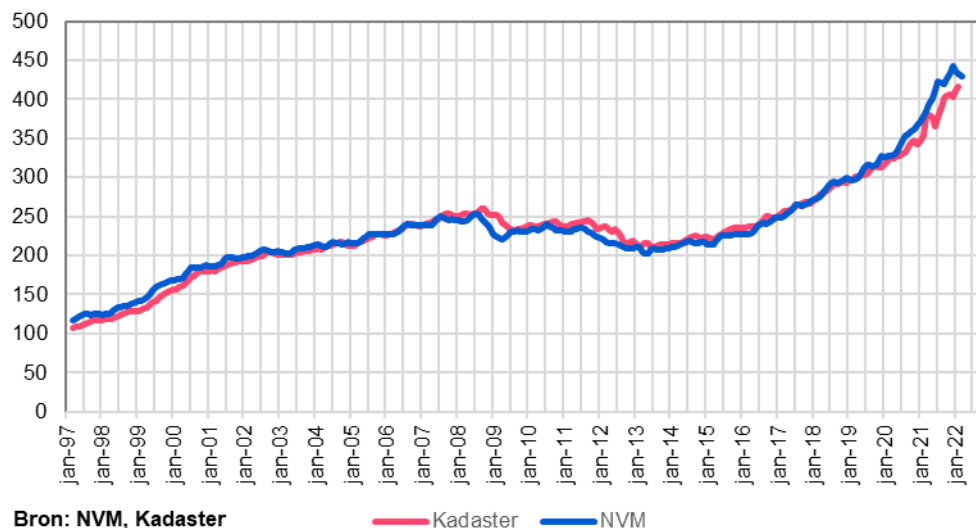
Naast het feit dat verschillende rekenmethoden worden gehanteerd, zijn er drie belangrijke verschillen te noemen:

- 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.



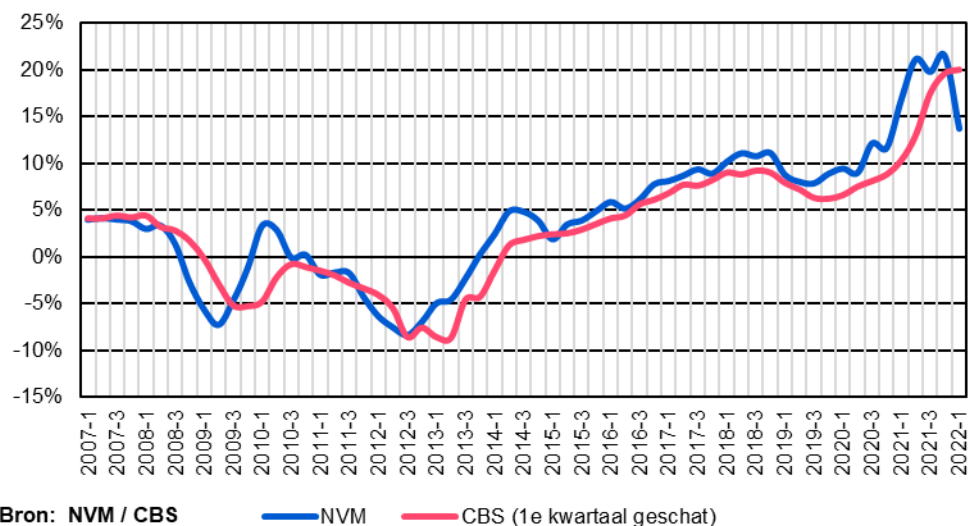
In onderstaande figuren worden de cijfers van de verschillende partijen uiteengezet.

**Vergelijking transactiepreizen NVM en Kadaster (\* 1000 €)**



Bron: NVM, Kadaster

**Prijswontwikkeling in procenten NVM versus CBS (tov jaar eerder)**



Bron: NVM / CBS

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 13,7% zijn gestegen t.o.v. 1<sup>e</sup> kwartaal 2021, maar als ik de prijzen van beide perioden pak (toen 384.000 versus nu 428.000 euro) dan is sprake van een stijging van 11,2%. 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%
<hr/>		<hr/>		
Gewogen mediane prijs	€ 250.000	Gewogen mediane prijs	€ 233.333	
	<b>Prijsontwikkeling -6,7%</b>			<b>Prijsontwikkeling 0,0%</b>

De tabel beschrijft twee perioden met bijbehorende transacties. Onder de streep wordt de gewogen mediane transactieprijs weergegeven, zoals dat ook gebeurt in de cijfers van de NVM. Dit zijn gewogen mediane 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 13,7% t.o.v. het 4<sup>e</sup> kwartaal 2021 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 16,6%. Vanwaar het verschil?*

De NVM beschikt over de woonoppervlakten van de door haar leden verkochte woningen. Op die manier is het mogelijk om de prijs per vierkante meter te berekenen. Het voordeel van het gebruik van de prijs per vierkante meter is dat gecorrigeerd wordt voor de grootte van de verkochte woningen. Wanneer je in het ene kwartaal verhoudingsgewijs veel grote woningen verkoopt en in het kwartaal een jaar later relatief meer kleinere woningen, dan kan dit leiden tot misinterpretatie. Je zou kunnen zeggen dat wanneer de verandering van de prijs hoger is dan die van de prijs per vierkante meter, dat er dan relatief grotere woningen verkocht zijn in dat kwartaal.

De NVM gebruikt de verandering van de prijs per vierkante meter regelmatig in haar persberichten en publicaties, omdat door de correctie op de grootte van de woningen een zorgvuldiger beeld geschetst kan worden. Sinds februari 2010 meten de NVM-makelaars volgens de NEN-systematiek.

### **Samenvattend**

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

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

## Bijlage 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.