



ANALYSE WONINGMARKT

4^e kwartaal 2019



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.

1	Samenvatting	4
2	Transacties bestaande bouw	5
2.1	Aantal transacties	5
2.2	Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning	5
2.3	Vierkantemeterprijzen van de gemiddeld verkochte woning	6
2.4	Verkooptijden	6
2.5	Vraag-verkooprijverschillen	7
3	Aanbod bestaande bouw	7
3.1	Aantal woningen in aanbod	7
3.2	Vraagprijzen van het aanbod	8
3.3	Looptijd van het aanbod	8
4	Overige kengetallen bestaande koopwoningmarkt	9
4.1	NVM krapte-indicator	9
4.2	Instroomquote	9
4.3	Verkoopkans/Verkoopsnelheid	9
5	Regionale verschillen: woonoppervlakte	11
5.1	Minder meters om te wonen voor hetzelfde geld	11
5.2	Wonen in de G4	11
6	Nieuwbouw	12
6.1	Aantal transacties	12
6.2	Aantal woningen in aanbod	12
6.3	Transactieprijs	13
Bijlage 1	Vergelijking NVM-CBS/Kadaster	14
Bijlage 2	Voorlopige en definitieve cijfers	15
Bijlage 3	Uitleg over rekenmethodiek NVM	16
Bijlage 4	Definities	18

1 Samenvatting

- Dit document beschrijft met name de ontwikkeling van de Nederlandse woningmarkt in zijn totaliteit. De **regionale verschillen** in Nederland zijn echter groot. Een conclusie over een regio vraagt daarom altijd een nadere bestudering van de regionale woningmarktontwikkelingen.
- Het aantal verkopen laat in het 4^e kwartaal 2019 een plus zien in vergelijking met het jaar ervoor. Er zijn ruim 3% meer woningen verkocht dan in het 4^e kwartaal 2018. In totaal verkochten de NVM-makelaars bijna 40.400 woningen.
- De laatste vier kwartalen registreerde de NVM bijna 149.000 transacties van bestaande koopwoningen door NVM-makelaars, hetgeen neerkomt op 216.000 transacties voor de gehele markt.
- In het 4^e kwartaal 2019 is de transactieprijs van verkochte woningen met 8,0% toegenomen in vergelijking met een jaar eerder tot een gemiddelde prijs van 326 duizend euro. Na 3 kwartalen van afvlakking is dat toch weer een extra plus.
- De vierkantemeterprijs van een gemiddeld verkochte woning is in een jaar tijd met 6,5% gestegen.
- De looptijd van verkochte woningen bedraagt nu 37 dagen, vergelijkbaar met een jaar geleden. Toen bedroeg de verkooptijd 38 dagen.
- Er zijn in het 4^e kwartaal 2019 ruim 4% minder woningen te koop gezet dan een jaar geleden in hetzelfde kwartaal.
- Halverwege het 4^e kwartaal 2019 stonden er bij NVM-makelaars 37.997 woningen in aanbod (totale bestaande koopwoningmarkt 55.000). Dit is een stevige daling van 18% in een jaar tijd.
- De vraagprijs van de gemiddeld in aanbod staande woning komt in het 4^e kwartaal van 2019 uit op 454.000 euro. De vraagprijzen liggen 8,8% hoger dan een jaar geleden.
- De looptijd van de in aanbod staande koopwoningen is 117 dagen. Meer dan de helft van het te koop staande aanbod staat nog geen kwartaal te koop.
- Een potentiële koper kon in het 4^e kwartaal 2019 uit 2,8 woningen kiezen (= krapte-indicator).
- De instroomquote bedraagt 116% in het 4^e kwartaal 2019.
- De verkoopkans van woningen is licht toegenomen. 74% van de nieuw in aanbod gekomen woningen (in het 3^e kwartaal 2019) is binnen 90 dagen verkocht.
- In het 4^e kwartaal 2019 zijn er bijna 3% meer nieuwbouwwoningen verkocht door NVM-makelaars dan een jaar eerder. Het gaat om circa 8.700 nieuwbouwwoningen. Dit is een duidelijke trendbreuk ten opzichte van eerdere kwartalen
- Het te koop staande aanbod van nieuwbouwwoningen is toegenomen tot 16.000 (toename van 11% in vergelijking met een jaar eerder). Wel zijn er in het 4^e kwartaal 2019 12% mindernieuwbouwwoningen in de verkoop gegaan dan een jaar eerder.
- De prijs van de gemiddeld verkochte nieuwbouwwoning is in een jaar tijd met 10% toegenomen tot gemiddeld 388.000 euro in het 4^e kwartaal 2019.
- De krapte-indicator van de nieuwbouw is in het 4^e kwartaal 2019 uitgekomen op 6,0. Dat is vergelijkbaar met de krapte-indicator van een jaar geleden.

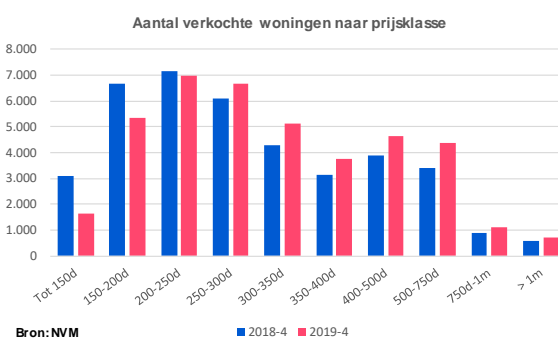
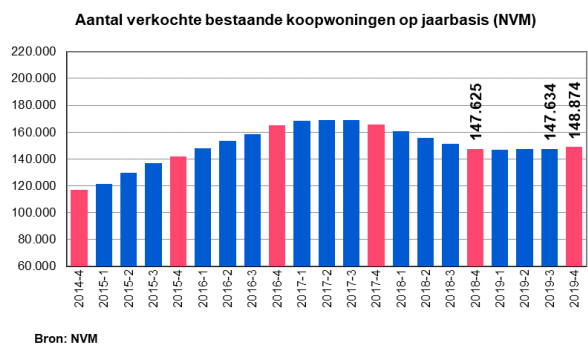
2 Transacties bestaande bouw

2.1 Aantal transacties

In het 4^e kwartaal 2019 zijn er 40.400 woningen verkocht door NVM-makelaars op de bestaande koopwoningmarkt.¹ Dat zijn er 3% meer dan een jaar geleden in hetzelfde kwartaal. Het aantal transacties op jaarbasis² beweegt zich nu voor het 5^e achtereenvolgende kwartaal rond de 147.500 en 150.000. Er lijkt daarmee sprake van een evenwicht. Of dat niveau in het aantal transacties in 2020 volgehouden kan worden, is de vraag. De bestaande koopwoningmarkt is afhankelijk van (doorstromende) huishoudens die hun woning te koop zetten en dat zijn er het 4^e kwartaal 2019 minder dan een jaar geleden (zie ook paragraaf 3.1). De doorstroming stukt ook als er onvoldoende nieuwbouwwoningen worden toegevoegd. Door alle stikstof- en pfas- problematiek zal het moeilijk worden om daar de beoogde doelen te behalen.

Er zijn wel grote verschillen in de ontwikkeling van het aantal transacties tussen de prijsklassen. Waar het aantal transacties tot 200 duizend euro sterk gedaald is, is het aantal transacties tussen de 300 en 500 duizend euro met 20% toegenomen in vergelijking met vorig jaar, boven de 500 duizend euro is het aantal transacties in een jaar tijd zo'n 25%-30% toegenomen.

Regionaal gezien valt een aantal regio's op wat betreft het aantal transacties in het 4^e kwartaal 2019. In positieve zin zijn dat regio's in Gelderland als Apeldoorn eo (+21%) en Duiven-Westervoort (+19%) en Elst eo (+28%) en regio's rondom Amsterdam als midden Kennemerland (+20%) en het Gooi (+18%). In negatieve zin gaat het dan om een regio als Den Helder/Texel (-37%) en verschillende regio's rondom de stad Groningen als noordoost Groningen, Slochteren eo en zuidoost Groningen (respectievelijk -13%, -15% en -25%).



2.2 Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning

Na 3 kwartalen met een afvallende prijsontwikkeling is in het 4^e kwartaal 2019 de prijs van verkochte woningen juist weer sterker gestegen. In vergelijking met een jaar geleden is er sprake van een prijsstijging van 8,0% tot 326 duizend euro. Inmiddels stijgt de prijs van verkochte woningen ruim zes jaar achtereen. De katalysator achter de versterking van de prijsontwikkeling zijn

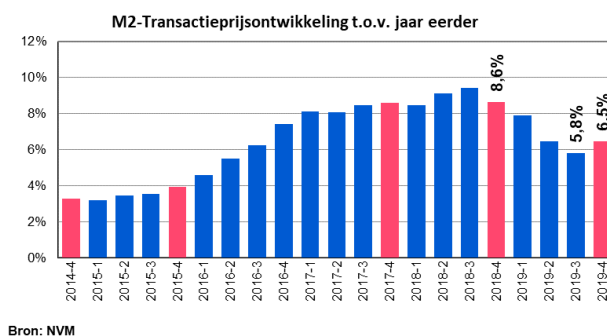
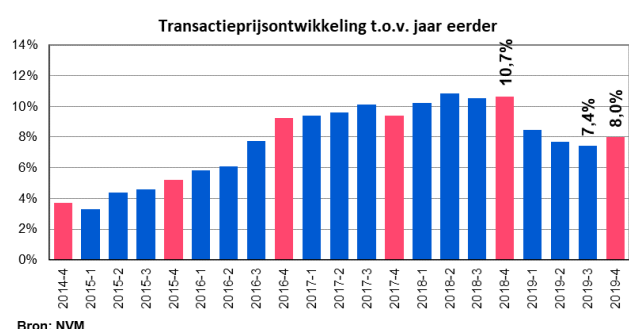
¹ NVM heeft een marktaandeel in de bestaande koopwoningmarkt van om en nabij 70%. Marktbreed bedraagt het aantal verkochte woningen in het 4^e kwartaal 2019 naar schatting 58.600 woningen.

² De optelling van het aantal transacties in de laatste 4 kwartalen.

andermaal de verkochte appartementen, waarvan de prijsontwikkeling op jaarbasis weer de 10%-grens is gepasseerd (+10,7%). Voor een appartement wordt gemiddeld dan ook hetzelfde bedrag betaald als voor een tussenwoning.³



In alle regio's is er sprake van stijgende prijzen. Met name de regio's Ruurlo Eibergen (+19%) en in mindere mate Doetinchem eo (+13%) springen er wat prijsontwikkeling in het 4^e kwartaal 2019 uit. De regio Eindhoven eo (+13%) kent opnieuw een prijsontwikkeling van ruim boven de 10%. Ook in het zuiden van Drenthe, het oosten van Friesland, grote delen van Zuid-Holland en Limburg zijn de prijzen met meer dan 10% op jaarbasis toegenomen.



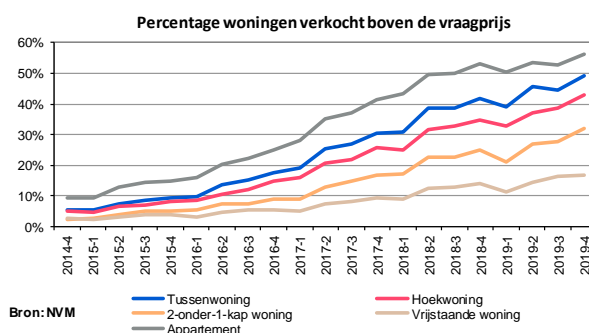
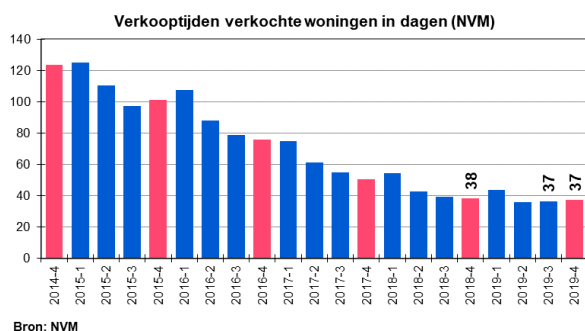
2.3 Vierkantemeterprijzen van de gemiddeld verkochte woning

De vierkantemeterprijs laat een evenwichtiger beeld zien van de prijsontwikkeling. Deze corrigeert naast woningtype en regio ook voor de grootte van de woning. Ook de vierkantemeterprijs laat met 6,5% op jaarbasis een sterkere stijging zien dan daarvoor. De vierkantemeterprijs varieert binnen de woningtypen tussen ruim 5% (twee-onder-een-kap en vrijstaand) en 7,6% (appartement). De vierkantemeterprijzen zijn op jaarbasis in de regio's Amsterdam (+3%) en Utrecht (+5%) benedengemiddeld gestegen, in de regio's Den Haag (+8%) en Rotterdam (+9%) juist bovengemiddeld.

2.4 Verkooptijden

De verkooptijd van woningen is vergelijkbaar met die van een jaar geleden. Verkochte woningen in het 4^e kwartaal 2019 hadden gemiddeld 37 dagen nodig om een nieuwe eigenaar te vinden. Eigenlijk geldt voor alle woningtypen, met uitzondering van de vrijstaande woningen, dat de woningen gemiddeld binnen ruim een maand verkocht zijn. Bij vrijstaande woningen duurt dit ongeveer 2,5 maanden.

³ Hierbij dient wel aangetekend te worden dat appartementen zich veelal in stedelijk gebied bevinden en tussenwoningen zowel in stedelijke als meer landelijke regio's voorkomen.



2.5 Vraag-verkooprijverschillen

Het aantal woningen dat boven de vraagprijs is verkocht, is voor het eerst boven de 40% uitgekomen, namelijk 42%⁴. Van alle appartementen die verkocht werden in het 4^e kwartaal 2019 gaat inmiddels 56% boven de vraagprijs van de hand. Bij tussenwoningen gaat het inmiddels om de helft. Zeker in de eerste maanden van de verkoop is er weinig onderhandelingsruimte. Bij woningen die een kwartaal of langer in de verkoop staan, kennen in het algemeen wel een lagere verkoopprijs dan vraagprijs, gemiddeld 3% tot 4,5%.

3 Aanbod bestaande bouw

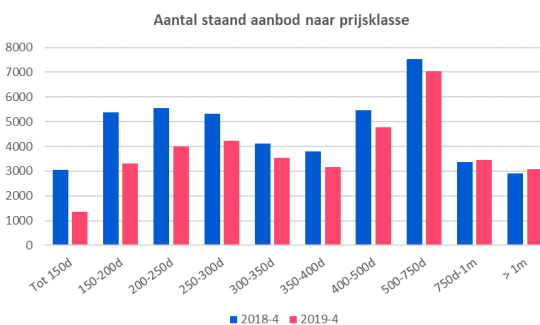
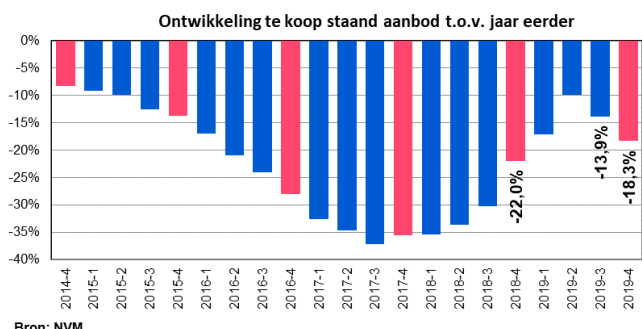
3.1 Aantal woningen in aanbod

Er zijn in het 4^e kwartaal 2019 opnieuw minder woningen te koop gezet in vergelijking met een jaar geleden, ruim 4% minder. Hierdoor is het aantal woningen dat te koop staat bij NVM-makelaars opnieuw gedaald en uitgekomen net onder de 38.000 woningen.⁵ Dat zijn er ruim 18% minder dan een jaar geleden en ook net iets minder dan het vorige kwartaal, terwijl door de tijd genomen juist het 4^e kwartaal vaak een toename van het te koop staande aanbod kent (periode 1995-2018 gemiddeld plus 4%). Er leek begin 2019 sprake van een opwaartse trend in het aantal huishoudens dat de woning te koop zette, maar deze heeft in het laatste halfjaar dus niet doorgezet.

De regionale verschillen blijven groot. In woningmarkten waar de woningmarkt al erg krap is, is het aantal te koop staande woningen in een jaar tijd nog maar zeer beperkt afgenomen en in een aantal regio's zelfs toegenomen (zoals Delft plus 5%). De stad Groningen eo behoort daar niet toe met een daling van het te koop staande woningaanbod van ruim 30% in een jaar tijd. Deze daling ligt meer in lijn met de dalingen in het te koop staande aanbod in ruimere woningmarkten in Groningen, zuid- en oost Friesland, zuidoost Drenthe en de Achterhoek.

⁴ 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.

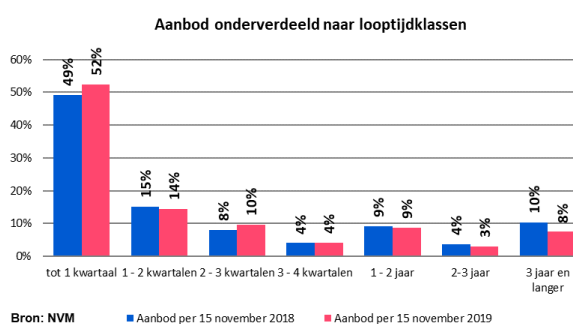
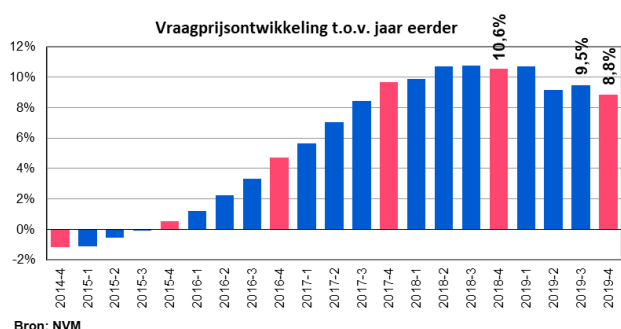
⁵ Marktbreed stonden er halverwege het 4e kwartaal 2019 naar schatting 55.000 bestaande koopwoningen te koop.



Met name in de goedkope prijsklassen is het te koop staande aanbod sterk gedaald. In de prijsklasse tot 150 duizend euro is er sprake van een halvering, tussen de 150 en 200 duizend euro gaat het om bijna 40% en ook het aanbod tussen 200 en 250 duizend euro is met bijna 30% sterk gedaald. Een toename van het te koop staande aanbod is enkel zichtbaar in de prijsklassen vanaf 750 duizend euro en hoger.

3.2 Vraagprijzen van het aanbod

Hoewel de vraagprijs van te koop staande woningen minder hard toeneemt dan in 2018, is de toename met bijna 9% in een jaar tijd nog steeds navenant. Bij appartementen is de stijging met 14% het sterkst. Het geeft nog maar weer eens aan hoe groot de druk bij dit woningtype is. De vraagprijs voor een te koop staand appartement bedraagt inmiddels 346 duizend euro, die van alle woningen samen die te koop staan 454 duizend euro. Dit zijn uiteraard records.



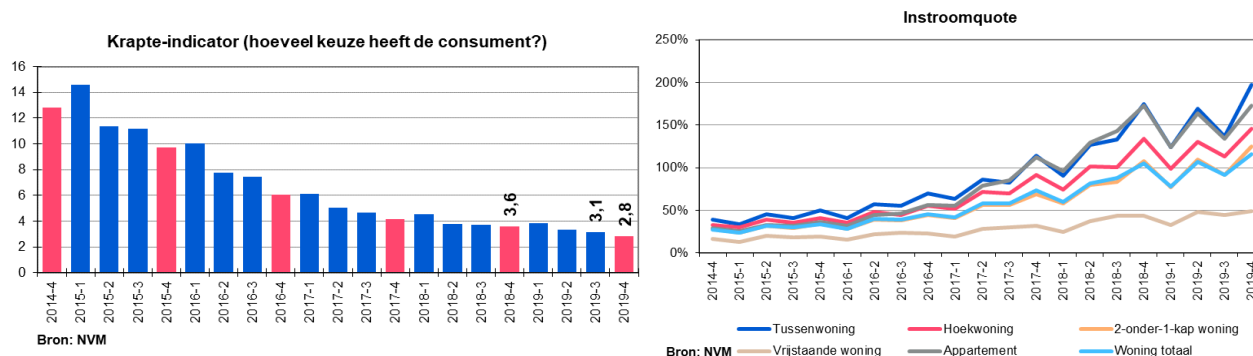
3.3 Looptijd van het aanbod

Halverwege het 4^e kwartaal 2019 bestaat het te koop staande aanbod voor meer dan de helft uit woningen die minder dan een kwartaal te koop staan (52%). Een jaar eerder was dat nog 49%. Ondertussen wordt het aanbod dat 2 jaar of langer te koop staat steeds kleiner. Gemiddeld is de looptijd van het te koop staande aanbod gedaald tot 117 dagen. In krappe regio's stonden te koop staande woningen in het 4^e kwartaal 2019 gemiddeld 1,5 tot 2 maanden op de markt, alleen in noordoost Groningen stonden de woningen gemiddeld al ruim een jaar op de markt.

4 Overige kengetallen bestaande koopwoningmarkt

4.1 NVM krapte-indicator⁶

De Nederlandse koopwoningmarkt is in het 4^e kwartaal 2019 verder verkraptd. Een consument kon op enig moment nog kiezen uit 2,8 woningen, terwijl dit een jaar eerder er nog 3,6 waren. Dit is het laagste niveau van de NVM krapte-indicator sinds 2000. Bij tussenwoningen is de krapte het grootst (1,7), bij vrijstaande woningen is nog sprake van enig evenwicht (indicator 6,6). Voor alle woningtypen is de keuze voor de koper het afgelopen jaar verder beperkt. De woningmarkt is in de stad Groningen en naaste omgeving het krapst met een indicator van 1,4. In de regio noordoost Brabant is er met een indicator van 5,9 nog sprake van evenwicht.



4.2 Instroomquote⁷

De instroomquote is met 116% in het 4^e kwartaal 2019 opnieuw toegenomen. Er zijn in het 4^e kwartaal 2019 bijna twee keer zo veel tussenwoningen te koop gezet dan dat er aan het begin van het kwartaal te koop stonden. Bij vrijstaande woningen is het juist andersom: er stonden aan het begin van het kwartaal twee keer zo veel woningen te koop dan dat er te koop gezet zijn. De toename van de instroomquotes zijn met name veroorzaakt door de daling in het te koop staande aanbod en niet omdat er nu meer woningen te koop gezet zijn. Integendeel, er zijn in het 4^e kwartaal 2019 minder woningen te koop gezet.

4.3 Verkoopkans/Verkoopsnelheid⁸

Omdat de krapte op de woningmarkt zo groot is, en er dus sprake is van een typische verkopersmarkt, is de verkoopkans van woningen ook zeer hoog. Van alle woningen die in het 3^e kwartaal van 2019 te koop zijn gezet, is 74% binnen 90 dagen verkocht.

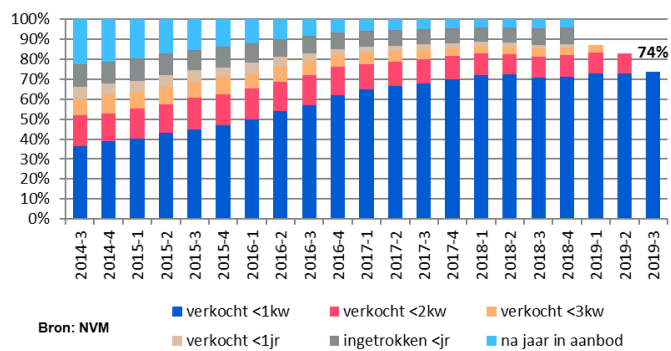
In de regio Stad Groningen en omgeving vindt 89% van de woningen binnen 90 dagen een eigenaar. Ook in verschillende regio's rondom de grote steden wordt ruim 80% van de nieuw te koop gezette woningen binnen 90 dagen verkocht. Van de G4-regio's kent alleen Utrecht een verkoopkans van 80% binnen 90 dagen. In Amsterdam (70%), Den Haag (73%) en Rotterdam (75%) ligt deze kans lager.

⁶ Zie voor definitie van de NVM-krapteindicator bijlage 4 van dit document.

⁷ Zie voor definitie van de instroomquote bijlage 4 van dit document.

⁸ Zie voor definitie van de verkoopkans/verkoopsnelheid bijlage 4 van dit document.

Hoe ver gaat het objecten die nieuw in aanbod komen?

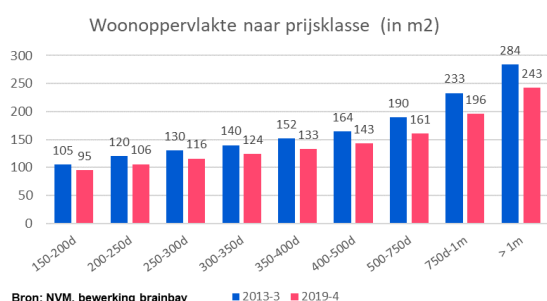


5 Regionale verschillen: woonoppervlakte

Dé Nederlandse woningmarkt bestaat niet. Iedere regio kent een andere woningmarkt. Niet alleen wat betreft de samenstelling van de woningvoorraad, maar ook wat betreft het krachtenveld van vraag en aanbod. Allerlei ontwikkelingen op bijvoorbeeld demografisch, economisch of infrastructureel gebied hebben invloed. Voor een analyse van de woningmarktontwikkelingen binnen een bepaalde gemeente, wijk of buurt is het oog van een NVM-makelaar daarom noodzakelijk.

5.1 Minder meters om te wonen voor hetzelfde geld

Dit kwartaal is ingezoomd op de woonoppervlakten, ofwel hoeveel woonoppervlakte krijg je eigenlijk voor je geld en hoe ontwikkelt zich dat? Landelijk gezien valt op dat je gemiddeld genomen nog best een behoorlijk aantal vierkante meters woonoppervlakte koopt in de laagste prijsklassen. Vergelijk je het met de start van het herstel van de woningmarkt dan valt op dat in een huishouden gemiddeld meer dan 10% minder woonoppervlakte krijgt voor hetzelfde geld.



5.2 Wonen in de G4

Tot 250 duizend euro krijg je in de gemeente Amsterdam gemiddeld iets meer dan 60 vierkante meter in 2019. In de prijsklasse tussen 250 en 300 duizend euro gaat het om plusminus 70 vierkante meter. In Utrecht krijg je tot 200 duizend euro rond de 60 vierkante meter, tussen de 200 en 250 duizend euro zo'n 75 vierkante meter en tussen 250 en 300 duizend euro rond 85 vierkante meter. In Den Haag en Rotterdam krijg je al weer meer vierkante meters, voor de prijsklassen tot 200, 200-250 en 250-300 duizend euro respectievelijk 75, 90 en 100 vierkante meter.

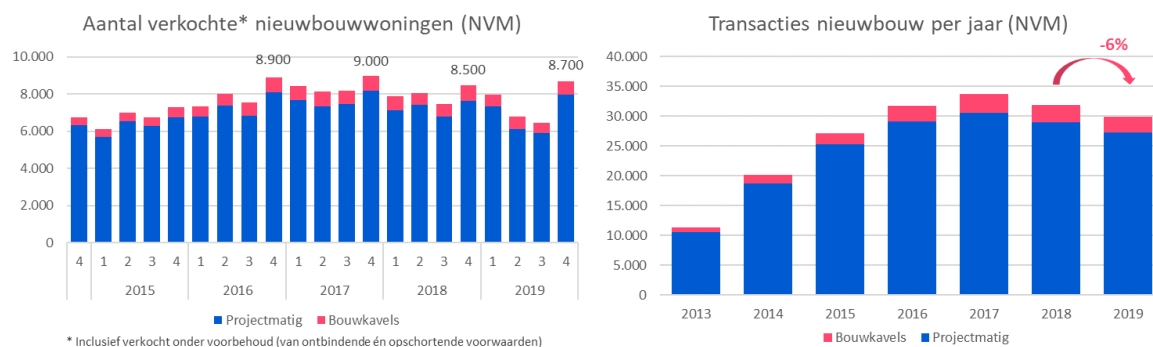
6 Nieuwbouw

In het laatste kwartaal van 2019 zijn 8.700 nieuwbouwwoningen verkocht. Ondanks deze (naar verwachting tijdelijke) opleving van de nieuwbouwmakelaarsmarkt zijn er in 2019 6 procent minder nieuwbouwwoningen verkocht dan het jaar ervoor. Er is ook minder nieuwbouw te koop gezet dan een jaar geleden, namelijk 5 procent. Hoewel de stikstof- en PFAS-problematiek nog nauwelijks tot uiting komt in de aantallen, is door deze milieumaatregelen wel een voorzichtige verschuiving zichtbaar naar meer binnenstedelijke nieuwbouw. Mede door een grotere focus op (kleinere) binnenstedelijke appartementen bleef de prijs voor een gemiddelde nieuwbouwwoning steken op 388 duizend euro, 10 procent meer dan in dezelfde periode in 2018.

6.1 Aantal transacties

In het vierde kwartaal van 2019 zijn 8.700 nieuwbouwwoningen en -kavels via NVM-makelaars verkocht, een stijging van bijna 3% met dezelfde periode vorig jaar. Dit aantal is goed vergelijkbaar met de transactieaantallen van het vierde kwartaal van 2016, 2017 en 2018, toen ook 8,5 duizend nieuwbouwwoningen of meer werden verkocht. Desondanks is het hoge aantal transacties opvallend, omdat de verkoop van nieuwbouw in 2019 tot dan toe juist erg tegenviel. Naar verwachting is er sprake van een tijdelijke opleving.

De opleving van de verkopen kan niet verhullen dat 2019 een tegenvallend jaar was voor de nieuwbouw. In totaal zijn 29.900 nieuwbouwwoningen en -kavels verkocht, 6% minder dan in 2018 en zelfs 11% minder dan in 2017.

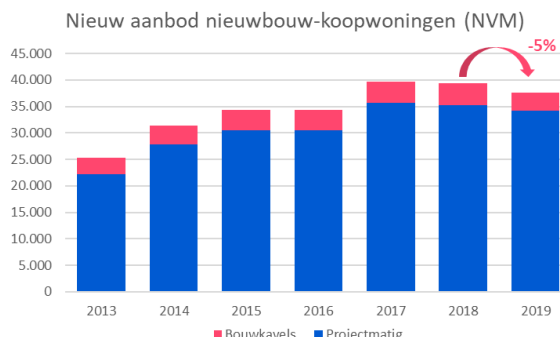
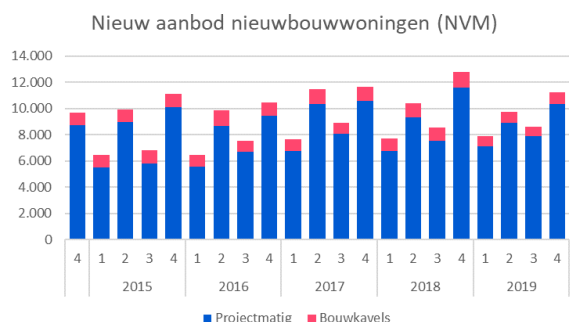


6.2 Aantal woningen in aanbod

Traditioneel is het vierde kwartaal de periode waarin de meeste nieuwbouwprojecten te koop worden gezet. Dat was dit jaar niet anders, maar het nieuwe aanbod nieuwbouwwoningen en -kavels was met 11.300 woningen wel 12% lager dan in dezelfde periode. Het aantal nieuw aangeboden nieuwbouwwoningen en -kavels voor heel 2019 kwam op 37.600, een daling van 5% in vergelijking met 2018. Makelaars signaleren dat nieuwbouwprojecten worden opgeschoven naar 2020 vanwege de stikstofproblematiek en met name PFAS.

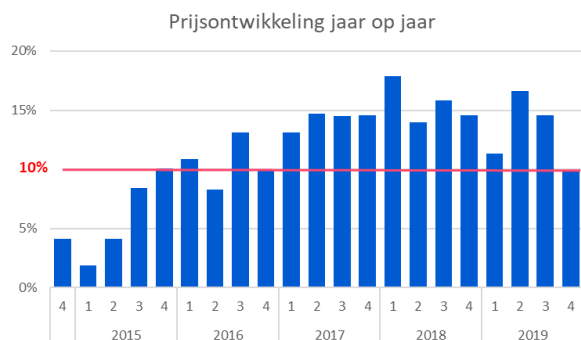
De impact van de stikstofmaatregelen verschilt per gemeente. Bij nieuwbouw aan de rand van steden en dorpen ondervinden Natura2000-gebieden meer stikstofhinder dan bij binnenstedelijke inbreiding. Het gevolg is dat nieuwbouw in de kleine dorpen meer vertraging oploopt dan in

de grote steden. Kortom, niet alleen worden er minder projecten te koop gezet, het aanbod wordt ook eenzijdiger gericht op de binnenstad. Hierdoor stijgt ook het aanbod appartementen.



6.3 Transactiepreizen

De prijs van de gemiddelde nieuwbouwwoningen kwam in het laatste kwartaal van 2019 op € 388.000. Een kwartaal eerder werd er voor de gemiddelde nieuwbouwwoning nog meer dan 390 duizend euro betaald. Woningen zijn niet minder waard geworden, maar er zijn meer goedkopere woningen verkocht. Ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar is er wel sprake van een duidelijke prijsstijging, namelijk 9,8% (de prijsstijging per m² komt uit op 9,0%). Wel is daarmee de prijsstijging voor het eerst sinds 2016 lager dan 10% op jaarbasis.



Bijlage 1 Vergelijking NVM-CBS/Kadaster

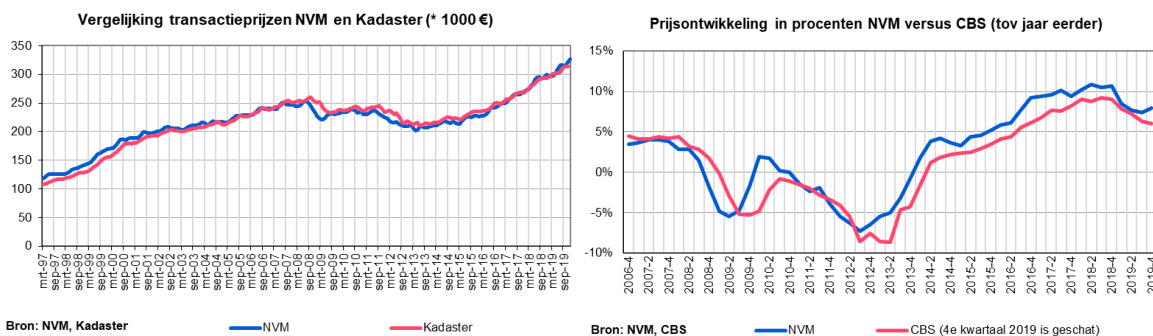


Naast de NVM presenteren ook andere partijen cijfers met betrekking tot de woningmarkt. De bekendste partijen zijn het CBS en het Kadaster. Het Kadaster levert de gemiddelde woningprijs, vergelijkbaar met de prijs van de gemiddeld verkochte woning, zoals die door de NVM gepresenteerd wordt. Het CBS presenteert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



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 uit geeft, zijn altijd voorlopig. Dit geldt ook voor het 4^e kwartaal 2019. Deze voorlopige cijfers worden definitief gemaakt wanneer alle transacties die hebben plaatsgevonden in dit kwartaal daadwerkelijk zijn afgemeld. Transacties die aan het eind van een kwartaal plaats hebben gevonden, worden gedeeltelijk pas aan het begin van het volgende kwartaal afgemeld. Dit kan de cijfers beïnvloeden.

Hieronder staan voor de belangrijkste variabelen de voorlopige cijfers en de definitieve cijfers voor het 3^e kwartaal 2019.

Aantal transacties			Voorlopig	Definitief
2019-3	Nederland	Tussenwoning	10.099	10.048
2019-3	Nederland	Hoekwoning	5.267	5.267
2019-3	Nederland	2-onder-1-kapwoning	5.778	5.734
2019-3	Nederland	Vrijstaande woning	6.071	6.066
2019-3	Nederland	Appartement	9.150	9.234
2019-3	Nederland	Totaal	36.365	36.349

Transactieprijs (*1000 €)			Voorlopig	Definitief
2019-3	Nederland	Tussenwoning	268	268
2019-3	Nederland	Hoekwoning	290	291
2019-3	Nederland	2-onder-1-kapwoning	334	335
2019-3	Nederland	Vrijstaande woning	465	464
2019-3	Nederland	Appartement	263	265
2019-3	Nederland	Totaal	313	314

Transactieprijs per m2			Voorlopig	Definitief
2019-3	Nederland	Tussenwoning	€ 2.375	€ 2.377
2019-3	Nederland	Hoekwoning	€ 2.376	€ 2.383
2019-3	Nederland	2-onder-1-kapwoning	€ 2.416	€ 2.417
2019-3	Nederland	Vrijstaande woning	€ 2.698	€ 2.700
2019-3	Nederland	Appartement	€ 3.141	€ 3.160
2019-3	Nederland	Totaal	€ 2.623	€ 2.632

Verkooptijd in dagen			Voorlopig	Definitief
2019-3	Nederland	Tussenwoning	30	28
2019-3	Nederland	Hoekwoning	33	32
2019-3	Nederland	2-onder-1-kapwoning	38	37
2019-3	Nederland	Vrijstaande woning	66	65
2019-3	Nederland	Appartement	30	29
2019-3	Nederland	Totaal	38	37

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 2019 dienen hierbij als uitgangspunt.

1. De NVM stelt dat de prijzen landelijk met 3,3% zijn gestegen t.o.v. 3^e kwartaal 2019, maar als ik de prijzen van beide perioden pak (toen 314.000 versus nu 326.000 euro) dan is sprake van een stijging van 3,8%. 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		Gewogen mediane prijs		
	€ 250.000		€ 233.333	
Prijsontwikkeling -6,7%				Prijsontwikkeling 0,0%

De tabel beschrijft twee perioden met bijbehorende transacties. Onder de streep wordt de gewogen mediane transactieprijs weergegeven, zoals dat ook gebeurt in de cijfers van de NVM. Dit zijn gewogen mediane transactiepreizen (naar woningtype) en deze staan per periode vermeld.

De prijsontwikkeling die we berekenen wanneer we de twee individuele mediane prijzen op elkaar delen is minus 6,7% (weergegeven in rood, links). In de meest rechtse kolom is een weergave gemaakt van de prijsontwikkeling per woningtype. Deze wordt als totaal weergegeven in blauw, waarbij de twee percentages worden gewogen naar het aantal transacties in periode 1 en 2 per woningtype. Die prijsontwikkeling komt uit op 0%. Dit is de manier, zoals deze wordt toegepast in de berekening van de kwartaalcijfers van de NVM.

In het 2^e kwartaal 2019 zijn er in vergelijking met het 1^e kwartaal 2019 relatief meer vrijstaande woningen verkocht en relatief meer woningen in dure regio's als Amsterdam.

2. De NVM presenteert een stijging van de transactiepreizen met 8,0% t.o.v. het 4^e kwartaal 2018 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 6,5%. 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-systeematiek.

Samenvattend

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

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

Bijlage 4 Definities



NVM krapte-indicator

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

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

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

Verkoopkansen (verkoopsnelheid)

De verkoopkans/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.