

ANALYSE WONINGMARKT

2e kwartaal 2021



Een uitgave van NVM



De Nederlandse Coöperatieve Vereniging van Makelaars en Taxateurs in onroerende goederen NVM U.A. (hierna 'de NVM') behoudt zich uitdrukkelijk alle rechten op dit document voor.

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

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

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

Inhoudsopgave

1	Samenvatting	4
2	Transacties bestaande koopwoningen.....	5
2.1	Aantal transacties	5
2.2	Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning	6
2.3	Vierkantemetertransactieprijs van de gemiddeld verkochte woning	7
2.4	Verkooptijd	7
2.5	Vraag-verkooprijverschillen.....	8
3	Aanbod bestaande koopwoningen.....	10
3.1	Aantal te koop staande woningen.....	10
3.2	Vraagprijs van de te koop staande woningen	11
3.3	Looptijd van de te koop staande woningen	12
4	Overige kengetallen bestaande koopwoningen	13
4.1	NVM krapte-indicator	13
4.2	Instroomquote.....	14
4.3	Verkoopkans/verkoopsnelheid	14
5	Nieuwbouw koopwoningen.....	16
5.1	Transacties	16
5.2	Aanbod.....	16
5.3	Verkoopprijzen	17
5.4	Woningtypen	17
5.5	Vooruitzichten	18
	Bijlage 1 Vergelijking NVM-CBS/Kadaster	19
	Bijlage 2 Voorlopige en definitieve cijfers	21
	Bijlage 3 Uitleg over rekenmethodiek NVM.....	22
	Bijlage 4 Definities	24

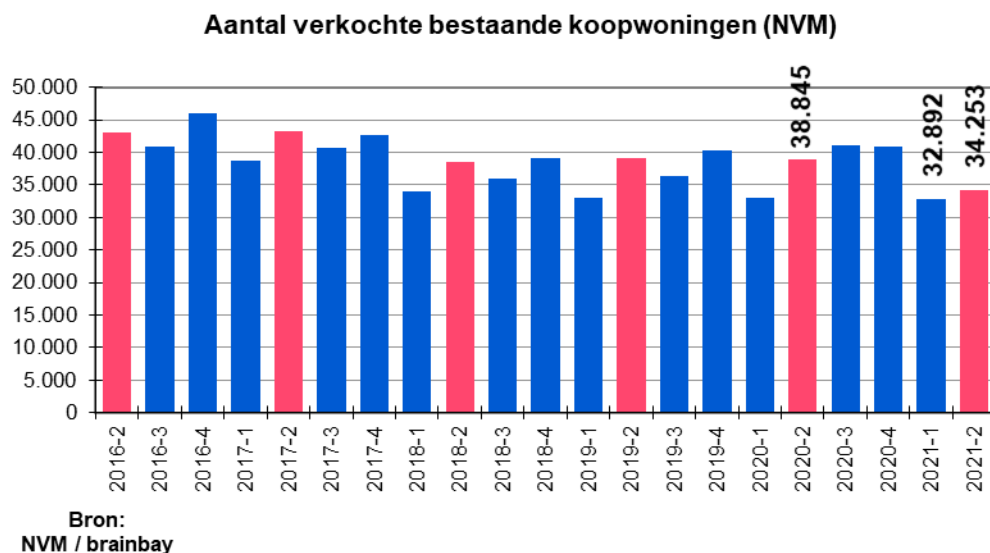
1 Samenvatting

- 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 34.253 woningen verkocht, bijna 12% minder dan vorig jaar. Daarmee is het een tegenvallend voorjaar. Op jaarbasis zijn ruim 149 duizend woningen verkocht.
- De verkoopprijs passeert in het 2e kwartaal de grens van 4 ton en komt uit op 410 duizend euro. Dat is de grootste prijsstijging sinds de start van de metingen in 1995.
- De verkooptijd van verkochte woningen bedraagt nu 24 dagen. 92% woningen in het afgelopen kwartaal had een verkooptijd van maximaal 90 dagen.
- 78% van alle woningen werd verkocht voor een prijs hoger dan de vraagprijs.
- Het aantal woningen dat te koop staat ligt op het laagste niveau ooit en daalt harder dan ooit. Halverwege het 2e kwartaal 2021 (peildatum 15 mei) stonden nog geen 15.500 woningen te koop.
- De vraagprijs van de gemiddelde te koop staande woning komt uit op 483 duizend euro, 10% hoger dan een jaar eerder.
- De looptijd van het te koop staande aanbod, dus de tijd in dagen dat een woning gemiddeld te koop staat, bedraagt nu 70 dagen.
- Nooit eerder kende Nederland een krappere bestaande koopwoningmarkt dan nu met een indicator van 1,4.
- De instroomquote ligt zeer hoog. Er komen bijna 2 keer zo veel woningen te koop in het kwartaal als er aan het begin van het kwartaal te koop stonden.
- De verkoopkans/snelheid van woningen is flink gestegen. 90% van de nieuw in aanbod gekomen woningen (in het 1e kwartaal 2021) is binnen 90 dagen verkocht.
- In het tweede kwartaal van 2021 zijn 9.200 nieuwbouwwoningen en bouwkavels verkocht, een stijging van 24% ten opzichte van een jaar eerder.
- Zo'n 9.500 nieuwbouwwoningen stonden halverwege het tweede kwartaal van 2021 te koop via een NVM-makelaar, het laagste aantal sinds de NVM met de registratie begon in 2013.
- In het tweede kwartaal van 2021 zijn 9.700 nieuwbouwwoningen en bouwkavels nieuw op de markt gekomen.
- De prijs van de gemiddeld verkochte nieuwbouwwoning is in het 2e kwartaal 2021 toegenomen tot gemiddeld 450 duizend euro.

2 Transacties bestaande koopwoningen

2.1 Aantal transacties

Het aantal verkochte woningen in Nederland is het afgelopen kwartaal flink gedaald. Vergeleken met een jaar geleden zijn er bijna 12% minder woningen verkocht. In totaal komt het aantal transacties koopwoningen bestaande bouw¹ door NVM-makelaars in het 2e kwartaal 2021 uit op 34.253. Op jaarbasis zijn dat ruim 149 duizend transacties. Meestal is het voorjaar een periode waarin er flink meer woningen worden verkocht, maar dat valt dit kwartaal dus tegen. De belangrijkste reden dat het aantal verkopen daalt ligt in het feit dat er onvoldoende koopwoningaanbod op de markt beschikbaar is. Aan de vraag naar koopwoningen ligt het in ieder geval niet.



De daling van het aantal verkopen is het grootst bij tussenwoningen en 2-onder-1-kapwoningen, waarvan op jaarbasis rond de 20% minder transacties hebben plaatsgevonden. Het appartementstype onttrekt zich aan de malaise. Er werden ruim 6% meer appartementen verkocht dan vorig jaar. Daarmee is het appartement weer het woningtype waar het meest van wordt verkocht, in plaats van (sinds 2017) tussenwoningen.

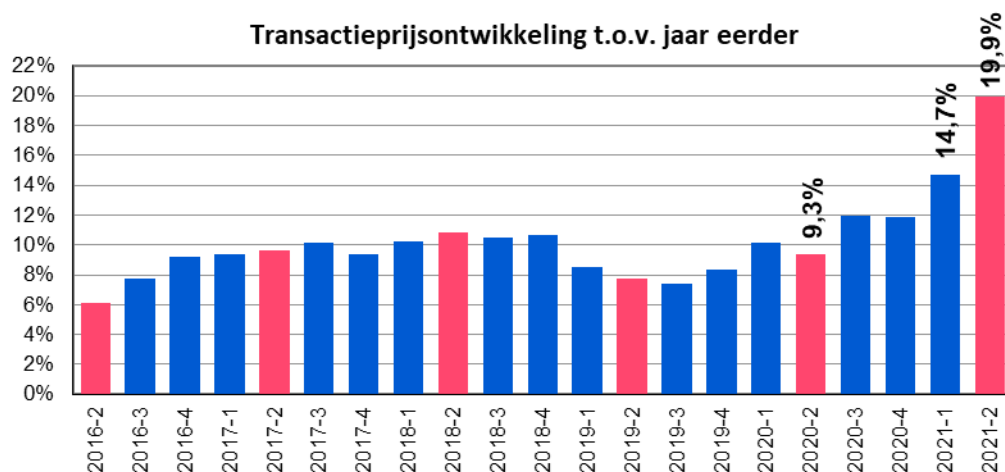
In de regio's zuidwest Drenthe, Barneveld, Woerden en Grootegast is de daling van het aantal transacties het grootst. Op jaarbasis werden hier

¹ NVM heeft een marktaandeel in de bestaande koopwoningmarkt van om en nabij 70%. Marktbreed bedraagt het aantal verkochte woningen in het 2^e kwartaal 2021 naar schatting 49.600 woningen.

30% tot 40% minder woningen verkocht. Er zijn ook regio's waar het aantal verkopen is gestegen, waarbij 3 regio's eruit springen. Noordoost Groningen, Waterland en Amsterdam. In deze laatste regio ligt het aantal verkopen zelfs 14% hoger. Reden is dat de daling van het woningaanbod in de regio Amsterdam is gestopt, waardoor er voorzichtig ruimte is om iets meer woningen te verkopen.

2.2 Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning

Door de enorme vraag naar koopwoningen in de markt in combinatie met te weinig beschikbaar aanbod stijgen de prijzen al een aantal jaar, en stijgen ze steeds harder. Dit kwartaal is sprake van de grootste prijsstijging sinds de start van de metingen in 1995. In een jaar tijd is de transactieprijs met maar liefst 19,9% omhoog gegaan. De verkoopprijs van de gemiddeld verkochte woning komt in het 2e kwartaal uit op 410 duizend euro², waarmee deze dus voor het eerst de grens van 4 ton is gepasseerd.



Bron:
NVM / brainbay

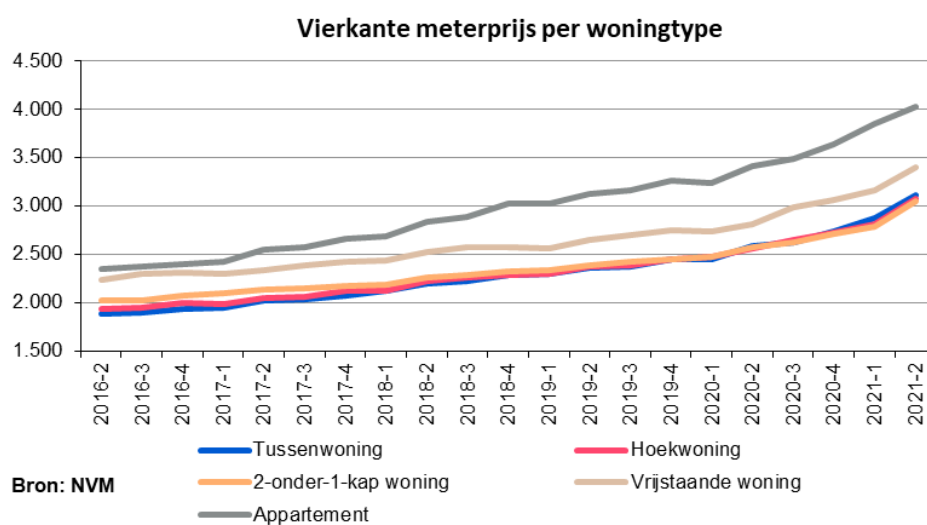
Appartementen zijn het goedkoopste woningtype, de gemiddelde transactieprijs is gestegen met 20% op jaarbasis naar 344 duizend euro. Tussenwoningen zijn met 353 duizend euro gemiddeld iets duurder. Voor het duurste woningtype, de vrijstaande woningen, stegen de prijzen het hardst. Op jaarbasis kwam er 23,4% bij en steeg de transactieprijs naar 618 duizend euro.

² De vraagprijs van deze verkochte woningen was 379 duizend euro. De groep verkochte woningen kent een andere samenstelling dan de te koop staande woningen.

Den Helder/Texel, Dordrecht en noord Limburg behoren tot de regio's waar de transactiepreizen ten opzichte van het 2e kwartaal van 2020 het minst hard zijn gestegen. Ook in de regio Amsterdam blijft de prijsontwikkeling beperkt, hoewel ook hier de prijsstijgingen met 12 tot 14% erg groot zijn te noemen. Twee keer zo hard gaat het in regio's als de stad Groningen, de kop van Overijssel en in oost Friesland. De prijzen van verkochte woningen stijgen hier in een jaar tijd tot wel 30%.

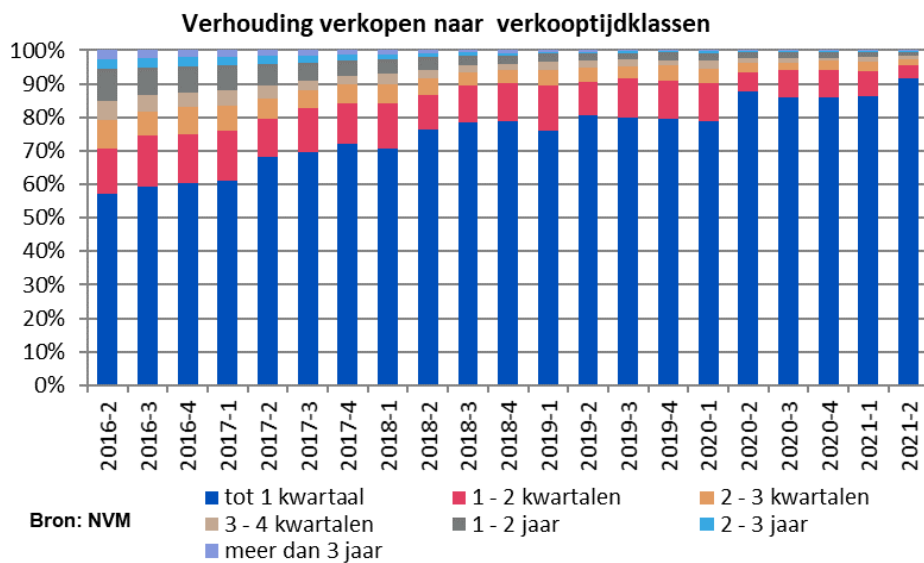
2.3 Vierkantemetertransactieprijs van de gemiddeld verkochte woning

Ook de ontwikkeling van de vierkante meterprijs van verkocht woningen gaat hard. De gemiddelde vierkante meterprijs komt uit op 3.391 euro; 18,2% hoger dan vorig jaar. De vierkante meterprijs van tweekappers ligt het laagst, ruim 3 duizend euro. Die van appartementen is met meer dan 4.000 euro per vierkante meter een stuk hoger. Maar voor alle woningtype geldt dat de prijzen op jaarbasis met 17% tot 19% gestegen zijn.



2.4 Verkooptijd

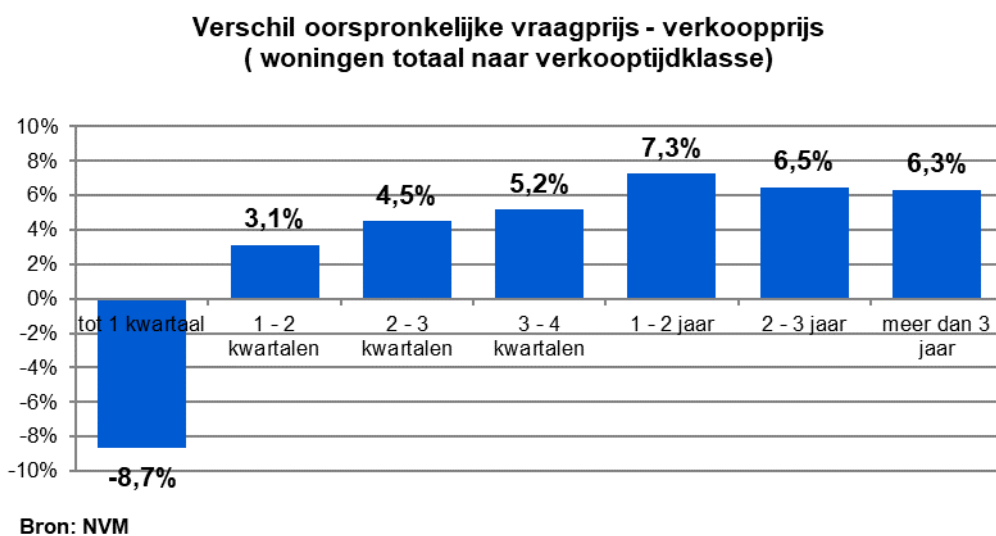
De tijd dat het gemiddeld duurt om een woning te verkopen komt in het 2e kwartaal uit op 24 dagen. Alleen bij vrijstaande duurt het verkoopproces gemiddeld ruim een week langer. Inmiddels geldt voor 92% van alle woningen dat deze binnen een kwartaal verkocht zijn. Bij 4% duurt het tot een half jaar en voor de overige 4% geldt dat het verkopen langer dan een half jaar duurt. Niet eerder lagen de verkooptijden zo laag als nu.



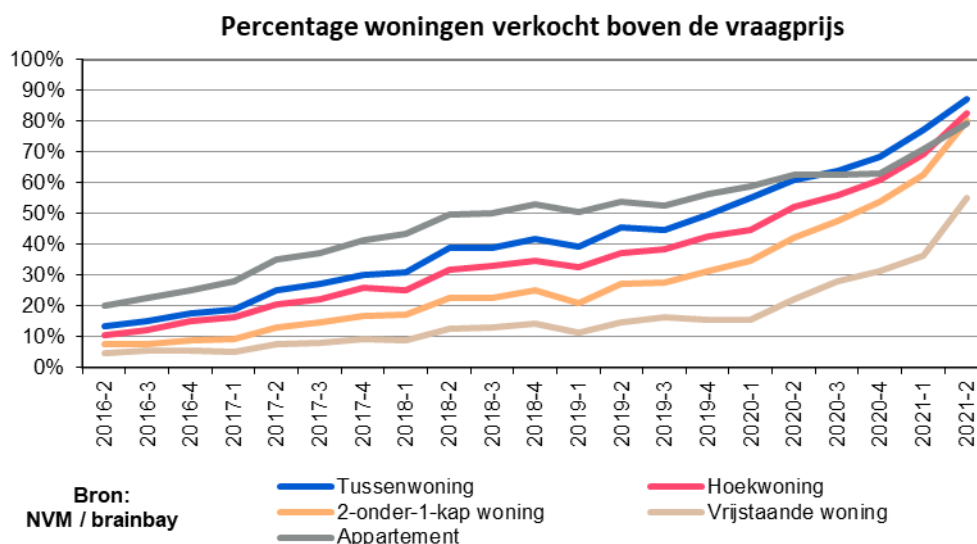
2.5 Vraag-verkooprijverschillen

Voor de gemiddelde verkochte woning in het 2e kwartaal van 2021 wordt 8,2% meer betaald dan dat ervoor gevraagd werd. Voor tussenwoningen ligt dit vraag-verkooprijverschil zelfs op meer dan 10%. Voor alle woningtypen wordt gemiddeld gezien nu overboden, als blijft deze bij vrijstaande woningen beperkt tot 3,4%.

In het algemeen geldt dat hoe langer het duurt om een woning te verkopen, hoe minder er wordt overboden. Voor woningen die binnen een kwartaal verkocht zijn geldt dat het er gemiddeld 8,7% méér betaald wordt dan dat de vraagprijs, wanneer de verkoop langer duurt wordt er gemiddeld gezien nog steeds minder betaald dan de vraagprijs.



Hierboven werd gekeken naar het verschil tussen de vraagprijs en de verkoopprijs van verkochte woningen. Interessant is ook hoe groot het aandeel woningen is dat voor een prijs hoger dan de vraagprijs werd verkocht³. Dat aandeel bedraagt in het 2e kwartaal van 2021 78%. Ruim de helft van de vrijstaande woningen en maar liefst 87% van de tussenwoningen wordt verkocht voor een prijs boven de vraagprijs.

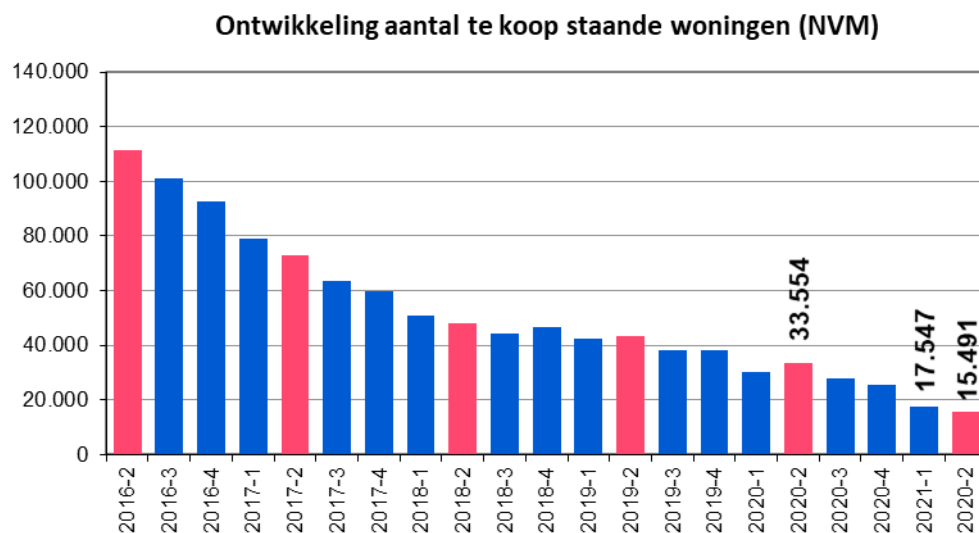


³ De verkoopmethoden zijn in de loop van de jaren veranderd. Er wordt vaker gewerkt met scherpe vraagprijzen, die uitnodigen tot het uitbrengen van een bod en (bieden) vanafprijzen.

3 Aanbod bestaande koopwoningen

3.1 Aantal te koop staande woningen

Het aantal woningen dat te koop staat ligt op het laagste niveau ooit en daalt harder dan ooit. Halverwege het 2e kwartaal 2021 (peildatum 15 mei) stonden nog geen 15.500 woningen⁴ te koop. Dat is bijna 53% minder dan een jaar geleden. Vooral de daling van het aanbod aan vrijstaande en 2-onder-1-kapwoningen gaat hard, met meer dan 60% op jaarbasis. Het appartementenaanbod daalde met 36% een stuk minder snel.



Bron: NVM

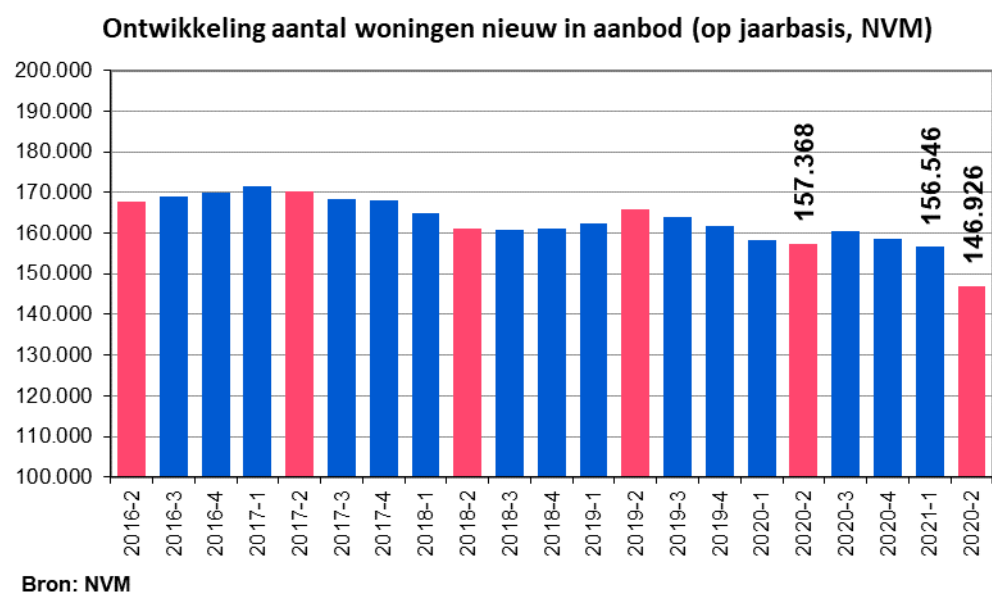
Het woningaanbod is op jaarbasis het minst hard gedaald in de regio's Den Helder/Texel, Zeeuws-Vlaanderen en Almelo Tubbergen. Maar ook in de grote steden in de Randstad gaat de daling minder snel dan gemiddeld. Daar staan regio's tegenover als zuidwest Drenthe, Woerden en Nunspeet, waar in een jaar tijd tweederde van het woningaanbod is verdwenen. Dat het aanbod hier veel harder is gedaald dan in andere regio's heeft vooral te maken met het nieuwe woningaanbod dat in het 2e kwartaal van 2021 op de markt is gekomen. Dat nieuwe aanbod ligt in deze regio's ook veel lager dan vorig jaar, tot wel 40% minder.

Landelijk ligt het aantal woningen dat nieuw op de markt wordt aangeboden 22% lager dan vorig jaar. Ook dat is een forse daling ten

⁴ Marktbreed stonden er halverwege het 2e kwartaal 2021 naar schatting 22.500 bestaande koopwoningen te koop.

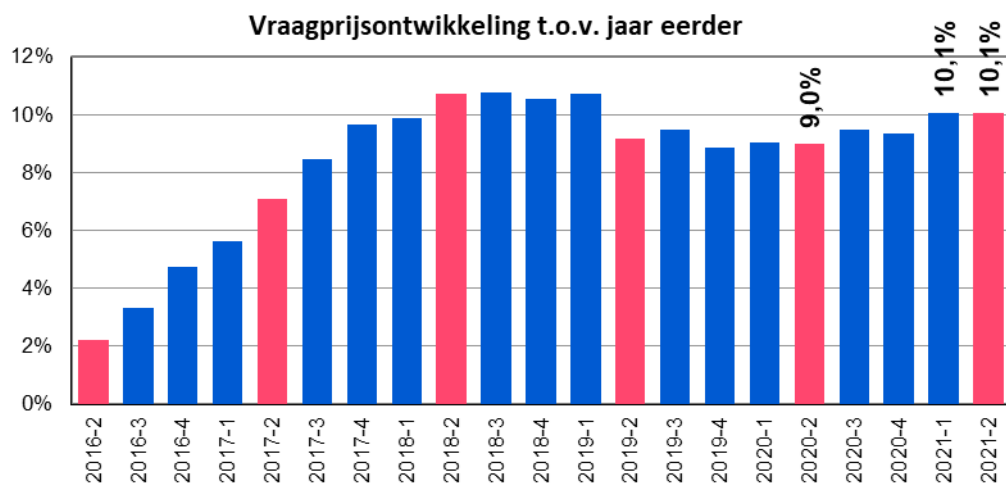
opzichte van eerdere perioden. Het nieuwe woningaanbod is erg belangrijk omdat het voor kopers extra keuzes biedt. Wanneer dit aantal achterblijft, geeft dit nog extra druk op de markt, en stagneert de doorstroming.

Op jaarbasis worden er nu nog geen 147 duizend woningen op de markt gebracht. Een zeer laag aantal, veel lager dan het gemiddelde van 160 tot 170 duizend woningen op jaarbasis die tussen 2015 en 2020 gehaald werden.



3.2 Vraagprijs van de te koop staande woningen

De vraagprijs van de gemiddeld te koop staande woning in Nederland is in een jaar tijd met ruim 10% gestegen, naar 483 duizend euro in het 2e kwartaal van 2021. De prijs van vrijstaande woningen is met 11,6% het hardst omhoog gegaan, die van tussen- en hoekwoningen met 8,6% en 8,8% iets minder hard. Er zit een groot verschil in de vraagprijs van de verschillende woningtypen: voor een vrijstaande woning wordt gemiddeld 738 duizend euro gevraagd, een appartement in Nederland kent een gemiddelde vraagprijs van 384 duizend euro en een tussenwoning 352 duizend euro.

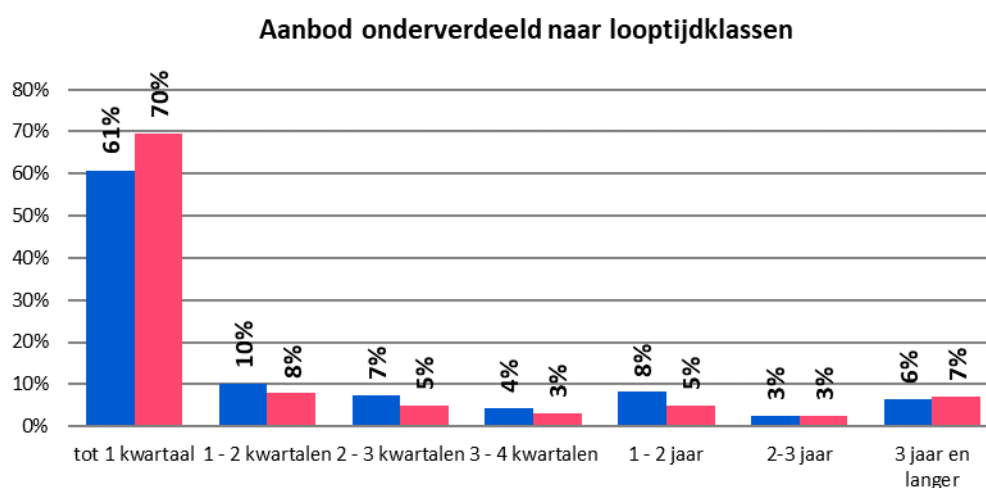


Bron: NVM

3.3 Looptijd van de te koop staande woningen

De tijd dat een woning te koop staat in Nederland, ofwel de looptijd van het aanbod, bedraagt dit kwartaal 70 dagen. Dat is bijna een maand minder lang dan in het tweede kwartaal van 2020. Toen was de looptijd nog 98 dagen.

Maar liefst 70% van het aanbod staat gemiddeld korter dan 1 kwartaal te koop. Dat was vorig jaar nog 61%. Voor minder dan 15% van de te koop gezette woningen geldt dat ze langer dan een jaar te koop staan. Ook dit percentage daalt, maar niet zo snel.



Bron: NVM

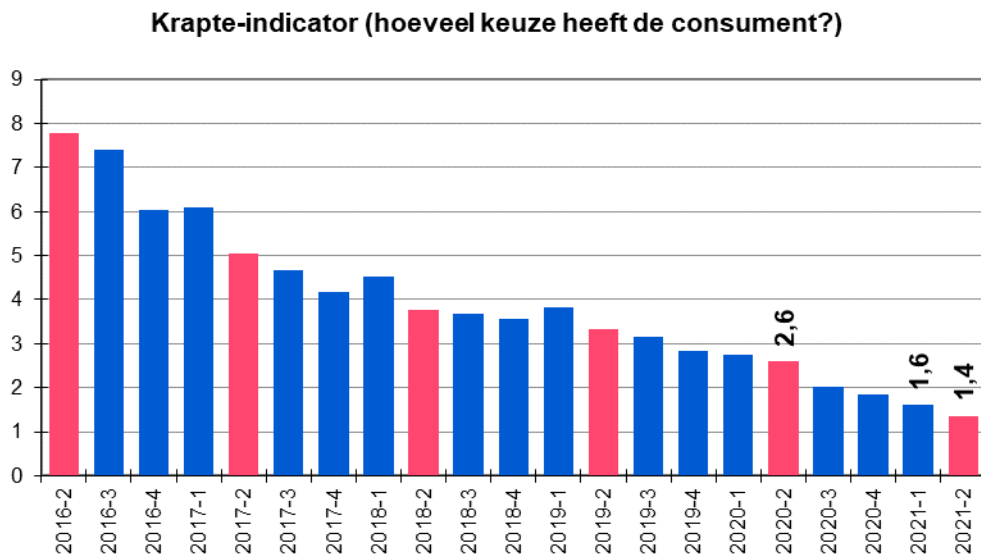
■ Aanbod per 15 mei 2020

■ Aanbod per 15 mei 2021

4 Overige kengetallen bestaande koopwoningen

4.1 NVM krapte-indicator⁵

De krapte-indicator, ofwel de verhouding tussen het woningaanbod en de woningtransacties, kent met 1,4 de laagste waarde sinds de start van de meting in 1995. Ofwel, de woningmarkt is krappere dan ooit. Voor tussenwoningen is de krapteindicator inmiddels gedaald tot 1,0. Vrijstaande woningen kennen een krapte-indicator van 2,3. Op het dieptepunt van de kredietcrisis begin 2013 bedroeg de krapteindicator voor alle woningen bijna 30, die voor vrijstaande woningen lag rond de 57.



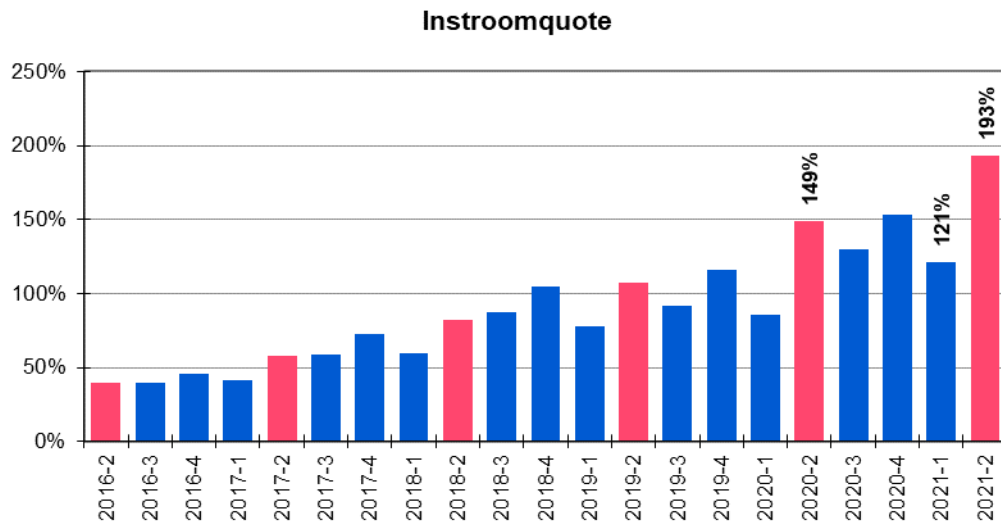
Bron: NVM

De regio midden Kennemerland kent de krapste woningmarkt met een indicator van 0,9. Daarnaast zijn er vele andere regio's met krapte-indicatoren van 1,0 tot 1,2. Van gebruikelijke krappe regio's als stad Groningen en Utrecht, maar ook bijvoorbeeld van noord Drenthe, Gorkum, Culemborg en Elst eo.

⁵ Zie voor definitie van de NVM-krapteindicator bijlage 4 van dit document.

4.2 Instroomquote⁶

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. De instroomquote ligt op een zeer hoog niveau. Voor elke woning die aan het begin van het kwartaal al in aanbod stond zijn er gedurende het kwartaal 2 bijgekomen. De instroom ligt het hoogst voor tussenwoningen (288%), voor vrijstaande woningen was die met 88% het laagst van alle woningtypen.



Bron: NVM

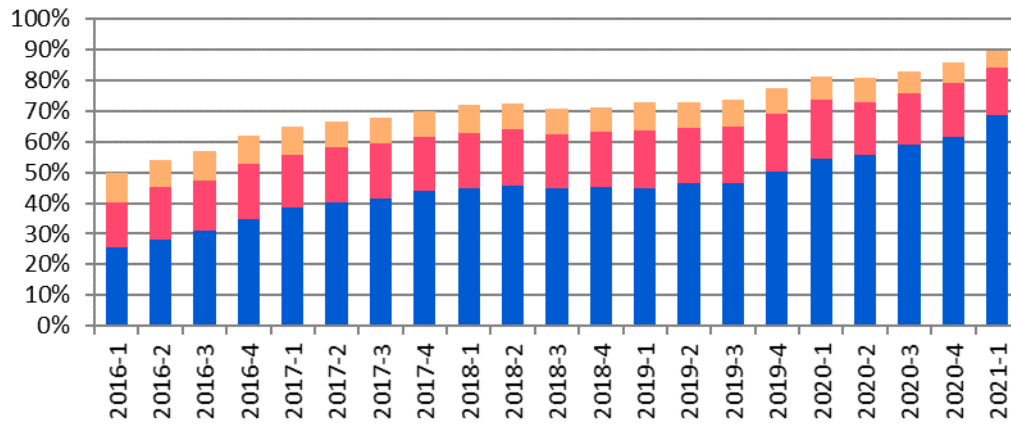
4.3 Verkoopkans/verkoopssnelheid⁷

De kans dat een woning die op de markt komt binnen 1 maand wordt verkocht is landelijk gezien bijna 70%. De kans op verkoop binnen 3 maanden is maar liefst 90%. Deze verkoopkansen worden berekend op basis van het verloop van woningen die in het 1e kwartaal van 2021 op de markt zijn gekomen. 5 jaar geleden was de kans op verkoop binnen 3 maanden nog minder dan 50%.

⁶ Zie voor definitie van de instroomquote bijlage 4 van dit document.

⁷ Zie voor definitie van de verkoopkans/verkoopssnelheid bijlage 4 van dit document.

Hoe vergaat het objecten die nieuw in aanbod komen?



Bron: NVM

■ verkocht <1mnd

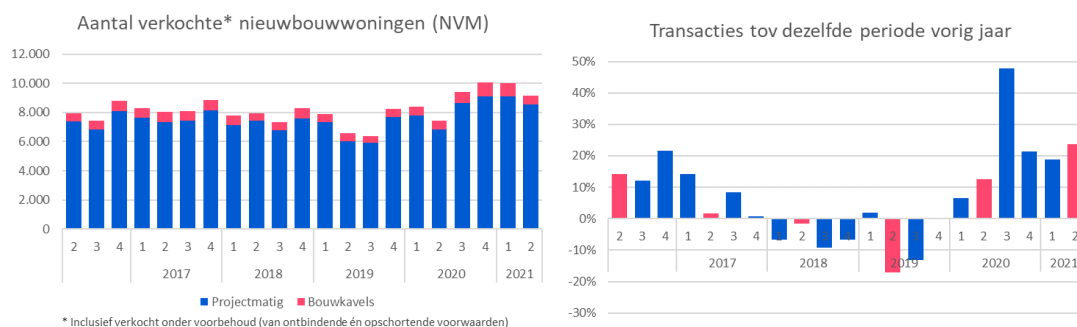
■ verkocht <2mnd

■ verkocht <3mnd

5 Nieuwbouw koopwoningen

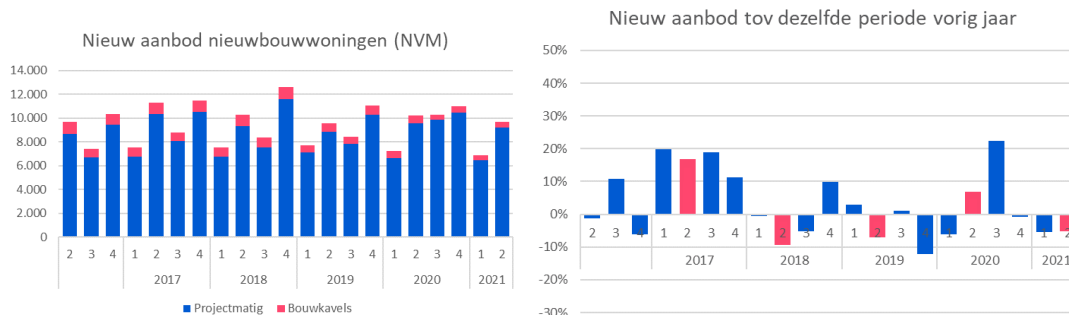
5.1 Transacties

In het tweede kwartaal van 2021 zijn 9.200 nieuwbouwwoningen en bouwkvavels via NVM-makelaars verkocht, een stijging van maar liefst 24% met dezelfde periode vorig jaar. Hiermee zet de opwaartse trend van transacties door die al vanaf het begin van 2020 duurt. Voor deze opmerkelijke ontwikkeling zijn meerdere factoren aan te wijzen. Allereerst was er sprake van een relatief ruim aanbod van nieuwbouwwoningen in 2019 en 2020 dat nu wordt verkocht. Daarnaast zorgt de nijpende situatie in de bestaande bouw naar verwachting voor een groeiende populariteit van nieuwbouw.



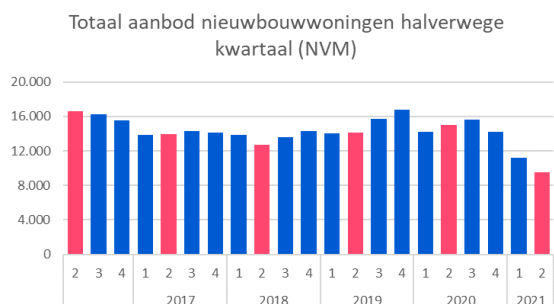
5.2 Aanbod

Door het uitbreken van de coronacrisis in het begin van 2020 zijn diverse nieuwbouw-projecten door projectontwikkelaars vervroegd op de markt gebracht. Dit heeft medio 2020 gezorgd voor een relatief ruim aanbod, wat het aantal transacties omhoog gestuwd heeft. Dit betrof een eenmalige boost. In het tweede kwartaal van 2021 zijn 9.700 nieuwbouwwoningen en bouwkvavels op de markt gebracht, 5 procent minder dan dezelfde periode vorig jaar.



De meeste woningen die vanaf begin 2020 op de markt zijn gebracht zijn inmiddels alweer verkocht. Als gevolg daarvan stonden er

halverwege het tweede kwartaal van 2021 slechts 9.500 nieuwbouwwoningen te koop, het laagste aantal sinds de start van de registratie in 2013. Daar komt bij dat maar liefst de helft van dit aanbod onder optie staat, en dus eigenlijk niet meer vrij beschikbaar is.



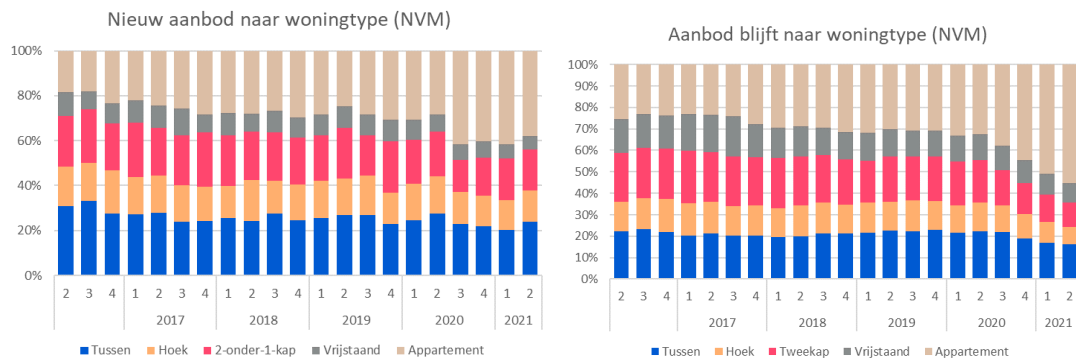
5.3 Verkooprijzen

Nieuwbouw is gemiddeld duurder dan bestaande bouw. Voor een belangrijk deel kan dit verklaard worden doordat nieuwbouwwoningen van een hogere kwaliteit zijn dan vergelijkbare woningen in de bestaande bouw. Een andere verklaring is dat de prijsontwikkeling tussen nieuwbouw en bestaand niet altijd in de pas loopt. In de periode 2017-2019 zijn de nieuwbouwprijzen enorm gestegen. Prijsstijgingen van meer dan 10 procent op jaarbasis waren eerder regel dan uitzondering. Ten opzichte van bestaande bouw prees de nieuwbouw zich steeds meer uit de markt.

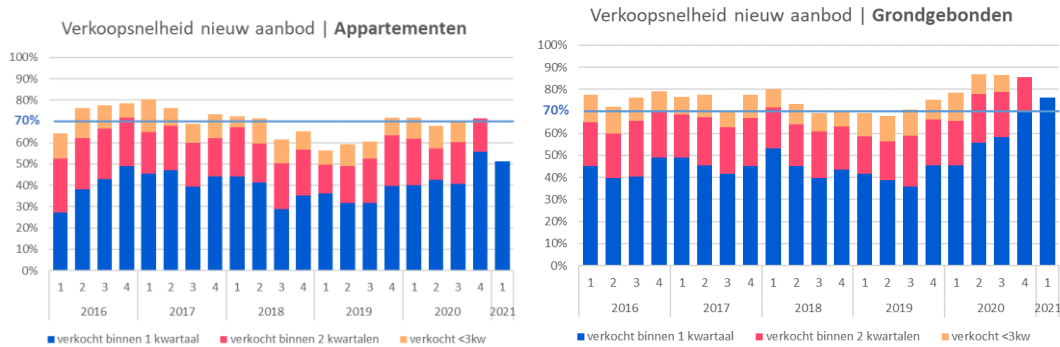
In 2021 is juist een omgekeerde trend van toepassing. Door de enorme krapte op de woningmarkt is de stijging van de woningprijzen in de bestaande bouw juist hoger dan die in de nieuwbouw. De prijsverschillen tussen bestaande bouw en nieuwbouw worden weer kleiner. Dat maakt nieuwbouw echter niet goedkoop, in het tweede kwartaal werd gemiddeld 450.000 euro voor een nieuwbouwwoning betaald.

5.4 Woningtypen

Naast corona werd de nieuwbouwmarkt getroffen door een tweede crisis: de stikstof-crisis. Nieuwbouw nabij Natura2000-gebieden werd aan banden gelegd. Het resultaat is een grotere focus op binnenstedelijke nieuwbouw, en daarmee ook een grotere focus op appartementen. Sinds medio 2020 worden aanzienlijk meer appartementen nieuw op de markt gebracht dan voorheen. Vanuit de markt is echter de grootste vraag naar grondgebonden nieuwbouw. Deze spanning zorgt ervoor dat momenteel meer dan de helft van alle nieuwbouw dat te koop staat een appartement is.



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



5.5 Vooruitzichten

Hoewel er veel ambitieuze nieuwbouwplannen in de pijplijn zitten, zijn de vooruitzichten op kortere termijn niet positief. Dit is helaas het resultaat van anderhalf jaar lang coronacrisis en thuiswerken. Ondanks de inzet van overheden en marktpartijen heeft corona de besluitvorming rondom grootschalige nieuwbouwprojecten vertraagd. Als gevolg hiervan zal op korte termijn minder nieuw aanbod op de markt komen en daarmee zullen de transacties ook tegenvallen. De nieuwbouwmarkt zal nog wel even krap blijven.

Bijlage 1 Vergelijking NVM-CBS/Kadaster

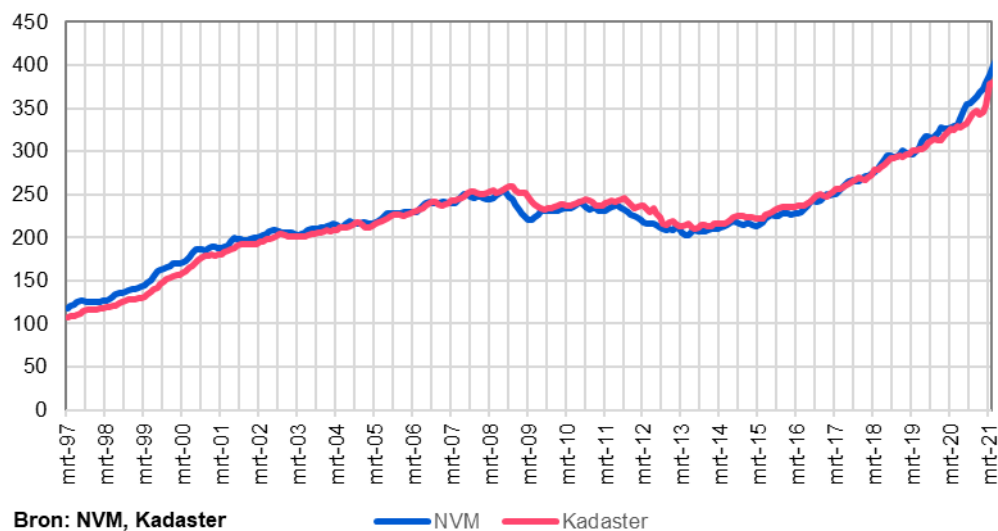
Naast de NVM presenteren ook andere partijen cijfers met betrekking tot de woningmarkt. De bekendste partijen zijn het CBS en het Kadaster. Het Kadaster levert de gemiddelde woningprijs, vergelijkbaar met de prijs van de gemiddeld verkochte woning, zoals die door de NVM gepresenteerd wordt. Het CBS presenteert de Prijsindex Bestaande Koopwoningen (PBK). De ontwikkelingspercentages in deze reeks zijn vergelijkbaar met de prijsontwikkeling van de gemiddeld verkochte woning, zoals deze door de NVM worden gepresenteerd.

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

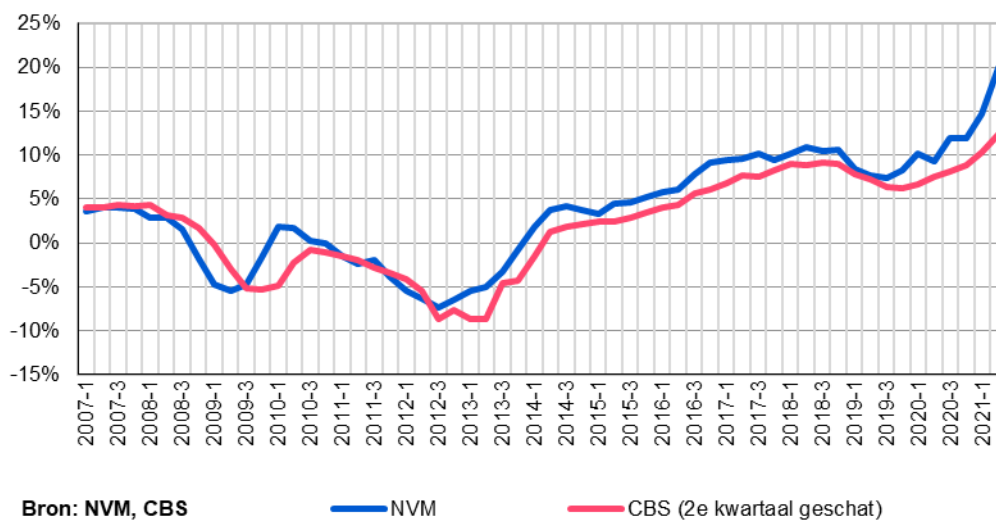
- Het CBS/Kadaster gebruikt gegevens met betrekking tot alle woningverkoop bestaande bouw, de NVM alleen die van haar NVM-leden (huidig marktaandeel is ongeveer 69% van de totale markt).
- De NVM registreert als transactiedatum het moment dat beide partijen de koopovereenkomst getekend hebben, het Kadaster en het CBS registreren als transactiedatum het moment van passeren bij de notaris. De NVM registreert een transactie hierdoor gemiddeld 2 à 3 maanden eerder.
- Het CBS/Kadaster weegt op basis van de verhouding in de koopwoningvoorraad, de NVM weegt op basis van de verhouding in het aantal verkopen. Het woningtype appartementen en stedelijke regio's kennen een groter aandeel verkopen t.o.v. voorraad, waardoor deze typen en regio's bij NVM een grotere invloed hebben op de prijsontwikkeling dan bij het CBS/Kadaster.

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

Vergelijking transactiepreizen NVM en Kadaster (* 1000 €)



Prijzontwikkeling in procenten NVM versus CBS (tov jaar eerder)



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

Bijlage 2 Voorlopige en definitieve cijfers

De nieuwste kwartaalcijfers die de NVM uitgeeft, zijn altijd voorlopig. Dit geldt ook voor het 2^e kwartaal 2021. 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 1^e kwartaal 2021.

Aantal transacties			Voorlopig	Definitief
2021-1	Nederland	Tussenwoning	8.169	8.838
2021-1	Nederland	Hoekwoning	4.375	4.632
2021-1	Nederland	2-onder-1-kapwoning	4.730	4.909
2021-1	Nederland	Vrijstaande woning	5.434	5.560
2021-1	Nederland	Appartement	8.030	8.953
2021-1	Nederland	Totaal	30.739	32.892

Transactieprijs (*1000 €)			Voorlopig	Definitief
2021-1	Nederland	Tussenwoning	323	327
2021-1	Nederland	Hoekwoning	347	348
2021-1	Nederland	2-onder-1-kapwoning	389	392
2021-1	Nederland	Vrijstaande woning	579	575
2021-1	Nederland	Appartement	333	330
2021-1	Nederland	Totaal	385	382

Transactieprijs per m2			Voorlopig	Definitief
2021-1	Nederland	Tussenwoning	€ 2.815	€ 2.868
2021-1	Nederland	Hoekwoning	€ 2.789	€ 2.810
2021-1	Nederland	2-onder-1-kapwoning	€ 2.754	€ 2.789
2021-1	Nederland	Vrijstaande woning	€ 3.160	€ 3.164
2021-1	Nederland	Appartement	€ 3.754	€ 3.846
2021-1	Nederland	Totaal	€ 3.100	€ 3.158

Verkooptijd in dagen			Voorlopig	Definitief
2021-1	Nederland	Tussenwoning	23	21
2021-1	Nederland	Hoekwoning	24	23
2021-1	Nederland	2-onder-1-kapwoning	25	24
2021-1	Nederland	Vrijstaande woning	55	50
2021-1	Nederland	Appartement	26	24
2021-1	Nederland	Totaal	30	28

Bijlage 3 Uitleg over rekenmethodiek NVM

De NVM geeft ieder kwartaal aan de hand van een grote hoeveelheid informatie inzicht in de ontwikkelingen op de woningmarkt. Door de gebruikte rekenmethoden kunnen de gepresenteerde cijfers soms tot verwarring leiden. In dit document worden enkele van de meest voorkomende misverstanden nader uitgelegd. De cijfers voor het 2^e kwartaal 2020 dienen hierbij als uitgangspunt.

1. De NVM stelt dat de prijzen landelijk met 19,9% zijn gestegen t.o.v. 2^e kwartaal 2020, maar als ik de prijzen van beide perioden pak (toen 337.000 versus nu 410.000 euro) dan is sprake van een stijging van 21,7%. Hoe zit dat?

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

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

Een sterk versimpeld voorbeeld ter verduidelijking.

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

De tabel beschrijft twee perioden met bijbehorende transacties. Onder de streep wordt de gewogen mediane transactieprijs weergegeven, zoals dat ook gebeurt in de cijfers van de NVM. Dit zijn gewogen mediane 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 stijging van de transactieprizen met 19,9% t.o.v. het 2^e kwartaal 2020 voor Nederland, maar in de cijfers is ook te zien dat de prijs per vierkante meter in vergelijking met een jaar eerder gestegen is met 18,2%. Vanwaar het verschil?

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

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

Samenvattend

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

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

Bijlage 4 Definities

NVM krapte-indicator

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

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

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

Verkoopkansen (verkoopsnelheid)

De verkoopkans/snelheid is de kans dat een woning, die op een gegeven moment te koop gezet wordt, binnen een bepaalde periode een koper vindt. We onderscheiden binnen deze analyse de perioden binnen 1 kwartaal, tussen 1-2 kwartalen, tussen 2-3 kwartalen en tussen 3-4 kwartalen. Daarnaast kennen we de intrekkingen en een restgroep van woningen die in ieder geval niet binnen 1 jaar verkocht zijn en wellicht nog in de verkoop zijn blijven staan.

Verkoopquotes

De verkoopquote geeft weer welk aandeel van het aanbod in een kwartaal is verkocht (verhouding van het aantal verkopen/aantal woningen in aanbod). De verkoopquote 'oud' deelt het aantal verkopen uit het aanbod begin van het kwartaal door het aantal woningen dat begin van het kwartaal in aanbod staat. De verkoopquote 'nieuw' deelt het aantal verkopen uit het aanbod dat in het kwartaal nieuw op de markt is gekomen door het aantal woningen nieuw in aanbod.

Instroomquote

De instroomquote geeft de verhouding tussen de tijdens het kwartaal nieuw in aanbod komende woningen en de woningen die aan het begin van het kwartaal al in het aanbod staan.

Gemiddelden of medianen?

De NVM berekent per woningtype, per NVM-regio een mediane transactieprijs (zie bijlage 3). Om tot een cijfer voor Nederland te komen, bepaalt de NVM het gewogen gemiddelde van de berekende medianen met als wegingsfactor het aantal transacties per woningtype, per regio. De NVM spreekt daarom regelmatig van de prijs/looptijd van de gemiddeld verkochte/aangeboden woning.