



ANALYSE WONINGMARKT

2^e kwartaal 2019



De Nederlandse Vereniging van Makelaars en Taxateurs in onroerende goederen (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	Transactieprij van de gemiddeld verkochte woning	5
2.3	Vierkantemeterprijzen van de gemiddeld verkochte woning	6
2.4	Verkooptijden	6
2.5	Vraag-verkoopprijsverschillen	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	8
4.1	NVM krapte-indicator	8
4.2	Instroomquote	9
4.3	Verkoopkans/Verkoopsnelheid	9
5	Regionale dynamiek.....	10
5.1	Regionale verschillen worden kleiner	10
5.2	De Amsterdamse koopwoningmarkt	11
6	Nieuwbouw.....	12
6.1	Aantal transacties	12
6.2	Aantal woningen in aanbod	12
6.3	Stapeling ambities van overheid werkt prijsopdrijvend	12
Bijlage 1	Vergelijking NVM-CBS/Kadaster	15
Bijlage 2	Voorlopige en definitieve cijfers	16
Bijlage 3	Uitleg over rekenmethodiek NVM	17
Bijlage 4	Definities	19

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.
- Voor het eerst in 8 kwartalen is er sprake van een stijging van het aantal transacties. In het 2^e kwartaal 2019 zijn er 1,8% meer woningen van eigenaar gewisseld dan in vergelijking met het jaar ervoor. In totaal verkochten de NVM-makelaars bijna 39.200 woningen, 700 meer dan een jaar eerder.
- De laatste vier kwartalen registreerde de NVM ruim 147.500 transacties van bestaande koopwoningen door NVM-makelaars, hetgeen neerkomt op 214.000 transacties voor de gehele markt.
- In het 2^e kwartaal 2019 is de transactieprijs van verkochte woningen met 7,4% toegenomen in vergelijking met een jaar eerder tot een gemiddelde prijs van 308 duizend euro.
- De vierkantemeterprijs van een gemiddeld verkochte woning is in een jaar tijd met 6,3% gestegen.
- De looptijd van verkochte woningen bedraagt nu 38 dagen, 5 dagen minder dan een jaar geleden.
- Er is gemiddeld genomen praktisch geen verschil meer tussen de oorspronkelijke vraagprijs en transactieprijs. 39% van de verkochte woningen ging boven de vraagprijs weg.
- Door een sterke toename van het aantal woningen dat te koop is gezet, is het te koop staande aanbod toegenomen. Halverwege het 2^e kwartaal 2019 stonden er bij NVM-makelaars 43.510 woningen in aanbod (totale bestaande koopwoningmarkt 63.000).
- De vraagprijs van de gemiddeld in aanbod staande woning komt in het 2^e kwartaal van 2019 uit op 424.000 euro. De vraagprijzen liggen 9,2% hoger dan een jaar geleden.
- De looptijd van de in aanbod staande koopwoningen is 122 dagen. 19% van de woningen staat een jaar of langer te koop.
- Een potentiële koper kon in het 2^e kwartaal 2019 uit 3,3 woningen kiezen (= krapte-indicator).
- De instroomquote bedraagt 107% in het 2^e kwartaal 2019.
- De verkoopkans van woningen is licht toegenomen. 73% van de nieuw in aanbod gekomen woningen (in het 1^e kwartaal 2019) is binnen 90 dagen verkocht.
- In het 2^e kwartaal 2019 zijn er 13% minder nieuwbouwwoningen verkocht door NVM-makelaars dan een jaar eerder. Het gaat om circa 6.900 nieuwbouwwoningen.
- Het te koop staande aanbod van nieuwbouwwoningen is gestegen tot 14.300 (toename van 12%).
- De prijs van de gemiddeld verkochte nieuwbouwwoning is in een jaar tijd met 17% toegenomen tot gemiddeld 387.000 euro in het 2^e kwartaal 2019.
- De krapte-indicator van de nieuwbouw is uitgekomen op 6,8.

2 Transacties bestaande bouw



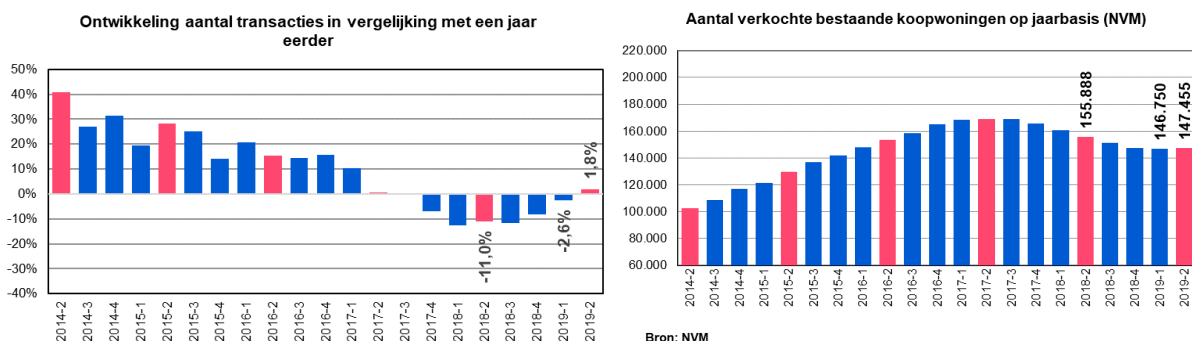
2.1 Aantal transacties

Voor het eerst in acht kwartalen is het aantal verkochte bestaande koopwoningen hoger uitgekomen dan in hetzelfde kwartaal een jaar eerder. Er wisselden in het 2^e kwartaal van 2019 bijna 39.200 woningen van eigenaar bij NVM-makelaars, goed voor een stijging van 1,8% in vergelijking met een jaar eerder¹. Alleen bij vrijstaande woningen is een lichte daling te zien in het aantal transacties van 0,9%, bij de overige woningtypen is sprake van een toename.

Met name in de regio Amsterdam en de regio rondom Amsterdam kennen stevige plussen in vergelijking met het vorige jaar. Amsterdam noteert 21,6% meer transacties, Waterland en Zaanstreek allebei ruim 19%. Belangrijkste reden hiervoor is dat er in deze regio's meer woningen te koop gezet zijn de afgelopen periode. De sterkste toename in het aantal transacties komt op naam van de regio Lelystad, daar is een plus van ruim 31% genoteerd.

Wat de prijsklassen betreft zit de toename van het aantal transacties met name in de klassen vanaf 300 duizend tot 750 duizend euro. Daarvan werden er plusminus 19% meer verkocht dan een jaar geleden. In de prijsklassen tot 200 duizend euro is er sprake van een sterke daling in het aantal verkopen, mede als gevolg van de sterk gestegen prijzen. Bij de woningen die voor 1 miljoen euro of meer verkocht zijn, is een toename te zien van 13% in vergelijking met een jaar terug.

De woningmarkt is vooral afhankelijk van nieuw te koop gezette woningen en kan nog maar weinig profiteren van woningen die al lang te koop staan om het aantal transacties 'op te krikken'. Nog slechts 3% van het aantal transacties heeft een jaar of langer in de verkoop gestaan.



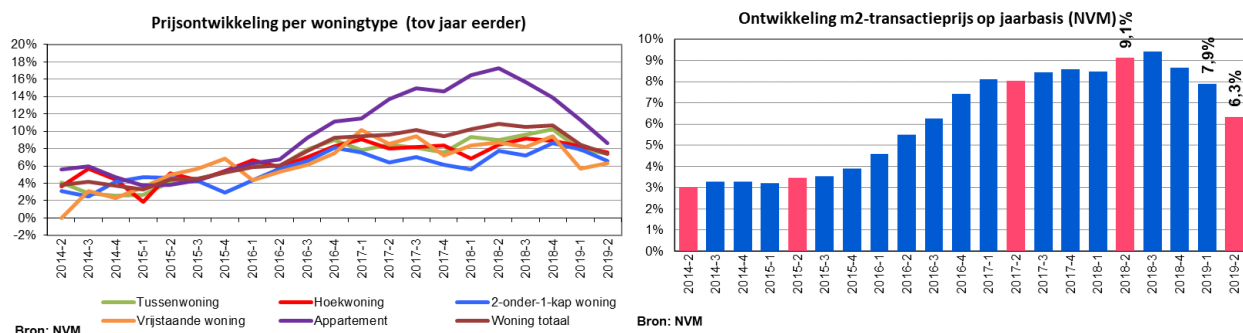
2.2 Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning

Voor het eerst is de prijs van de gemiddeld verkochte woning boven de 300 duizend euro uitgekomen. De transactieprijs in het 2^e kwartaal 2019 is uitgekomen op 308 duizend euro, 7,4% hoger dan een jaar geleden in het 2^e kwartaal. De afvlakking van de prijsontwikkeling zet daarmee door. De prijsontwikkeling van de verschillende woningtypen komt steeds dichterbij elkaar te liggen. Voor het eerst in 11 kwartalen is de prijsontwikkeling van appartementen in vergelijking met een jaar eerder uitgekomen onder de 10% (nu 8,6%). De prijs voor het gemiddeld verkochte appartement in Nederland ligt inmiddels nog maar 1% boven die van de gemiddeld verkochte

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 2019 naar schatting 56.500 woningen.

tussenwoning. De prijs van de gemiddeld vrijstaande woning is met 6,3% in een jaar tijd het minst sterk toegenomen.

In hoofdstuk 5 gaan we verder in op de regionale verschillen in de prijsontwikkeling.



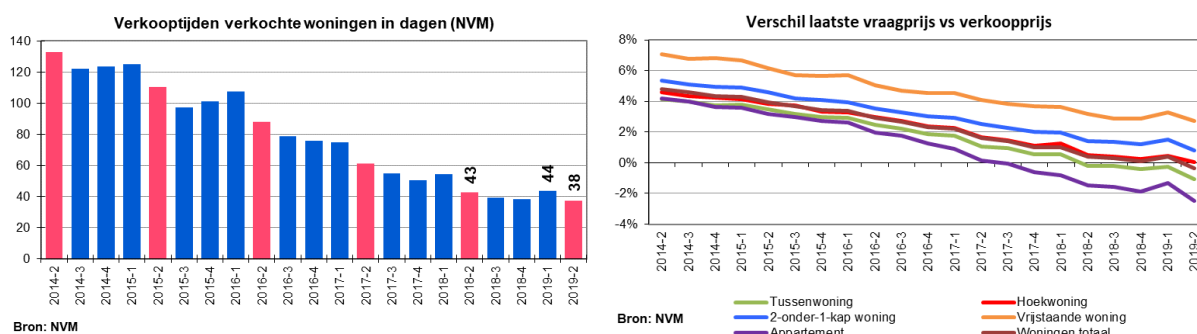
2.3 Vierkantemeterprijzen van de gemiddeld verkochte woning

De vierkantemeterprijs laat een evenwichtiger beeld zien van de prijsontwikkeling. Deze corrigeert naast woningtype en regio ook voor de grootte van de woning. De afvlakking van de prijsontwikkeling komt bij de meterprijzen nog duidelijker tot uitdrukking. De vierkantemeterprijs is een jaar tijd nog met 6,3% toegenomen en varieert binnen de woningtypen tussen 5,3% (twee-onder-een-kap) en 6,9% (appartement).

Sterke stijgingen van de vierkantemeterprijzen doen zich met name voor in de regio's, waar het gemiddelde niveau van de vierkantemeterprijs relatief aan de lage kant is.

2.4 Verkooptijden

De verkooptijd van woningen is in vergelijking met een jaar geleden beperkt gedaald. Verkochte woningen in het 2^e kwartaal 2019 hadden gemiddeld 38 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 gemiddeld 2,5 maanden. De regio noordoost Groningen was enige tijd de enige regio met een verkooptijd nog boven de 100 dagen, maar inmiddels is ook daar de verkooptijd gedaald tot onder de 100 dagen (87 dagen). In regio's met een zeer krappe woningmarkt ligt de gemiddelde verkooptijd tussen de 25 en 30 dagen.



2.5 Vraag-verkoopprijsverschillen

In het 2^e kwartaal 2019 is het verschil tussen de laatste vraagprijs en de transactieprijs andermaal kleiner geworden, er wordt gemiddeld zelfs meer betaald dan er gevraagd wordt. Bij appartementen wordt gemiddeld ruim 2% meer betaald dan de vraagprijs, bij tussenwoningen gaat het om 1%. Vijf jaar geleden betaalde een koper gemiddeld genomen nog 4% minder dan de vraagprijs. Bijna 39% van de woningen wordt inmiddels boven de vraagprijs verkocht.² Bij appartementen gaat het om meer dan de helft van de verkopen.

3 Aanbod bestaande bouw

3.1 Aantal woningen in aanbod

Het aantal woningen dat te koop staat op de woningmarkt, schommelt inmiddels vier kwartalen tussen de 42.000 en 46.500 woningen. Binnen de Nederlandse woningmarkt bestaan echter grote verschillen: in de regio's met een ruimere koopwoningmarkt neemt het aanbod nog steeds sterk af (afname van 30-40% in vergelijking met een jaar eerder), in Amsterdam en omliggende regio's neemt het aanbod juist weer toe (toename van 20% en meer in vergelijking met een jaar eerder) en in iets mindere mate in de zuidelijke Randstad (Den Haag – Rotterdam, toename 15-20%).

Al met al is het aantal te koop staande woningen in een jaar tijd toch nog 9,9% afgenomen. Halverwege het 2^e kwartaal 2019 stonden er bij NVM-makelaars 43.510 woningen te koop.³ In vergelijking met een jaar eerder staan er wel net zo veel appartementen als toen te koop (7.700). Bij alle andere woningtypen is nog sprake van een daling. In de prijsklassen tot en met 300 duizend euro is er sprake van een daling in het te koop staande aanbod, tussen de 300 en 500 duizend euro is het te koop staande aanbod in aantallen vergelijkbaar met vorig jaar, boven de 500 duizend euro is er sprake van een toename. Het te koop staande aanbod van woningen van 1 miljoen euro en meer is in een jaar tijd met 21% toegenomen. Bij NVM-makelaars staan inmiddels bijna 3.000 miljoenenwoningen te koop.

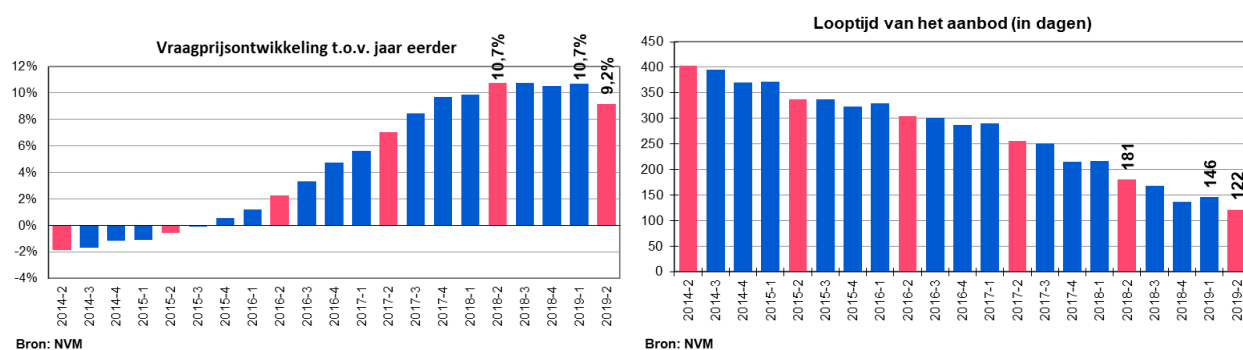
De stijging in het aantal woningen dat te koop staat, komt voor een deel op het conto van het nieuwe aanbod. In het 2^e kwartaal 2019 werden ruim 44.000 bestaande koopwoningen te koop gezet, ruim 9% meer dan een jaar terug. In alle prijsklassen vanaf 200 duizend euro zijn er meer woningen te koop gezet dan een jaar eerder. Met name in krappe regio's zijn er extra woningen te koop gezet. Makelaars noemen verschillende redenen. Zo zijn er consumenten reageren op berichtgeving over afkoeling op de woningmarkt en nu hun woning te koop gaan zetten. Andere consumenten gaan juist verhuizen, omdat hun nieuwbouwwoning is of binnenkort wordt opgeleverd. Weer anderen zien door de lage rente en de gestegen prijzen juist nu mogelijkheden om hun woning te koop te zetten.

² Bij een deel van de verkochte woningen wordt een vanaf-prijs gehanteerd.

³ Voor de totale bestaande koopwoningmarkt gaat het dan om plusminus 63.000 woningen.

3.2 Vraagprijzen van het aanbod

Na de afvlakking van de prijzen van de verkochte woningen, zien we nu ook voor het eerst een afvlakking van de ontwikkeling van de vraagprijzen van het aanbod. Na 4 kwartalen waarin de vraagprijsontwikkeling op jaarbasis boven de 10% uitkwam, is deze in het 2^e kwartaal 2019 uitgekomen op 9,2%. De vraagprijs van te koop staande appartementen is nog wel ruim 14% hoger uitgekomen dan een jaar eerder. De vraagprijs voor een gemiddeld te koop staande woning bedraagt inmiddels 424 duizend euro. De regio's Rotterdam en Utrecht zitten met een vraagprijsstijging op jaarbasis van 14% bij de koplopers, regio's als Haarlem en Woerden kennen geen of nog nauwelijks een toename van de vraagprijs.



3.3 Looptijd van het aanbod

De looptijd van het te koop staande aanbod daalt verder en verder. Te koop staande woningen hebben halverwege het 2^e kwartaal 2019 gemiddeld 122 dagen een verkoopbord in de tuin of aan de woning, hetgeen ruim 21% lager is dan een jaar eerder. De daling van om en nabij de 20% zien we terug bij alle verschillende woningtypen. De tussenwoning in het aanbod staat gemiddeld het minst lang: met 54 dagen nog geen 2 maanden.

4 Overige kengetallen bestaande koopwoningmarkt

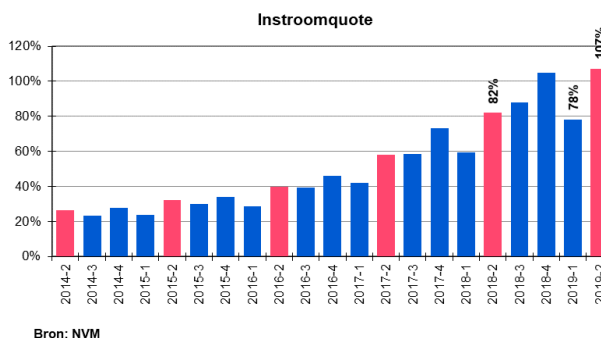
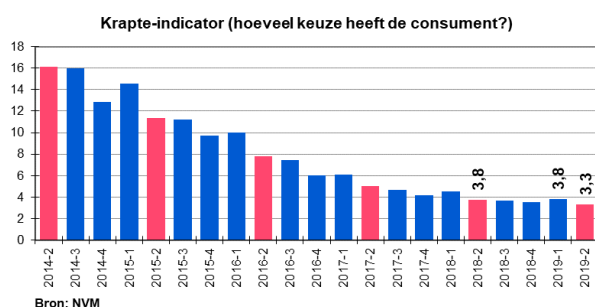
4.1 NVM krapte-indicator⁴

De krapte op de Nederlandse koopwoningmarkt is enorm. De verhouding tussen het aantal woningen dat te koop staat versus het aantal woningen dat verkocht wordt, uitgedrukt middels de NVM-krapte-indicator, is sinds 2000 niet zo laag geweest. In het 2e kwartaal van 2019 is de NVM krapte-indicator uitgekomen op 3,3. Dat houdt in dat de consument op enig moment uit 3,3 concurrerende woningen uit het aanbod kan kiezen.

De krapte is het grootst bij tussenwoningen, de consument op enig moment uit slechts 2,1 concurrerende woningen uit het aanbod kan kiezen. Ook als het gaat om appartementen is het voor een consument nu een slechte markt om te kopen, de krapte-indicator staat op 2,4. Beter gesteld is het met de vrijstaande woningen. Hoewel de krapte ook hier snel toeneemt, is de markt met een krapte-indicator van 7,8 nog gezond te noemen.

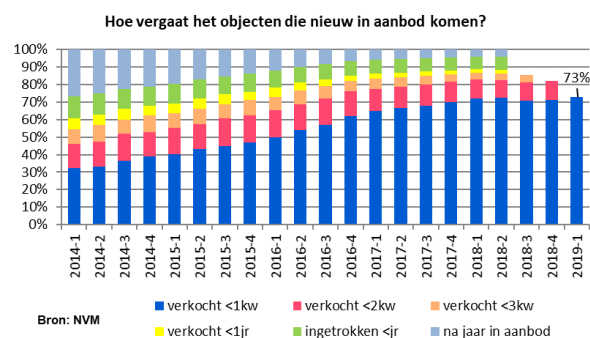
⁴ Zie voor de definitie bijlage 4 van dit document.

De verschillen binnen Nederland blijven aanwezig. Er zijn nog steeds gebieden waar de woningmarkt nog niet krap is geworden. De regio's Oss, Noordoost Brabant en Noordoost Groningen bijvoorbeeld. Daarentegen is de krapte in de stad Groningen juist het grootst van heel Nederland. En ook in de regio Midden Kennemerland hebben kopers het erg moeilijk. De krapte-indicator komt in deze regio's niet boven de 2 uit.



4.2 Instroomquote⁵

In het 2^e kwartaal van 2019 zijn er binnen het kwartaal meer woningen nieuw op de markt te koop gezet, dan dat er aan het begin van het kwartaal reeds te koop werd aangeboden. De instroomquote komt daarom boven de 100% uit, 107% om precies te zijn. Enerzijds is het goed nieuws dat er veel nieuw woningaanbod op de markt komt, zeker wanneer dat in regio's gebeurt waar de krapte op de markt erg groot is. Anderzijds zijn de aantallen nieuw op de markt gebrachte woningen nog niet voldoende. Op jaarbasis zijn dat er nu 166 duizend (net boven het langjarig gemiddelde), terwijl er perioden zijn geweest dat dit aantal boven de 190 duizend lag.



4.3 Verkoopkans/Verkoopssnelheid⁶

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 1^e kwartaal van 2019 te koop zijn gezet, is 73% binnen 90 dagen verkocht. In de regio's midden Kennemerland en stad Groningen vindt 85% of meer binnen 90 dagen een nieuwe eigenaar. Daarmee zijn deze regio's koploper. De regio's Amsterdam en Den

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

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

Haag (beide 74%) en Rotterdam (76%) komen niet in de top 10 van snelst verkopende NVM-regio's voor. In alle NVM-regio's is binnen 90 dagen tenminste de helft van de te koop gezette woningen verkocht.

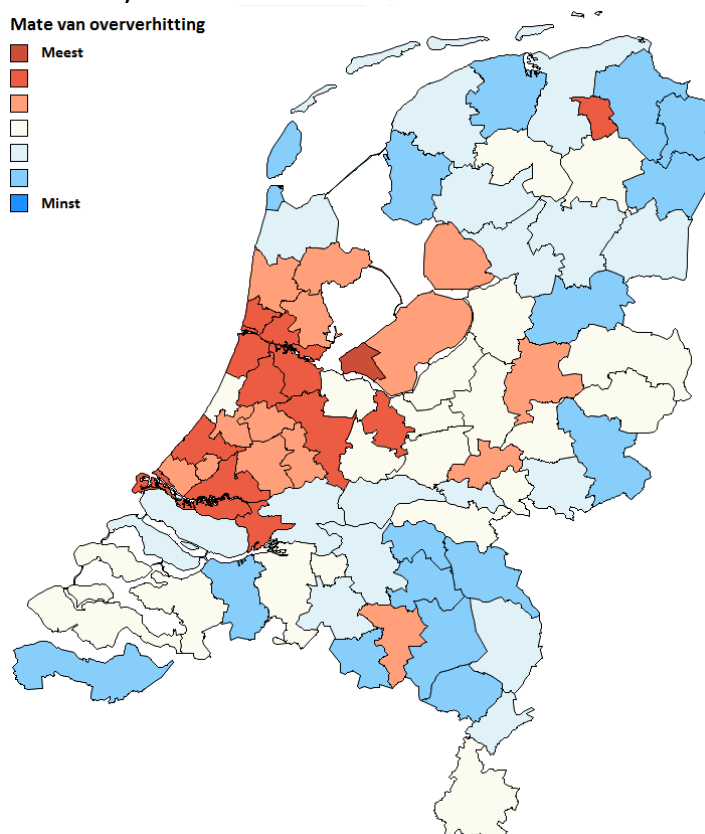


5 Regionale dynamiek

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. De NVM heeft de bestaande koopwoningmarkt ingedeeld in 76 woningmarktregio's. Ook binnen deze woningmarktregio's zijn er verschillen. Voor een analyse van de woningmarktontwikkelingen binnen een bepaalde buurt of wijk is het oog van een NVM-makelaar daarom onontbeerlijk.

5.1 Regionale verschillen worden kleiner

De verschillen tussen de NVM-regio's worden relatief kleiner. In regio's waar de woningmarkt nog ruimer is, neemt het aanbod nog sterk af, terwijl in de krapste regio's het aanbod juist toeneemt. Dat het aanbod toeneemt, zal voor een deel te maken hebben met het hoge prijsniveau. Waar in de krapste regio's de prijzen relatief hoog zijn en de prijsontwikkeling sterk afvlakt, zijn er nog een aantal ruimere regio's die juist een flinke prijsontwikkeling boven het landelijk gemiddelde kennen. Wanneer we de verschillende kengetallen voor de regio's met elkaar vergelijken, zien we dat de verschillen in dynamiek afnemen.



5.2 De Amsterdamse koopwoningmarkt

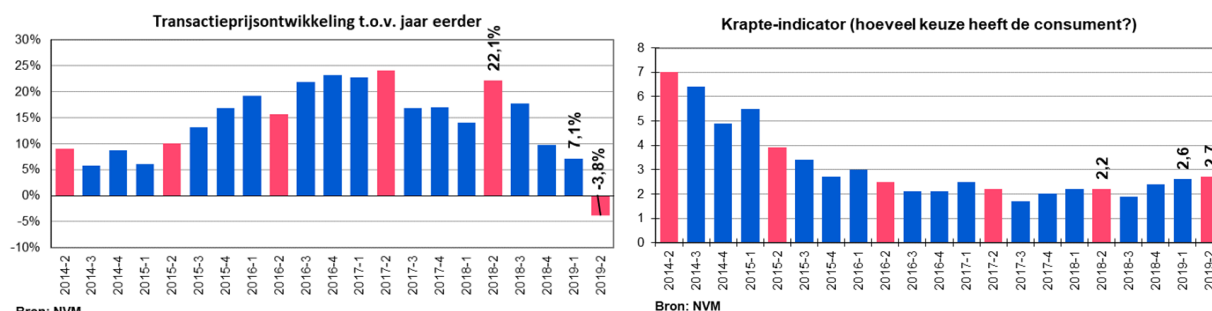
De ontwikkelingen in het 2^e kwartaal 2019 binnen de NVM-regio Amsterdam springen in het oog. Waar het aantal verkopen in Nederland is toegenomen met 2%, in Amsterdam zijn er in het afgelopen kwartaal 22% meer woningen van eigenaar verwisseld. De Amsterdamse woningmarkt is voor verkopen al een jaar of twee afhankelijk van nieuw te koop gezette woningen. In vergelijking met een jaar eerder zijn er in het 2^e kwartaal 2019 37% meer woningen te koop gezet. Meer dan 3.000 woningen gingen er de verkoop in. Met name in de prijsklasse tussen de 500 en 750 duizend euro was een sterke toename zichtbaar met een plus van 54%. Ook in het prijssegment daarboven werd meer dan gemiddeld meer te koop gezet.

Het aantal te koop staande woningen in de regio Amsterdam is in een jaar tijd dan ook flink toegenomen. Bijna 50% is er bijgekomen. De hoge instroom van nieuw aanbod zorgt er voor dat in de prijsklassen waar veel te koop is gezet, ook flink meer te koop staat dan een jaar geleden. Tussen de 500 en 750 duizend euro nam het aanbod toe met 81%, van 750 duizend tot een miljoen met 61% en de miljoenenwoningen met 58%.

De verruiming van het aanbod zorgt ervoor dat de woningmarkt in Amsterdam wat minder krap is dan een jaar geleden. Dat er iets meer lucht komt in de markt, merken ook potentiële kopers. De NVM-makelaars ter plaatse geven aan dat er minder kijkers (gemiddeld plusminus 10) en bidders (gemiddeld plusminus 3-4) zijn. Overigens nog steeds aantallen, waarbij menig verkoper binnen Nederland maar wat blij mee zou zijn.

De prijs van de gemiddeld verkochte woning is in het 2^e kwartaal 2019 gedaald met bijna 4%. Deze daling is voor een deel een correctie na de sterke prijsstijging die vorig jaar nog plaatsvond en voor een belangrijk deel te verklaren door te kijken naar de samenstelling van verkochte woningen uitgesplitst naar stadsdelen. Dat aan de extreme prijsontwikkeling op de Amsterdamse woningmarkt een einde is gekomen, blijkt ook uit de beperkte stijging van 2,5% bij de bij vierkantemeterprijs.

Wanneer je binnen de stad Amsterdam kijkt naar de verschillende stadsdelen, dan valt op dat in de goedkopere stadsdelen verder van het centrum naar verhouding het aantal transacties sterker is toegenomen dan nabij het centrum. Stadsdeel Nieuw West, Noord en Oost kenden een toename in het aantal transacties van respectievelijk 48%, Noord 65% en Oost 42%. In die stadsdelen zijn de prijzen van woningen lager en omdat die stadsdelen nu een belangrijker aandeel in de verkopen hebben, drukken die de prijs van de gemiddeld verkochte woningen. Naast dat er in deze stadsdelen meer verkocht is, valt ook op dat daar de prijsstijging nog bovengemiddeld is, terwijl deze ontwikkeling in de duurdere stadsdelen duidelijk onder het gemiddelde uitkomt. Het hoge prijssegment binnen de Ring lijkt daarmee het plafond wel bereikt te hebben.



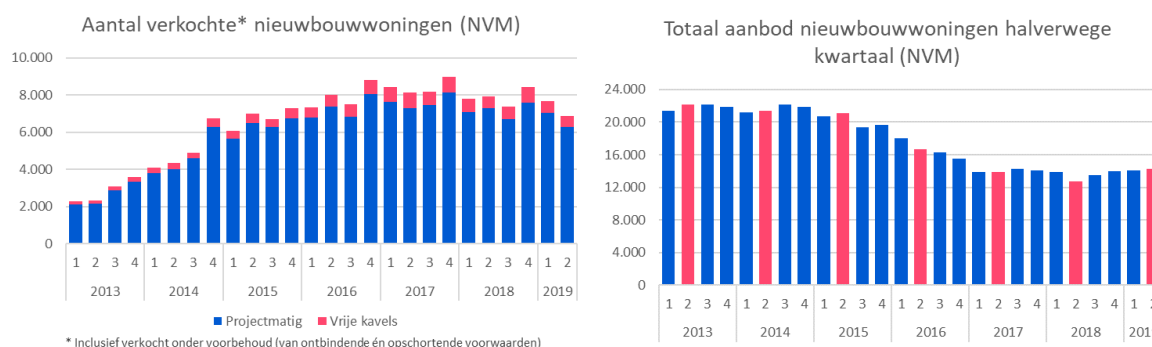
Bovenstaande figuren hebben betrekking op de NVM-regio Amsterdam

6 Nieuwbouw

Voor het zesde kwartaal op rij zijn er minder nieuwbouwwoningen verkocht dan in dezelfde periode vorig jaar. De daling is het gevolg van de hoge prijs van nieuwbouwwoningen, waardoor kopers afhaken.

6.1 Aantal transacties

In het tweede kwartaal van 2019 zijn circa 6.900 nieuwbouwwoningen en bouwkvavels verkocht via NVM-makelaars. Dit is 13% minder dan in dezelfde periode een jaar eerder. Dit is de grootste daling in een periode van continue daling van de verkopen die nu al zes kwartalen op rij duurt.



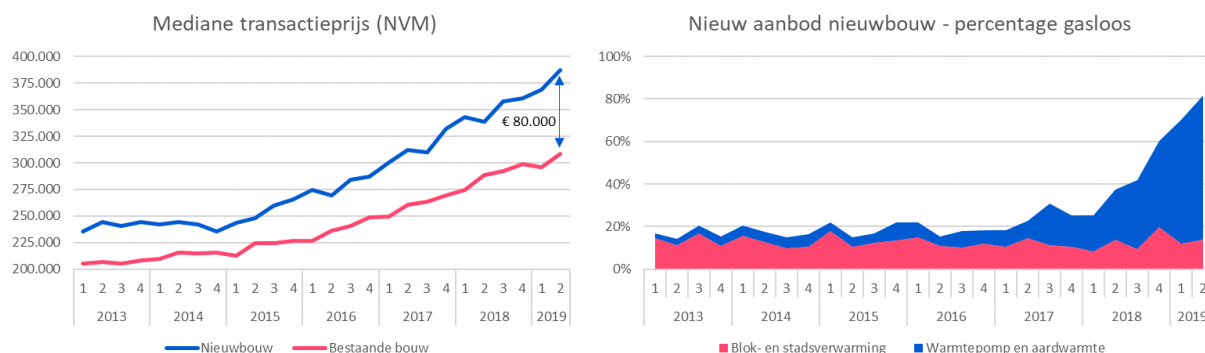
6.2 Aantal woningen in aanbod

Als gevolg van de daling van de verkopen neemt het aanbod dat halverwege het kwartaal te koop staat naar 14.300 nieuwbouwwoningen. Dit is een stijging van 12% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Het gevolg is dat de nieuwbouwmarkt, in tegenstelling tot de markt voor bestaande bouw, niet als 'krap' getypeerd kan worden. De krapte-indicator voor nieuwbouw kwam in het tweede kwartaal van 2019 op 6,8.

6.3 Stapeling ambities van overheid werkt prijsopdrijvend

De prijs voor een gemiddelde nieuwbouwwoning steeg in het tweede kwartaal naar 387 duizend euro, een toename van 17% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. De prijs per vierkante meter steeg in dezelfde periode met 12% naar ruim 3.000 euro. Inmiddels is een gemiddelde nieuwbouwwoning 80 duizend euro duurder dan een gemiddelde woning in de bestaande bouw.

Nieuwbouw is altijd al iets duurder dan bestaande bouw vanwege de grotere omvang en de hogere kwaliteit van een nieuwbouwwoning, maar dit verklaart niet de toename van het prijsverschil. De prijsstijging van nieuwbouw komt deels door de hoge grond-, personeel- en bouwkosten, maar ook door de stapeling van ambitieuze beleidsmaatregelen specifiek geënt op de nieuwbouwmarkt. Deze overheidsambities hebben elk een duidelijk maatschappelijk doel, maar remmen wel de bouwproductie. Drie voorbeelden van deze maatregelen zijn gasloos bouwen, binnenstedelijke inbreiding en de 40/40/20-bouwverhouding in Amsterdam.



Gasloos bouwen

Het kabinet heeft bepaald dat nieuwbouw per 1 juli 2018 aardgasvrij dient te zijn. Het gaat om alle nieuwbouwwoningen die op of na 1 juli 2018 zijn ingediend voor een omgevingsvergunning. Gasloze nieuwbouw zorgt voor een stijging van de vraagprijzen en remt de nieuwbouwverkoop. In de periode vanaf 2018 is een gasloze woning met warmtepomp gemiddeld 20 tot 30 duizend euro duurder te koop gezet dan een vergelijkbare nieuwbouwwoning op een vergelijkbare locatie met een traditionele cv-ketel. Nu inmiddels 80% van de nieuw aangeboden nieuwbouw gasloos is, zorgt de warmtepomp voor een steeds groter prijsopdrijvend effect. Daar staat tegenover dat een gasloze woning in de toekomst ook meer waard zal zijn, maar dit argument is alleen relevant voor die huishoudens die de meerprijs daadwerkelijk kunnen opbrengen.

Binnenstedelijke inbreiding

Om te voorzien in de grote vraag naar nieuwbouw in stedelijke woonmilieus en om het groene buitengebied zo min mogelijk aan te tasten, richt de overheid zich sterk op binnenstedelijke inbreiding. Binnenstedelijk bouwen is echter wel kostbaarder en tijdrovender dan bouwen aan de randen van kernen. Uit een onderzoek dat Stec in 2018 in opdracht van de NVM uitvoerde naar de doorlooptijd van nieuwbouwprojecten kwam naar voren dat de fase van grondverwerving het meeste tijd kost en dat in de fase van bestemmingswijziging naar functie wonen zich de meeste knelpunten voordoen.

De 40/40/20-bouwverhouding van Amsterdam

In Amsterdam dient 80 procent van de nieuwbouw gebouwd te worden voor lage en midden-inkomens. In de praktijk maken projectontwikkelaars doorgaans verlies op de 40% sociale huurwoningen en draaien ze quitte op de 40% middeldure woningen. Vervolgens proberen zij op de resterende 20% vrije sector woningen genoeg winst te maken om de andere 80% af te dekken. De

aangeboden koopwoningen vallen bijna uitsluitend in het 20%-segment en juist op de koopwoningen moet dus extra winst gemaakt worden.



Het stapelen van overheidsbeleid werkt prijsopdrijvend en remt daarmee de bouwproductie. Tegelijkertijd maakt diezelfde overheid zich hard voor het aanzwengelen van de bouwproductie. In juni 2019 heeft Minister Ollongren van BZK een Woondeal gesloten met Regio Utrecht, met als belangrijk doel het aanjagen van de nieuwbouwproductie. Na gemeente Groningen, regio Eindhoven en de Zuidelijke Randstad is dit de vierde Woondeal die in 2019 gesloten is. De NVM is blij dat de minister haar voortvarende aanpak doorzet. Er moet snel meer aanbod komen, ook om de prijzen minder hard te laten stijgen.



Bijlage 1 Vergelijking NVM-CBS/Kadaster

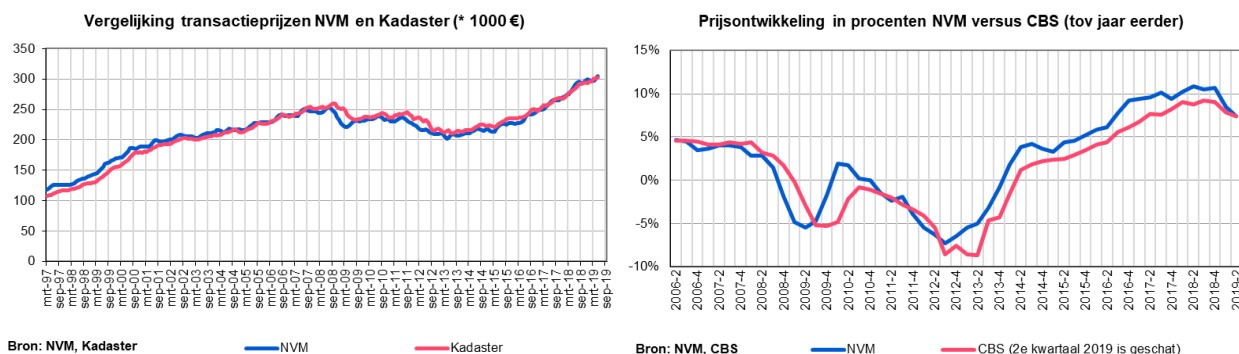


Naast de NVM presenteren ook andere partijen cijfers met betrekking tot de woningmarkt. De bekendste partijen zijn het CBS en het Kadaster. Het Kadaster levert de gemiddelde woningprijs, vergelijkbaar met de prijs van de gemiddeld verkochte woning, zoals die door de NVM gepresenteerd wordt. Het CBS presenteert 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 twee 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 uitgeeft, zijn altijd voorlopig. Dit geldt ook voor het 2^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 1^e kwartaal 2019.

Aantal transacties			Voorlopig	Definitief
2019-1	Nederland	Tussenwoning	9.250	9.341
2019-1	Nederland	Hoekwoning	4.831	4.858
2019-1	Nederland	2-onder-1-kapwoning	5.225	5.259
2019-1	Nederland	Vrijstaande woning	5.017	5.050
2019-1	Nederland	Appartement	8.493	8.533
2019-1	Nederland	Totaal	32.818	33.041

Transactieprijs (*1000 €)			Voorlopig	Definitief
2019-1	Nederland	Tussenwoning	257	258
2019-1	Nederland	Hoekwoning	275	274
2019-1	Nederland	2-onder-1-kapwoning	322	324
2019-1	Nederland	Vrijstaande woning	434	436
2019-1	Nederland	Appartement	247	249
2019-1	Nederland	Totaal	294	296

Transactieprijs per m2			Voorlopig	Definitief
2019-1	Nederland	Tussenwoning	€ 2.287	€ 2.292
2019-1	Nederland	Hoekwoning	€ 2.292	€ 2.292
2019-1	Nederland	2-onder-1-kapwoning	€ 2.321	€ 2.332
2019-1	Nederland	Vrijstaande woning	€ 2.556	€ 2.559
2019-1	Nederland	Appartement	€ 2.997	€ 3.016
2019-1	Nederland	Totaal	€ 2.514	€ 2.522

Verkooptijd in dagen			Voorlopig	Definitief
2019-1	Nederland	Tussenwoning	32	30
2019-1	Nederland	Hoekwoning	38	37
2019-1	Nederland	2-onder-1-kapwoning	47	45
2019-1	Nederland	Vrijstaande woning	98	97
2019-1	Nederland	Appartement	31	30
2019-1	Nederland	Totaal	45	44

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 3,0% zijn gestegen t.o.v. 1^e kwartaal 2019, maar als ik de prijzen van beide perioden pak (toen 296.000 versus nu 308.000 euro) dan is sprake van een stijging van 4,1%. Hoe zit dat?

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

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

Een sterk versimpeld voorbeeld ter verduidelijking.

Periode 1		Periode 2		Prijsontwikkeling
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 7,4% t.o.v. het 2^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 6,3%. 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-sysmatiek.

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.