

# ANALYSE WONINGMARKT

2e kwartaal 2022



Een uitgave van NVM



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

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

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

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

## Inhoudsopgave

1	Samenvatting .....	4
2	Aantal te koop gezette koopwoningen .....	6
3	Transacties bestaande koopwoningen .....	6
3.1	Aantal transacties .....	6
3.2	Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning.....	7
3.3	Vierkantemeterprijs van de gemiddeld verkochte woning.....	7
3.4	Verkooptijd .....	7
3.5	Vraag-verkooprijksverschillen .....	8
4	Aanbod bestaande koopwoningen.....	8
4.1	Aantal te koop staande woningen .....	8
4.2	Vraagprijs van de te koop staande woningen .....	9
4.3	Vierkantemeter(vraag)prijs van te koop staande woning .....	9
4.4	Looptijd van de te koop staande woningen .....	10
5	Overige kengetallen bestaande koopwoningen.....	10
5.1	NVM krapte-indicator .....	10
5.2	Instroomquote .....	11
5.3	Verkoopkans/verkoopsnelheid.....	11
6	Nieuwbouw koopwoningen .....	12
6.1	Transacties .....	12
6.2	Nieuw aanbod .....	13
6.3	Prijzen .....	14
6.4	Samenstelling .....	14
	Bijlage 1 Vergelijking NVM-CBS/Kadaster .....	16
	Bijlage 2 Uitleg over rekenmethodiek NVM .....	18
	Bijlage 3 Definities .....	20

## 1 Samenvatting

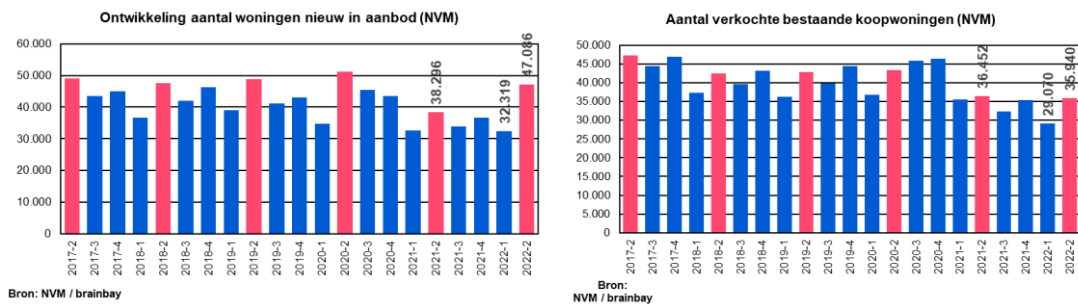
- Dit document beschrijft met name de ontwikkeling van de Nederlandse woningmarkt in zijn totaliteit. De regionale verschillen in Nederland zijn echter groot. Een conclusie over een regio vraagt daarom altijd een nadere bestudering van de regionale woningmarktontwikkelingen.
- Er werden bijna 36.000 woningen verkocht door NVM-makelaars, 1% minder dan vorig jaar. Het zijn er 24% meer dan in het eerste kwartaal van 2022.
- De transactieprijs bedraagt 448 duizend euro, een prijsstijging in een jaar tijd van 10,6% en een plus van 3,5% in vergelijking met een kwartaal eerder.
- De verkooptijd van verkochte woningen bedraagt nu 24 dagen. Voor het vijfde achtereenvolgende kwartaal ligt de verkooptijd tussen 22 en 24 dagen.
- 80% van alle woningen werd verkocht voor een prijs hoger dan de vraagprijs. Gemiddeld is de transactieprijs 7,5% hoger dan de vraagprijs.
- Het koopwoningaanbod in Nederland ligt in vergelijking met een jaar geleden 42% hoger en in vergelijking met vorig kwartaal zelfs 54%. In totaal staan er aan het eind van het 2<sup>e</sup> kwartaal 2022 bij NVM-makelaars ruim 25.300 woningen te koop.
- Er werden ruim 47.000 woningen in het 2<sup>e</sup> kwartaal 2022 op de markt gebracht. Dat zijn er ruim 23% meer dan een jaar geleden in hetzelfde kwartaal.
- De vraagprijs van de gemiddelde te koop staande woning komt uit op 499 duizend euro, 9,5% hoger dan een jaar eerder.
- De looptijd van het te koop staande aanbod, dus de tijd dat een te koop staande woning gemiddeld al te koop staat, bedraagt 33 dagen.
- De Nederlandse koopwoningmarkt blijft krap, maar voor het tweede achtereenvolgende kwartaal is de indicator flink gestegen.
- De instroomquote ligt zeer hoog. Er zijn bijna 3 keer zo veel woningen te koop gezet in het kwartaal in vergelijking tot wat er aan het begin van het kwartaal te koop stond.
- De verkoopkans/snelheid van woningen is nog altijd hoog. 89% van de nieuw in aanbod gekomen woningen (in het 1<sup>e</sup> kwartaal 2022) is binnen 90 dagen verkocht.
- In het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2022 zijn slechts 4.963 nieuwbouw-woningen en bouw kavels verkocht, hetgeen bijna een halvering betekent ten opzichte van een jaar eerder. Het is het vierde achtereenvolgende tegenvallende kwartaal.

- In het tweede kwartaal van 2022 zijn 8.000 nieuwbouwwoningen en bouwkavels nieuw op de markt gekomen, een daling van 17% met dezelfde periode vorig jaar.
- De prijs van de gemiddeld verkochte nieuwbouwwoning is in het 2<sup>e</sup> kwartaal 2022 uitgekomen op 483 duizend euro, een toename van 12,2% in een jaar tijd.

## 2 Aantal te koop gezette koopwoningen

In het 2<sup>e</sup> kwartaal 2022 zijn door NVM-makelaars bijna 47.100 woningen te koop gezet. Dat zijn er liefst 23% meer dan in hetzelfde kwartaal een jaar eerder en zelfs 46% meer dan in het 1<sup>e</sup> kwartaal 2022. De oplopende rente in combinatie met de geopolitieke ontwikkelingen hebben tot gevolg dat huishoudens niet langer wachten met het te koop zetten van hun woning. Deels zijn het huishoudens die nieuwbouw gekocht hebben en nu de verkoop van de eigen woning naar voren halen, deels zijn het huishoudens die besluiten eerst te gaan verkopen voor iets nieuws te kopen.

De flinke stijgingspercentages in het aantal te koop gezette woningen ten spijt, is het een heel normaal 2<sup>e</sup> kwartaal wat betreft het aantal te koop gezette woningen. In de periode 2016-2020 werden er in het 2<sup>e</sup> kwartaal altijd minimaal 47.000 woningen te koop gezet en soms meer dan 50.000.



## 3 Transacties bestaande koopwoningen

### 3.1 Aantal transacties

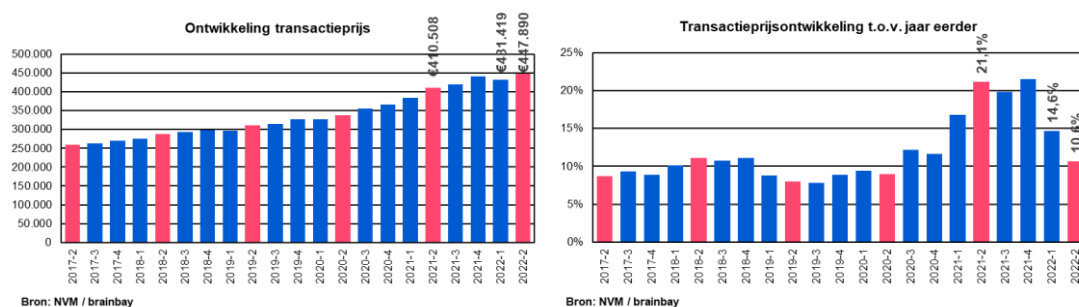
De toename in het aantal te koop gezette woningen vertaalt zich niet direct in een soortgelijke toename in het aantal transacties. Met bijna 36.000 verkochte woningen is het aantal verkochte woningen door NVM-makelaars in het 2<sup>e</sup> kwartaal 2022 vergelijkbaar met dat van een jaar geleden. Wel is het aantal verkochte woningen bijna een kwart hoger dan in het 1<sup>e</sup> kwartaal 2022.

Het is niet langer vanzelfsprekend dat een woning, die te koop gezet wordt, binnen korte tijd verkocht wordt. Daarmee komt er ook voor de consument, die afgehaakt was in de oververhitte woningmarkt, weer een kans om een woning te bemachtigen.

Het zijn de vrijstaande woningen (-14%) en appartementen (-7%), waar de verkopen achter blijven, ofwel het hogere segment en het starterssegment. Bij de andere woningtypen is het aantal verkopen met 4-6% toegenomen in vergelijking met een jaar eerder.

### 3.2 Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning

De prijs van verkochte woningen is in het 2<sup>e</sup> kwartaal 2022 met 10,6% gestegen in vergelijking met een jaar eerder tot gemiddeld 448 duizend euro. Daarmee behoort de sterke prijsontwikkeling van de afgelopen 5 kwartalen tot het verleden, maar is deze historisch nog altijd hoog. De prijsontwikkeling is het sterkst bij de tussen- en hoekwoning met respectievelijk 12,4% en 12,7%. Vrijstaande woningen kennen juist de minst sterke prijsontwikkeling met een plus van altijd nog 7,1%. Na de dip in de prijsontwikkeling op kwartaalbasis in het 1<sup>e</sup> kwartaal 2022 scoorde het 2<sup>e</sup> kwartaal 2022 een flinke plus van 3,5%.

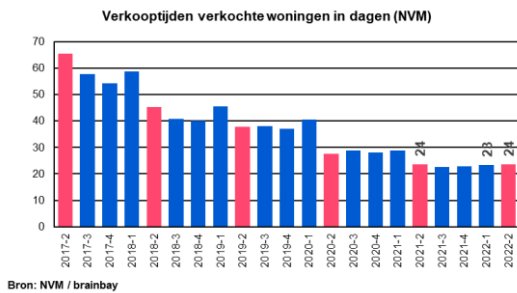


### 3.3 Vierkantemeterprijs van de gemiddeld verkochte woning

Voor het eerst werd voor een vierkante meter woonoppervlakte gemiddeld meer dan 4.000 euro betaald, 4.040 euro om precies te zijn. Daarmee is de vierkantemeterprijs met 12,0% gestegen ten opzichte van een jaar eerder. Voor een appartement wordt gemiddeld inmiddels bijna 5.000 euro per vierkante meter betaald (4.935 euro). Tussen-, hoekwoningen en tweekappers zijn wat dat betreft betaalbare alternatieven met prijzen tussen 3.600 en 3.700 euro (maar dat heeft dan ook te maken met locatie).

### 3.4 Verkooptijd

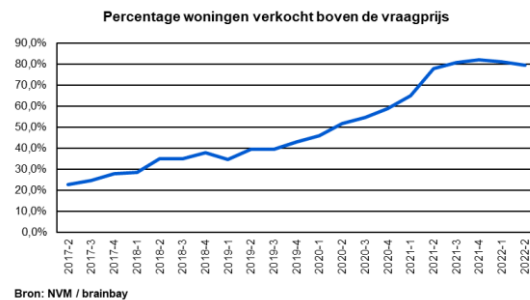
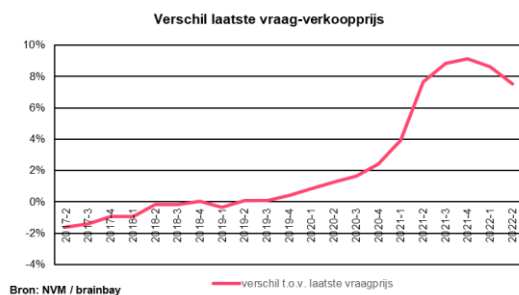
De verkooptijd van verkochte woningen bedraagt in het 2<sup>e</sup> kwartaal 2022 24 dagen. Voor het vijfde achtereenvolgende kwartaal ligt de verkooptijd tussen 22 en 24 dagen. Van alle verkochte woningen zijn alle typen gemiddeld na ruim 3 weken verkocht, behalve de vrijstaande woningen (bijna 4 weken).



### 3.5 Vraag-verkooprijverschillen

Het gemiddelde vraag-verkooprijverschil is in het 2<sup>e</sup> kwartaal 2022 uitgekomen op een plus van 7,5%. Er wordt dus gemiddeld 7,5% meer betaald dan de vraagprijs. Op het hoogtepunt eind 2021 was dit 9,1%. Er zijn weliswaar minder kijkers per woning dan een jaar geleden, maar de uiteindelijke koper betaalt gemiddeld nog altijd fors meer dan de gevraagde prijs.

Van alle verkochte woningen wordt 80% boven de vraagprijs verkocht. Dit percentage is al ruim een jaar zo goed als constant. Tussenwoningen zijn in het 2<sup>e</sup> kwartaal 2022 het vaakst boven de vraagprijs van de hand gegaan (85%), de vrijstaande woning het minst (66%). Wat opvalt is dat bij alle woningtypen het percentage dit kwartaal gedaald is in vergelijking tot het vorige kwartaal, behalve bij de vrijstaande woning (van 62% naar 66%).



## 4 Aanbod bestaande koopwoningen

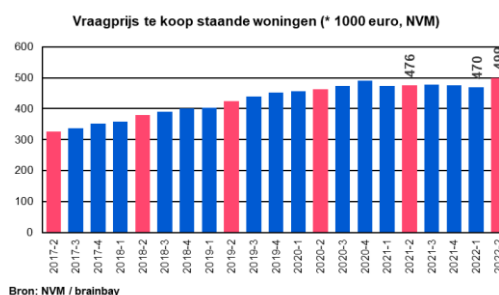
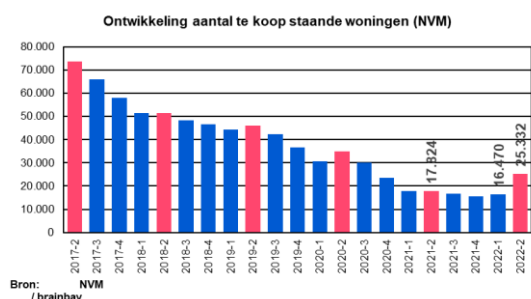
### 4.1 Aantal te koop staande woningen

Het aantal woningen dat eind 2<sup>e</sup> kwartaal 2022 te koop staat, is flink toegenomen in vergelijking met een jaar eerder. Er staan liefst 54% meer woningen te koop bij NVM-makelaars dan een kwartaal eerder, totaal ruim 25.300 woningen. In vergelijking met een jaar eerder staan er 42% meer woningen te koop. Het oplopen van het woningaanbod zorgt voor de broodnodige verkoeling. De toename is vooral het gevolg



van het feit dat er meer nieuw te koop is gezet en dat deze nieuw te koop gezette woningen minder snel een koper vinden dan daarvoor.

Wanneer we de ontwikkeling naar woningtype in vergelijking met een jaar eerder bekijken, valt op dat juist bij appartementen (+ 31%) en vrijstaande woningen (+ 20%) de toename wat minder sterk uitpakt. Voor de tussen- en hoekwoningen is de toename met respectievelijk 64% en 66% het sterkst. Bij deze laatste woningtypen was de krapte vorig jaar het grootst.

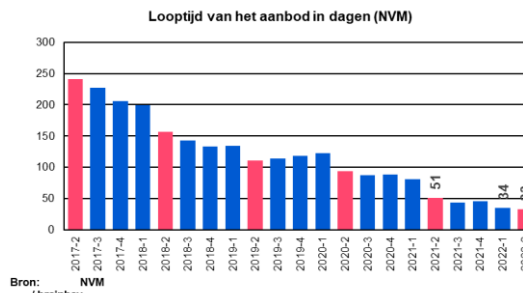
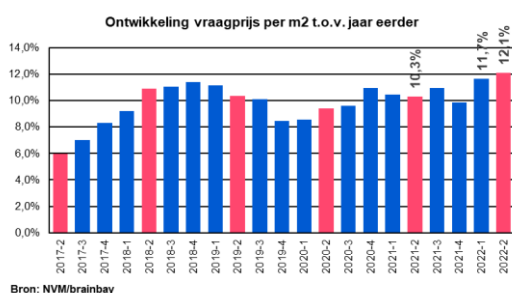


## 4.2 Vraagprijs van de te koop staande woningen

Doordat het aanbod wat minder snel een koper vindt, blijven met name woningen in het wat hogere segment te koop staan en dat zorgt voor een toename van de gemiddelde vraagprijs van woningen die te koop staan aan het eind van het 2<sup>e</sup> kwartaal 2022. De vraagprijs van te koop staande woningen is toegenomen tot 499 duizend euro na een jaar tussen de 470 en 480 duizend euro geschommeld te hebben. Dat betekent een vraagprijsstijging van 9,5% op jaarbasis.

## 4.3 Vierkantemeter(vraag)prijs van te koop staande woning

De vierkantemeterprijs van de eind 2<sup>e</sup> kwartaal 2022 te koop staande woning ligt met ruim 3.930 euro per vierkante meter ruim 12% hoger dan een jaar eerder. Daarmee is de toename vergelijkbaar met die van de vierkantemeterprijs bij de transacties. De toename van de vierkantemetervraagprijs is bij de appartementen het minst sterk (+ 9%).



## 4.4 Looptijd van de te koop staande woningen

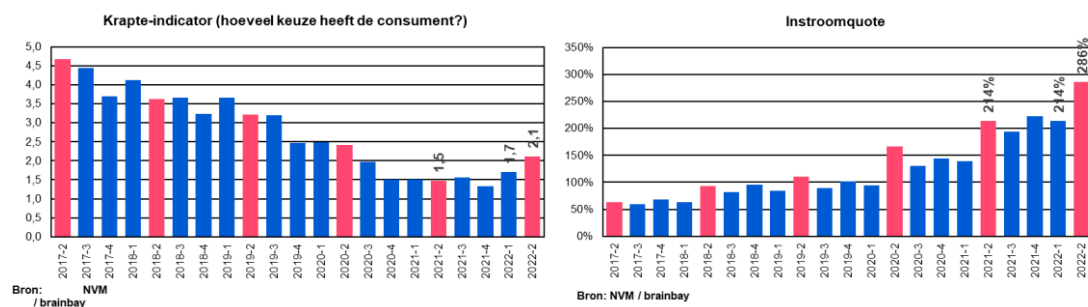
Door de hoge mate van instroom van nieuwe woningen in het koopaanbod die dan wel meer tijd nodig hebben om verkocht te raken, blijft per saldo de looptijd van het te koop staande aanbod zo goed als gelijk aan het vorige kwartaal: 34 dagen toen versus 33 dagen nu. Wat wel opvalt is dat juist bij de vrijstaande woningen er nog sprake is van een afname van de looptijd van het aanbod van 73 naar 46 dagen, terwijl er bij alle andere woningtypen sprake is van een toename van de looptijd van het aanbod. Hierdoor loopt de gemiddelde looptijd van het aanbod steeds dichterbij elkaar toe. In totaal staat 83% van de te koop staande woningen eind 2<sup>e</sup> kwartaal 2022 minder dan een kwartaal te koop.

## 5 Overige kengetallen bestaande koopwoningen

### 5.1 NVM krapte-indicator<sup>1</sup>

Voor het tweede achtereenvolgende kwartaal is de krapte op de Nederlandse bestaande koopwoningmarkt afgenomen. Huishoudens krijgen dus weer wat meer keuze. De krapte is met een indicator van 2,1 terug op het niveau van halverwege 2020. Daarmee is het overigens nog altijd een duidelijke verkopersmarkt, hetgeen je ook nog duidelijk terugziet in bijvoorbeeld de vraag-verkoopprijsverschillen en de mate waarin er boven de vraagprijs wordt verkocht.

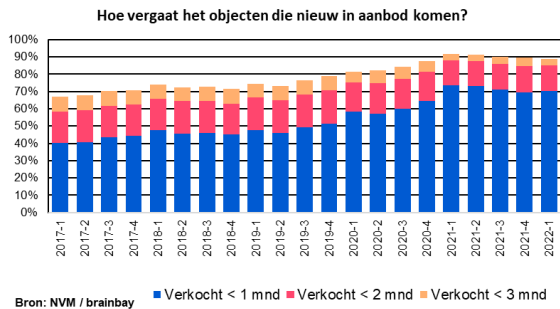
Voor alle woningtypen geldt dat de krapte minder sterk is geworden. Voor tussenwoningen is de indicator inmiddels uitgekomen op 1,6, voor vrijstaande woningen op 3,6. De overige woningtypen kennen een krapteindicator van rond de 2,0.



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

## 5.2 Instroomquote<sup>2</sup>

De instroomquote is in het 2<sup>e</sup> kwartaal 2022 uitgekomen op liefst 286%. Dit betekent dat er voor elke woning die aan het begin van het kwartaal te koop stond er in het kwartaal 2,86 woning is aangemeld. Het zal naar alle waarschijnlijkheid voorlopig het hoogste percentage ooit voor de instroomquote blijven met het oplopende te koop staande aanbod in gedachten.



## 5.3 Verkoopkans/verkoopssnelheid<sup>3</sup>

De snelheid waarmee woningen verkocht worden heeft zijn plateau in 2021 bereikt en sindsdien is er sprake van een heel lichte afname. Toch is nog altijd 89% van alle woningen die in het 1<sup>e</sup> kwartaal 2022 te koop zijn gezet binnen 3 maanden verkocht. Op het hoogtepunt in het 1<sup>e</sup> kwartaal 2022 was dit 92%.

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

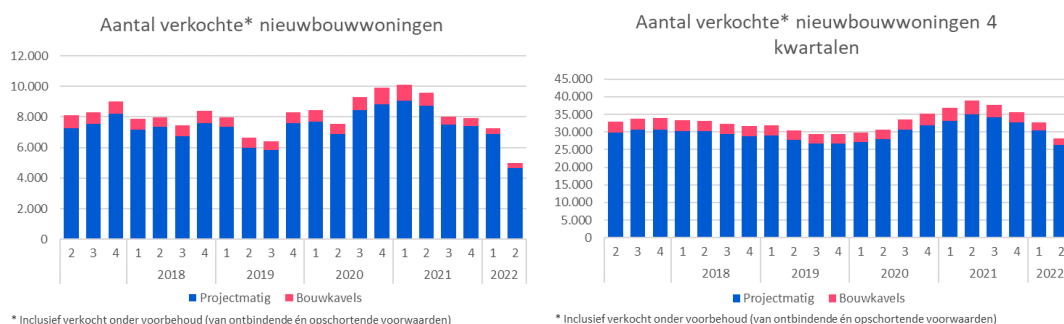
<sup>3</sup> Zie voor definitie van de verkoopkans/verkoopssnelheid bijlage 3 van dit document.

## 6 Nieuwbouw koopwoningen

In het tweede kwartaal van 2022 is het aantal verkochte nieuwbouwwoningen gehalveerd ten opzichte van vorig jaar tot net geen 5.000 woningen, het laagste aantal sinds het einde van de kredietcrisis. Er is wel vraag naar nieuwbouw, maar het resulteert niet in verkopen. De oorzaak hiervoor ligt bij terughoudendheid van zowel kopers als marktpartijen. De prijs van nieuwbouw steeg 12% in een jaar. Nieuwbouwwoningen worden steeds kleiner door de focus op appartementen en de slechte betaalbaarheid.

### 6.1 Transacties

In het tweede kwartaal van 2022 zijn net geen 5.000 nieuwbouwwoningen en bouwkvavels via NVM-makelaars verkocht. Dit is 48% minder dan dezelfde periode vorig jaar en het laagste aantal sinds 2014. Over een periode van 4 kwartalen zijn iets meer dan 28.000 nieuwbouwwoningen en bouwkvavels verkocht.



Ondanks de enorme vraag naar nieuwbouw wordt heel weinig verkocht. Dit opvallende fenomeen heeft een aantal oorzaken.

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

Een zeer actueel thema is de terughoudendheid van consumenten in het huidige economische en geopolitieke klimaat. De bouw van nieuwbouw is een complex proces, een bouwtijd van 2,5 tot 3 jaar is zeker bij grote binnenstedelijke opgaven meer regel dan uitzondering. Dat betekent dat kopers van nieuwbouwwoningen na het ondertekenen van het

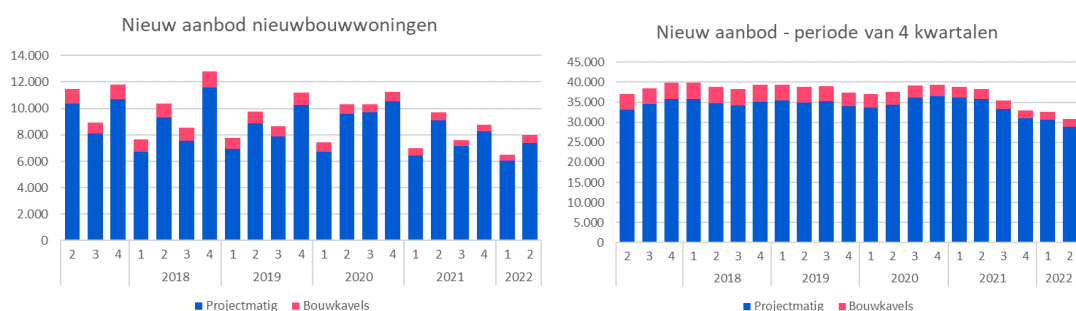
koopcontract veelal langer dan 2 jaar moeten wachten op de sleutel. In een tijd van inflatie, rente en oorlog zijn kopers terughoudend een grote investering te doen voor over 2 of 3 jaar, niet wetende hoe de wereld er dan uitziet. Zowel starters als doorstromers kopen op dit moment minder nieuwbouw. Makelaars signaleren dat steeds meer doorstromers eerst hun eigen huis willen verkopen, alvorens een nieuwbouwhuis te kopen. Starters hebben geen huis te verkopen, maar voor hen is de hoge woningprijs in combinatie met de gestegen hypotheekrente het grootste knelpunt.

Tot slot zijn ook marktpartijen terughoudend. Bouwkosten stijgen hard en aannemers willen of kunnen steeds vaker geen vaste prijzen afgeven voor projecten. Dit zorgt voor onzekerheid over de haalbaarheid van het project. Projectontwikkelaars die geen aannemer kunnen vastleggen op de bouwprijs, zetten daardoor steeds vaker een project in de ijskast. Ondanks de hoge huizenprijzen kunnen de woningen niet rendabel gebouwd worden.

## 6.2 Nieuw aanbod

In het tweede kwartaal van 2022 zijn circa 8.000 nieuwbouwwoningen en bouwkvavels te koop gezet. Dat is 17 procent minder dan vorig jaar. Over een periode van 4 kwartalen zijn 31.000 woningen en kvavels te koop gezet, eveneens een daling.

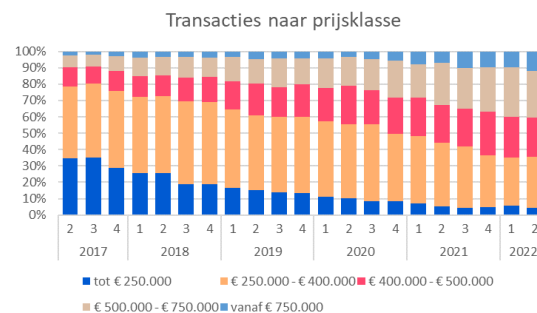
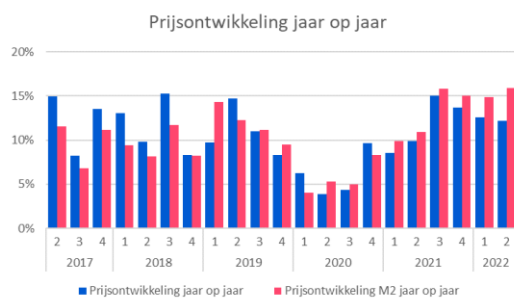
De daling van het nieuwe aanbod is deels het gevolg van dat projectontwikkelaars aan de handrem trekken door de stijgende bouwkosten.



## 6.3 Prijzen

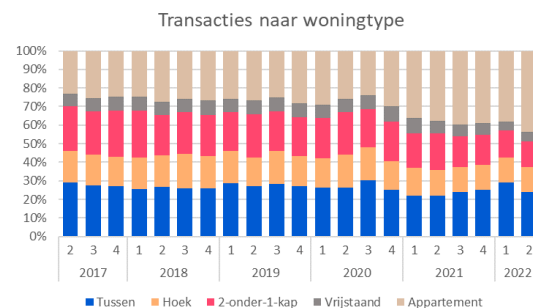
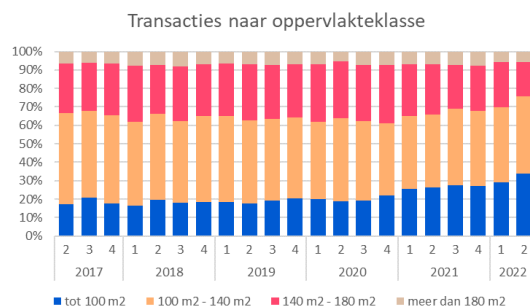
De prijs van nieuwbouwwoningen steeg 12% in de periode van een jaar naar gemiddeld 483 duizend euro voor de nieuwbouwwoning. Circa 40 procent van de nieuwbouw is 5 ton of duurder. Nieuwbouwwoningen hebben gemiddelde een hogere kwaliteit dan woningen in de bestaande bouw, zeker wat betreft duurzaamheidskenmerken. Het is dus niet zo gek dat de prijzen van nieuwbouwwoningen gemiddeld wat hoger liggen dan die van bestaande bouw.

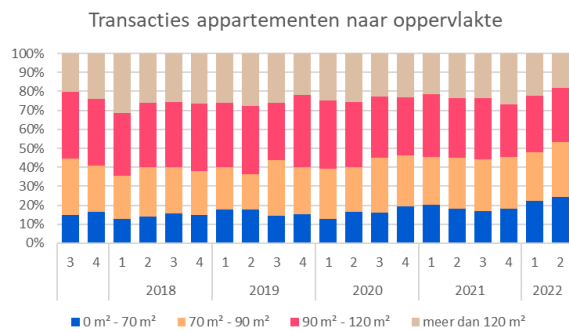
De prijs per vierkante meter woonoppervlak steeg 16% naar gemiddeld € 4.400 euro. Een snellere stijging van de vierkantemeterprijs ten opzichte van de absolute prijs impliceert dat woningen steeds kleiner worden.



## 6.4 Samenstelling

Ruim een derde van de verkochte nieuwbouwwoningen is kleiner dan 100 m<sup>2</sup>. Een jaar geleden was dit nog slechts een kwart. De focus op appartementen is hier de belangrijkste oorzaak van. Bijna de helft van de verkochte nieuwbouwwoningen betreft een appartement. En de appartementen die verkocht worden, zijn ook steeds kleiner; was in het tweede kwartaal van 2021 nog 40 procent van de appartementen kleiner dan 90 vierkante meter, een jaar later is dit al meer dan de helft.





De ontwikkeling van kleine appartementen wordt met name ingegeven door betaalbaarheid. In de grote steden sluit het aanbieden van kleine appartementen wel degelijk aan bij (een deel van) de vraag, maar in kleinere kernen worden kleine appartementen minder snel geaccepteerd. De verkoop van nieuwbouw blijft in dat geval achter bij die van de bestaande bouw, waar betere alternatieven voorhanden zijn.

## 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.

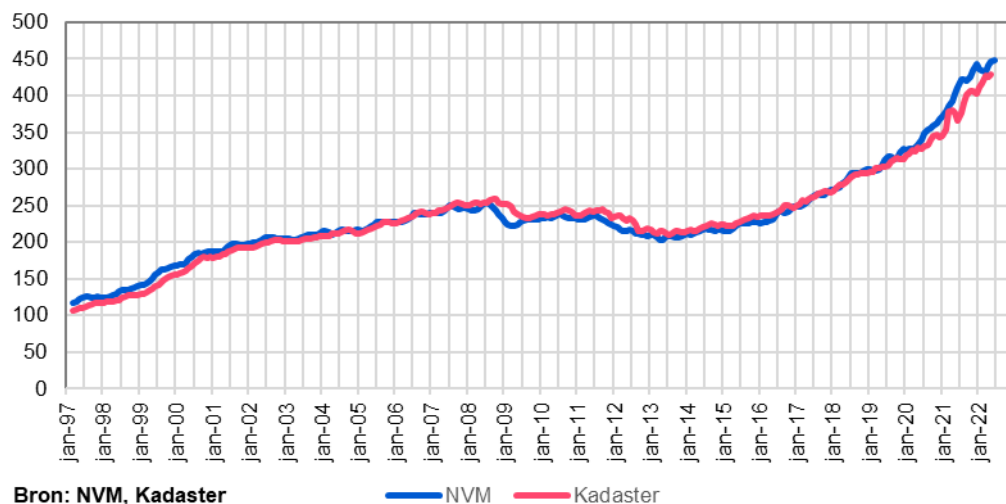
Naast het feit dat verschillende rekenmethoden worden gehanteerd, zijn er drie belangrijke verschillen te noemen:

- 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.

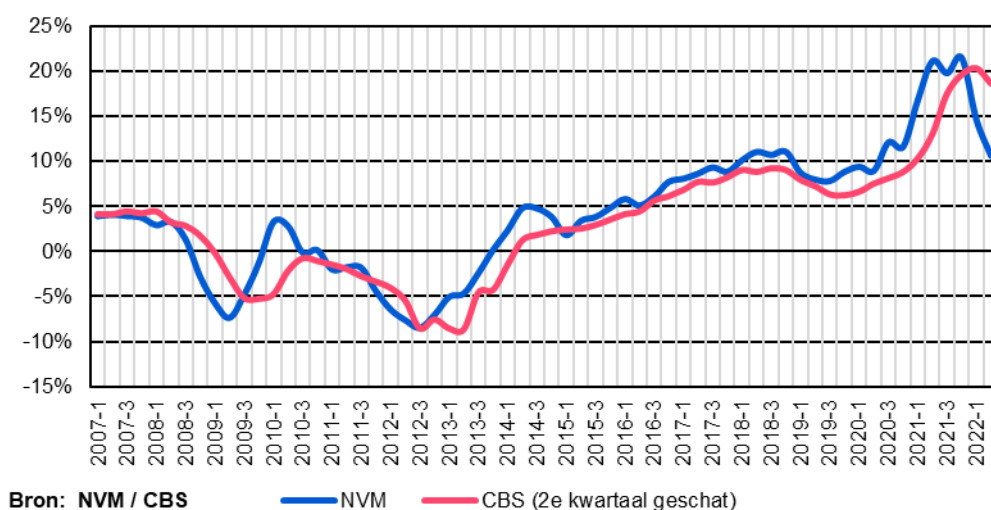


In onderstaande figuren worden de cijfers van de verschillende partijen uiteengezet.

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



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



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

## Bijlage 2 Uitleg over rekenmethodiek NVM

De NVM geeft ieder kwartaal aan de hand van een grote hoeveelheid informatie inzicht in de ontwikkelingen op de woningmarkt. Door de gebruikte rekenmethoden kunnen de gepresenteerde cijfers soms tot verwarring leiden. In dit document worden enkele van de meest voorkomende misverstanden nader uitgelegd. De cijfers voor het 1<sup>e</sup> kwartaal 2022 dienen hierbij als uitgangspunt.

1. De NVM stelt dat de prijzen landelijk met 10,6% zijn gestegen t.o.v. 2<sup>e</sup> kwartaal 2021, maar als ik de prijzen van beide perioden pak (toen 411.000 versus nu 448.000 euro) dan is sprake van een stijging van 9,1%. Hoe zit dat?

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

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

Een sterk versimpeld voorbeeld ter verduidelijking.

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

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

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

*2. De NVM presenteert een stijging van de transactiepreisen met 10,6% t.o.v. het 1<sup>e</sup> kwartaal 2022 voor Nederland, maar in de cijfers is ook te zien dat de prijs per vierkante meter in vergelijking met een jaar eerder gestegen is met 12,1%. Vanwaar het verschil?*

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

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

### **Samenvattend**

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

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

## Bijlage 3 Definities

### *NVM krapte-indicator*

De NVM krapte-indicator geeft een benadering voor het aantal keuzemogelijkheden dat een potentiële koper op de woningmarkt heeft. De indicator wordt berekend als

(Aantal aanbod aan het einde van het kwartaal/ Aantal transacties in kwartaal) \* 3

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

### *Verkoopkansen (verkoopsnelheid)*

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

### *Verkoopquotes*

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

### *Instroomquote*

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

### *Gemiddelden of medianen?*

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