

ANALYSE WONINGMARKT

4e 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.....	6
2.1	Aantal transacties	6
2.2	Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning	8
2.3	Verkooptijd.....	10
2.4	Vraag-verkoopprijsverschillen	11
3	Aanbod bestaande koopwoningen	13
3.1	Aantal te koop staande woningen.....	13
3.2	Vraagprijs van de te koop staande woningen	15
3.3	Vraagprijs van te koop gezette woningen	16
3.4	Looptijd van de te koop staande woningen.....	17
4	Overige kengetallen bestaande koopwoningen	18
4.1	NVM krapte-indicator	18
4.2	Instroomquote.....	18
4.3	Verkoopkans/verkoopsnelheid.....	19
5	Nieuwbouw koopwoningen	21
5.1	Nieuw aanbod.....	21
5.2	Transacties.....	21
5.3	Prijzen.....	22
5.4	Appartementenmarkt	22
	Bijlage 1 Vergelijking NVM-CBS/Kadaster	24
	Bijlage 2 Uitleg over rekenmethodiek NVM	26
	Bijlage 3 Definities.....	28

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 35.703 woningen verkocht, bijna 23% minder dan vorig jaar. Wel zijn het er 10% meer dan in het vorige kwartaal.
- De transactieprijs bedraagt in het 4e kwartaal 438 duizend euro, een prijsstijging in een jaar tijd van 20,7%. Voor het 3e achtereenvolgende kwartaal ligt de stijging rond de 20% op jaarbasis.
- De verkooptijd van verkochte woningen bedraagt nu 23 dagen. 95% woningen in het afgelopen kwartaal had een verkooptijd van maximaal 90 dagen.
- 80% van alle woningen werd verkocht voor een prijs hoger dan de vraagprijs.
- Het koopwoningaanbod in Nederland ligt in vergelijking met een jaar geleden een derde lager. In totaal staan er aan het eind van het 4^e kwartaal ruim 15.600 woningen te koop.
- Er werden ruim 36,5 duizend woningen in het 4e kwartaal op de markt gebracht, 16% minder dan een jaar geleden. Op jaarbasis gaat het om ruim 141 duizend woningen, flink lager dan de aantallen die al jarenlang rond de 170 duizend op jaarbasis liggen.
- De vraagprijs van de gemiddelde te koop staande woning komt uit op 476 duizend euro, 3,3% hoger dan een jaar eerder. De stijging gaat steeds minder snel.
- De looptijd van het te koop staande aanbod, dus de tijd dat een te koop staande woning gemiddeld al te koop staat, bedraagt nu 47 dagen.
- De Nederlandse koopwoningmarkt blijft aanhoudend ongekend krap, dit kwartaal opnieuw een record met een indicator van 1,3.
- De instroomquote ligt zeer hoog. Er komen ruim 2 keer zo veel woningen te koop in het kwartaal als er aan het begin van het kwartaal te koop stonden.
- De verkoopkans/snelheid van woningen is flink gestegen. 90% van de nieuw in aanbod gekomen woningen (in het 3e kwartaal 2021) is binnen 90 dagen verkocht.
- In het derde kwartaal van 2021 zijn bijna 8.000 nieuwbouwwoningen en bouw kavels verkocht, een daling van 19% ten

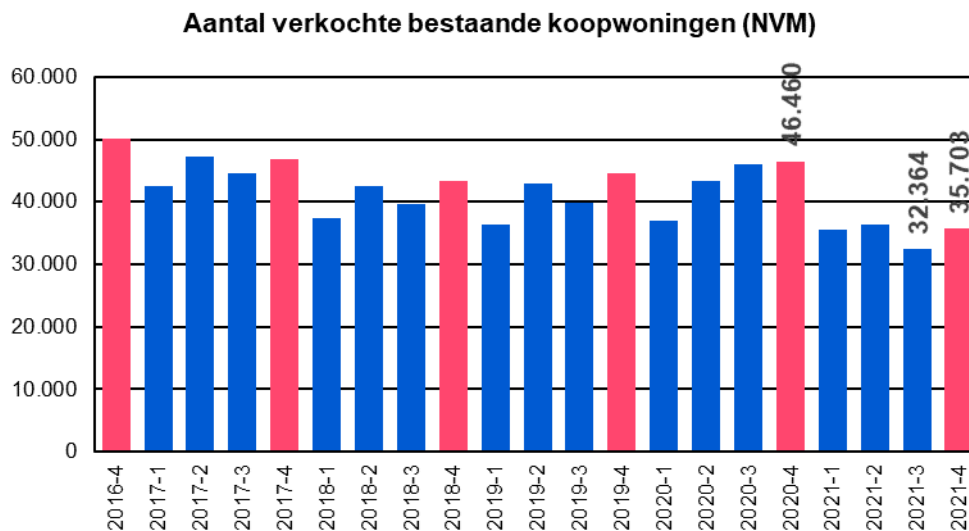
opzichte van een jaar eerder. Het is het tweede achtereenvolgende tegenvallende kwartaal.

- In het vierde kwartaal van 2021 zijn 8.250 nieuwbouwwoningen en bouwkavels nieuw op de markt gekomen, een daling van 22% met dezelfde periode vorig jaar en een stijging van 16% in vergelijking met het derde kwartaal 2021.
- De prijs van de gemiddeld verkochte nieuwbouwwoning is in het vierde kwartaal 2021 toegenomen tot gemiddeld 466 duizend euro, een toename van 13,8% in een jaar tijd.

2 Transacties bestaande koopwoningen

2.1 Aantal transacties

In het laatste kwartaal van 2021 zijn door NVM-makelaars 35.700 koopwoningen bestaande bouw¹ verkocht. Dat zijn ruim 23% minder transacties dan in het laatste kwartaal van 2020. Vorig kwartaal werden er ook al 30% minder woningen verkocht dan een jaar eerder. Wel zijn er ruim 10% meer woningen verkocht in vergelijking met een kwartaal eerder.



Bron:
NVM / brainbay

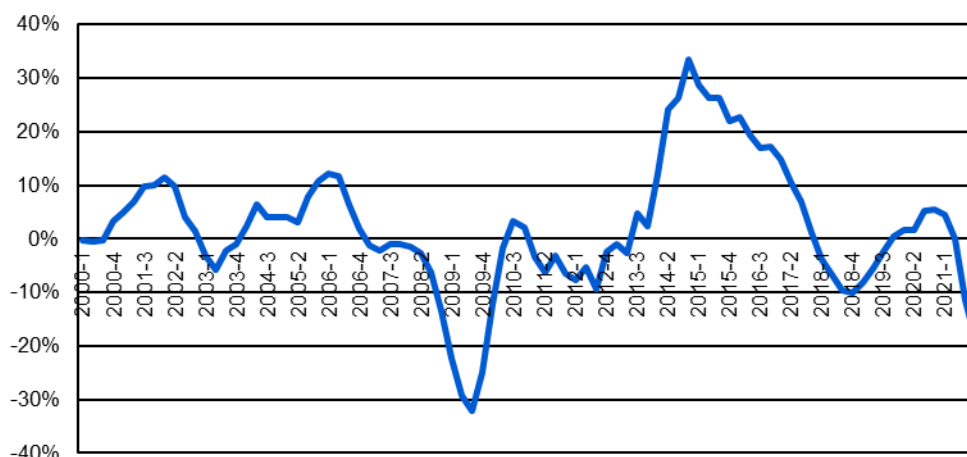
Het aantal verkopen op jaarbasis loopt dan ook heel hard terug. Werden er in heel 2020 nog meer dan 172 duizend woningen verkocht, over heel 2021 lag dit aantal op slechts 140 duizend woningen, een daling van 19%. Vooral van 2-onder-1-kapwoningen werden er in 2021 veel minder verkocht, de daling bedraagt 24%. Ook van andere woningtypen werden er over heel 2021 gezien ruim 20% minder verkocht dan in heel 2020, behalve van appartementen. De verkoop van appartementen laat een minder grote terugval zien van 10%.

De terugval in het aantal verkopen is in 2021 hard gegaan. De laatste keer dat het aantal verkopen zo hard terugliep was in 2008 en 2009, de periode van de kredietcrisis. De oorzaken zijn nu echter totaal anders.

¹ NVM heeft een marktaandeel in de bestaande koopwoningmarkt van om en nabij 70%. Marktbreed bedraagt het aantal verkochte woningen in het 4^e kwartaal 2021 naar schatting 51.700 woningen.

Toen was er sprake van een echte vertrouwenscrisis, waarbij de vraag naar woningen totaal stilviel. De oorzaak van de huidige daling ligt in het feit dat er steeds minder woningen te koop worden gezet, er is een groot tekort aan woningaanbod, een aanbodcrisis dus. De vraag naar woningen is misschien wel groter dan ooit, maar steeds meer woningbezitters wachten met het te koop zetten van de woning tot een nieuwe woning is gevonden. Mede daarom daalt het aantal te koop gezette woningen over heel 2021 vergeleken met heel 2020 met 19%. De terugval is bij 2-onder-1-kapwoningen met 22% het grootst, en bij appartementen met 14% het laagst.² Precies de woningtypen die de grootste (tweekap) versus de kleinste (appartement) terugval van het aantal verkopen laten zien.

Ontwikkeling aantal verkopen (op jaarbasis) in vergelijking met een jaar eerder



Bron:
NVM / brainbay

In 4 regio's bedroeg de daling van het aantal transacties in een jaar tijd meer dan 30%. Het gaat dan om de gebieden Delfzijl, Zuidwest-Overijssel, Noordoost-Noord-Brabant en Noord-Drenthe. In de Kop van Noord-Holland, Zeeuws-Vlaanderen en Zuidwest-Drenthe waren de dalingen het kleinst, 9 tot 13% minder verkopen. De regio's met daarin de 4 grote steden scoren rond het Nederlands gemiddelde.

² Zie hiervoor ook paragraaf 3.1

2.2 Transactieprijs van de gemiddeld verkochte woning

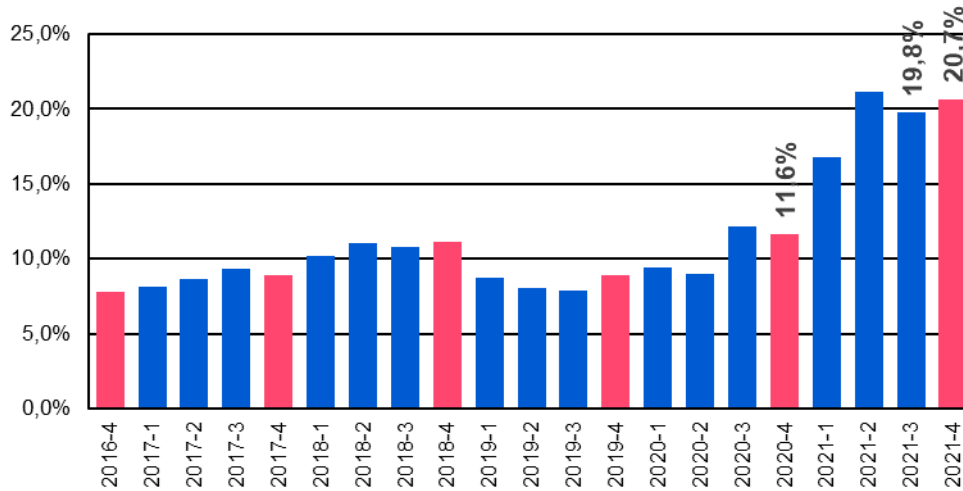
De verkoopprijzen van koopwoningen zijn de afgelopen jaren zeer hard gestegen. Het wordt voor steeds meer huishoudens, en zeker voor starters zonder overwaarde of eigen vermogen, steeds moeilijker om de hoge woningprijzen te financieren. De zeer lage hypotheekrente is nog steeds voor velen de reddingsboei.

Ook in het 4^e kwartaal van 2021 ligt de prijsontwikkeling ten opzichte van een jaar eerder zeer hoog, 20,7%. Het is het derde achtereenvolgende kwartaal dat de prijsontwikkeling in vergelijking met een jaar eerder op een percentage rond de twintig procent uitkomt. De transactieprijs van verkochte woningen bedraagt in het 4e kwartaal van 2021 438 duizend euro³. In het 2^e kwartaal van 2019 brak de transactieprijs door de grens van 3 ton, in het 2^e kwartaal van 2021 werd de grens van 4 ton doorbroken. Wanneer de prijsontwikkeling zo hard blijft gaan duurt het niet nog eens twee jaar voor de prijzen door de grens van een half miljoen euro heen gaan.

De prijsontwikkeling ging dit kwartaal voor tussenwoningen het snelst. Voor een gemiddelde tussenwoning moet nu 386 duizend euro betaald worden, 22,5% meer dan een jaar geleden. Vrijstaande woningen en appartementen stegen de voorgaande kwartalen het hardst in prijs, dit kwartaal ligt de prijsontwikkeling t.o.v. een jaar eerder met 18,0% en 19,9% onder het gemiddelde. Dat is nog altijd bijna 1 ton meer in een jaar tijd voor vrijstaande woningen en ruim 60 duizend euro voor appartementen.

³ De vraagprijs van deze verkochte woningen was 403 duizend euro. De groep verkochte woningen kent een andere samenstelling dan de te koop staande woningen.

Transactieprijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder

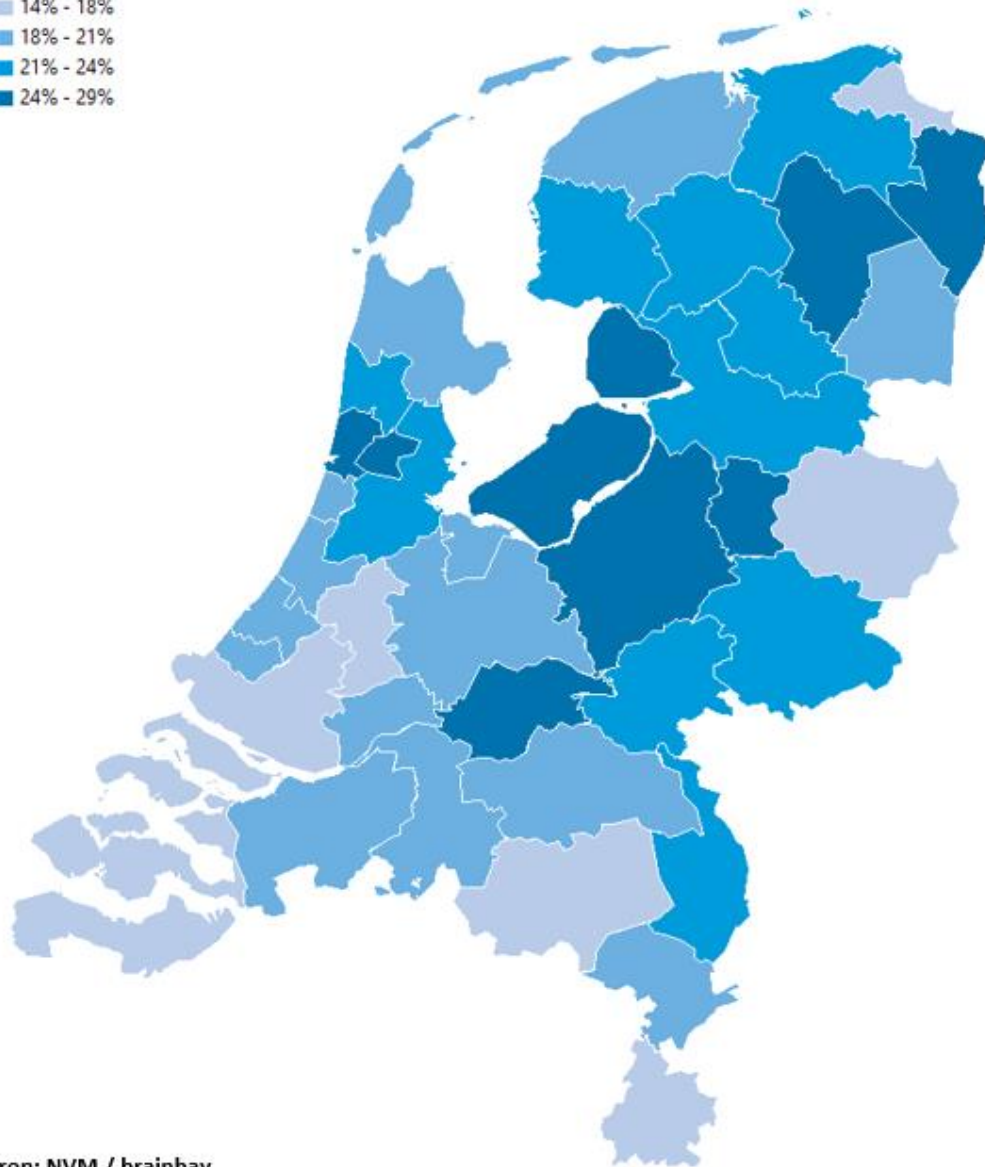


Bron:
NVM / brainbay

In de zuidelijke regio's van Nederland, zoals, Limburg, Zeeuws-Vlaanderen, overig Zeeland en zuidoost-Noord-Brabant, bleven de prijsstijgingen beperkt tot 15 à 16% in een jaar tijd. In regio's rondom de noordoostkant van de Randstad is de prijsontwikkeling het hoogst. Ook in noord Drenthe en in oost-Groningen stegen de prijzen in een jaar tijd met 27% of meer. In de regio's met daarin de 4 grote steden lagen de prijsontwikkelingen dit kwartaal rond het Nederlands gemiddelde.

Prijswontwikkeling ten opzichte van een jaar eerder

- 14% - 18%
- 18% - 21%
- 21% - 24%
- 24% - 29%



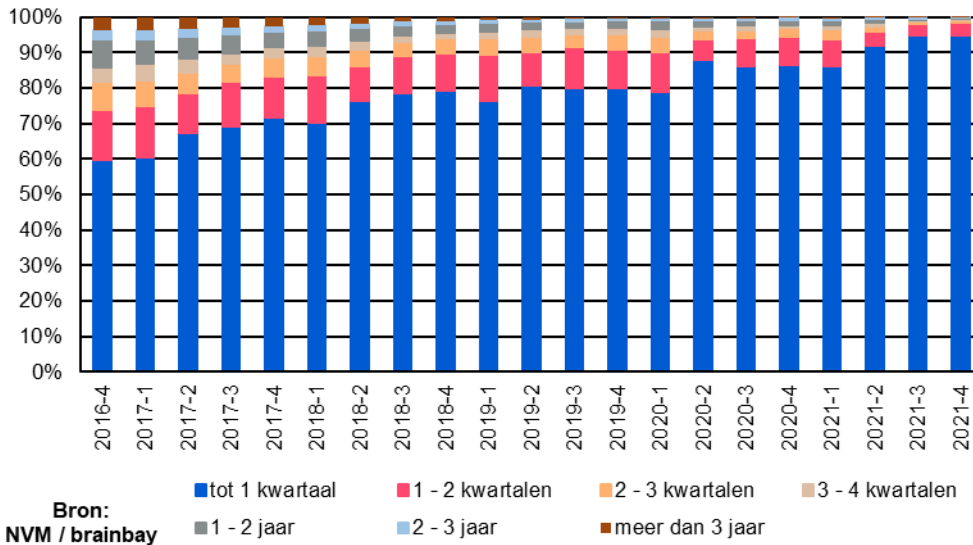
Bron: NVM / brainbay

2.3 Verkooptijd

De verkooptijd van woningen, dus de tijd in dagen dat het gemiddeld duurt om een woning te verkopen, ligt dit kwartaal op 23 dagen. Het lijkt erop dat er een ondergrens is van zo'n 3 weken die minimaal nodig is om een woning te verkopen. Er is vrijwel geen regio en woningtype waar de verkooptijd gemiddeld onder de 3 weken uitkomt.

Inmiddels geldt voor 95% van alle verkochte woningen dat deze binnen een kwartaal verkocht zijn. Bij 4% duurt het tot een half jaar en voor de overige woningen geldt dat het verkopen langer dan een half jaar duurt.

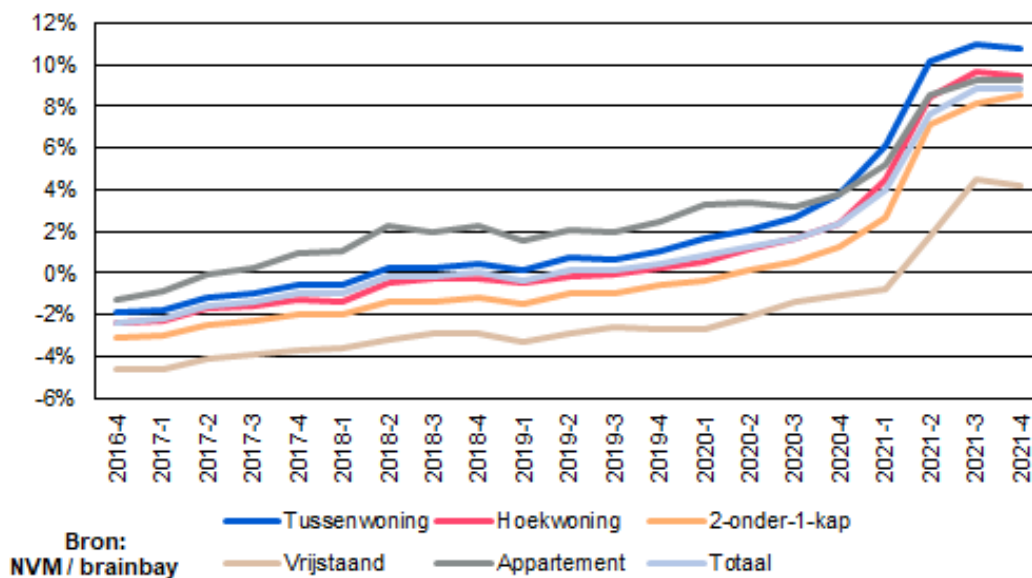
Verhouding verkopen naar verkooptijdklassen



2.4 Vraag-verkoopprijsverschillen

In de afgelopen jaren werd het vraag-verkoopprijsverschil, dus het gemiddelde verschil tussen vraagprijzen van woningen en de uiteindelijke transactieprijs, steeds groter. Waarbij er dus gemiddeld méér voor een woning wordt betaald dan er werd gevraagd. Deze opgaande ontwikkeling lijkt, al dan niet tijdelijk, gestopt. De vraag-verkoopprijsverschillen worden niet meer groter.

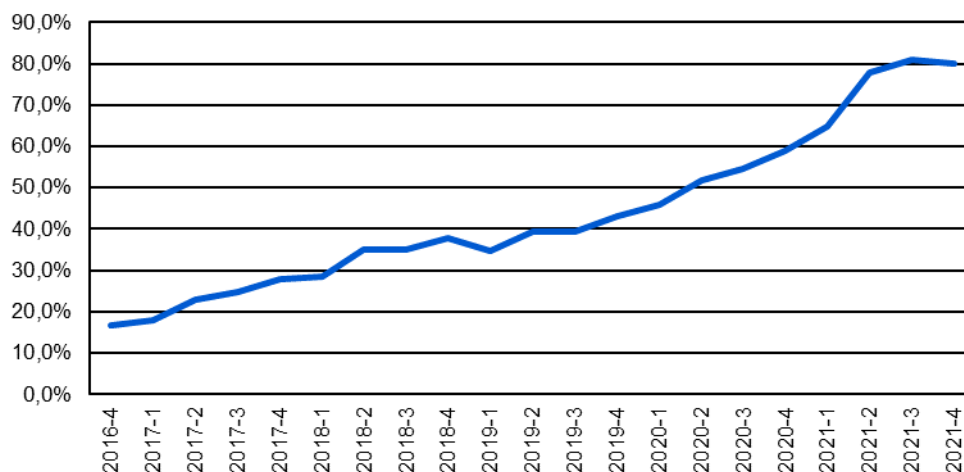
Vershil laatste vraagprijs vs verkoopprijs (NVM)



Het gemiddelde verschil tussen vraag- en transactieprijs bedraagt in het 4e kwartaal van 2021 8,8%, evenveel als vorig kwartaal. Bij tussenwoningen bedraagt dat percentage zelfs 10,8%, bij vrijstaande woningen wordt gemiddeld 4,2% meer betaald dan gevraagd werd. Voor vrijwel alle woningtypen, op tweekappers na, geldt dat de vraagverkooprijverschillen niet meer groter worden.

Ook de groei van het aandeel woningen dat boven de vraagprijs wordt verkocht, lijkt gestopt. 80% van alle woningen wordt inmiddels voor een prijs verkocht die hoger ligt dan de vraagprijs, iets minder dan vorig kwartaal. Bijna 88% van alle tussenwoningen wordt boven de vraagprijs verkocht, bij vrijstaande woningen is dat bijna 65%. Ook hier geldt dat het aandeel bij alle woningtypen lager ligt dan in het 3^e kwartaal van 2021, een hoopvol teken.

Percentage woningen verkocht boven de vraagprijs)

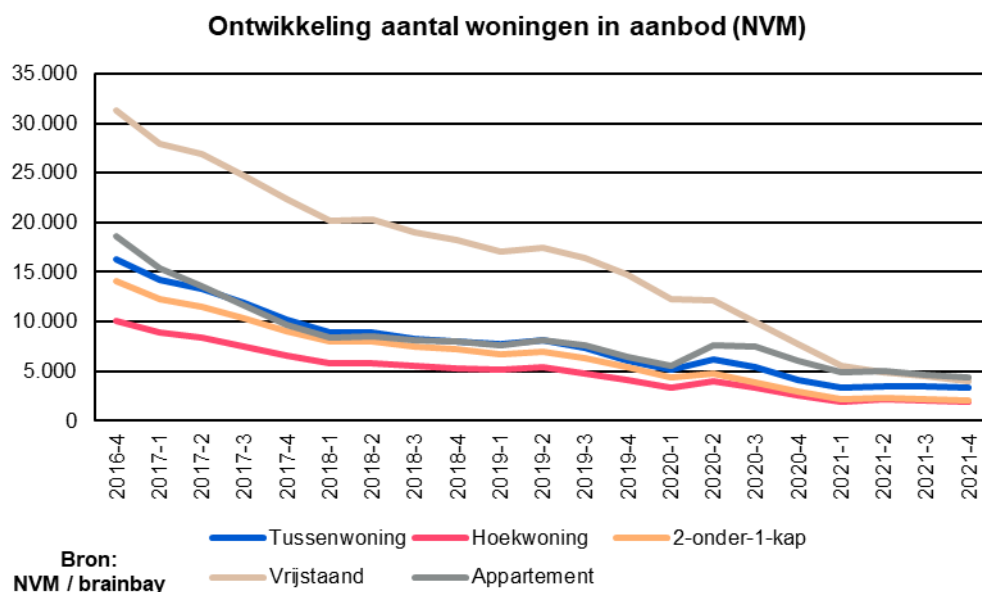


Bron:
NVM / brainbay

3 Aanbod bestaande koopwoningen

3.1 Aantal te koop staande woningen

Er staan in Nederland aan het eind van het 4^e kwartaal van 2021 ongeveer 15.600 woningen te koop bij NVM-makelaars⁴. Dat betekent opnieuw een dieptepunt. Het aanbod ligt een derde lager dan vorig jaar. De daling is daarmee iets lager dan de afgelopen perioden, maar gaat nog steeds zeer hard. Vooral het aanbod aan vrijstaande woningen is in 2021 zeer hard gedaald. Er staat nu de helft minder te koop vergeleken met eind 2020. Stonden er eind 2019 nog 16 duizend vrijstaande woningen te koop, 2 jaar later nog maar 4 duizend. Jarenlang maakten vrijstaande woningen (veruit) het grootste aandeel binnen het aanbod uit van alle woningtypen, maar dit kwartaal is dat niet meer zo. Nu staan er net wat meer appartementen te koop.

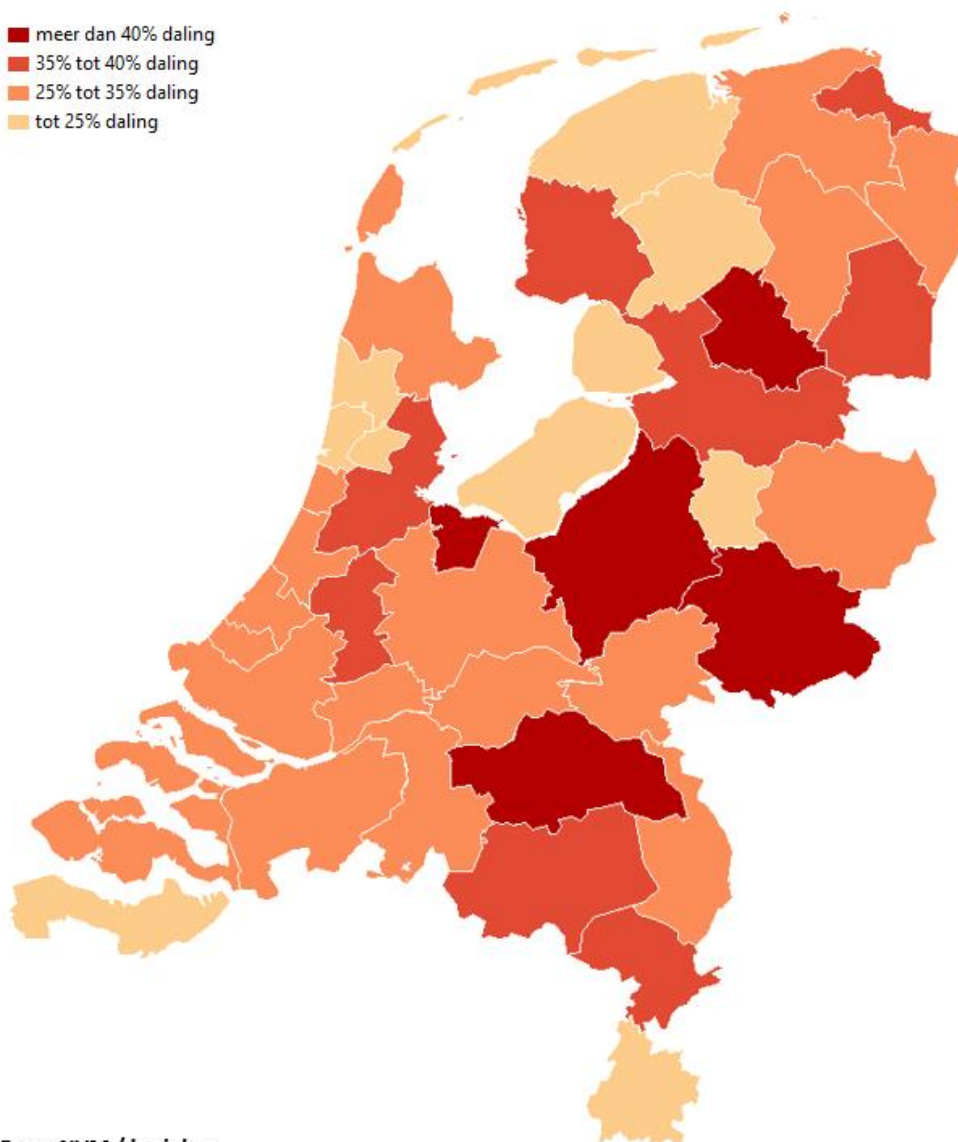


In de regio Zuidwest-Drenthe daalt het aanbod in een jaar tijd het hardst, met 45%. Ook op de Veluwe en in het Gooi, in de Achterhoek en in het noordoosten van Brabant staan er op dit moment 40% minder woningen te koop. In Zeeuwsch-Vlaanderen en in de regio IJmond bleef de daling beperkt tot 14% en 10%.

⁴ Marktbreed stonden er eind 4e kwartaal 2021 naar schatting 22.600 bestaande koopwoningen te koop.

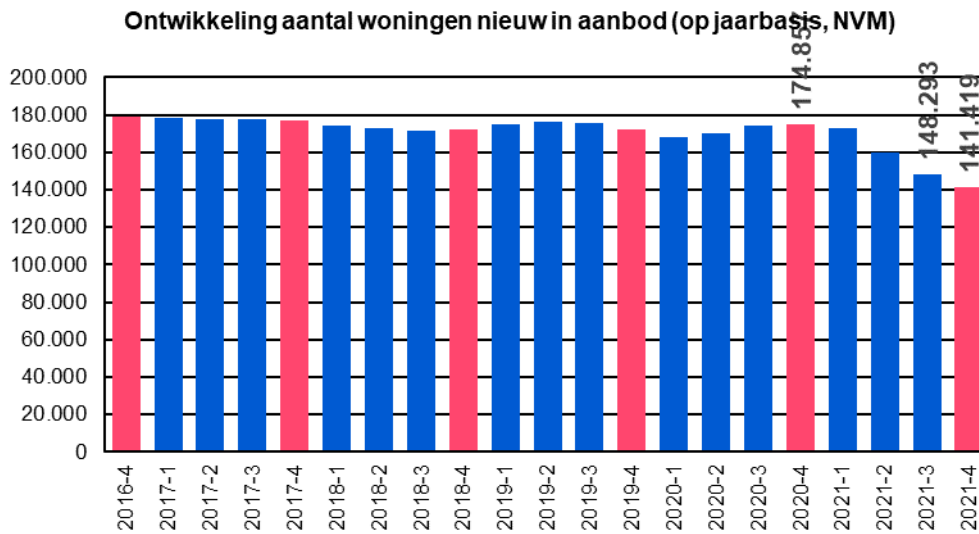
Aanbodontwikkeling t.o.v. jaar eerder

- meer dan 40% daling
- 35% tot 40% daling
- 25% tot 35% daling
- tot 25% daling



Bron: NVM / brainbay

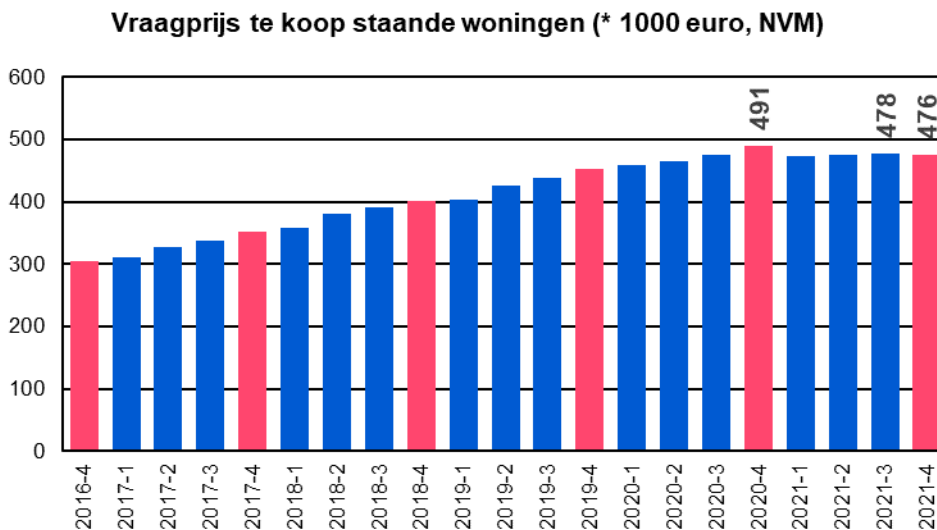
Zoals eerder vermeld is er sprake van een aanbodcrisis. Het aantal te koop staande woningen is zeer laag, en de woningmarkt is dan ook voor een zeer groot deel afhankelijk van het aantal woningen dat gedurende een kwartaal als aanbod op de markt wordt gebracht. De relatie tussen het aantal te koop gezette woningen en het aantal verkopen is zeer sterk. Helaas is het aantal te koop gezette woningen gedurende 2021 flink gedaald. Jarenlang werden er ruim 170 duizend woningen per jaar te koop gezet. In 2021 komen we uit op een aantal van slechts 141 duizend, bijna een vijfde minder. De daling is bij appartementen iets kleiner, zo'n 14% minder op jaarbasis.



Bron:
NVM / brainbay

3.2 Vraagprijs van de te koop staande woningen

De vraagprijs van de te koop staande woningen stijgt al jarenlang, maar in 2021 lijkt aan deze stijging een einde te komen. De vraagprijs van de gemiddeld te koop staande woning komt uit op 476 duizend euro, lager dan vorig kwartaal en vorig jaar.



Bron:
NVM / brainbay

Dit is echter deels een gevolg van de veranderde verhouding van de te koop staande woningtypen. Er staan nu veel minder (dure) vrijstaande

woningen te koop (26% van alle woningen, was vorig jaar 33%) en naar verhouding veel meer (goedkopere) tussenwoningen en appartementen (samen 49% van het aanbod, was vorig jaar 43%).

Wanneer we inzoomen op de verschillende woningtypen, dan blijkt de vraagprijs voor de meeste typen wel degelijk hoger te liggen dan vorig jaar. De prijsontwikkeling ging bij tussen- en hoekwoningen met meer dan 8% stijging het hardst, voor vrijstaande woningen steeg de vraagprijs met ruim 2% op jaarbasis. Alleen bij appartementen daalt de gemiddelde vraagprijs, maar wel heel licht met -0,3%.

3.3 Vraagprijs van te koop gezette woningen

Waar in de voorgaande alinea ingegaan werd op de vraagprijzen van álle woningen die eind 2021 in aanbod stonden (waarvan een deel al lang te koop staat), zoomt deze alinea in op de vraagprijsontwikkeling van woningen die gedurende het 4^e kwartaal op de markt zijn gekomen. Dus woningen die afgelopen kwartaal te koop zijn gezet. De vraagprijsontwikkeling van deze woningen volgt nauwgezet de ontwikkeling van de verkoopprijzen. Verkopers en makelaars bepalen hun vraagprijsstrategie immers mede op de prijsontwikkeling van verkochte woningen.

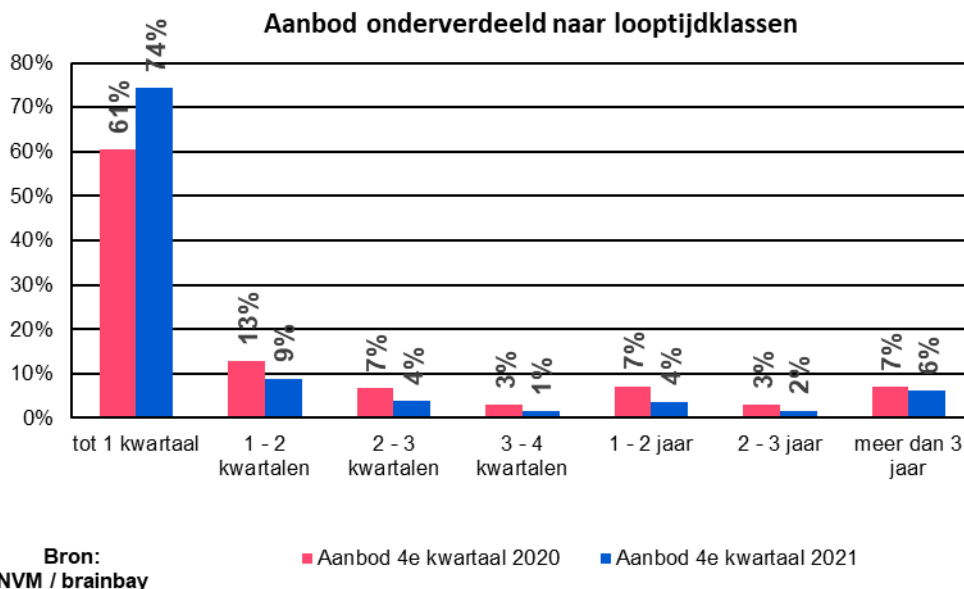
Uit de vraagprijsontwikkeling van te koop gezette woningen blijkt dan ook dat deze steeds sneller stijgen, met ruim 14% vergeleken met een jaar eerder. De vraagprijs van de te koop gezette woningen is gemiddeld 408 duizend euro. Die van tussenwoningen is het hardst gestegen, die van vrijstaande woningen minste.



3.4 Looptijd van de te koop staande woningen

De looptijd van het aanbod bedraagt in het 4e kwartaal van 2021 47 dagen. Een woning, die eind 2021 te koop staat in Nederland staat dus gemiddeld anderhalve maand in aanbod. Een jaar geleden was dat nog 88 dagen.

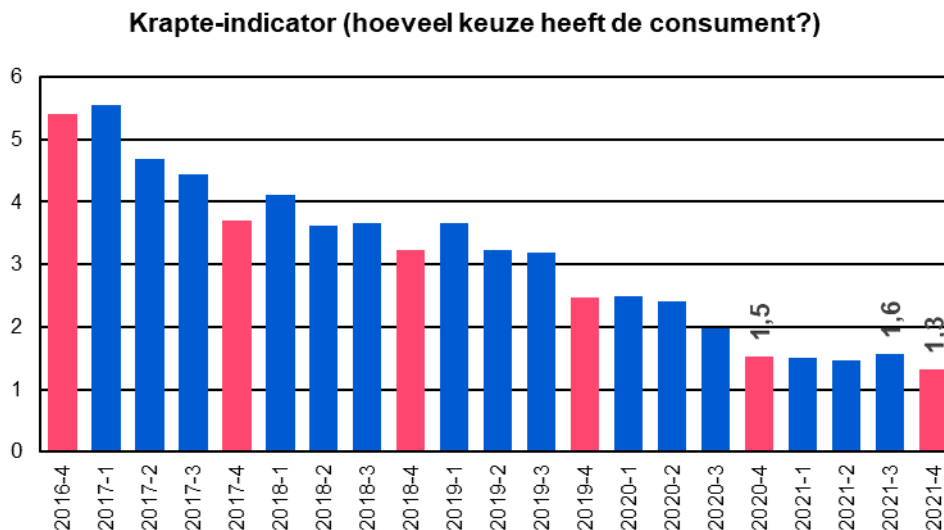
Bijna driekwart van alle woningen staat korter dan 1 kwartaal in aanbod, de rest langer. Vorig jaar was dat nog 61%. Waar toen 17% van de woningen nog langer dan een jaar in aanbod stonden, geldt dat nu nog maar voor 12% van alle woningen.



4 Overige kengetallen bestaande koopwoningen

4.1 NVM krapte-indicator⁵

De krapte-indicator van de NVM laat het aantal keuzemogelijkheden voor de consument zien. Het is een maat voor de verhouding tussen woningaanbod en woningtransacties. Deze verhouding is op dit moment zeer scheef, het aantal keuzemogelijkheden voor de consument is zeer beperkt. Met een krapte-indicator van 1,3 is de woningmarkt in Nederland nog steeds zeer krap te noemen. Voor tussenwoningen staat de indicator op 1. Voor vrijstaande woningen is de keuze iets ruimer, de indicator komt uit op 2,2.



Bron:
NVM / brainbay

Er zijn 5 regio's in Nederland waar de krapte-indicator nu op 1 staat. Het gaat dan om Zuidwest Drenthe, IJmond, Utrecht, Haarlem en de regio Delft en Westland. De markt is daar volledig afhankelijk van wat er gedurende een kwartaal nieuw op de markt te koop wordt gezet. In de regio Zeeuws-Vlaanderen is de markt het minst krap. De indicator noteert hier een stand van 3,2.

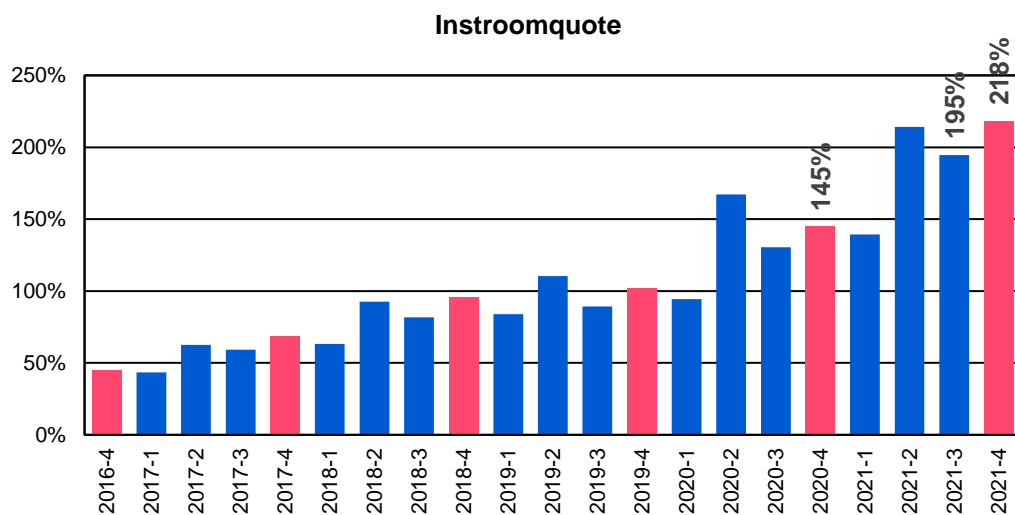
4.2 Instroomquote⁶

De instroomquote geeft de verhouding weer tussen het aanbod dat gedurende een kwartaal te koop wordt gezet en het aanbod dat aan het

⁵ Zie voor definitie van de NVM-krapteindicator bijlage 3 van dit document.

⁶ Zie voor definitie van de instroomquote bijlage 3 van dit document.

begin van een kwartaal al in aanbod stond. Er worden dit kwartaal ruim 2 keer zoveel woningen gedurende het kwartaal te koop gezet, dan dat er al te koop stonden, ruim 36 duizend versus nog geen 16 duizend. De instroomquote staat daarmee op 218%. Voor tussenwoningen is de quote met 264% nog veel schever, voor elke woning die al te koop stond, kwam er 2,6 nieuw in aanbod bij.



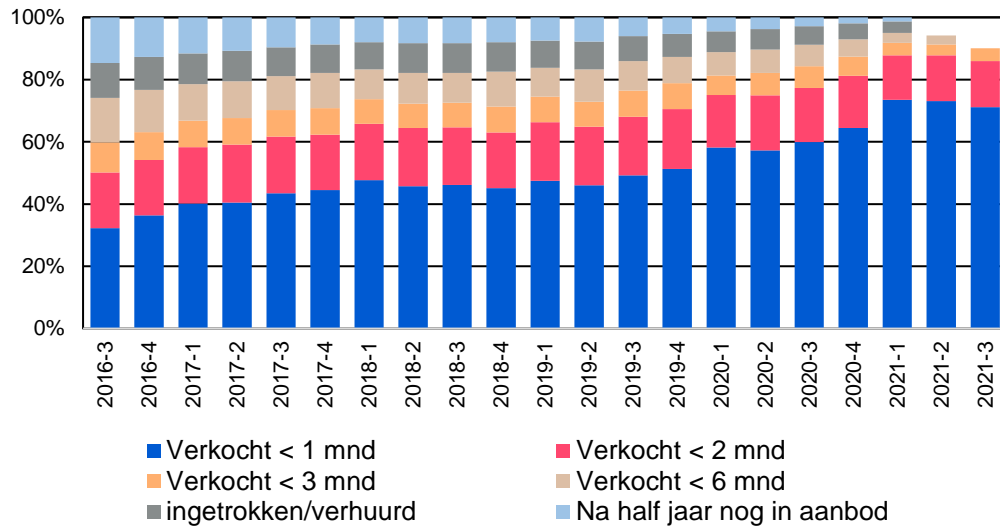
Bron: NVM / brainbay

4.3 Verkoopkans/verkoopssnelheid⁷

De kans dat een woning die op de markt komt binnen 1 maand wordt verkocht is landelijk gezien 71%. Nog eens 15% wordt binnen 2 maanden verkocht. Deze verkoopkansen worden berekend op basis van het verloop van woningen die in het 3e kwartaal van 2021 op de markt zijn gekomen. Zo'n 7% blijft na een half jaar nog in aanbod staan, waarvan een groot deel uiteindelijk niet verkocht wordt, maar van de markt gehaald wordt. Een jaar geleden was de kans op verkoop binnen 1 kwartaal nog 60%.

⁷ Zie voor definitie van de verkoopkans/verkoopssnelheid bijlage 3 van dit document.

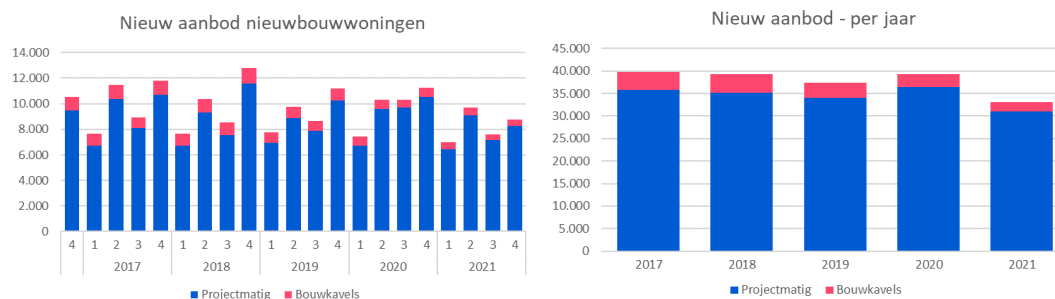
Hoe vergaat het objecten die nieuw in aanbod komen?



5 Nieuwbouw koopwoningen

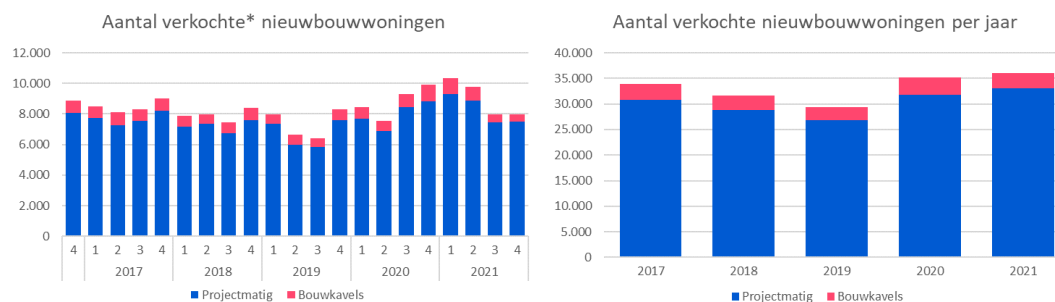
5.1 Nieuw aanbod

Traditioneel is het vierde kwartaal een periode waarin veel nieuwbouwprojecten op de markt komen. Dit jaar valt het aanbod tegen. In het vierde kwartaal van 2021 zijn circa 8.800 nieuwbouwwoningen en bouwkvavels via NVM-makelaars te koop gezet, een daling van 22% met dezelfde periode vorig jaar, het laagste aantal in het vierde kwartaal sinds 2013. In 2021 zijn slechts 33.000 nieuwbouwwoningen en bouwkvavels te koop gezet, in 2020 waren dit nog bijna 40.000.



5.2 Transacties

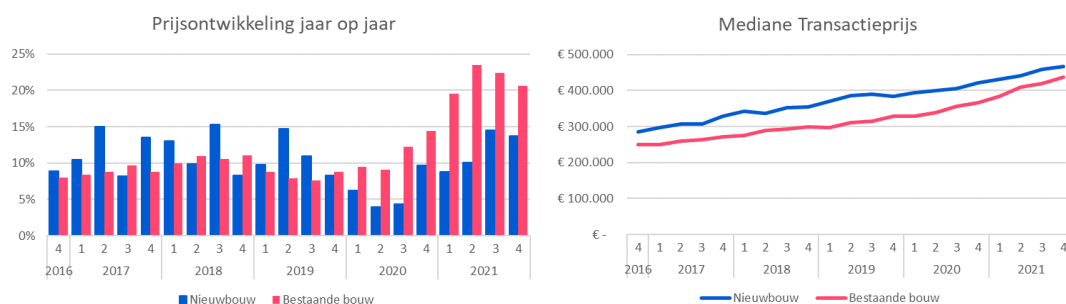
Het aantal verkopen bleef lange tijd op een hoog niveau, maar heeft nu toch duidelijk te lijden van het gebrek aan aanbod. Ten opzichte van hetzelfde kwartaal vorig jaar zijn in het vierde kwartaal van 2021 19% minder nieuwbouwwoningen en bouwkvavels door NVM-makelaars verkocht. De teller bleef net als een kwartaal eerder steken op 8.000. Ondanks een tegenvallend najaar werden in 2021 toch ruim 35.000 nieuwbouwwoningen verkocht, een marginale stijging met het jaar ervoor.



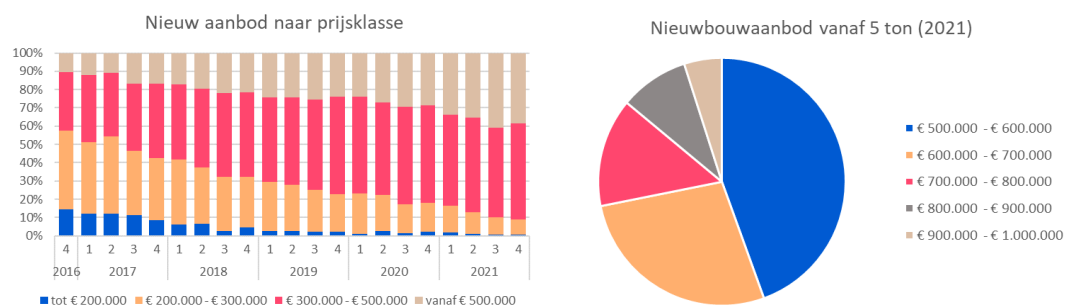
* Inclusief verkocht onder voorbehoud (van ontbindende én opschortende voorwaarden)

5.3 Prijzen

In het vierde kwartaal noteerde de nieuwbouw een prijsstijging van bijna 14% ten opzichte van vorig jaar, naar 466.000 euro voor een gemiddelde nieuwbouw-koopwoning. Omdat de bestaande bouw nu enkele kwartalen achter elkaar een jaarlijkse prijsstijging van meer dan 20% noteert, wordt het prijsverschil tussen nieuwbouw en bestaande bouw kleiner. Was dit in 2019 nog gemiddeld 70.000 euro en 300 euro per vierkante meter, inmiddels is dit verschil teruggelopen naar minder dan 30.000 en minder dan 100 euro per vierkante meter.



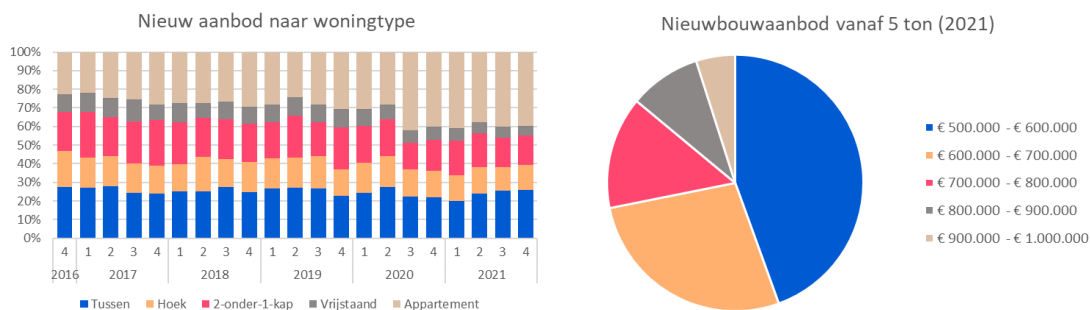
Circa 40% van alle nieuw aangeboden nieuwbouwwoningen is duurder dan 5 ton. Van het aanbod boven de 5 ton concentreert het aanbod zich in de prijsklasse 500 duizend tot 700 duizend euro. Toch zijn er in 2021 meer dan duizend nieuwbouwwoningen aangeboden met een vraagprijs van meer dan 1 miljoen euro.



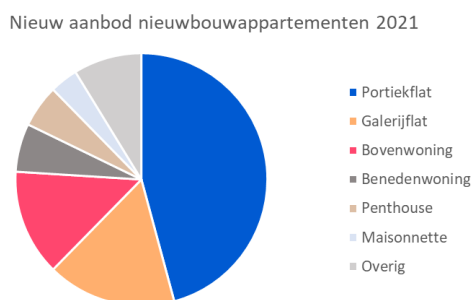
5.4 Appartementenmarkt

Ruim 40 procent van alle nieuw aangeboden nieuwbouwwoningen is een appartement. Dit aantal lijkt niet verder toe te nemen. Meer dan de helft van de nieuwbouwappartementen wordt aangeboden in Noord- en

Zuid-Holland, gevolgd door Noord-Brabant en Gelderland. In de provincie Utrecht zijn minder dan 1.000 nieuwbouwapartementen aangeboden, 400 minder dan in 2020.



Bijna de helft van de nieuwbouwapartementen wordt getypeerd als een portiekflat, een appartementstype waarbij de voordeur uitkomt op een gemeenschappelijk trappenhuis, een centrale hal of een gesloten portiek.



Bijlage 1 Vergelijking NVM-CBS/Kadaster

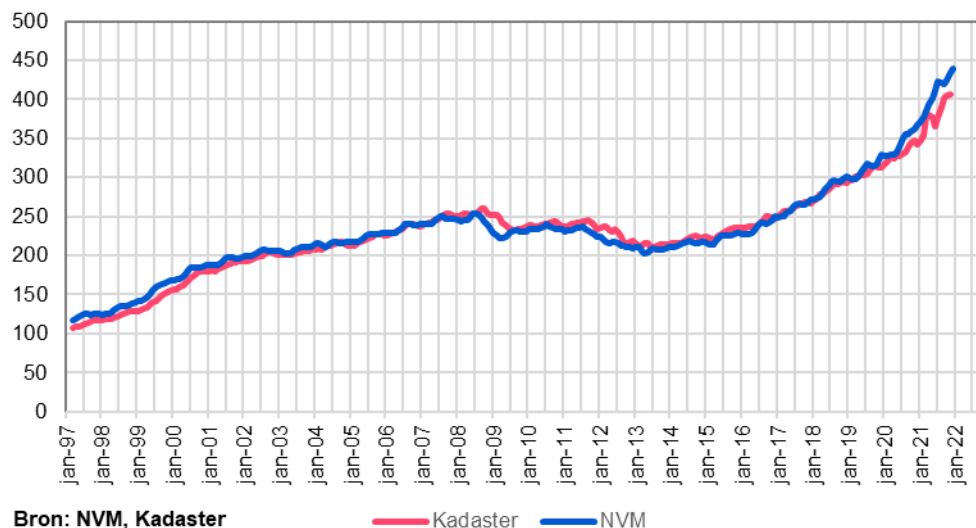
Naast de NVM presenteren ook andere partijen cijfers met betrekking tot de woningmarkt. De bekendste partijen zijn het CBS en het Kadaster. Het Kadaster levert de gemiddelde woningprijs, vergelijkbaar met de prijs van de gemiddeld verkochte woning, zoals die door de NVM gepresenteerd wordt. Het CBS presenteert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

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

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

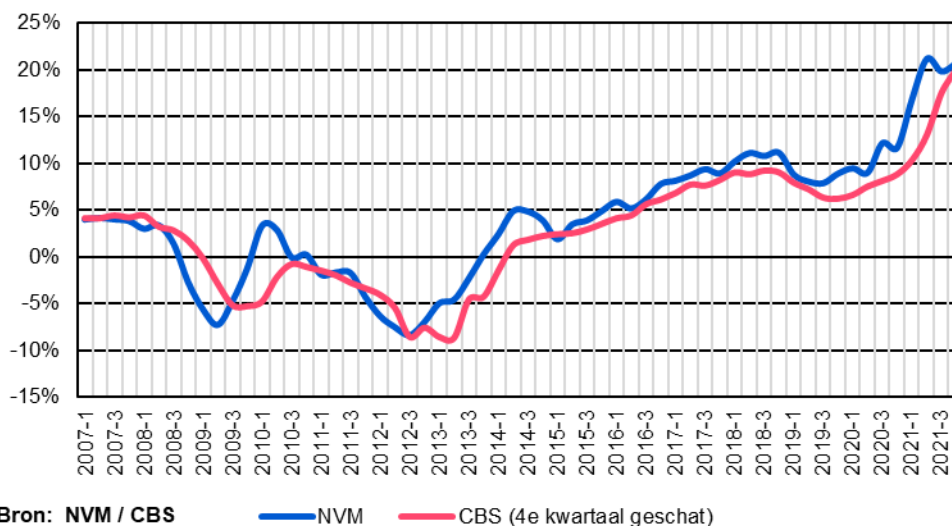
In onderstaande figuren worden de cijfers van de verschillende partijen uiteengezet.

Vergelijking transactiepreizen NVM en Kadaster (* 1000 €)



Bron: NVM, Kadaster

Prijzontwikkeling in procenten NVM versus CBS (tov jaar eerder)



Bron: NVM / CBS

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

Bijlage 2 Uitleg over rekenmethodiek NVM

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

1. De NVM stelt dat de prijzen landelijk met 20,7% zijn gestegen t.o.v. 4^e kwartaal 2020, maar als ik de prijzen van beide perioden pak (toen 366.000 versus nu 438.000 euro) dan is sprake van een stijging van 19,6%. 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 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 20,7% t.o.v. het 4^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 21,4%. 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.