

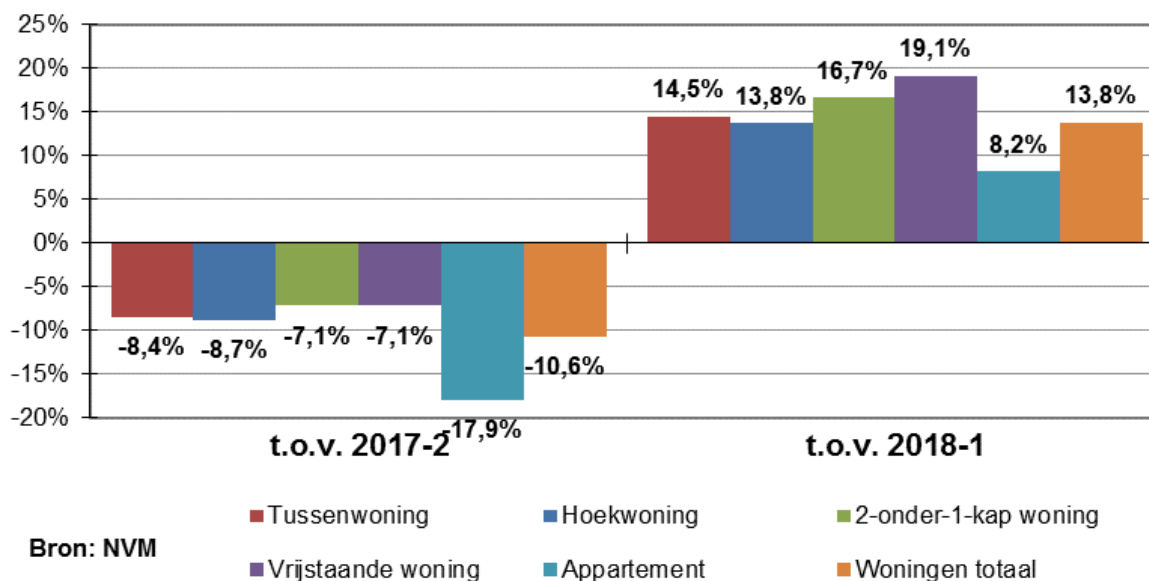
BIJLAGE NVM WONINGMARKTCIJFERS 2^{de} KWARTAAL 2018

Transacties

Aantal woningtransacties daalt verder

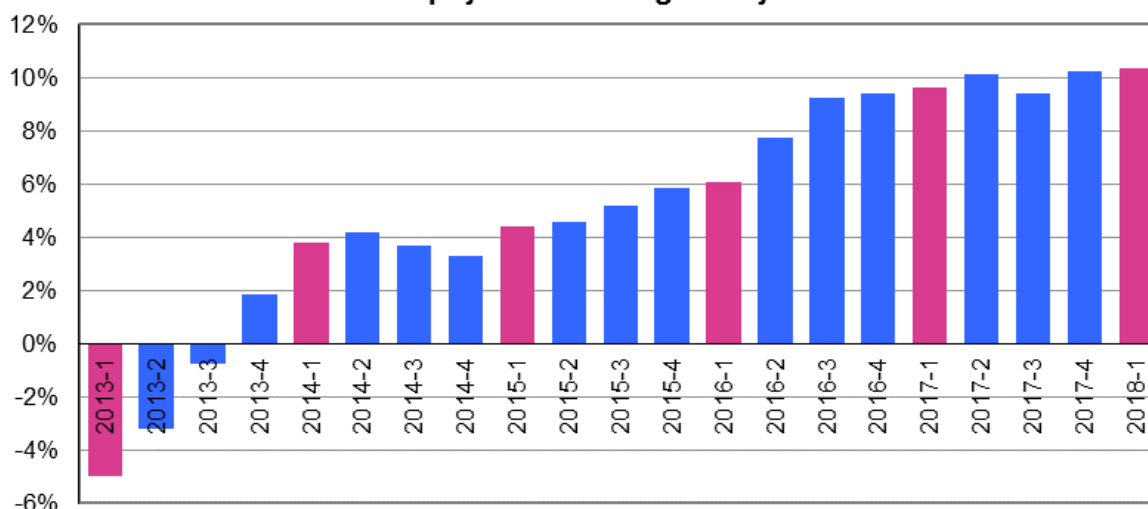
Voor het vierde achtereenvolgende kwartaal heeft de NVM een daling in het aantal transacties geregistreerd. In vergelijking met een jaar eerder zijn in het 2^{de} kwartaal 2018 10,6% minder bestaande koopwoningen verkocht. Totaal wisselden bij NVM-makelaars ruim 38.600¹ woningen van eigenaar. Dat zijn er 4.600 minder dan een jaar geleden. De daling van het aantal verkochte woningen is het sterkst onder appartementen. Van dit woningtype werden bijna 18% minder woningen verkocht dan een jaar eerder. Bij de eengezinswoningen 'beperkt' de daling zich tussen 7% en 9%. De woningmarkt is voor de verkopen steeds meer afhankelijk van het nieuwe aanbod, dat huishoudens op de woningmarkt te koop aanbieden. Dat nieuwe aanbod blijft achter, omdat steeds meer huishoudens eerst een woning gekocht willen hebben, alvorens zelf te gaan verkopen.

Verandering verkopen per woningtype (in procenten)



¹ In de totale bestaande koopwoningmarkt zijn naar schatting 55.000 woningen verkocht in het 2^e kwartaal 2018. Het marktaandeel van de NVM bedraagt momenteel om en nabij de 70%. NVM en CBS/Kadaster hebben een verschillende wijze van registratie van het verkoopmoment (zie bijlage 1 van dit document).

Transactieprijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder



Bron: NVM

Transactieprijs neemt in een kwartaal met ruim 10% toe

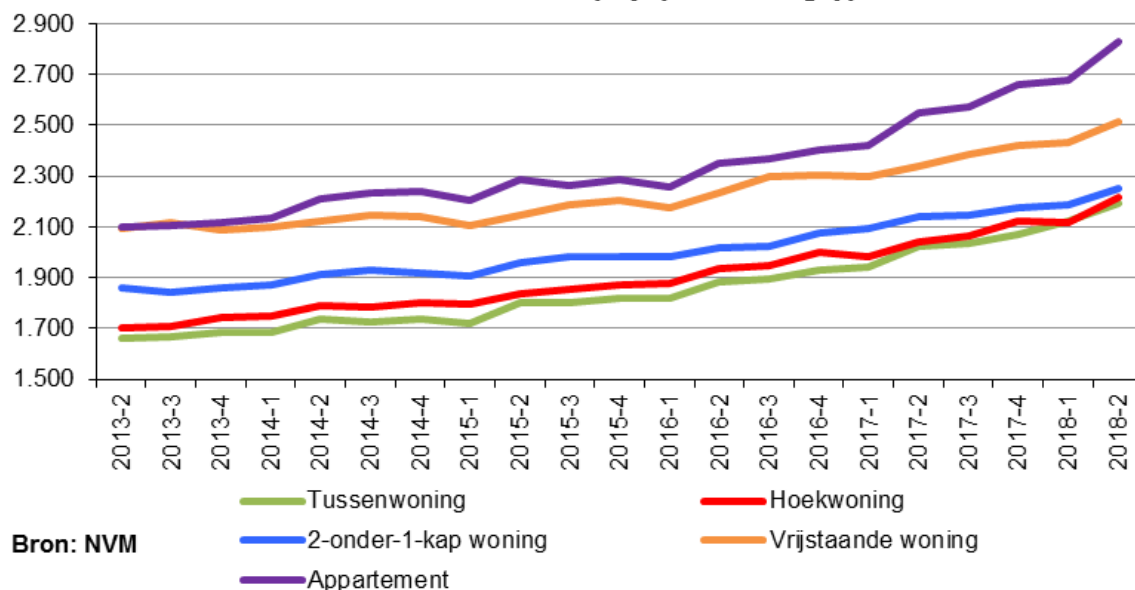
De prijs van de gemiddeld verkochte woning is in het 2^{de} kwartaal 2018 met 10,4% toegenomen tot 288.000 euro. Daarmee lijkt de overschrijding van een gemiddeld prijsniveau van 300.000 euro een kwestie van tijd. Vermoedelijk gaat het prijsniveau begin 2019 door deze barrière heen. De prijsstijging is onder appartementen veruit het hoogst, met een plus van ruim 16%. De eengezinswoningstypen noteren plussen van 7,3% tot 8,6%. Hoewel het appartement en de tussenwoning een zelfde dynamiek kennen, laten ze een heel verschillende prijsontwikkeling zien. De oorzaak hiervoor moet gezocht worden in verschil in de locatie. Het appartement bevindt zich vooral in stedelijk gebied, tussenwoningen ook in de landelijkere regio's. Daarnaast is de instroom van nieuw aanbod van tussenwoningen beter op peil gebleven dan dat van appartementen.

Regionaal valt op dat de NVM-regio Amsterdam na een aantal kwartalen van een afvlakkende prijsontwikkeling opnieuw een uitschieter noteert van +19% vergeleken met een jaar eerder. De toekomst moet uitwijzen of het een tijdelijke uitschieter is. Een andere NVM-regio met een vergelijkbare dynamiek, kent juist een zeer bescheiden prijsontwikkeling van ruim +5% ten opzichte van een jaar eerder. Andere NVM-regio's met een hoge prijsontwikkeling zijn Den Haag en omgeving en Tilburg Oisterwijk van om en nabij 18%. Veel regio's in de Randstad kennen een prijsontwikkeling van ruim boven de 10%.

Druk op appartementenmarkt wordt weerspiegeld in vierkante meterprijs

De vierkante meterprijs laat een evenwichtiger beeld zien van de prijsontwikkeling. Deze corrigeert naast woningtype en regio ook voor de grootte van de woning. De m²-prijs kent voor het zesde kwartaal op rij een toename van tussen de 8% en 9% op jaarbasis. Op het dieptepunt van de crisis was de gemiddelde prijs per vierkante meter van een gemiddeld verkocht appartement vergelijkbaar met die van een verkochte vrijstaande woning (rond 2.100 euro). Inmiddels is de vierkante meterprijs van een appartement uitgekomen op 2.826 euro gemiddeld en die van een vrijstaande woning op 2.513 euro. Het is een signaal dat de druk op de appartementenmarkt duidelijk groter is dan die op de markt voor vrijstaande woningen.

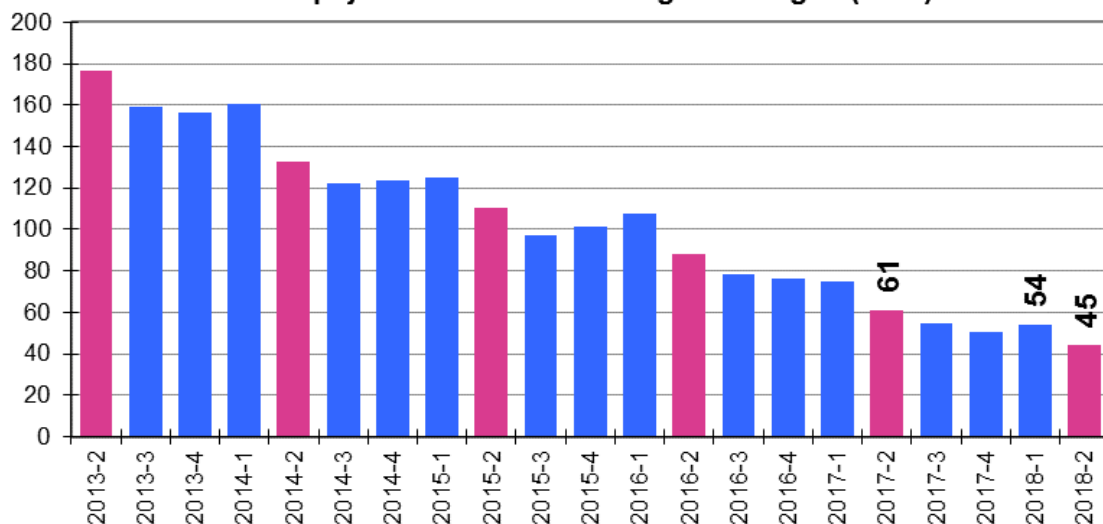
Vierkante meterprijs per woningtype



Woningen staan gemiddeld nog maar anderhalve maand in de verkoop

Al eerder is geconstateerd dat de huidige woningmarkt afhankelijk is van het nieuwe aanbod dat huishoudens te koop aanbieden. Dat zien we ook terug in de verkooptijd. Die daalde in het 2^{de} kwartaal 2018 naar 45 dagen, 16 dagen minder dan hetzelfde kwartaal een jaar eerder. Appartementen en tussenwoningen gaan gemiddeld binnen een maand over de toonbank. Vrijstaande woningen doen er gemiddeld ruim een kwartaal over. Drie kwart van de verkochte woningen in het 2^{de} kwartaal 2018 heeft niet langer dan een kwartaal op de markt gestaan.

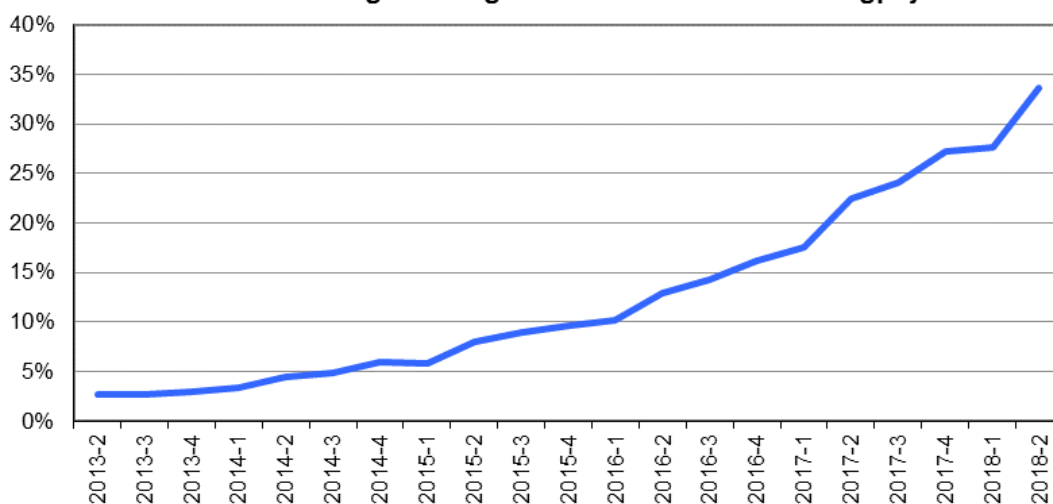
Verkooptijden verkochte woningen in dagen (NVM)



Recordaantal woningen boven de vraagprijs verkocht

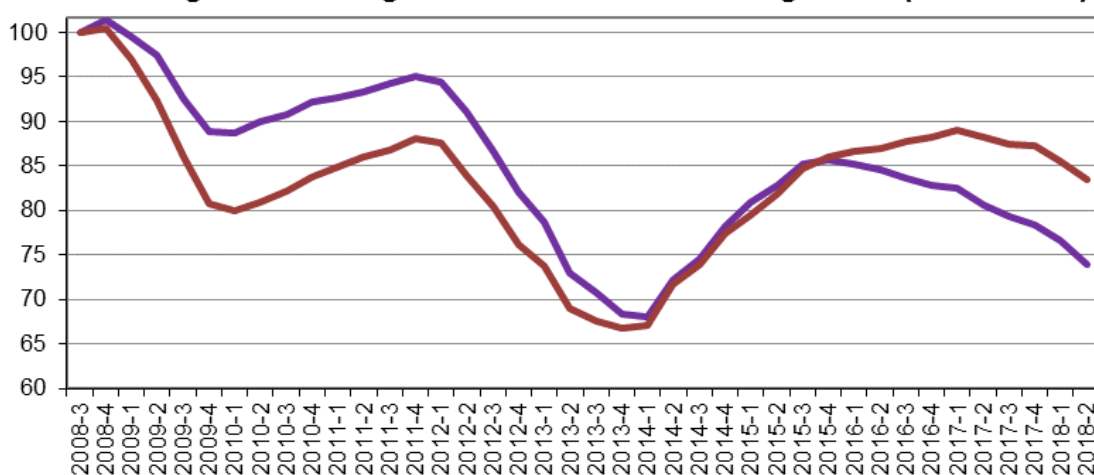
Niet eerder is een zo groot aandeel van de verkochte woningen boven de vraagprijs verkocht. Een derde van de verkochte woningen in het 2^{de} kwartaal 2018 kende een transactieprijs boven die van de vraagprijs.² Daarnaast wordt nog bijna 17% voor de vraagprijs verkocht. Samen vormen deze groepen dus de helft van de markt. Het verschil tussen de vraagprijs en uiteindelijke transactieprijs is gemiddeld gedaald tot 0,1%. Appartementen worden gemiddeld 1,9% boven de vraagprijs verkocht. Voor het eerst is ook bij de tussenwoningen gemiddeld meer betaald dan er in eerste instantie is gevraagd. Op grote delen van de koopwoningmarkt is sprake van oververhitting, waardoor kopers soms ruim boven de vraagprijs bieden om toch de gewenste woning te bemachtigen.

Percentage woningen verkocht boven de vraagprijs



Bron: NVM

Ontwikkeling aantal woningen nieuw in aanbod sinds begin crisis (2008-3 =100)



Bron: NVM

— Appartement

— Woning totaal

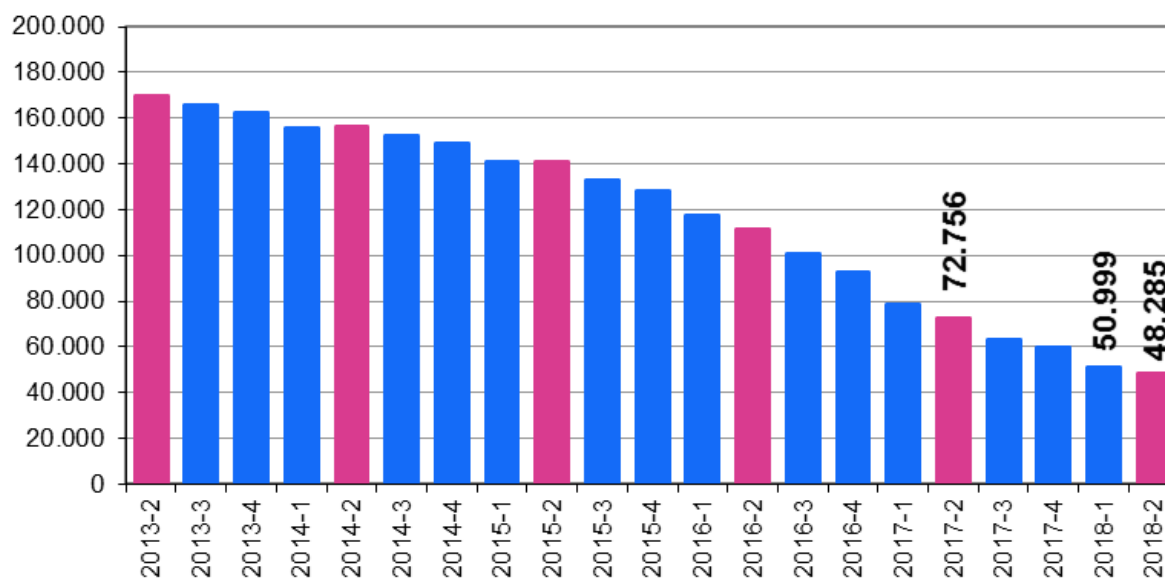
² Bij woningen die boven de vraagprijs verkocht zijn, kan het ook gaan om woningen, waarbij de woning in eerste instantie is aangeboden voor een vanaf-prijs.

Aanbod

Een derde minder aanbod van woningen in jaar tijd

Sinds de koopwoningmarkt zijn diepste dal bereikte, is het te koop staande aanbod gedaald. Halverwege het 2^{de} kwartaal 2018 stonden bij NVM-makelaars 48.300 woningen³ te koop. Dat is een daling betekent van bijna 34% in vergelijking met een jaar eerder. De daling is bij de goedkopere woningtypen het grootst: ruim 43% daling bij appartementen en bijna 38% bij tussenwoningen. De instroom van nieuw aangeboden bestaande koopwoningen, dus woningen die in het afgelopen kwartaal te koop zijn gezet, bedroeg ruim 40.400 woningen. Dat is een daling van 9% in vergelijking met een jaar eerder. Bij appartementen gaat het zelfs om een daling van 13%. Het aantal appartementen dat te koop wordt gezet, is al sinds 2015 dalende en ligt inmiddels ruim een kwart lager dan het aantal appartementen dat te koop werd gezet vlak voor de crisis. Een van de redenen voor het gebrek aan nieuwe aanvoer op de bestaande koopwoningmarkt ligt in het feit dat steeds meer huishoudens eerst willen kopen alvorens te verkopen.

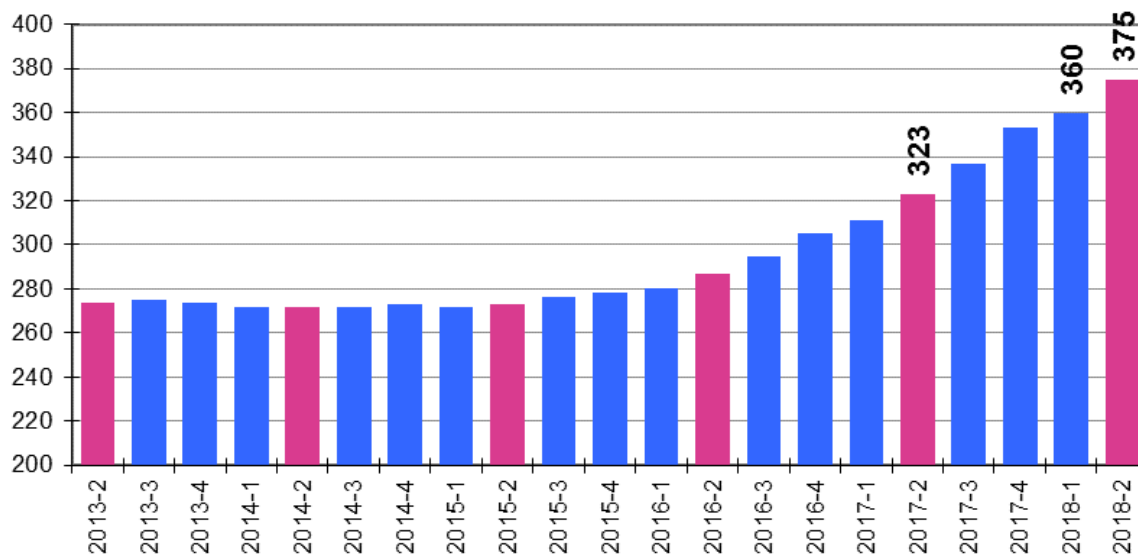
Ontwikkeling aantal te koop staande woningen (NVM)



Bron: NVM

³ In de totale bestaande koopwoningmarkt stonden naar schatting 69.000 woningen te koop halverwege het 2^e kwartaal 2018. Het marktaandeel van de NVM bedraagt momenteel om en nabij de 70%.

Vraagprijs te koop staande woningen (* 1000 euro, NVM)



Bron: NVM

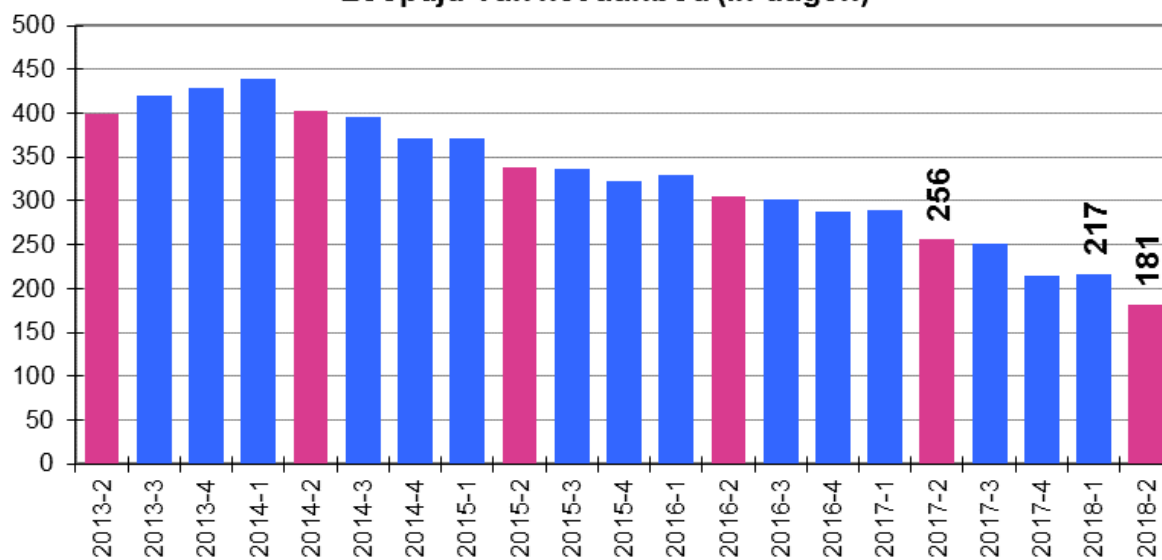
Vraagprijzen van het aanbod stijgen net zo hard als de transactiepreizen

De vraagprijs van het te koop staande aanbod is vergelijkbaar gestegen met de transactiepreizen van de verkochte woningen. Het gaat om een plus van 10,7% in vergelijking met een jaar geleden. Hier piekt de ontwikkeling van de vraagprijs van appartementen met bijna 22%. Inmiddels is het prijsniveau van de gemiddeld te koop staande woning gestegen tot 375.000 euro. Omdat met name de goedkopere woningen sneller uit het aanbod verdwijnen (door verkoop) dan de duurdere woningen, staan er in het te koop staande aanbod relatief steeds meer duurdere woningen te koop. Met name in de stedelijke regio's met een hoge dynamiek leidt dit tot vraagprijstijgingen van 20% en meer. De NVM-regio's Den Haag (+25%), Rotterdam (+23%), en noord-Kennemerland (+20%) springen er in het 2^{de} kwartaal 2018 uit. De NVM-regio's noordoost-Groningen, Slochteren, Den Helder/Texel en Zeeuws-Vlaanderen kennen juist een nauwelijks toenemende vraagprijs van het te koop staande aanbod.

Zo'n 30% van het aanbod staat een jaar of langer te koop

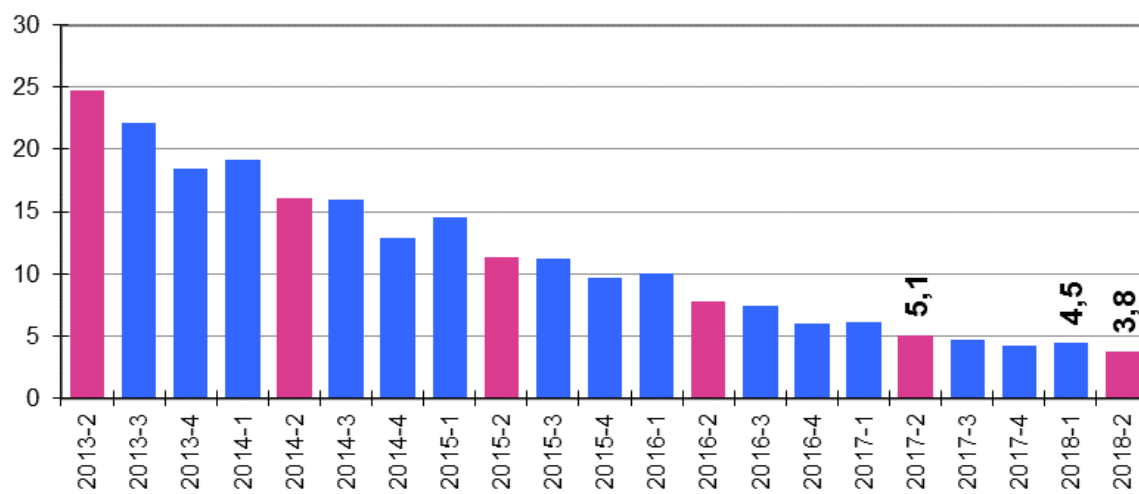
Van al het te koop staande aanbod staat nog bijna 30% al een jaar of langer te koop op de woningmarkt. Gemiddeld stond een woning waar halverwege het 2^{de} kwartaal 2018 een tekoopbord in de tuin stond een half jaar te koop. Dat is bijna een kwartaal korter dan een jaar eerder. De tussenwoning stond gemiddeld 93 dagen in het aanbod en het appartement 159 dagen. Een opvallend resultaat, dat erop duidt dat er ondanks de hoge dynamiek en vraag naar appartementen ook een groep van moeilijk verkoopbare appartementen op de markt is. Het gaan dan vooral om appartementen buiten de grotere steden.

Looptijd van het aanbod (in dagen)



Bron: NVM

Krapte-indicator (hoeveel keuze heeft de consument?)



Bron: NVM

Overige kengetallen woningmarkt



Consument heeft uit minder dan 4 woningen te kiezen

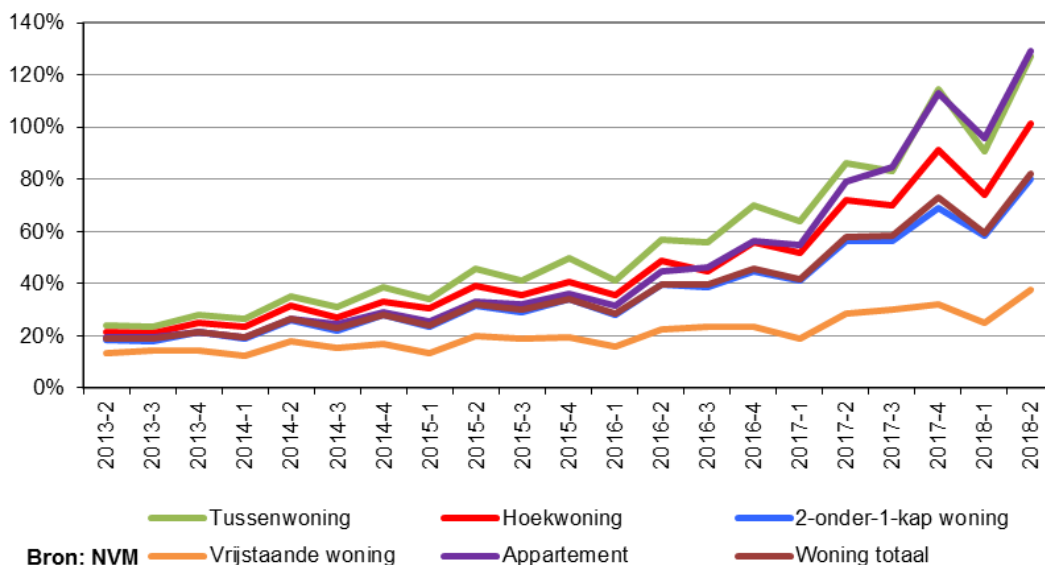
De bestaande koopwoningmarkt is verder verkrappt in het afgelopen kwartaal. De NVM Krapte-indicator is in een jaar tijd gedaald van 5,1 naar 3,8. Een krapte-indicator van 3,8 houdt in dat de consument voor elke aankoop uit 3,8 concurrerende woningen uit het aanbod kan kiezen. Appartementen en tussenwoningen kenden in het 2^{de} kwartaal 2018 krapte-indicatoren van respectievelijk 2,4 en 2,3. Voor het eerst sinds 2002 daalde de NVM Krapte-indicator voor vrijstaande woningen onder de 10, waarmee de dynamiek van de vrijstaande woning niet langer betiteld wordt als ruim, maar als evenwichtig.

Het wordt voor steeds meer huishoudens steeds moeilijker een geschikte, laat staan hun droomwoning, te vinden. Dat verklaart ook een trend om eerst te kopen en dan pas te verkopen. In verschillende regio's van de noordelijke Randstad en in de stad Groningen ligt de NVM Krapte-indicator rond de 2. In het 2^{de} kwartaal 2018 is er nog slechts één NVM-regio waar de bestaande koopwoningmarkt als ruim te karakteriseren valt, namelijk noordoost-Groningen. Daar bestaat dan ook ruim 60% van het aanbod uit vrijstaande woningen.

Percentage nieuw te koop gezette woningen historisch hoog

Op elke 100 woningen die begin van het 2^{de} kwartaal 2018 te koop stonden, zijn er 82 nieuw bijgekomen het afgelopen kwartaal. We moeten terug naar 2002 om een zo hoge instroomquote tegen te komen. De instroomquotes van appartementen (129%) en tussenwoningen (127%) springen er nog verder uit. Krappe regio's als de stad Groningen en omstreken en Amsterdam kennen instroomquotes van 185% en 186%. Het tekent de afhankelijkheid van deze woningmarkten van nieuw aanbod.

Instroomquote

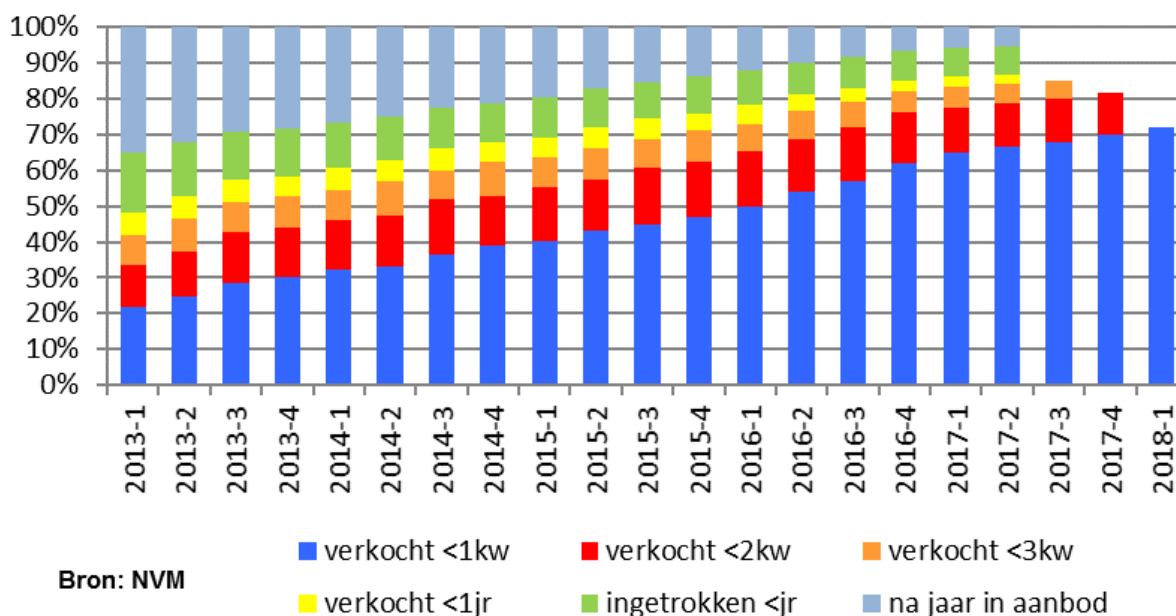


Bron: NVM

Bijna driekwart woningen binnen 90 dagen verkocht

Van alle woningen die in het 1^{ste} kwartaal van 2018 op de markt te koop zijn gekomen, is 72% binnen 90 dagen verkocht. Dat is het hoogste percentage in deze eeuw. We moeten terug naar de woningmarkthausse aan het einde van de jaren '90 om een vergelijkbaar percentage tegen te komen. Verschillende regio's scoren verkoopkans binnen 90 dagen van ruim boven de 80%. De NVM-regio stad Groningen en omgeving spant de kroon met een verkoopkans van 88%. Met uitzondering van noordoost-Groningen wordt in iedere NVM-regio binnen Nederland 50% of meer van de te koop gezette woningen anno 2018 binnen 90 dagen verkocht.

Hoe vergaat het objecten die nieuw in aanbod komen?



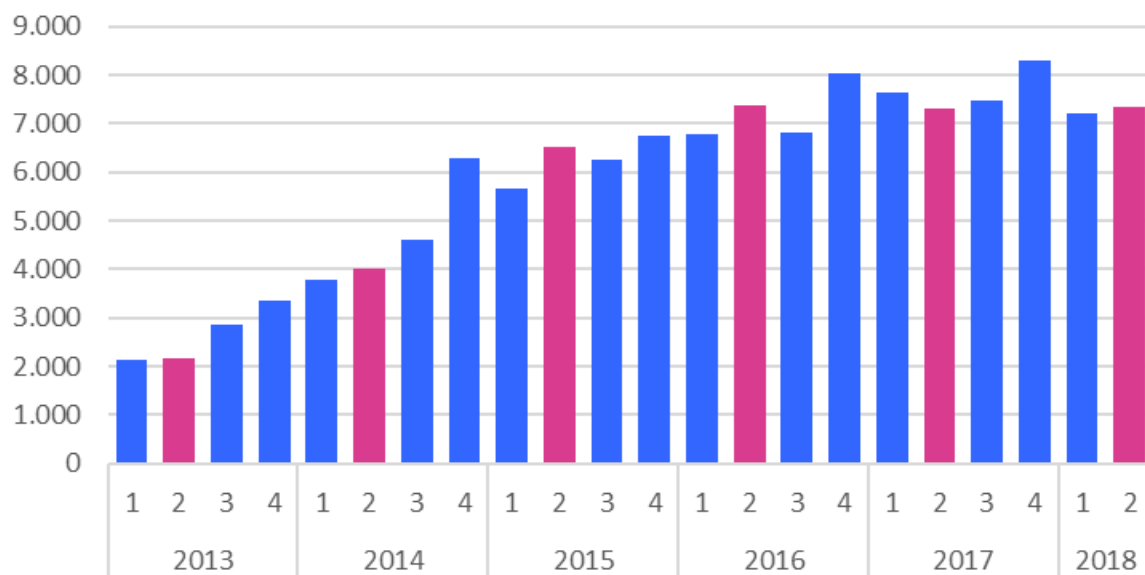
Nieuwbouw

Nieuwbouwproductie moet fors omhoog komende jaren

In mei van dit jaar heeft de NVM samen met negen andere woningmarktpartijen de Nationale Woonagenda van minister Kajsa Ollongren ondertekend. Speerpunt in de Nationale Woonagenda is het verhogen van de bouwproductie naar minimaal 75.000 nieuwbouwwoningen in de periode tot 2025. Echter, het zwaartepunt van deze nieuwbouw zou in de eerste jaren moeten liggen om het grote woningtekort versneld terug te dringen. Niet 75.000, maar 85.000 nieuwbouwwoningen per jaar zouden hiervoor nodig zijn in de komende 5 jaar. Twee derde hiervan zou koop moeten bedragen om te voldoen aan de woningvraag, circa 56.000 nieuwbouw-koopwoningen.

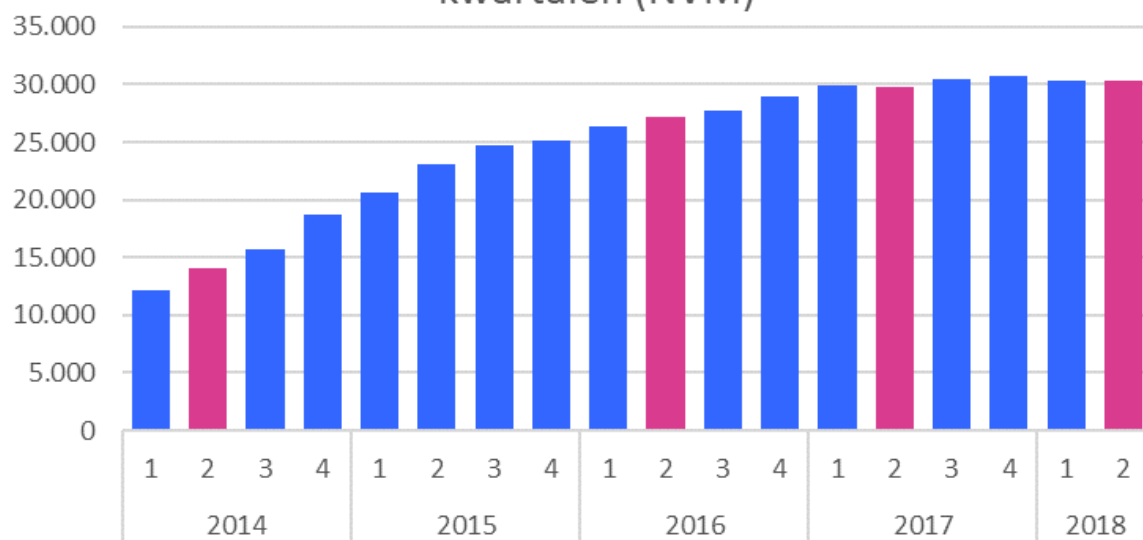
In het 2^{de} kwartaal van 2018 zijn 7.300 nieuwbouwwoningen verkocht via NVM-makelaars. Dat betekent een stabilisatie met een jaar geleden. Al ruim een jaar stabiliseert het aantal verkochte woningen in een periode van 4 kwartalen op 30.000. Voor de totale markt is dit circa 43.000 koopwoningen in een jaar, een tekort van 13.000 om aan de behoefte te voldoen.

Aantal verkochte* nieuwbouwwoningen (NVM)



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

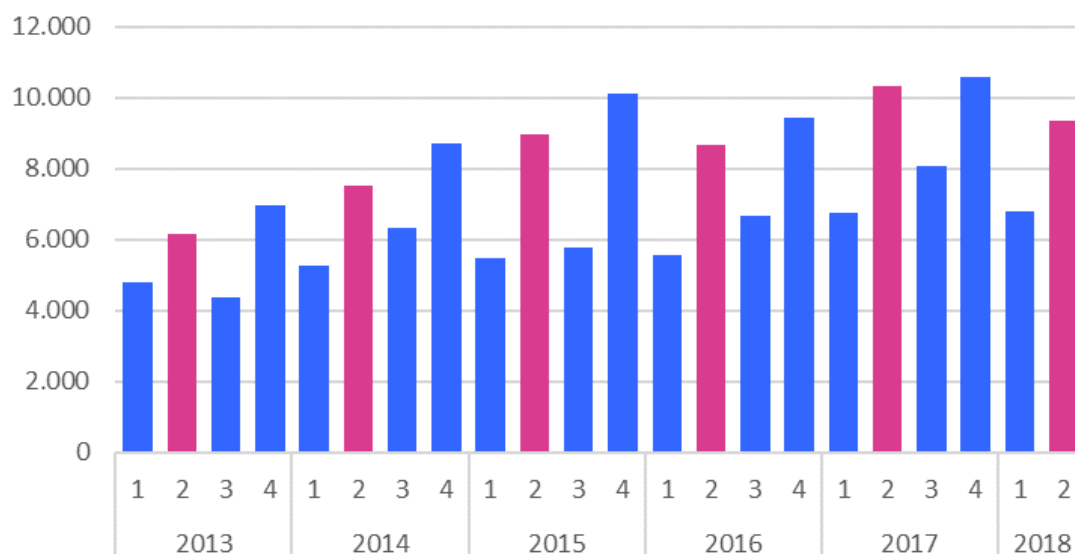
Aantal verkochte* nieuwbouwwoningen 4 kwartalen (NVM)



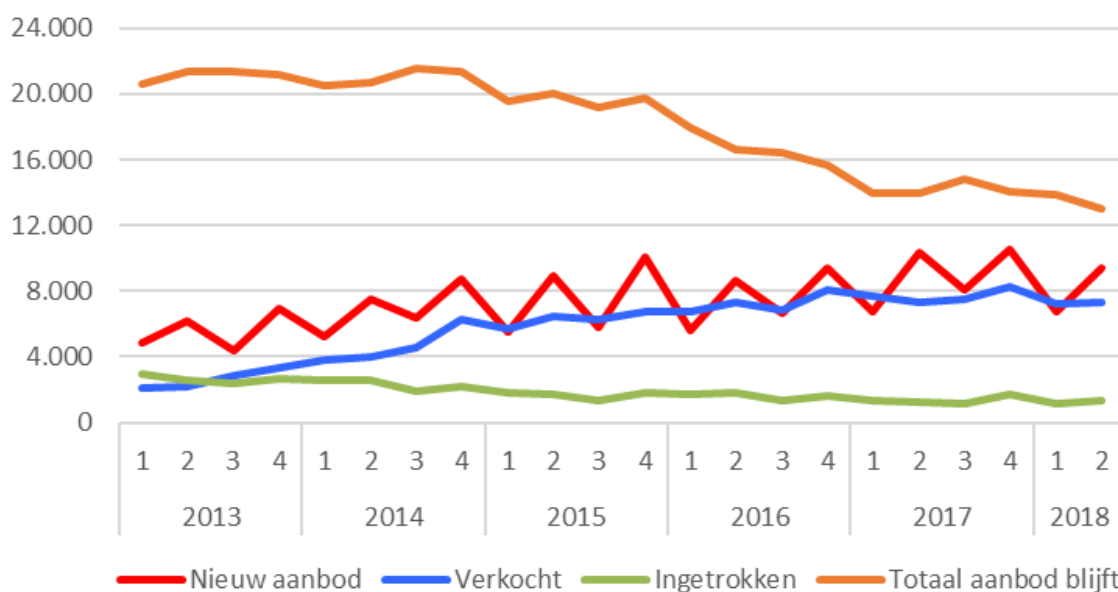
* Inclusief verkocht onder voorbehoud (van ontbindende én opschortende voorwaarden)

Het aantal nieuw in verkoop gebrachte koopwoningen daalde met 9% ten opzichte van een jaar geleden. Als gevolg daarvan stond in het midden van het kwartaal nog geen 13.000 nieuwbouwwoningen te koop, de laagste stand sinds het begin van de meting in 2013.

Nieuw aanbod nieuwbouwwoningen (NVM)



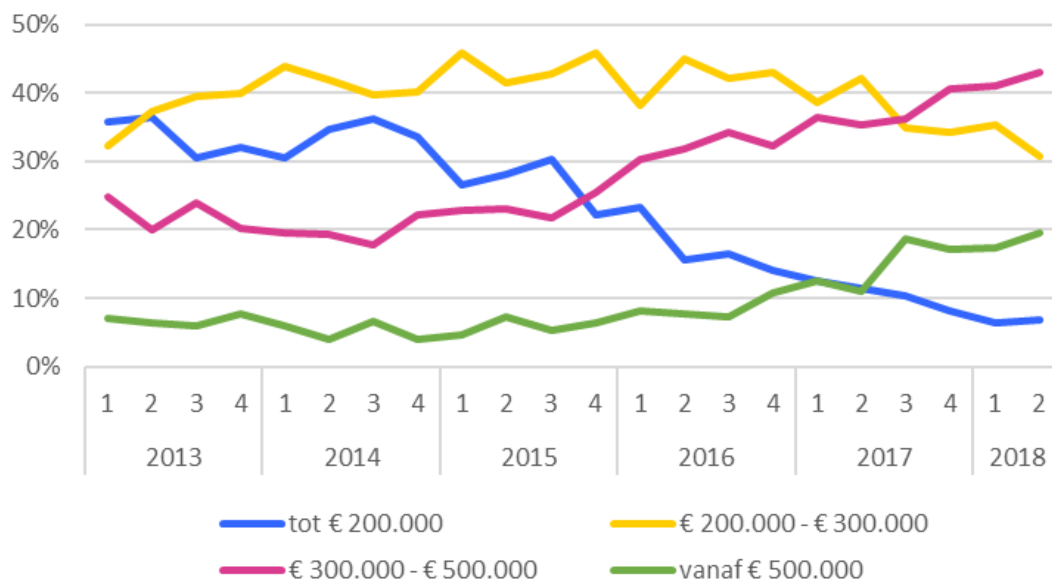
Vijvermodel nieuwbouw (NVM)



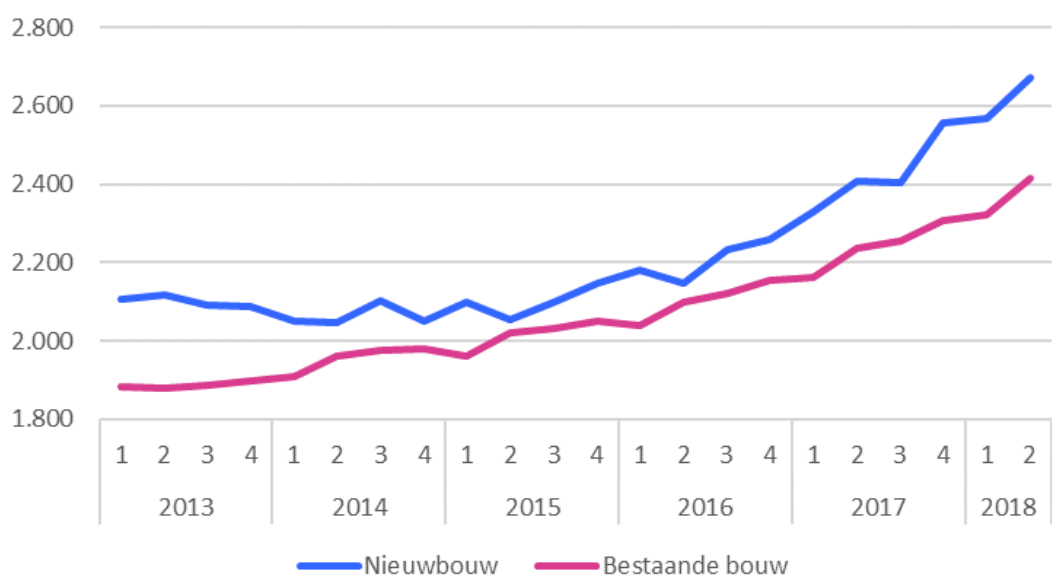
Focus ligt op duurdere nieuwbouw

De focus op ontwikkelen van duurdere nieuwbouw houdt aan. De transactieprijs kwam in het afgelopen kwartaal op 339.000 euro en slechts een derde van de nieuwbouw is goedkoper dan 3 ton. Verklaringen zijn te vinden in bouwen voor de doorstroom, in binnenstedelijk ontwikkelen en in het inbouwen van kostbare (energiezuinige) installaties. De vierkante meterprijs noteerde 2.671 euro, een prijsstijging van 11% ten opzichte van een jaar geleden.

Nieuw aanbod naar prijsklasse (NVM)



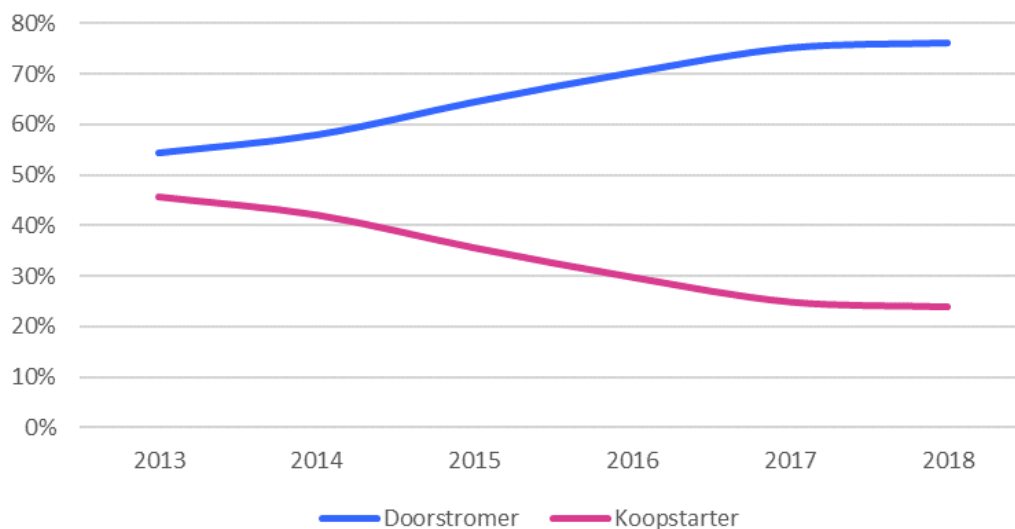
Prijswontwikkeling per m2 nieuwbouw (NVM)



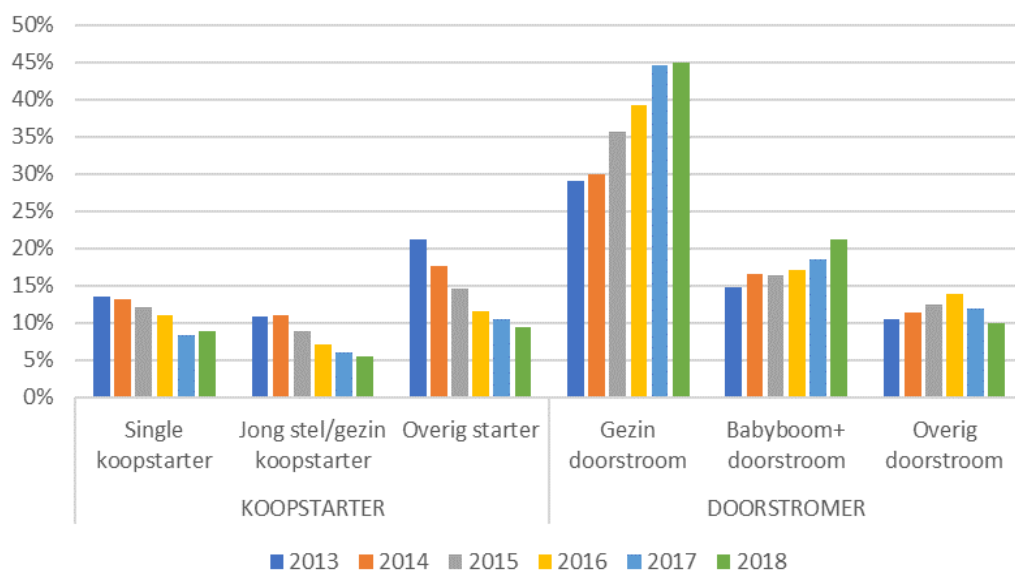
Nieuwbouw richt zich voornamelijk op doorstromers

Anno 2018 wordt ruim driekwart van alle nieuwbouw gekocht door een doorstromer, een huishouden dat een koopwoning achterlaat. De NVM vindt dit in de basis een positieve ontwikkeling, omdat er zo in de bestaande bouw een woning vrijkomt voor verkoop aan onder meer starters. Op lokaal niveau kan er ook behoefte zijn aan nieuwbouw voor starters om de grote woningvraag van starters op te vangen. Gezinnen vormen nog steeds met afstand de grootste groep nieuwbouwkopers, maar de groei vindt vooral plaats in de groep 60-plussers die doorstromen vanuit een bestaande koopwoning naar een nieuwbouwwoning.

Nieuwbouw gekocht door starter/doorstromer



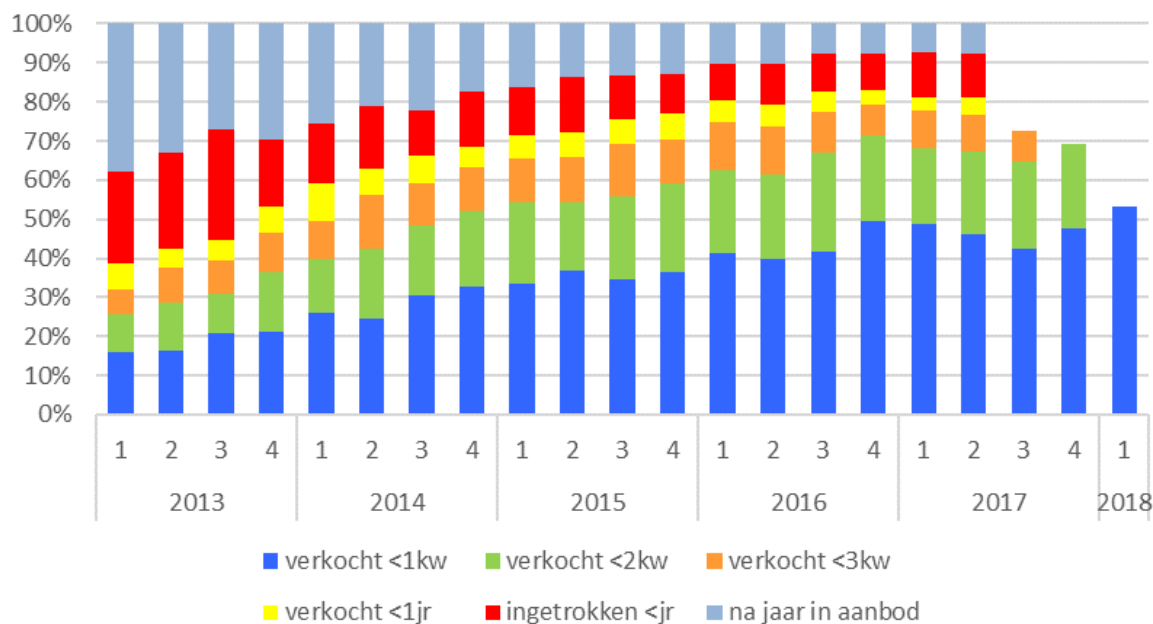
Huizenkopers nieuwbouw naar profiel



Nieuwbouwwoningen vinden steeds gretiger aftrek

Van alle nieuwbouwwoningen die te koop worden gezet, is een halfjaar later onder 70% van alle koopcontracten een handtekening gezet. De bestaande bouw is weliswaar nog sneller, maar in de nieuwbouw gaat nu eenmaal tijd 'verloren' door de inschrijf- en toewijzingsprocedure. Desondanks wordt de 70% voorverkoop dus gemiddeld na een half jaar al gehaald. Hoe anders was dit in 2013, toen na een jaar gemiddeld slechts 40% was verkocht. Bijna een kwart van de nieuwbouwwoningen werd destijds ook weer ingetrokken.

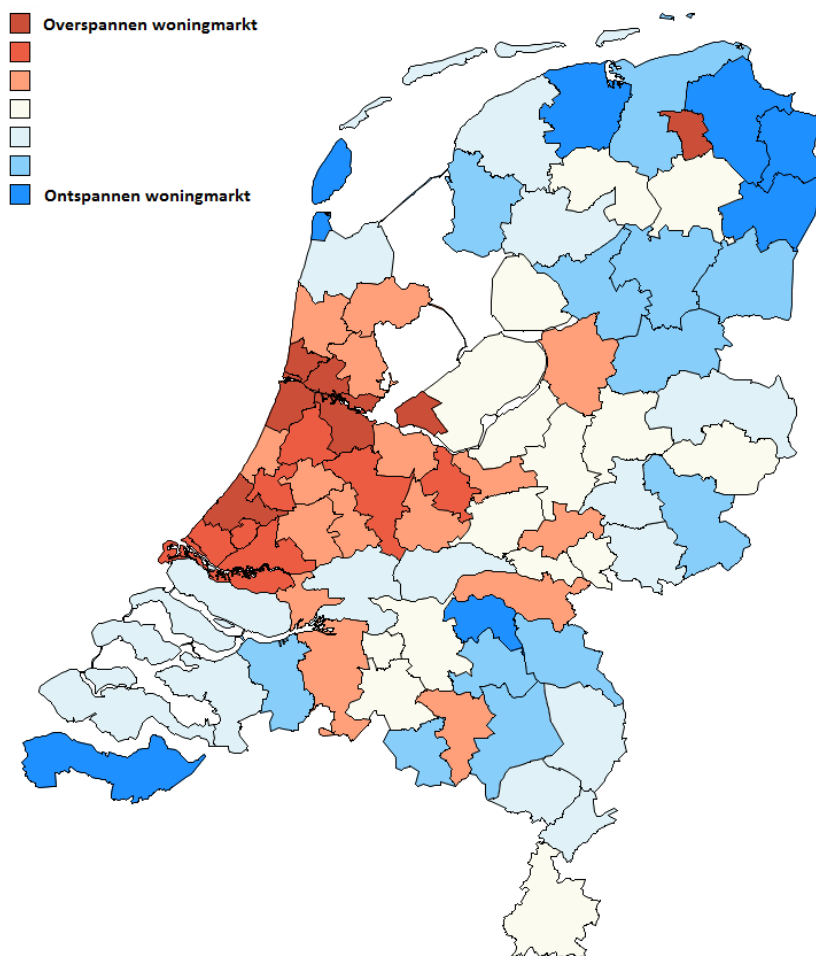
Verkoopsnelheid objecten die nieuw in aanbod komen



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 is er sprake van verschillen. Voor een analyse van de woningmarktontwikkelingen binnen een bepaalde buurt of wijk is het oog van een NVM-makelaar daarom onontbeerlijk.

De woningmarktontwikkelingen in de donkerrode gebieden zijn van positief overgeslagen naar negatief. Er is sprake van oververhitting en overspannenheid. In het afgelopen kwartaal zijn met name woningmarkten rondom Amsterdam 'roder' geworden. De NVM-regio Noord Drenthe is het afgelopen kwartaal relatief evenwichtiger geworden en wisselt stuivertje met Zwolle, dat juist weer meer oververhitting kende.



Bijlage 1 Vergelijking NVM-CBS/Kadaster

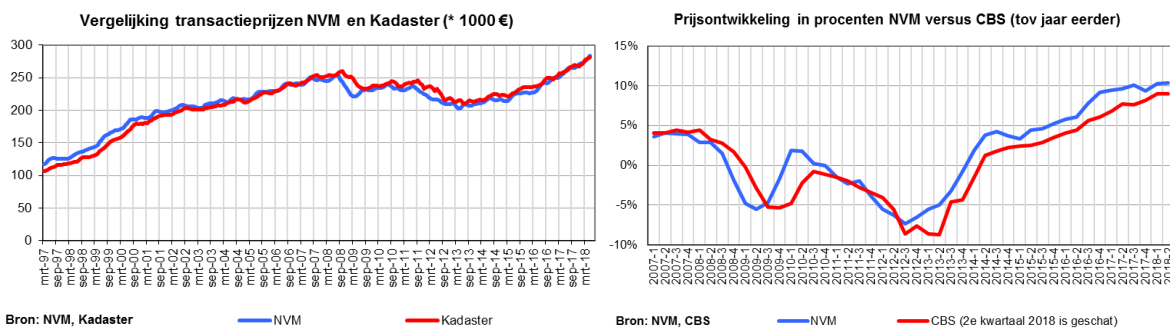


Naast de NVM presenteren ook andere partijen cijfers met betrekking tot de woningmarkt. De bekendste partijen zijn het CBS en het Kadaster. Het Kadaster levert de gemiddelde woningprijs, vergelijkbaar met de prijs van de gemiddeld verkochte woning, zoals die door de NVM gepresenteerd wordt. Het CBS presenteert 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 70-72% 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 2018. 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 2018.

Aantal transacties			Voorlopig	Definitief
2018-1	Nederland	Tussenwoning	9.360	
2018-1	Nederland	Hoekwoning	4.777	
2018-1	Nederland	2-onder-1-kapwoning	5.263	
2018-1	Nederland	Vrijstaande woning	5.443	
2018-1	Nederland	Appartement	8.980	
2018-1	Nederland	Totaal	33.824	

Transactieprijs (*1000 €)			Voorlopig	Definitief
2018-1	Nederland	Tussenwoning	236	237
2018-1	Nederland	Hoekwoning	254	253
2018-1	Nederland	2-onder-1-kapwoning	299	299
2018-1	Nederland	Vrijstaande woning	415	417
2018-1	Nederland	Appartement	222	223
2018-1	Nederland	Totaal	273	274

Transactieprijs per m2			Voorlopig	Definitief
2018-1	Nederland	Tussenwoning	€ 2.118	€
2018-1	Nederland	Hoekwoning	€ 2.122	€
2018-1	Nederland	2-onder-1-kapwoning	€ 2.188	€
2018-1	Nederland	Vrijstaande woning	€ 2.428	€
2018-1	Nederland	Appartement	€ 2.691	€
2018-1	Nederland	Totaal	€ 2.327	€

Verkooptijd in dagen			Voorlopig	Definitief
2018-1	Nederland	Tussenwoning	39	37
2018-1	Nederland	Hoekwoning	44	43
2018-1	Nederland	2-onder-1-kapwoning	57	56
2018-1	Nederland	Vrijstaande woning	131	127
2018-1	Nederland	Appartement	35	33
2018-1	Nederland	Totaal	56	54

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 2018 dienen hierbij als uitgangspunt.

1. De NVM stelt dat de prijzen landelijk met 3,5% gestegen zijn t.o.v. 1^e kwartaal 2018, maar als ik de prijzen van beide perioden pak (toen 274.000 versus nu 288.000 euro) dan is sprake van een stijging van 5,1%. 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%
<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 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 per-

centages worden gewogen naar het aantal transacties in periode 1 en 2 per woningtype. Die prijsontwikkeling komt uit op 0%. Dit is de manier, zoals deze wordt toegepast in de berekening van de kwartaalcijfers van de NVM.



2. De NVM presenteert een stijging van de transactieprizen met 10,4% t.o.v. het 2^e kwartaal 2017 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 8,9%. Vanwaar het verschil?

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

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

Samenvattend

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

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

Bijlage 4 Definities



NVM krapte-indicator

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

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

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

De verkoopkans 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.

Disclaimer

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.