



PERSBERICHT

Aan : de financieel-economische redacties en vakpers
Van : Nederlandse Vereniging van Makelaars en Taxateurs
in onroerende goederen NVM
Betreft : NVM woningmarkt cijfers 3^{de} kwartaal 2016
Datum : Nieuwegein, 6 oktober 2016

Dalend woningaanbod zorgt voor minder keuze consument

Keerzijdes opbloeiende woningmarkt worden steeds meer zichtbaar

Ger Jaarsma: 'Verkopers spinnen garen in huidige markt'

Nieuwegein, 6 oktober – Terwijl het aantal transacties blijft toenemen en de prijzen doorstijgen, groeit ook de tweedeling op de woningmarkt steeds meer. Die kloof gaapt niet alleen tussen “stad” en “platteland” en tussen huur en koop, maar het afnemende aanbod aan te koop staande woningen zorgt ook voor een tweespalt tussen verkopers en kopers. Die eerste groep komt relatief makkelijk van zijn woning af, terwijl de woningmarkt voor steeds meer kopers – met name starters – moeilijk toegankelijk wordt, vooral in de oververhitte regio's. Dit is de voornaamste conclusie van de NVM die vandaag de woningmarkt cijfers over het 3^{de} kwartaal van 2016 presenteert*.

In het afgelopen kwartaal wisselden ruim 41.000 bestaande koopwoningen van eigenaar. Dat is 15% meer dan een jaar geleden. Op de totale bestaande koopwoningmarkt gaat het naar schatting om totaal 53.500 transacties. De laatste vier kwartalen registreerde de NVM in totaal bijna 159.000 transacties van bestaande koopwoningen bij haar makelaars (ruim 206.500 transacties voor de gehele markt). Ook de gemiddelde woningprijs is in het 3^{de} kwartaal toegenomen: met 1,3% t.o.v. een kwartaal eerder en 7,4% vergeleken met een jaar eerder. “De prijsontwikkeling in de NVM-regio Amsterdam begint met een plus van 22% op jaarbasis problematische vormen aan te nemen”, zegt NVM-voorzitter Ger Jaarsma. “Er is sprake van een duidelijke tweedeling op de Nederlandse koopwoningmarkt. Dat uit zich in de regionale dynamiek. De ontwikkelingen in regio's met veel krapte, zoals Amsterdam en een aantal centra van studentensteden zijn zorgelijk.”

De looptijd van verkochte woningen bedraagt nu 80 dagen, 17 dagen minder dan een jaar geleden. Het aantal woningen dat in Nederland te koop staat, neemt steeds sneller af. Halverwege het 3^{de} kwartaal 2016 (de peildatum voor het aanbod) stonden er bij NVM-makelaars ruim 101.000 woningen in aanbod. Dat is 24% minder dan een jaar geleden. Ook vergeleken met een kwartaal eerder is er sprake van een daling van het woningaanbod van meer dan 9%. In de totale bestaande koopwoningmarkt telt het woningaanbod nu 131.000 woningen. Jaarsma: “De verkopers spinnen garen bij het krimpende aanbod en kopers hebben steeds minder keuze.” Een potentiële koper kon in het 3^{de} kwartaal 2016 gemiddeld kiezen uit ruim 7 woningen. De verkoopkans van woningen, die te koop komen, neemt verder toe. 54% van de nieuw in aanbod gekomen bestaande koopwoningen is binnen 90 dagen verkocht.

* De nieuwste kwartaal cijfers die de NVM uitgeeft, zijn voorlopig.

Opgaande lijn in aantal transacties zet door

De opgaande lijn in het aantal transacties zet ook in het 3^{de} kwartaal 2016 door. In vergelijking met een jaar eerder zijn er het afgelopen kwartaal 15,0% meer bestaande koopwoningen verkocht. De doorstroming is duidelijk op gang gekomen, getuige de meer dan gemiddelde toenames van 2-onder-1-kapwoningen en vrijstaande woningen (respectievelijk +19,1% en +23,6% in vergelijking met een jaar eerder). Ook valt op dat in meer landelijke NVM-regio's als de Kop van Overijssel, Culemborg en Duiven Westervoort het aantal transacties in vergelijking met een jaar eerder met bijna 50% zeer sterk is toegenomen. Dit in tegenstelling tot in de oververhitte woningmarktregio's, waar het aantal transacties maar nauwelijks is toegenomen (Utrecht: +3%), gelijk gebleven (Zuid Kennemerland: 0%) of zelfs is gedaald (Amsterdam: -13%, Stad Groningen eo: -9%). "De belangrijkste redenen voor de voortdurende stijging van het aantal transacties zijn de op gang gekomen doorstroming, de lage rente en daaruit volgende beperkte woonlasten en de stijgende woningprijzen. Het vertrouwen in de woningmarkt blijft onverminderd hoog", stelt de NVM-voorzitter.



Grootste prijsstijging in 1 jaar sinds 2002

De prijs van de gemiddeld verkochte woning is in het 3^{de} kwartaal 2016 versneld toegenomen, en is nu 7,4% hoger dan een jaar eerder. Jaarsma: "We moeten terug naar 2002 om dit soort prijsstijgingen in een jaar tijd terug te zien." De transactieprijs bedraagt 240.000 euro. Voor de 11^{de} achtereenvolgende keer ligt de prijs daarmee boven het niveau van dat van één jaar eerder. De goedkoopste woningtypen stijgen in prijs harder dan de duurdere woningtypen (van vrijstaand +5,8% tot en met het appartement +8,9%). "De prijsontwikkeling is niet gelijkmatig over het land verdeeld", aldus Jaarsma. "Waar in sommige regio's de prijs nog maar nauwelijks toegenomen is, neemt deze in krappere gebieden met 10% of meer toe."

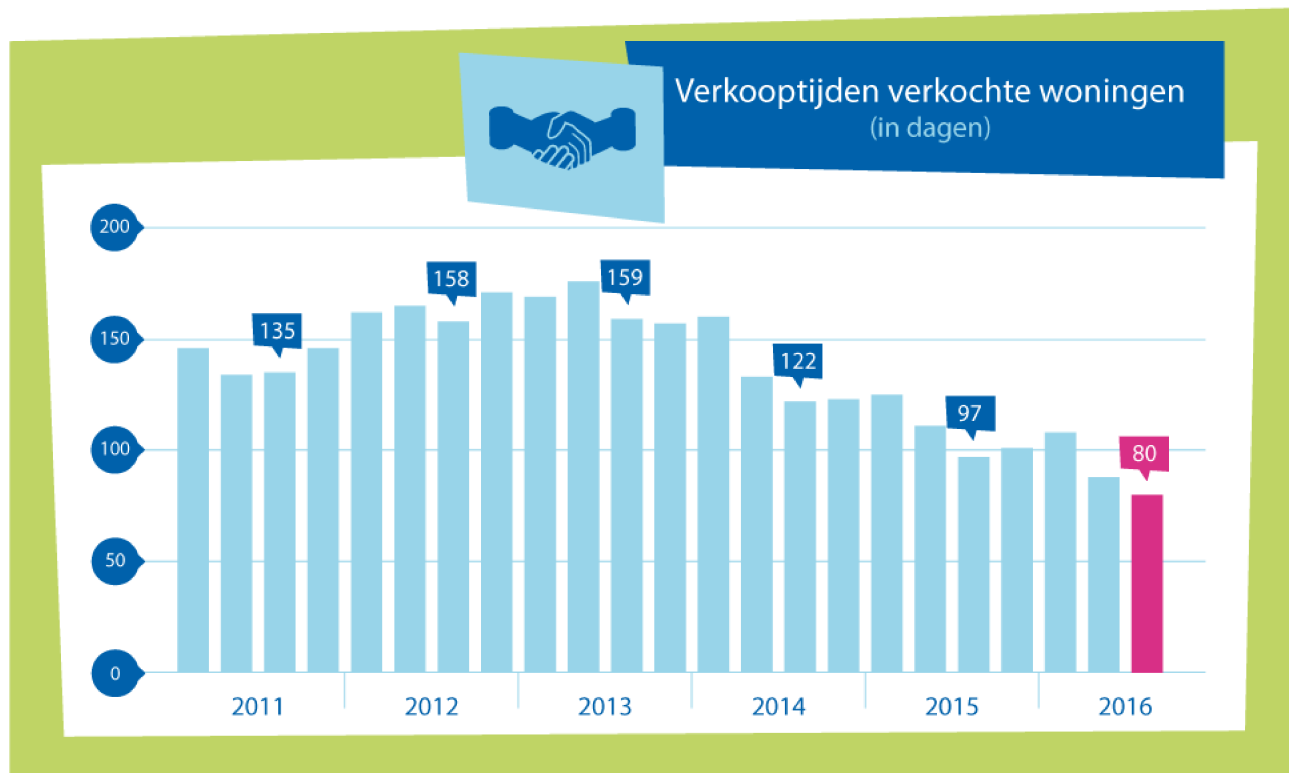
De prijs van verkochte woningen is sinds het bereiken van de bodem in de zomer van 2013 landelijk gestegen met meer dan 16%. "In de NVM-regio Amsterdam zal het niet lang meer duren, of de prijs van verkochte woningen ligt er 50% hoger dan tijdens het bodemkwartaal", weet de NVM-voorzitter. "Regio's als Utrecht, Zuid Kennemerland, Waterland en Zaanstad kennen ook prijsstijgingen van 20% of meer."

De enorme vraag naar koopwoningen in deze gebieden is niet bij te benen door het uitponden van corporatiewoningen en het bouwen van nieuwe koopwoningen. Dat vertaalt zich ook in prijsstijgingen in de nieuwbouw.”



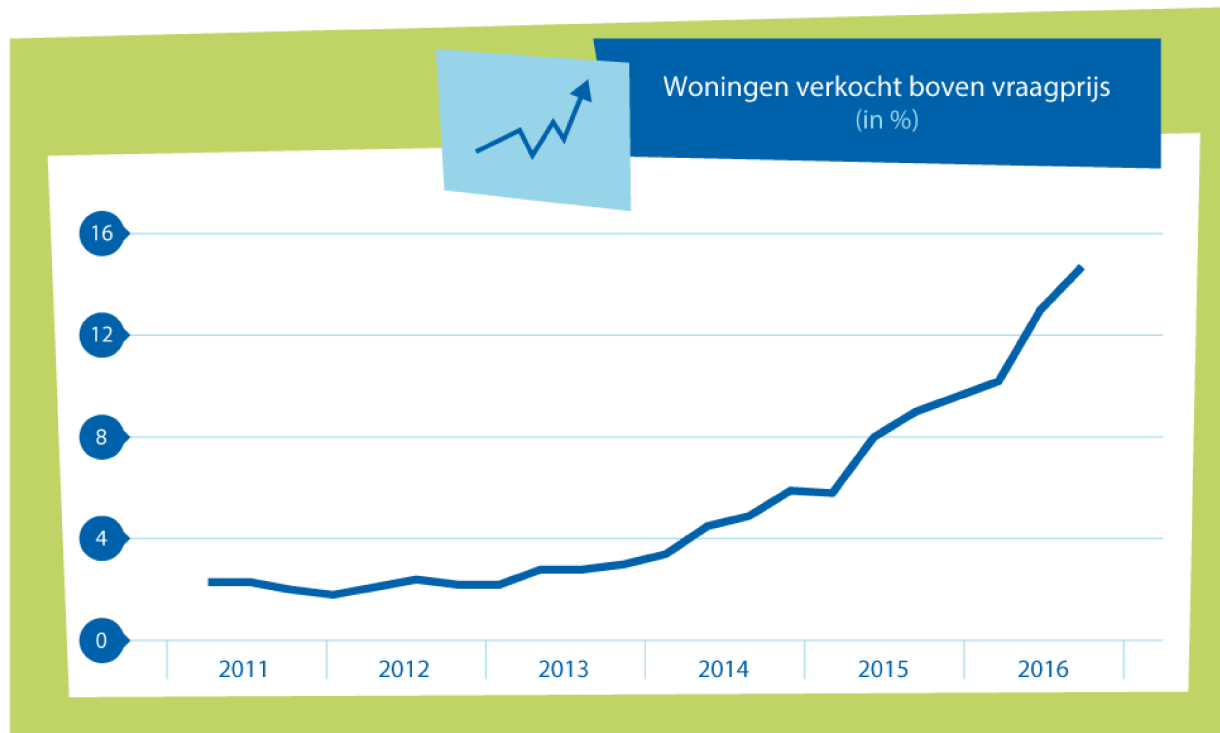
Woningen worden steeds sneller verkocht

De verkooptijd van de gemiddeld verkochte woning is het afgelopen kwartaal verder gedaald en uitgekomen op 80 dagen. Dat is een daling van bijna 19% in een jaar tijd. Op het dieptepunt in de markt lag de verkooptijd gemiddeld bijna 100 dagen hoger. Met gemiddeld 80 dagen is de verkooptijd dan ook terug op het niveau van voor de crisis. In regio's, waar krapte is op de woningmarkt, ligt de verkooptijd van de gemiddeld verkochte woning rond 1 maand. Jaarsma: "Wat nieuw op de markt komt, wordt ook sneller verkocht dan voor de crisis. 54% van de woningen die in het 2^{de} kwartaal 2016 op de markt zijn gekomen, is binnen een kwartaal verkocht. In de krappe regio's gaat het dan om 80% of meer."



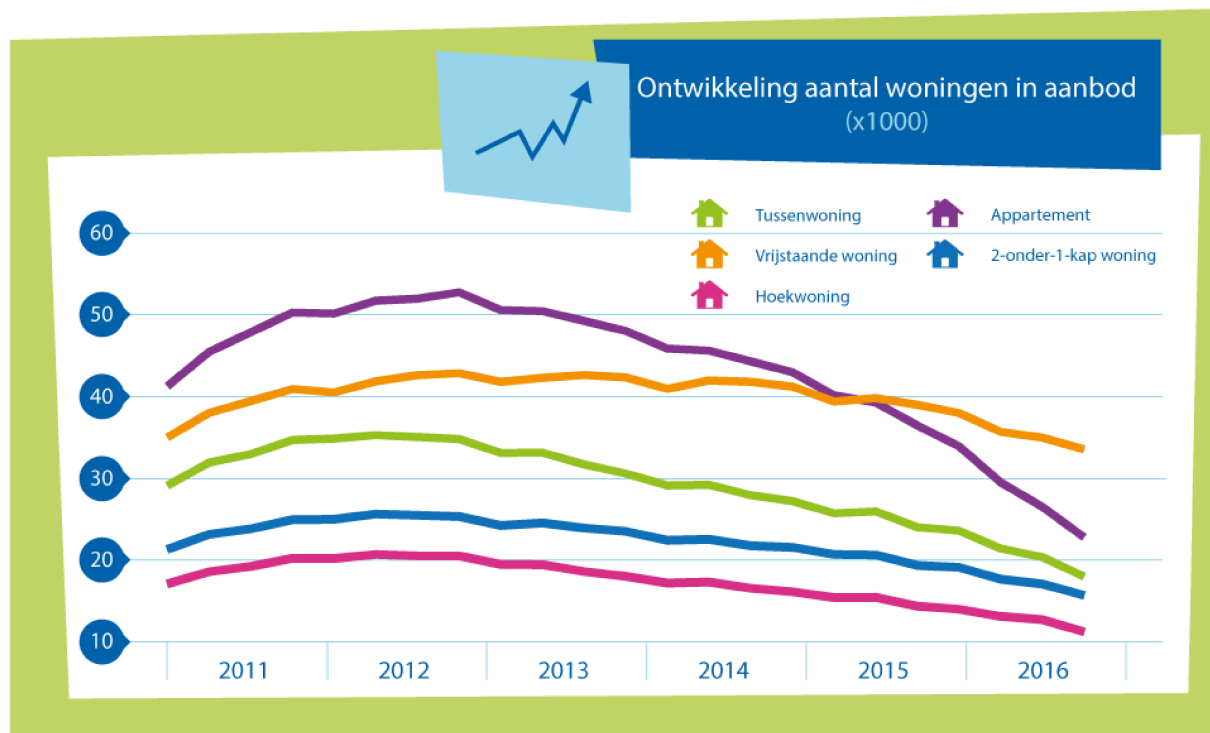
Weinig 'licht' meer tussen vraag- en transactieprijs

Het verschil tussen de laatste vraagprijs en de uiteindelijke verkoopprijs is verder gedaald tot slechts 2,5%. Dat is zelfs minder dan voor de crisis. Voor een appartement eindigt de onderhandeling in het 3^{de} kwartaal 2016 gemiddeld 1,3% onder de vraagprijs. "Ondertussen wordt ook steeds vaker boven de vraagprijs verkocht, inmiddels in bijna 15% van de gevallen", aldus de NVM-voorzitter. "In nog eens 12% van de gevallen wordt de vraagprijs betaald. Dus bij 1 op de 4 verkopen wordt de vraagprijs of meer betaald. Logischerwijs ligt dat percentage hoger in de krappe gebieden." In de NVM-regio Amsterdam wordt gemiddeld (dus voor alle verkochte bestaande koopwoningen) 3,4% boven de vraagprijs betaald.



Aantal woningen in aanbod daalt in rap tempo

Het aantal bestaande koopwoningen dat op enig moment in het aanbod staat, daalt rap. Halverwege het 3^{de} kwartaal 2016 stonden er 24% minder woningen te koop dan een jaar eerder. Totaal staan er bij NVM-makelaars nog ruim 101.000 woningen te koop (totale markt circa 131.000 woningen). Appartementen kenden van alle woningtypen veruit de grootste daling van het aanbod. Het aantal verkoopborden bij appartementen daalde in een jaar tijd met bijna 38%. De daling van het aanbod laat zich ook steeds sterker zien bij de 2-onder-1-kapwoningen (-19%) en vrijstaande woningen (-14%). Regionaal gezien is de afname nog veel sterker. In de regio's rondom Amsterdam daalde het aanbod in een jaar tijd met ruim 40%, in de regio Amsterdam zelfs met 46%. Ook in de regio's Utrecht en Groningen daalde het aanbod in een jaar tijd met ruim 44%. In praktisch alle NVM-regio's is het aanbod t.o.v. een jaar eerder gedaald, met uitzondering van de NVM-regio noordoost Groningen. De toename in deze regio is vooral het gevolg van de enorme toename van het aantal woningeigenaren dat de woning het afgelopen jaar te koop heeft gezet. Jaarsma: "De afname van het aanbod is voor het grootste deel het gevolg van de hoge aantallen transacties die de NVM de laatste kwartalen geregistreerd heeft. Maar in een aantal regio's blijft het aantal huishoudens dat een nieuwe stap in zijn wooncarrière wil zetten en de eigen woning te koop zet, achter. Daar zijn allerlei redenen voor, zoals een onzekere inkomenssituatie, een verwachte restschuld of anderzijds omdat men tevreden is over de huidige woning. Toch valt het op dat in dynamische regio's rondom Utrecht en Amsterdam minder huishoudens hun woning te koop zetten dan een jaar eerder."



Onderzoek naar beweegredenen Nederlanders om wel of niet te verhuizen

De NVM heeft onlangs onderzoek laten doen -door RenM/Matrix- naar de beweegredenen van Nederlanders om wel of niet te verhuizen. Daaruit blijkt dat 68% van de woningbezitters verhuisplannen heeft; 30% wil binnen twee jaar verhuizen en 11% van hen heeft al pogingen ondernomen om de huidige woning te verkopen. De grootte van de woning blijkt de voornaamste motivatie voor verhuisplannen. De 30% woningeigenaren met concrete verhuisplannen blijken vooral afwachtend: Bijna twee derde onder hen is nog niet op zoek naar een nieuwe woning. "Deze afwachtende houding vertraagt de doorstroming op de woningmarkt", aldus Jaarsma.

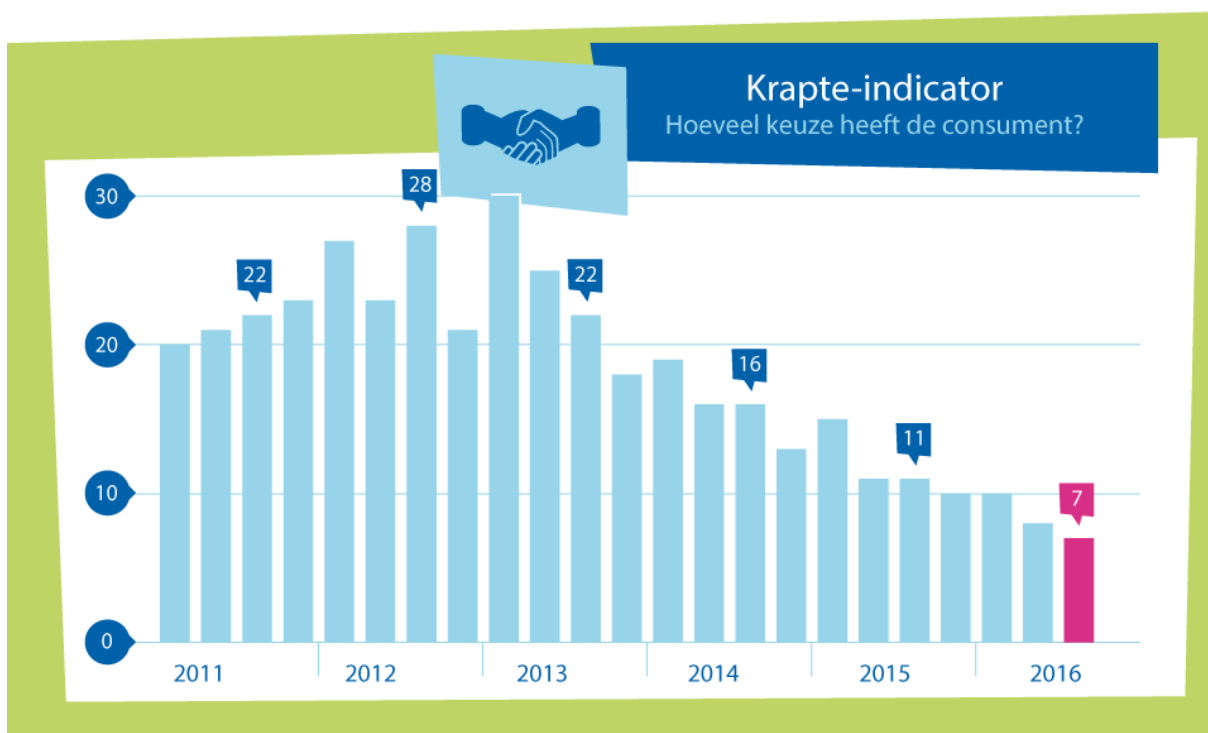
Vraagprijzen stijgen vooral in krappe woningmarktgebieden

De prijs, die gevraagd wordt voor de gemiddeld te koop staande woning is in het 3^{de} kwartaal 2016 toegenomen met 3,3% in vergelijking met een jaar geleden, tot een niveau van 295.000 euro. De in het oog springende snelle toename van het prijsniveau is voor een deel een gevolg van samenstelling (er staan naar verhouding steeds meer vrijstaande woningen en steeds minder appartementen te koop), maar ook als daarvoor gecorrigeerd wordt, is er sprake van een duidelijke prijsstijging. De stijging van de vraagprijs van het aanbod is later ingetreden dan die van de transacties, maar de trend is inmiddels onmiskenbaar opwaarts. De stijging van de vraagprijs is zichtbaar bij alle verschillende woningtypen. Voor een te koop staand appartement wordt 171.000 euro gevraagd, voor vrijstaande woningen 455.000 euro. "In grote delen van het land stijgen de vraagprijzen overigens nog maar nauwelijks", aldus de NVM-voorzitter. "Het zijn vooral de krappe woningmarktgebieden die een belangrijk deel van de vraagprijsstijging van het aanbod bepalen." De regio Amsterdam is de absolute uitschieter. Daar is de vraagprijs van de gemiddeld te koop staande woning in een jaar tijd met bijna 25% toegenomen. De gemiddelde vraagprijs voor een appartement – het goedkoopste woningtype - is daar inmiddels de grens van 300.000 euro ruim gepasseerd.



Keuze woonconsument neemt verder af

De keuze voor de woonconsument is in het 3^{de} kwartaal 2016 opnieuw minder geworden. De gemiddelde consument heeft nog de keuze uit ruim 7 woningen. "Over het hele land gezien betekent dat we zouden kunnen spreken van een evenwichtige markt", zegt Jaarsma. "Maar niets is minder waar. De verschillen tussen de regio's zijn gigantisch. In NVM-regio's als Amsterdam, Groningen, zuid Kennemerland, Zaanstreek en Utrecht is sprake van een spijkerharde verkopersmarkt, terwijl in NVM-regio's als noordoost Groningen, noordoost Brabant en Oss de koper nog ruime keus heeft. Het illustreert duidelijk de tweedeling op de koopwoningmarkt."

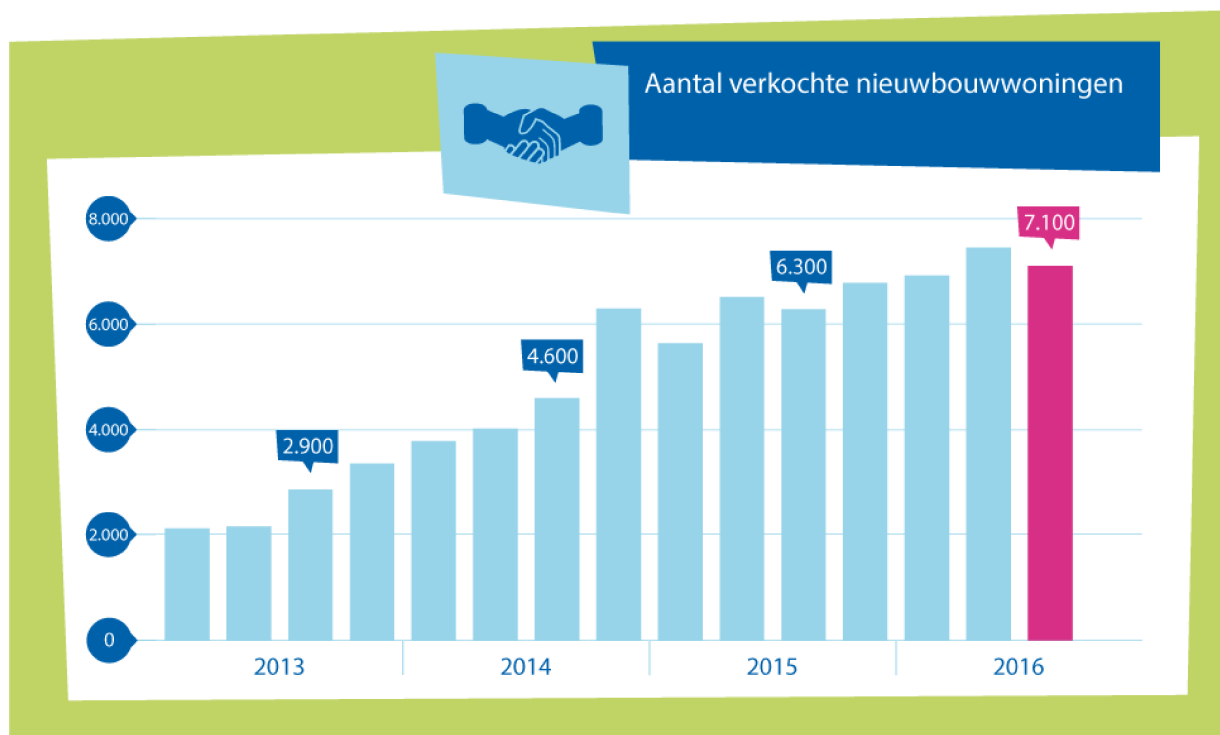


Helpt bestaande koopwoningen binnen 1 kwartaal verkocht

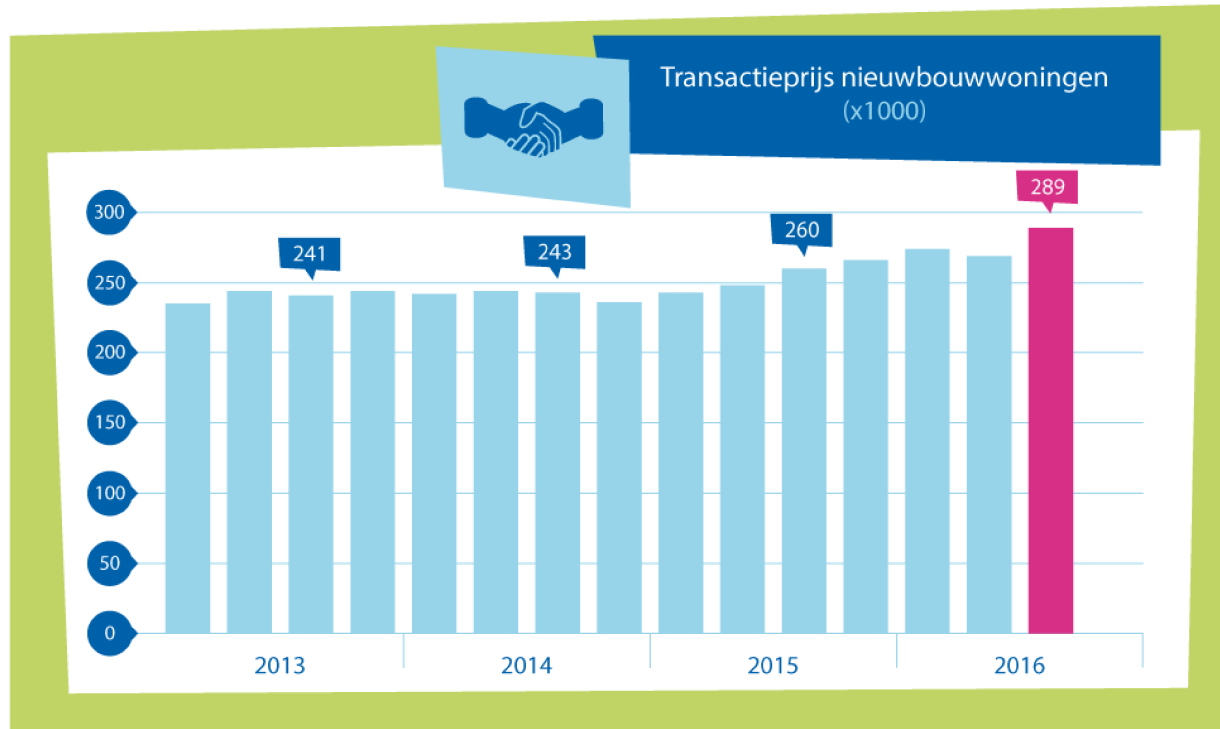
Van alle woningen die in het 2^{de} kwartaal 2016 op de markt zijn gekomen, vond 54% binnen negentig dagen een koper. De tijd dat na een jaar nog 40% van de aanmeldingen te koop stond, is voorbij. Het gaat nog om slechts 15% van de in aanbod gekomen woningen, dat na een jaar nog in aanbod staat. 74% van alle in aanbod gekomen woningen is verkocht en het overige deel is van de markt gehaald (waarvan deels verhuurd).

Meer nieuwbouwtransacties, met forse prijsstijgingen

Ook in de nieuwbouw duurt de opgaande lijn in het aantal transacties voort. In het derde kwartaal van 2016 zijn circa 7.100 nieuwbouwwoningen verkocht, ruim 13% meer dan dezelfde periode vorig jaar. Wel is er sprake van een daling van 5% ten opzichte van vorig kwartaal. Op jaarbasis worden inmiddels ruim 28.000 nieuwbouwwoningen door NVM-makelaars verkocht (totale markt circa 37.500).

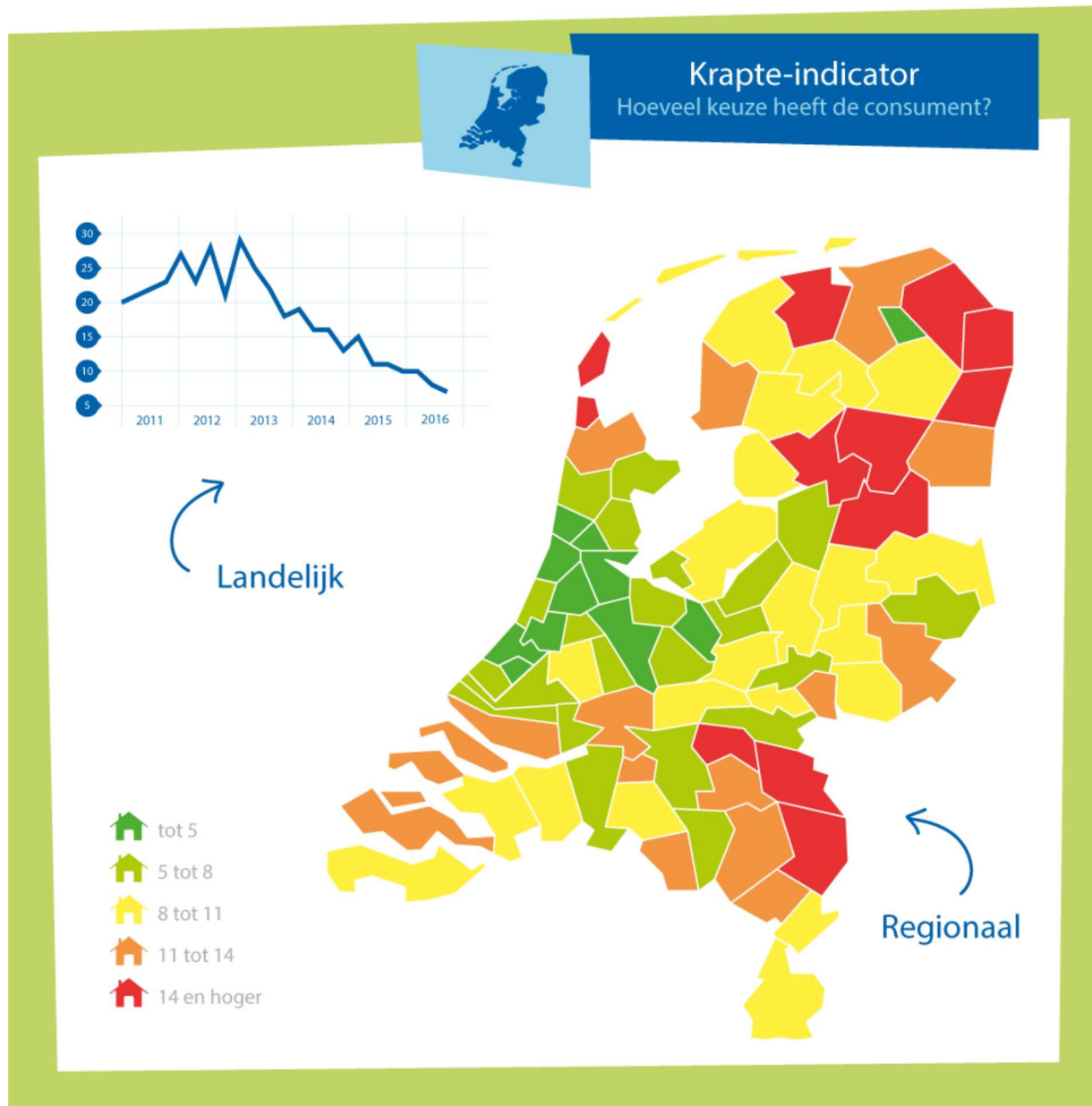


De prijzen van verkochte nieuwbouwwoningen stijgen in hoog tempo. Ten opzichte van vorig jaar zijn nieuwbouwwoningen bijna 15% duurder geworden. Er zijn twee oorzaken voor deze prijsstijging: krapte op de woningmarkt in relatie tot een tekort aan nieuwbouwwoningen, en de focus op doorstroming, die zorgt voor verkoop van grotere en duurdere woningen.



Regionale verschillen in kaart gebracht

De krapte-indicator staat in het 3de kwartaal 2016 op 7. De gemiddelde consument in Nederland heeft dan nog de keuze uit 7 woningen. Landelijk is bij een krapte-indicator van 5 tot 8 sprake van een evenwichtige woningmarkt waar vraag en aanbod in evenwicht zijn. Echter, de verschillen tussen de regio's zijn gigantisch en beide uitersten vindt de NVM 'ongezond'. In NVM-regio's als Amsterdam, Groningen, zuid Kennemerland, Zaanstreek en Utrecht is de krapte-indicator zeer laag. Hier is sprake van een spijkerharde verkopersmarkt met enorme prijsstijgingen, opdrogend aanbod en zeer korte verkooptijden. Daar staat tegenover dat in NVM-regio's als noordoost Groningen, noordoost Brabant en Oss de koper nog ruime keus heeft. Woningen staan in deze regio's nog lang te koop en woningprijzen stijgen nog nauwelijks. Het illustreert duidelijk de tweedeling op de koopwoningmarkt.



Woonlasten Nederlanders relatief hoog t.o.v. omliggende landen

Nederlanders zijn gemiddeld 37% van hun inkomen kwijt aan woonlasten. Dat is de conclusie van een recent onderzoek door Bouwfonds Property Development (BPD). De Fransen besteden gemiddeld 35% van hun inkomen aan woonlasten, en de Duitsers nog iets minder: 33%. Uit het BPD-onderzoek blijkt verder dat Nederlanders met een huurwoning gemiddeld nog duurder uit zijn. Zij geven 41% van hun inkomen uit aan woonlasten. "Een zorgelijke ontwikkeling in de huidige markt waar de prijsstijgingen voorsnog door achterblijvende nieuwbouw, algehele krapte en stijgende grondprijzen en bouwkosten zullen aanhouden", stelt NVM-voorzitter Jaarsma.

NVM pleit voor onafhankelijke positie taxateur

De NVM heeft afgelopen weekend met dagbladadvertenties een oproep gedaan voor een open debat over de positie van de taxateur en de dilemma's waar een taxateur mee te maken krijgt. Aanleiding is de maatschappelijke discussie over de rol en toegevoegde waarde van de wonen-taxateur. "De NVM is van mening dat momenteel te veel naar de taxateur wordt gekeken. De taxateur is onderdeel van een systeem waar banken, hypotheekadviseur en consument verschillende belangen hebben bij de taxatie. De huizenkoper wil zijn financiering rond krijgen, de geldverstrekker wil dat ook, naast zekerheid over het onderpand. Het systeem bevat een aantal perverse prikkels die de onafhankelijkheid van de woningtaxateur onder druk zetten," zegt voorzitter Jaarsma. "We doen een oproep aan de gehele sector met ons mee te denken richting een systeem, waarbij de taxateur objectief deze onafhankelijke rol kan blijven uitoefenen."

Overheid moet investeren in betere bereikbaarheid van woningen in de regio

De huidige marktontwikkelingen leiden ertoe dat wonen in het centrum van de stad voor veel mensen helaas geen reële optie meer is. Zowel in absolute zin (er zijn niet genoeg woningen) als relatief (niet iedereen kan het betalen). Voor deze mensen is in de regio vaak nog wel passend woningaanbod te vinden. Daarbij blijkt de reistijd naar het werk in de stad een belangrijke factor. Het ontwikkelen van een goede regionale infrastructuur vormt volgens de NVM de sleutel voor de periferie om (weer) aantrekkelijk te worden als woongebied en tegelijkertijd ook voor de stad om in de toekomst economisch te kunnen blijven groeien. Jaarsma: "Dat vraagt om meer regionale focus en samenwerking tussen overheden. Niet alleen op gebied van sociale huur, ook als het gaat om koopwoningen, vrije sectorhuur en het realiseren van de benodigde hoogwaardige infrastructuur."

Verkiezingen

Nu de verkiezingen in aantocht zijn zien we bij allerlei partijen weer proefballonnetjes opkomen rondom afschaffen of versoberen van de hypotheekrenteaftrek en de loan to value hoogte. De NVM pleit voor rust op de woningmarkt. Consumenten zijn bij hun woninginvesteringen gebaad bij een helder toekomstperspectief zonder grote onzekerheden. De NVM pleit daarnaast bij eventuele maatregelen de woningmarkt in haar volle breedte (zowel huur als koop) te bezien. Zij denkt graag mee over een totaalvisie om keuzevrijheid en doorstroming te bevorderen.

Meer transacties, stijgende prijzen en zorg over beperkte keuze consument

Ook het komende en laatste kwartaal van 2016 verwacht de NVM een toename van het aantal transacties en stijgende prijzen. "Goed nieuws, dus", zegt Jaarsma, "maar met de kanttekening dat ook onze zorgen toenemen over het verder teruglopende woningaanbod. Dat is niet alleen voor de NVM-ondernemers vervelend, maar meer nog voor de consument die steeds minder te kiezen heeft. Het is absoluut noodzakelijk om flink werk te gaan maken van nieuwbouw, gericht op de vraag van de consumenten, betaalbaar en op de juiste plaatsen. Daarnaast wil ik huishoudens met verhuisplannen adviseren om zich, zeker in de Randstad, niet blind te staren op de krappe stadscentra, maar ook locaties net buiten de steden te verkennen. Grote kans dat ze daar wel een geschikte en betaalbare woning vinden."

Weer meer NVM-ondernemers

Het aantal bij de NVM aangesloten makelaars en taxateurs is in het 3^{de} kwartaal van 2016 met 37 leden toegenomen. Op dit moment telt de NVM in totaal 4.164 ondernemers. Van hen zijn er 3.672 actief op de woningmarkt. Het aantal bij de NVM aangesloten vestigingen bedraagt ultimo september 2016 2.982. Dat zijn er 15 meer dan het voorgaande kwartaal en 80 meer ten opzichte van een jaar geleden. Van deze kantoren zijn er 2.690 actief op de woningmarkt. De andere kantoren zijn actief in bijvoorbeeld zakelijk of agrarisch onroerend goed.

Noot voor de redactie:

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Roeland Kimman, communicatie, media en woordvoering. Telefoon 030 6085 185, mobiel 06 - 55 205 205
E-mail: kimman@nvm.nl