



PERSBERICHT

Aan : de financieel-economische redacties en vakpers
Van : Nederlandse Vereniging van Makelaars en Taxateurs
in onroerende goederen NVM
Betreft : NVM woningmarktcijfers 4^{de} kwartaal 2016
Datum : Nieuwegein, 12 januari 2017

Sterk dalend woningaanbod zorgt voor prijsstijging van 8,9%

Ger Jaarsma: 'Ook in 2017 meer transacties en hogere prijzen'

Goed 2016 door gewilde steden en beter presterende regio's

Stadskopers doen er goed aan buiten de centra een huis te zoeken

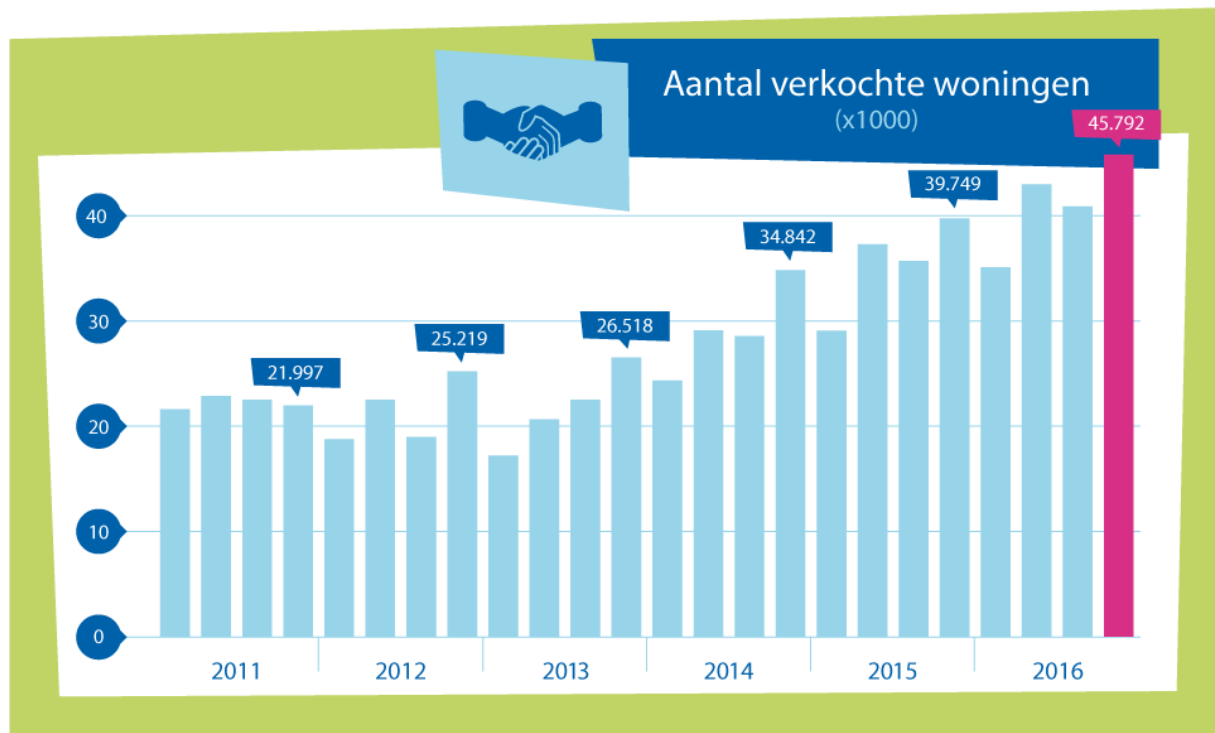
Nieuwegein, 12 januari – Na een uitstekend 4^{de} kwartaal* sluit de NVM een goed 2016 af. Het afgelopen kwartaal wisselden bijna 45.800 bestaande koopwoningen van eigenaar, 15% meer dan een jaar geleden. Op de totale bestaande koopwoningmarkt gaat het naar schatting om totaal 59.500 transacties. De laatste vier kwartalen registreerde de NVM in totaal bijna 165.000 transacties bij haar makelaars (totale markt: 214.000). NVM-voorzitter Ger Jaarsma verwacht dat in 2017 de 'grote groei' in het aantal transacties er wel uit is. "Maar ik verwacht dat we dit jaar nog ruim 5% groei zullen zien. Aan de andere kant worden er te weinig woningen te koop aangeboden om aan de vraag te voldoen. Daardoor stijgen de woningprijzen relatief hard. En dat maakt het voor starters nóg moeilijker om een passende woning te kopen, zeker met de geldende strikte financieringsregels." De gemiddelde verkoopprijs van woningen is in het 4^{de} kwartaal 2016 toegenomen. In vergelijking met een kwartaal eerder bedraagt de stijging 3,0%, de prijsontwikkeling in vergelijking met een jaar eerder is +8,9%. De prijs van de gemiddeld verkochte woning ligt bijna 20% hoger dan op het dieptepunt in 2013. De looptijd van verkochte woningen bedraagt nu 78 dagen, 23 dagen minder dan een jaar geleden. Het aantal woningen dat in Nederland te koop staat neemt steeds sneller af.

Halverwege het 4^{de} kwartaal 2016 (de peildatum voor het aanbod) stonden er bij NVM-makelaars ruim 92.500 woningen (totale markt: 120.000) in aanbod: 28% minder dan een jaar geleden. Ook vergeleken met een kwartaal eerder is er sprake van een daling van het woningaanbod van ruim 8%. Een potentiële koper kon het afgelopen kwartaal kiezen uit ruim 6 woningen. "De regionale verschillen blijven onverminderd groot", stelt Jaarsma. "Er is inmiddels sprake van een driedeling op de Nederlandse woningmarkt.

Er zijn evenwichtige regio's, maar een toenemend aantal regio's kent een sterke verkopersmarkt en een aantal regio's heeft nog altijd een kopersmarkt. Vooral in de centra van de grote (studenten)steden moet je veel geld op tafel leggen voor relatief weinig woning. Kopers zou ik daarom willen adviseren om rondom deze oververhitte centra geschikte woonruimte te zoeken. Aan overheden en vervoerbedrijven de schone taak om te zorgen voor goede verbindingen tussen de stadscentra en omliggende gemeenten."

* De nieuwste kwartaalcijfers die de NVM uitgeeft, zijn voorlopig.

Groot aantal woningtransacties in 2016



De NVM boekte over 2016 een groot aantal transacties. "Nooit eerder hebben onze makelaars in 1 jaar tijd bijna 165.000 woningen van eigenaar helpen wisselen. Dat is ruim het dubbele dan in de jaren 2011-2013", aldus Jaarsma. De stijging van 15% aan transacties komt vooral op het conto van regio's buiten de Randstad. In de provincies Gelderland (+31%), Flevoland (+29%), Overijssel (+28%) en Drenthe (+26%) werd het afgelopen kwartaal meer dan een kwart meer verkocht dan in hetzelfde kwartaal een jaar eerder. "Het zijn tekenen dat de koopwoningmarkt in die provincies beter presteert na de crisisjaren. Veel regio's in Nederland zijn bezig met een inhaalslag. Een goede zaak, niet alleen voor de betreffende regio's, het zorgt ook voor meer balans op de woningmarkt", zegt de NVM-voorzitter. "In de krappe woningmarktgebieden tekent zich een heel andere ontwikkeling af. Daar daalt het aantal transacties, vooral omdat er niet genoeg aanwas is van nieuw aanbod van bestaande woningen om aan de vraag te voldoen.

In de NVM-regio Amsterdam daalde het aantal transacties zelfs met bijna 17%. Daar is inmiddels al het 'goedkope' aanbod weg, waardoor starters daar zo goed als buitengesloten zijn. Ook in omliggende regio's als Midden- en Zuid-Kennemerland, de Haarlemmermeer en in de regio Utrecht daalde het aantal transacties in vergelijking met een jaar eerder. Ger Jaarsma ziet daarbij wel een tweede kentering ontstaan. "In de zeer krappe Amsterdamse markt zien we het aanbod nu weer langzaam stijgen. Het betreft dan met name aanbod in het wat hogere prijssegment.

Een aanbod dat voor de starter onbereikbaar is. Het wordt de komende maanden dan ook interessant om te zien of dit duurdere aanbod net zo snel wordt opgenomen of dat er een prijsafvlakking plaats gaat vinden. "Recent onderzoek door de ING laat zien dat ruim 70% van de Nederlanders in de hoofdstad geen prijsdaling verwacht in de komende tien jaar. "Opmerkelijk", vindt Jaarsma. "De 'markt' als economisch mechanisme heeft geen geheugen, dat begrijp ik. Maar je zou van individuele kopers wel verwachten dat het recente verleden een rol speelt bij hun toekomstverwachtingen op de woningmarkt".

In de regio rond de stad Groningen daalde het aantal transacties met 4%." Het verschil wordt ook duidelijk bij een vergelijking naar woningtypen. Daar, waar de duurdere woningtypen als de 2-onder-1-kapwoning en de vrijstaande woningen landelijk plussen noteren van respectievelijk 25% en 31%, stijgt het aantal verkochte appartementen nog geen 3%. Dat het aantal verkochte appartementen niet harder toeneemt, is vooral het gevolg van het tekort aan aanbod.



Slinkend woningaanbod drijft prijzen op

Dat het aanbod aan woningen niet langer aan de vraag kan voldoen, blijkt ook uit de ontwikkeling van de transactiepreizen. De gemiddeld verkochte woning in het 4^{de} kwartaal 2016 bracht bijna 9% meer op dan een jaar eerder. Dit komt neer op een gemiddelde transactieprijs van 248.000 euro. Jaarsma: "Dat is nog slechts 2% lager dan op het hoogtepunt voor de crisis. Het zijn vooral de krappe woningmarktgebieden, die de prijs opstuwten.

De regio's Amsterdam en Utrecht – met hun bovengemiddelde aantal transacties en sterk toegenomen prijzen - zijn samen verantwoordelijk voor ongeveer een kwart van de prijsstijging." In de regio Amsterdam ligt de prijs van de gemiddeld verkochte woning bijna 23% boven het niveau van vorig jaar en ruim meer dan de helft hoger dan op het dieptepunt in de crisis (3^{de} kwartaal 2013). In de meeste regio's van de noordelijke Randstad ligt de prijs al weer 20% of meer boven het dalniveau.

Landelijk gezien was het afgelopen kwartaal het 12^{de} op rij dat de prijs van de gemiddeld verkochte woning hoger ligt dan een jaar eerder. "Dat in de krappe woningmarktgebieden de prijzen harder groeien, zien we ook in de prijsstijging van de woningtypen", aldus de NVM-voorzitter. Appartementen kenden een toename van 10,6% in prijs, terwijl de vrijstaande woningen 7,2% in prijs stegen. In iets meer dan een kwart van de NVM-regio's is de prijsstijging in een jaar tijd beperkt gebleven tot maximaal 5%.



Wat koop ik voor 248.000 euro in Nederland: de woningprijzen per provincie

De gemiddelde woningprijs in Nederland ligt op dit moment op 248.000 euro. Maar er is een enorm verschil wat je voor dat bedrag in de verschillende regio's kunt kopen. De NVM heeft een selectie gemaakt van woningen in 12 gemeenten in elke provincie. De grootste verschillen zijn die tussen de hoofdstad en de noordelijke en zuidelijke provincieplaatsen. Waar een koper ruim 248.000 euro moet neertellen voor een vooroorlogs appartement van 40 vierkante meter in Amsterdam Oud West, daar heeft hij in gemeenten in Friesland, Groningen, Drenthe, Noord-Brabant, Zeeland en Limburg voor datzelfde bedrag een vrijstaande woning of een twee-onder-een-kapper van bijna 150 m².

Regionale verschillen: wat koop je voor € 248.000?

Provincie	Woning	Kenmerken		Provincie	Woning	Kenmerken
Groningen		Grijpskerk: Vrijstaand, 140 m ²		Overijssel		Losser: Tweekapper, 127 m ²
Friesland		Beetsterzwaag Vrijstaand, 149 m ²		Flevoland		Almere: Tussenwoning, 141 m ²
Drenthe		Emmen: Vrijstaand, 122 m ²		Gelderland		Nijmegen: Tussenwoning, 105 m ²

Provincie	Woning	Kenmerken		Provincie	Woning	Kenmerken
Utrecht		Amersfoort: Tussenwoning 110 m ²		Zeeland		Bruinisse, Vrijstaand, 95 m ²
Noord-Holland		Amsterdam: Appartement, 40 m ²		Noord-Brabant		Veghel, Tweekap, 105 m ²
Zuid-Holland		Rotterdam: Appartement, 102 m ²		Limburg		Klimmen, Tweekap, 130 m ²

Woningen worden steeds sneller verkocht...

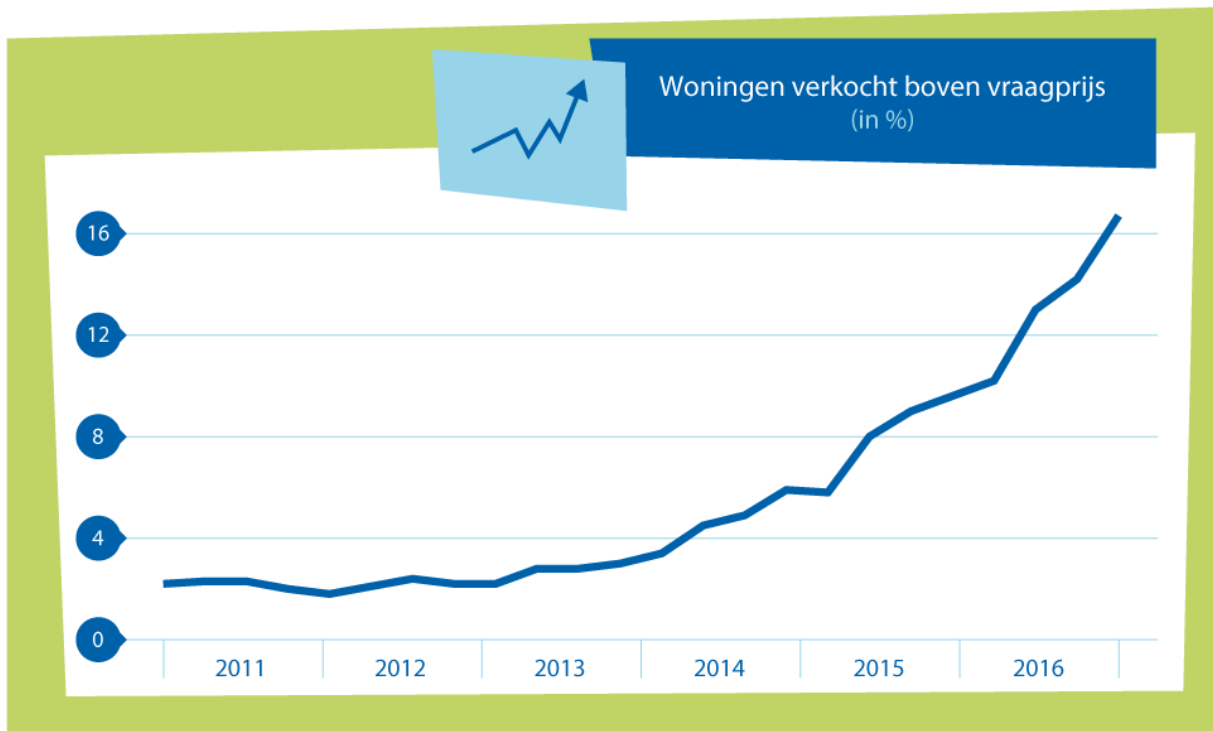
Bestaande koopwoningen worden steeds sneller verkocht, constateert de NVM. De verkooptijd van de gemiddeld verkochte woning daalde in een jaar tijd met meer dan 24% tot 78 dagen. De tussen- en hoekwoning werden het snelst verkocht, respectievelijk binnen 53 en 61 dagen. De verkooptijden van appartementen dalen in een jaar tijd het snelst met bijna 32% tot 65 dagen. "De verkooptijd is terug op het niveau van voor de crisis", constateert Jaarsma. "Wat nieuw op de markt komt, wordt ook sneller verkocht dan voor de crisis." Inmiddels is 57% van de woningen die in het 3^{de} kwartaal 2016 op de markt zijn gekomen, binnen 90 dagen verkocht.

Van alle woningen die in het 4^{de} kwartaal van 2015 te koop zijn gezet, zijn inmiddels 3 op de 4 verkocht. Nog slechts 14% staat te koop, de rest is van de markt gehaald of verhuurd. In de regio's Amsterdam en Utrecht is meer dan 85% van alle te koop gezette woningen (in het 4^e kwartaal 2015) binnen een jaar verkocht. In alle NVM-regio's ligt het percentage 'binnen een jaar verkocht' inmiddels boven de 50%.



...en vaker voor meer dan de vraagprijs

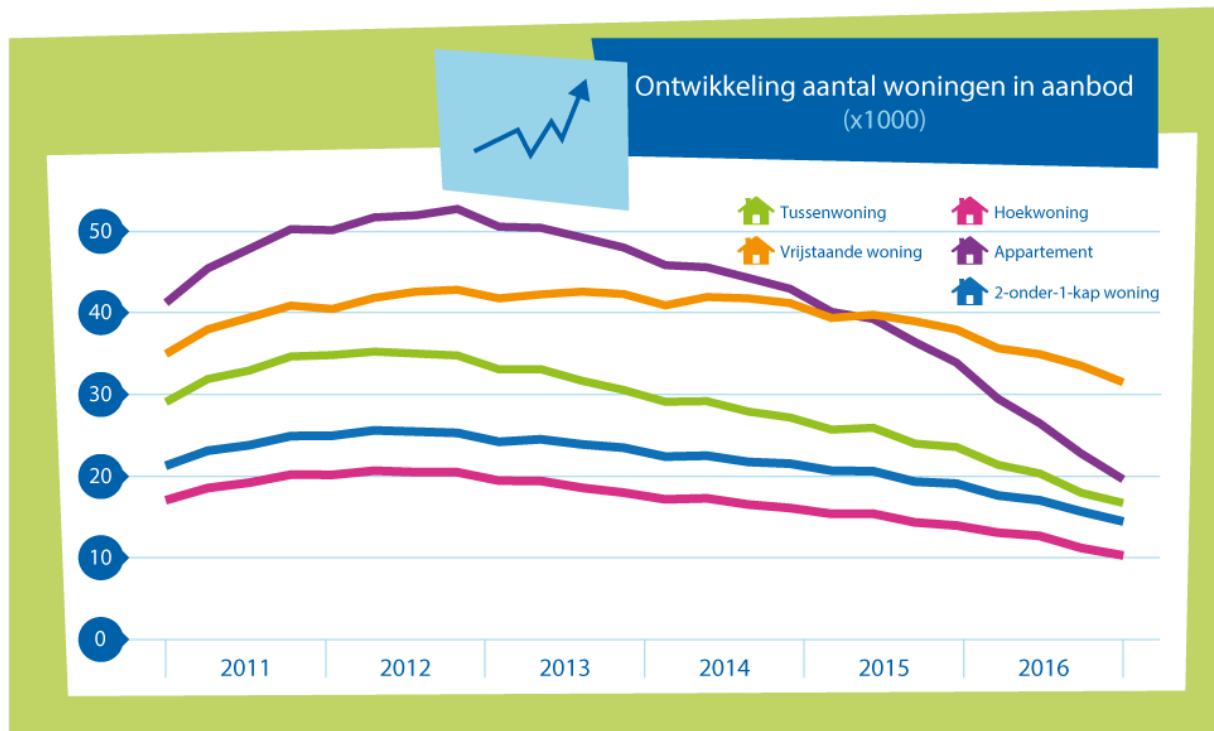
Gekoppeld aan de kortere verkooptijden wordt het verschil tussen de vraagprijs en de verkoopprijs kleiner. "Kopers merken dat ze steeds minder onderhandelingsruimte hebben", aldus de NVM-voorzitter. "Het afgelopen kwartaal daalde het verschil tussen de laatste vraagprijs en transactieprijs tot 2,2%. Bij 1 op de 6 woningen gaat de woning zelfs voor een prijs hoger dan de vraagprijs over de toonbank. In krappe regio's gaat meer dan de helft van alle verkochte woningen boven de vraagprijs van de hand." Bij woningen die net op de markt komen, is er praktisch gezien zeer beperkt onderhandelingsruimte. Het gemiddelde vraag-verkoopprijsverschil van woningen, die binnen 90 verkocht zijn, bedraagt 1%.



Woningaanbod daalt opnieuw stevig

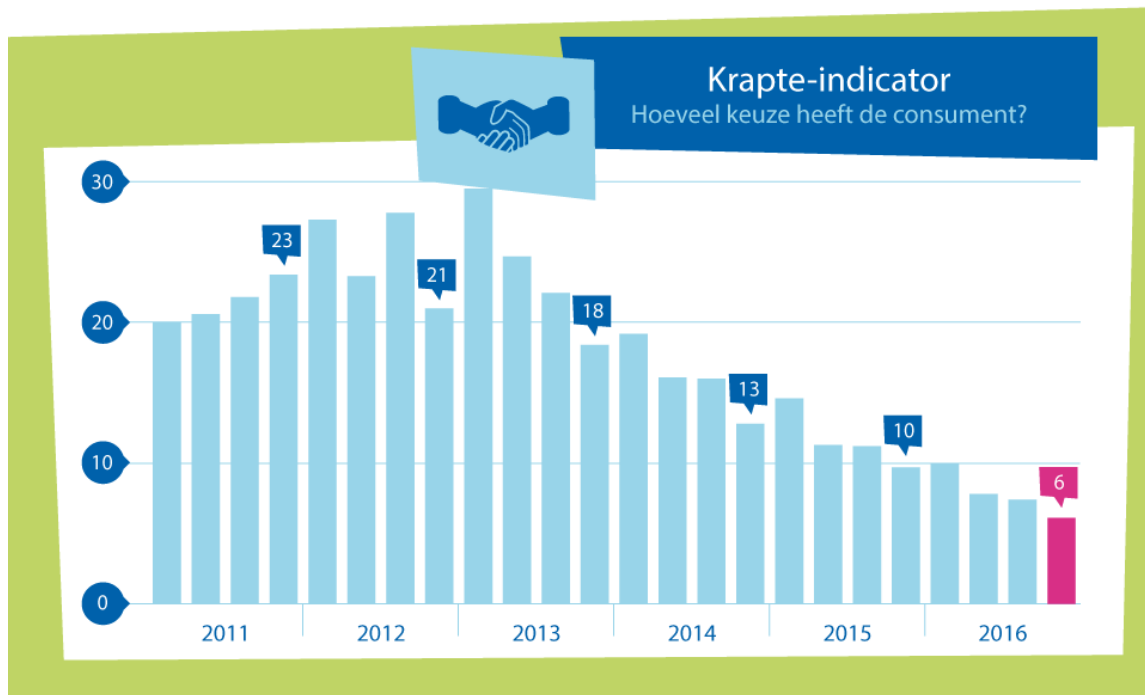
Het aantal bestaande koopwoningen dat op enig moment in het aanbod staat, is opnieuw stevig gedaald. Halverwege het 4^{de} kwartaal 2016 stonden er 28% minder woningen te koop dan een jaar eerder. Totaal staan er bij NVM-makelaars nog ruim 92.500 woningen te koop (voor de totale markt betekent dit rond de 120.000 woningen). Qua woningtype valt de daling van het aanbod bij appartementen het meest in het oog. Het aantal verkoopborden bij appartementen daalde in een jaar tijd met ruim 42%. Jaarsma: "Het aanbod van ruim 92.500 woningen doet denken aan het niveau, zoals Nederland dat kende vlak voor de crisis. In vergelijking met toen staan er nu echter meer vrijstaande woningen en minder appartementen, tussenwoningen en hoekwoningen te koop. De verschillen op de huidige Nederlandse koopwoningmarkt zijn dan ook groter dan voor de crisis."

De daling van het aantal woningen, dat op enig moment in het aanbod staat, is het gevolg van het toenemende aantal transacties, terwijl het arsenaal aan te verkopen woningen te weinig wordt aangevuld om aan de vraag te voldoen. "Het is dus zaak om een flinke inhaalslag te maken met nieuwbouw. Wat de NVM betreft is daarbij snelheid geboden, zonder dat dit afbreuk doet aan kwaliteit en variatie", stelt Jaarsma. "NVM-makelaars moeten in mijn ogen een nog prominentere rol krijgen bij het ontwikkelen van nieuwbouwprojecten. Zij kennen immers de woningmarkt en de wensen die er leven onder consumenten als hun broekzak. Alleen in een optimale samenwerking tussen gemeenten, projectontwikkelaars en makelaars kunnen we bouwen aan een toekomstbestendig woningbestand in Nederland, met betaalbare en passende woningen op de juiste plekken voor alle typen woningeigenaren. Van starters tot senioren, van gezinnen met kinderen tot eenpersoonshuishoudens. Bouwen voor de vraag – maatwerk dus - moet het devies zijn."



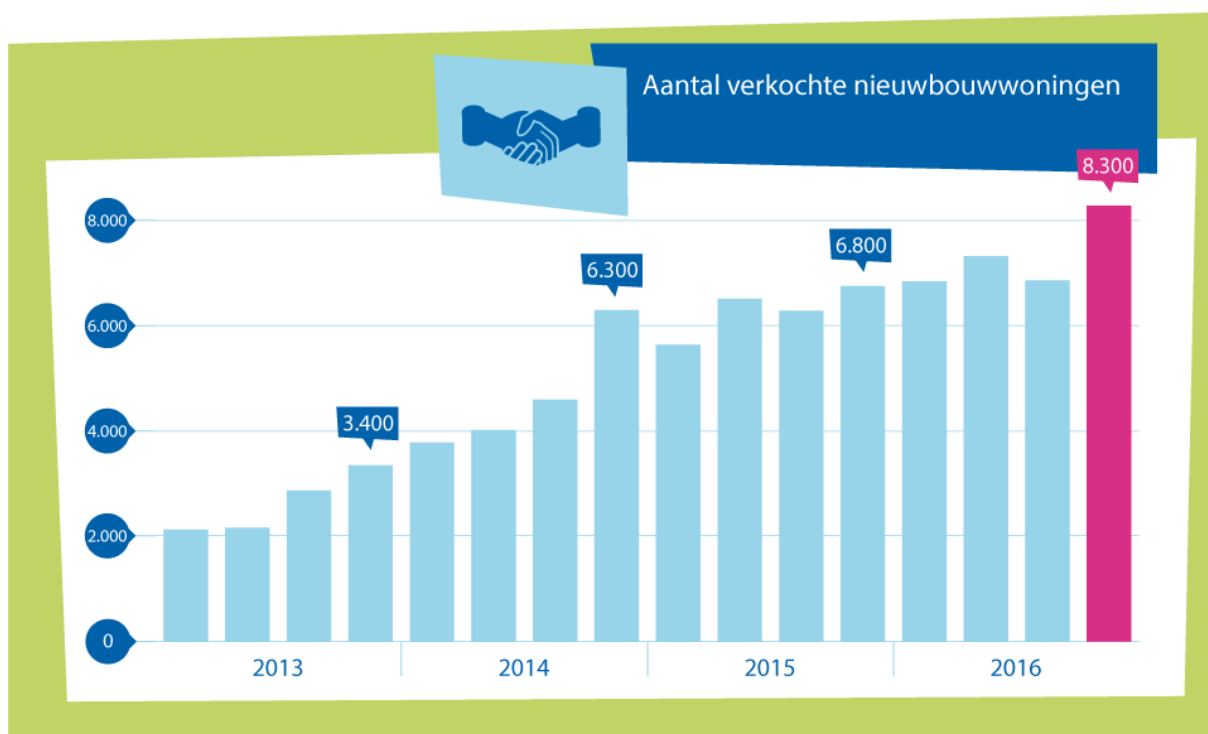
Koper heeft nog maar keuze uit gemiddeld 6 woningen

De keuze voor de woonconsument is in het 4^{de} kwartaal 2016 op een niveau gekomen, dat we van voor de crisis kennen. De gemiddelde koper heeft nog de keuze uit iets meer dan 6 woningen. In het voorgaande kwartaal bestond de keuze uit bijna 7 woningen. Jaarsma: "Over het hele land gezien betekent dat dat we zouden kunnen spreken van een evenwichtige markt. Maar niets is minder waar. De bestaande koopwoningmarkt kent veel minder evenwicht dan dat die voor de crisis had. Aan de ene kant zijn er regio's met sterke verkopersmarkten als Amsterdam, Utrecht, stad Groningen eo en Zuid-Kennemerland, aan de andere kant zijn er regio's met juist sterke kopersmarkten als in het noord- en zuidoosten van Groningen en noordoost-Brabant. Maar er zijn ook meer evenwichtige woningmarkten waar de consument een vergelijkbare keuze heeft als het Nederlandse gemiddelde, zoals Nijmegen, Arnhem, Den Bosch, Raalte, Apeldoorn en Nunspeet."



Krappe nieuwbouwmarkt leidt tot forse prijsstijgingen

Het tekort aan nieuwe woningen leidt in heel Nederland tot flinke prijsstijgingen in het nieuwbouwssegment. Voor een gemiddelde nieuwbouwwoning werd 9,5% meer betaald dan een jaar geleden. De gemiddelde transactieprijs van nieuwbouwwoningen kwam daarmee op 284.000 euro. De prijstoeename is de keerzijde voor wat de NVM een 'topkwartaal' noemt voor de transacties van nieuwbouwwoningen. In het laatste kwartaal van 2016 zijn circa 8.300 nieuwbouwwoningen verkocht, 23% meer dan dezelfde periode vorig jaar en 21% meer dan vorig kwartaal. Op jaarbasis zijn bijna 30.000 nieuwbouwwoningen door NVM-makelaars verkocht (totale markt bijna 40.000).



In het 4^{de} kwartaal 2016 zijn circa 9.500 nieuwbouwwoningen te koop gezet. Op jaarbasis zijn dit ruim 30.000 woningen, vergelijkbaar met 2015. "Doordat er ook projecten worden ingetrokken, is het nieuwe aanbod onvoldoende om aan de enorme vraag aan nieuwbouwwoningen te voldoen", stelt Jaarsma. Het totale aanbod te koop staande woningen daalt dan ook hard. In het vierde kwartaal stonden 13.900 nieuwbouwwoningen te koop, een daling van maar liefst 30% ten opzichte van een jaar geleden. Het huidige, krappe aanbod aan nieuwbouwwoningen biedt volgens de NVM-voorzitter onvoldoende soelaas om de oververhitting van de woningmarkt in sommige delen van Nederland tegen te gaan. "Maar voor de komende jaren is dit wel de bedoeling. Grote steden in de overspannen woningmarkten zijn voornemens om de komende jaren veel bouwprojecten naar voren te halen en nieuwe locaties aan te wijzen. Een goede zaak."



Belangrijke rol voor makelaars bij verduurzamen gebouwde omgeving

NVM-makelaars kunnen volgens Ger Jaarsma een belangrijke rol spelen in de verduurzaming van de gebouwde omgeving. Daarmee dragen zij bij aan een schoner en efficiënter energiegebruik in met name de bestaande koopwoningen in Nederland. De NVM-voorzitter pleit daarbij niet voor allerlei (nieuwe) regels, maar ziet veel meer in 'effectieve prikkels' die tot energiebesparing in woningen en bedrijven moet leiden. "Je moet burgers en ondernemers niet met allerlei wetgeving dwingen om energiezuinige maatregelen te nemen, maar ze juist stimuleren, met fiscale maatregelen en subsidies. Het eigendomsrecht weegt voor de NVM heel zwaar. Een investeringsplicht zou daar op de koopwoningmarkt aan tornen en eigenaren onnodig in de problemen kunnen brengen. Ook is ongewis hoe dit instrument uitpakt bij corporaties, het zou kunnen dat de focus dan verschuift naar verduurzaming van de bestaande voorraad in plaats van het nieuwbouw. En uiteindelijk hebben we beiden hard nodig."

Het moment waarop een woning of kantoor van eigenaar verwisselt, is volgens de NVM-voorzitter hét moment om een verduurzamingsslag te maken. "Per jaar verruult 5% van de koopwoningen van eigenaar, dus theoretisch heb je dan na 20 jaar de meeste woningen bij de kop gehad. Terwijl de vorige eigenaar het na al die jaren wel gelooft, kijkt de nieuwe eigenaar toch met andere ogen naar een woning. Zijn aankoopmakelaar, die meer en meer een woonadviseur wordt die ook op energiegebied van de hoed en de rand weet, is de aangewezen persoon om uit te zoeken welke investeringen haalbaar en betaalbaar zijn om de woning een energielabelsprong te laten maken."

In de wetenschap dat in het Energieakkoord doelen staan die in 2050 moeten zijn gerealiseerd, pleit Jaarsma voor een betrouwbare overheid die decennialang durft vast te houden aan het uitgestippelde beleid. "Er zijn op energiegebied internationale afspraken gemaakt met een looptijd van 30 jaar. Dan moet je in Nederland niet na iedere kabinetswisseling het beleid omgooien, dat werkt niet."

Woningmarkt gebaat bij politiek consistent beleid

De koopwoningmarkt *an sich* is volgens de NVM-voorzitter ook gebaat bij een consistent en duidelijk langetermijnbeleid. Hij hoopt dan ook dat in aanloop naar de komende Tweede Kamerverkiezingen op 15 maart de politieke partijen niet al teveel gaan morrelen aan het staande beleid. "De koopwoningmarkt gedijt bij vertrouwen. Langjarige – politieke – zekerheid kweekt dat vertrouwen en geeft consumenten rust. Drastische koerswijzigingen zijn wat mij betreft uit den boze. Maatregelen moeten gecontroleerd en gestructureerd worden doorgevoerd. Natuurlijk streven wij als NVM ook naar het oplossen van een aantal imperfecties op de koopwoningmarkt. Ik noem het op dit moment al te rigide beleid rond financiering, waardoor verschillende groepen – met name starters – moeilijk toegang krijgen tot een koopwoning. Het is goed dat de politiek heeft gevraagd de regels nog eens kritisch te bekijken, zodat meer maatwerk mogelijk wordt gemaakt.

Jaarsma constateert overigens dat de politieke partijen in hun verkiezingsprogramma's weinig aandacht besteden aan de koopwoningmarkt. "Niet vreemd omdat de koopsector inmiddels – met de nodige regionale verschillen – weer goed draait. Dan kun je de markt haar werk laten doen, en komt het qua maatregelen meer aan op finetuning dan op drastische beleidswijzigingen. De NVM hoopt op gematigde aanpassingen die enerzijds leiden tot meer evenwicht op de woningmarkt, en daarnaast in het voordeel zijn van woningeigenaren, verkopers en kopers. Verdere generieke inperking van financieringsmogelijkheden hoort daar wat ons betreft niet bij."

De politieke partijen schenken wel veel aandacht aan de huursector in Nederland. "Voor een groot deel gaat het dan om sociale huur, iets waar onze collega's van Aedes, de vereniging van woningcorporaties, de handen aan vol zullen krijgen. Maar voor de NVM speelt ook een belangrijk aspect in de huurmarkt: het gebrek aan passende en betaalbare huurwoningen in het middensegment. Mensen die niet in aanmerking komen voor een hypotheek én geen aanspraak kunnen maken op een sociale huurwoning, zijn hiervan de dupe. Vooral starters, zzp'ers en eenpersoonshuishoudens – een grote en groeiende groep Nederlanders – zijn op dit moment aangewezen op een veel te krap aanbod aan – en daardoor dure - vrijesectorhuurwoningen. Vooral in de grote steden is het tekort aan betaalbare huurwoningen in het middensegment in mijn ogen zorgelijk."

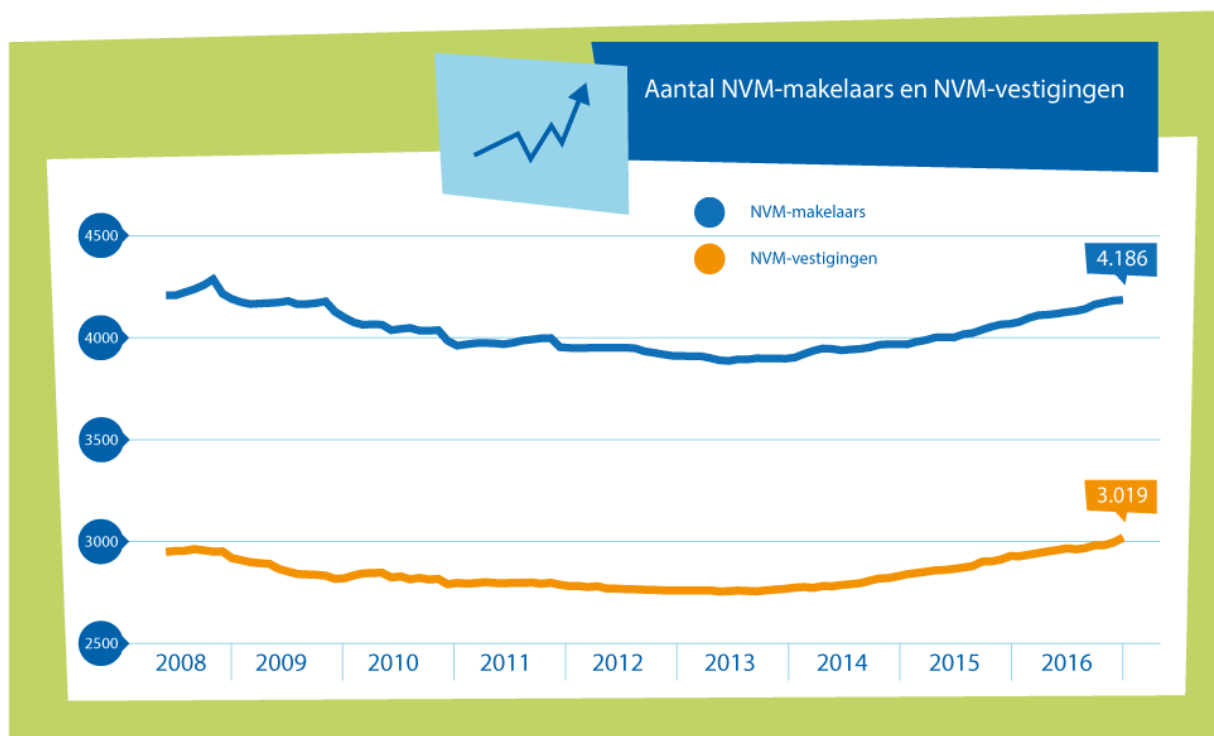
2017: afvlakkende groei transacties, stijgende prijzen en minder keuze

Voor het lopende jaar verwacht Jaarsma dat de landelijke groei van het aantal woningtransacties, als gevolg van het krimpende aanbod, afvlakt. "We zullen nog steeds een groei van ruim 5% zien, maar het zal niet zo spectaculair zijn als de afgelopen paar jaar. En door het krappe aanbod zullen de transactiepreisen, zeker in de gewilde regio's, relatief sterker stijgen. Dat is geen goede zaak, want het gevaar bestaat dat we weer in dezelfde valkuil stappen als voor de crisis. De bomen groeien nu eenmaal niet tot aan de hemel. Een gematigde prijsontwikkeling heeft mijn voorkeur en is voor iedereen het beste. Verder beperkt het huidige aanbod de keuzevrijheid van kopers.

Wat ik wel positief vind, is dat steeds meer regio's in Nederland uit het dal klimmen. Ik verwacht dat deze regio's in 2017 verder zullen groeien, en dat daar een gezondere woningmarkt ontstaat dan in de gebieden waar de markt inmiddels overspannen is."

Aantal NVM-ondernemers neemt weer toe

Het aantal bij de NVM aangesloten makelaars en taxateurs is in het 4^{de} kwartaal van 2016 met 22 leden toegenomen. Op dit moment telt de NVM in totaal 4.186 ondernemers. Van hen zijn er 3.693 actief op de woningmarkt. Het aantal bij de NVM aangesloten vestigingen bedraagt ultimo december 2016 3.019. Dat zijn er 37 meer dan het voorgaande kwartaal en 90 meer ten opzichte van een jaar geleden. Van deze kantoren zijn er 2.702 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