

PERSBERICHT

Aan : de financieel-economische redacties en vakpers
Van : de Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g. en Vastgoeddeskundigen
Betreft : NVM-woningmarktcijfers tweede kwartaal 2010
Datum : Nieuwegein, 8 juli 2010

'Onzekerheid funest voor herstel woningmarkt'

Aantal woningverkopen blijft achter bij verwachtingen

Prijs individuele woningen daalt

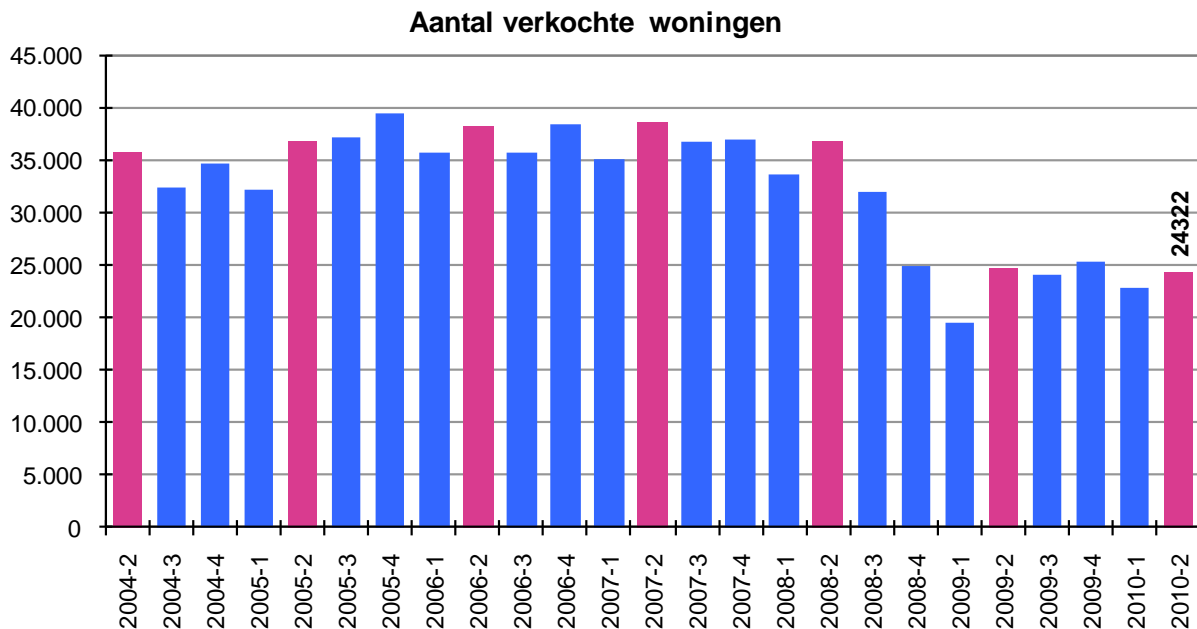
Vooral minder starterswoningen verkocht

Nieuwegein, 8 juli – In het tweede kwartaal van 2010 zijn 2 procent minder woningen verkocht dan in het tweede kwartaal van 2009. In totaal zijn de afgelopen 3 maanden 33.300 woningen verkocht, waarvan 24.322 door NVM-makelaars. De NVM wijt de daling aan onzekerheid over de toekomst van de woningmarkt en het opraken van subsidies. De prijzen van verkochte woningen zijn aan het stabiliseren. Gemiddeld was de prijs in het afgelopen kwartaal 1,5% hoger dan vorig jaar in hetzelfde kwartaal. Echter, de prijs van individuele woningen daalt nog steeds. Dat blijkt uit analyses van de ontwikkelingen in de woningmarkt van de Nederlandse Vereniging van Makelaars, die vandaag zijn gepresenteerd.*

*De nieuwste kwartaalcijfers die de NVM uitgeeft, zijn voorlopig

Onzekerheid overheerst

De daling van het aantal verkopen geeft aan dat de woningmarkt nog altijd niet uit het dal is. Normaliter worden in een tweede kwartaal flink meer woningen verkocht in vergelijking met het eerste kwartaal (gemiddeld +13,5%). Nu bedraagt die toename slechts +6,5%. Vooral appartementen zijn maar marginaal meer verkocht (+0,1%).



Bron: NVM

Figuur: Aantal verkochte woningen door NVM-makelaars. Traditioneel is het tweede kwartaal het kwartaal, waarin de meeste woningen verkocht worden. In vergelijking met het eerste kwartaal worden normaal 13,5% meer woningen verkocht, dit kwartaal is het maar 6,5%.

De NVM wijt de daling aan de onzekerheid, die momenteel in de woningmarkt overheerst. Ger Hukker, voorzitter NVM: “De politieke onduidelijkheid over de toekomst van de hypotheekrenteaftrek en andere stimuleringsregelingen is funest voor het vertrouwen in de markt en het gedrag van de woonconsument. We kunnen zien dat de demissionaire status van het kabinet en de verkiezingsretoriek zijn neergedaald in de statistieken. De consument wil duidelijkheid, maar die blijft uit.”

Starters het zwaarst getroffen

Vooral starters worden nu getroffen door de aanhoudende malaise op de woningmarkt. De verkopen van typische starterswoningen, zoals appartementen en tussenwoningen, daalden met respectievelijk -4,7% en -4,5% in vergelijking met een jaar eerder, terwijl 2-onder-1-kapwoningen en vrijstaande woningen juist meer verkocht werden (respectievelijk +4,1% en +7,6%).

De NVM ziet het leegraken van subsidiepotjes als belangrijke oorzaak van de teruglopende verkoop van woningen voor starters. Sinds het begin van de crisis werden naar verhouding niet eerder zo weinig woningen verkocht onder de koopsubsidiegrens (167.500 euro).

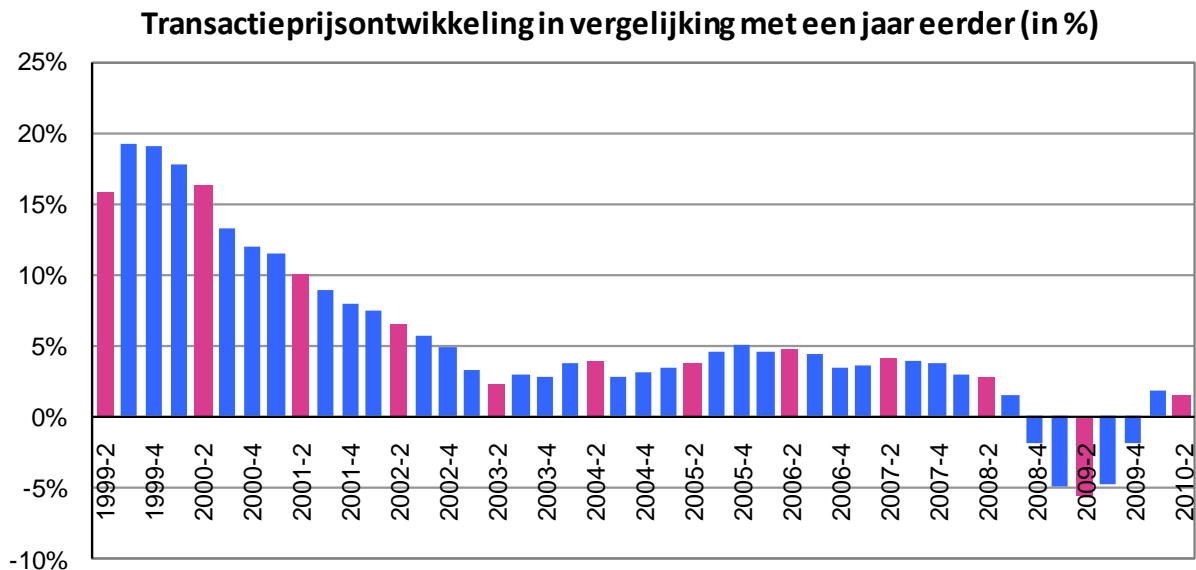
Hukker: “Het kabinet heeft vorig jaar gezorgd voor extra smeermiddelen, maar nu die paracetamol is uitgewerkt, zakt de markt weer in. Sinds het budget voor de koopsubsidie is opgeraakt, zien steeds meer starters hun poging om een huis te kopen, stranden. Ook de bodem van potjes voor startersleningen komt in zicht. De Tweede Kamer heeft er bij het kabinet op aangedrongen om 30 miljoen euro extra vrij te maken voor startersleningen, dus ik hoop dat dit verzoek wordt gehonoreerd. Het is sneu dat juist de zwakkeren op de woningmarkt, onder wie de starters, het zwaarst worden getroffen door de crisis.”

Gemiddelde prijzen stabiliseren

De prijs van de gemiddeld verkochte woning is met +1,0% gestegen tot 235.000 euro in vergelijking met het eerste kwartaal van 2010. Het tweede kwartaal is traditioneel een kwartaal waarin de prijzen toenemen, gemiddeld met +2,0%. Daarmee vergeleken is het tweede kwartaal toch tegenvallend.

Appartementen namen met 2,2% in prijs toe, terwijl de prijs van vrijstaande woningen met 1,6% steeg. Bij de andere woningtypen was maar nauwelijks sprake van een prijsverandering. Gemiddeld is de prijs 1,5% hoger dan vorig jaar in hetzelfde kwartaal.

Hukker: “Op de middellange termijn is de gemiddelde prijs voor verkochte woningen aan het stabiliseren, maar de prijs van individuele woningen daalt nog steeds. Zoomen we in op straatniveau, dan zien we een aanhoudende tendens van dalende vraagprijzen en opbrengsten. Blijkbaar is door de vraaguitval nog geen nieuw marktevenwicht gevonden. Het duidelijkst is dat zichtbaar bij vrijstaande woningen.”



Bron: NVM

Figuur: De prijsontwikkeling in vergelijking met een jaar eerder komt in het tweede kwartaal uit op +1,5%. De prijs voor de gemiddeld verkochte woning is aan het stabiliseren.

NVM past prognose aan

De NVM voorspelde aan het begin van 2010 een toename van het aantal transacties met 15%, hetgeen neerkomt op zo'n 140.000 transacties. Dat aantal wordt bij lange na niet gehaald. De huidige situatie op de woningmarkt noodzaakt de NVM tot een aanpassing van haar voorspelling. Hukker: “Onze prognose ging er vanuit dat de verkiezingsretoriek over de woningmarkt en de discussie over de hypotheekrenteaftrek pas eind 2010 zou starten. Door de vroegtijdige val van het kabinet is het debat eerder losgebarsten en, zoals nu blijkt, neergedaald in de cijfers. Wij zijn bang dat de plusjes van het eerste halfjaar in het tweede halfjaar zullen verdwijnen en dat we uiteindelijk niet meer verkopen realiseren dan in het dramatische jaar 2009. Dat betekent rond de 125.000 transacties. De prijs van verkochte woningen zal volgens onze prognose verder stabiliseren. Prijscorrecties voor individuele woningen zullen zeker ook nog plaatsvinden aangezien nog veel woningen boven de huidige marktwaarde zijn geprijsd.”

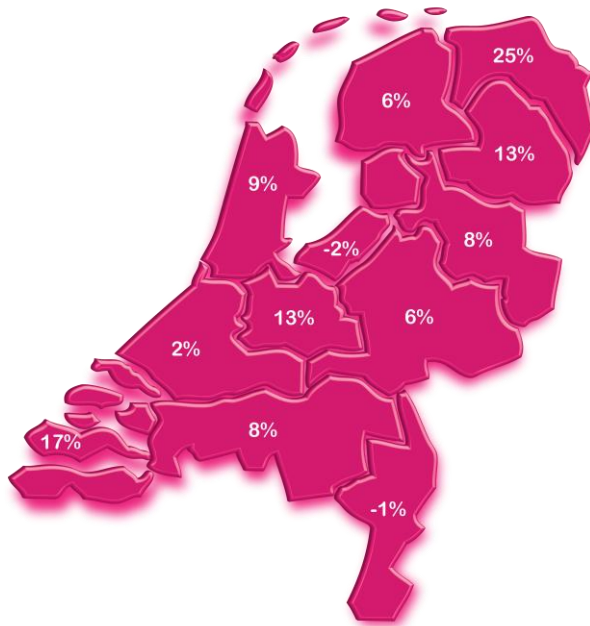
Regionale verschillen

De regionale verschillen zijn groot. De provincie Groningen is een positieve uitzondering op het landelijke beeld, met in het afgelopen kwartaal 25% meer transacties dan het vorige kwartaal, die vooral werden gerealiseerd in de regio Stad Groningen. Ook in de provincies Zeeland (+17%), Drenthe en Utrecht (beiden +13%) steeg het aantal transacties in vergelijking met vorig kwartaal. Slecht scoorden Flevoland (-2%), Limburg (-1%) en Zuid-Holland (+2%). In de grote steden Den Haag (-3,4%) en Rotterdam (-12,8%) daalde het aantal verkopen.

Door de grote voorraad woningen die op dit moment in aanbod staat, heeft de consument veel keuze. Consumenten op zoek naar een vrijstaande woning hebben de meeste keuze.

In de provincies Noord-Brabant en Zuid-Holland heeft de consument keuze uit meer dan 40 vrijstaande woningen, in Flevoland zelfs meer dan 50. Landelijk heeft een koper momenteel keuze uit 35 vrijstaande woningen.

Procentuele verandering van de NVM transacties t.o.v. vorig kwartaal per provincie



Verkooptijd steeds langer

De terughoudendheid van kopers betekent dat woningen steeds langer in de verkoop staan. In vergelijking met een jaar eerder is de verkooptijd van woningen in het laatste kwartaal toegenomen tot 129 dagen, een stijging van ruim 10%. Met name vrijstaande woningen en appartementen kennen een sterke toename van de verkooptijd. Tussenvoningen worden sneller verkocht dan een jaar geleden. Overigens zijn de verkooptijden in het laatste kwartaal wel afgenomen ten opzichte van het eerste kwartaal, toen de verkooptijd van de gemiddeld verkochte woning nog 141 dagen bedroeg.

Zeven speerpunten

De NVM handhaaft haar dringende oproep aan het kabinet om zo snel mogelijk te komen met een structurele oplossing voor de problemen op de woningmarkt. In een landelijke campagne op de verkiezingsdag 9 juni jl. pleitte zij voor een integrale aanpak, omdat eenzijdig morrelen aan de hypotheekrenteaftrek grote risico's met zich meebrengt.

De NVM formuleerde hierbij zeven speerpunten die het Nederlandse woonklimaat moeten verbeteren, waaronder bevorderen van de aflossing van hypotheek, afschaffen van de overdrachtsbelasting, flexibilisering van de huursector, extra steun aan starters en het investeren in krimpgebieden. Hukker: "We hopen dat de politiek deze aanbevelingen serieus neemt. Deze kabinetsformatie neemt te veel tijd in beslag, waardoor maatregelen uitblijven en het mogelijk verdwijnen van de hypotheekrenteaftrek boven de markt blijft hangen."

Al eerder pleitte de NVM met succes bij het kabinet voor verhoging van de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) van 265.000 naar 350.000 euro. Van deze verhoging heeft sindsdien een groot aantal huizenkopers gebruik gemaakt. Op dit moment wordt bijna 80% van de aankopen van woningen gefinancierd met NHG (in de afgelopen jaren was dat gemiddeld 50%). De Tweede Kamer heeft het kabinet recentelijk gevraagd om de als tijdelijk bedoelde verhoging te verlengen tot 1 januari 2012.

Kopersmarkt biedt ook kansen door betere betaalbaarheid

Voor consumenten die hun woning in de verkoop hebben staan, is de situatie op de markt zorgwekkend. Het aanbod is het afgelopen kwartaal met 9,3% toegenomen. Bij NVM- en niet NVM-makelaars staan totaal nu 184 duizend woningen te koop. Reden voor de toename is de sterke instroom van woningen (ruim 45.000 woningen) in combinatie met de tegenvallende verkopen.

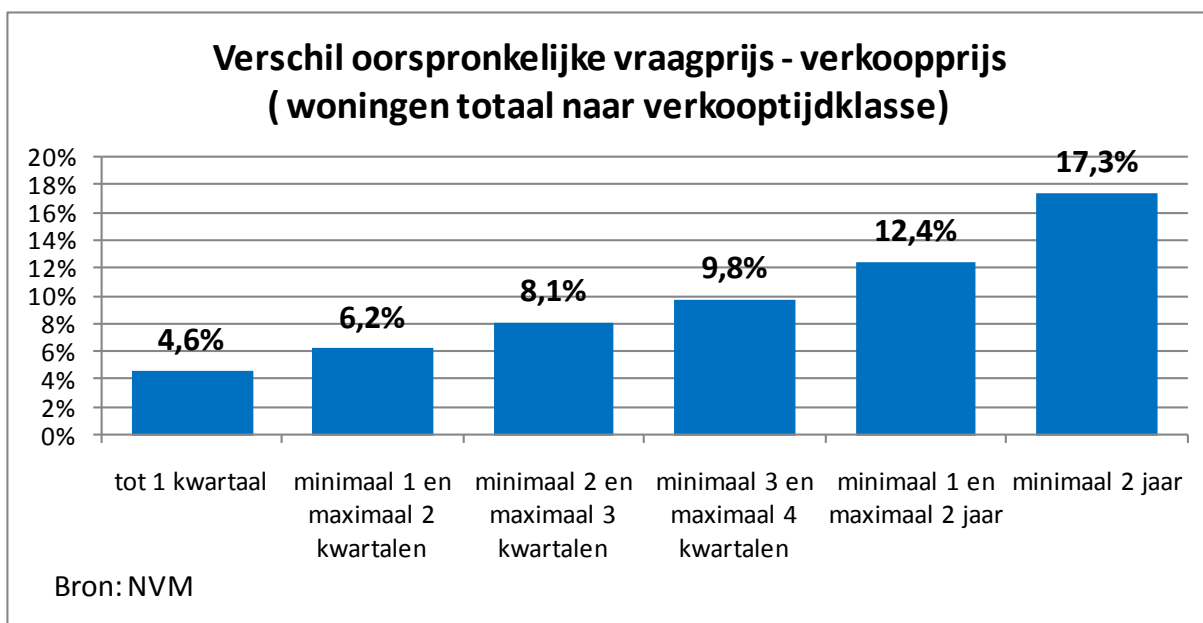
Een dergelijke marktsituatie biedt echter ook kansen, benadrukt NVM-voorzitter Hukker: “Meer dan ooit is er sprake van een kopersmarkt. De hypotheekrente is gedaald en het aanbod is groot dus kopers hebben een uitstekende onderhandelingspositie. De woning die in gunstige marktomstandigheden onbereikbaar was, is nu ineens binnen handbereik. Verkopers kunnen hierop inspelen door hun huis nog eens extra in de etalage te zetten. Overleg met de makelaar wat de beste manier is, bijvoorbeeld een prijsverlaging, een opvallende advertentie, deelname aan een open dag of een restyling van de woning waardoor die nog meer in het oog springt van potentiële kopers.”

Realistisch prijzen loont

Uit de cijfers van de NVM blijkt dat het voor verkopers loont om hun woning scherp in de markt te zetten. Deze ‘realisten’ verkopen hun woning gemiddeld met een verschil van 4,6% ten opzichte van de oorspronkelijke vraagprijs. Er is echter ook een categorie ‘dromers’, die een te hoge vraagprijs blijft hanteren. Van deze groep heeft 34% zijn woning nu al een jaar of meer op de markt staan. Als ze al verkopen, blijkt uit de cijfers dat meerdere, soms forse prijscorrecties nodig zijn. Gemiddeld leggen deze verkopers 17,3% toe op de oorspronkelijke vraagprijs.

Hukker: “Deze gegevens tonen aan dat realistisch prijzen loont. Consumenten moeten wennen aan het idee dat de woningmarkt niet meer is zoals die was.”

Een andere groep verkopers ziet geen heil in de huidige markt en heeft besloten zijn woning voor kortere of langere tijd van de markt te halen. In het afgelopen jaar hebben meer dan 41 duizend huishoudens deze keuze gemaakt.



Figuur: Verkopers die hun woning tegen een realistische prijs in de markt zetten, verkopen tegen een verschil van 4,6% tussen de oorspronkelijke vraagprijs en de verkoopprijs. Verkopers die woningen verkocht hebben, die lange tijd op de markt gestaan hebben, leggen meer dan 10% toe op de oorspronkelijke vraagprijs.

Inkomensgrens voor woningcorporaties

Een positieve stimulans voor de woningmarkt komt er vanuit de nieuwe Europese regelgeving voor woningcorporaties. Hierin wordt bepaald dat woningcorporaties vanaf 1 oktober 2010 90% van de vrijkomende sociale huurwoningen moeten toewijzen aan huishoudens met een inkomen onder de 33.000 euro. Het gaat om huurwoningen met een huur onder de 647,53 euro. Als Nederlandse woningcorporaties zich niet houden aan deze inkomensgrens, kan er volgens de Europese Commissie sprake zijn van misbruik van staatssteun en kunnen er juridische stappen volgen.

De maatregel betekent dat hogere inkomens in mindere mate gebruik kunnen maken van corporatiewoningen en worden aangemoedigd om een woning te kopen. De NVM juicht deze ontwikkeling van harte toe. Hukker: “Er is in Nederland onvoldoende balans tussen de huur- en koopsector. Er zijn te veel goedkope huurwoningen, wat de doorstroming belemmert en scheefwonen bevordert. Het is goed dat dit nu wordt aangepakt. Wel kan je vragen stellen bij de hoogte van de inkomensgrens omdat een bepaalde doelgroep met een inkomen tussen de 33.000 en 40.000 euro – zogenaemde éénverdieners - tussen wal en schip dreigt te vallen.”

Huur naar koop 'groen' opleveren

De inkomensgrens voor huurwoningen betekent dat woningcorporaties een groter deel van hun woningbestand in de verkoop zullen doen. Volgens de NVM moet de overheid corporaties stimuleren om deze woningen ‘groen’ op te leveren. Hukker: “Het is een goed moment om eindelijk eens serieus werk te maken van de energiebesparingsdoelstellingen. De corporaties zouden moeten worden gestimuleerd om huurwoningen die in de verkoop gaan uit te rusten met een goed energielabel. Het is een investering die zich in principe weer zal terugverdienen in de uiteindelijke verkoopprijs, want een energiezuinige woning is nu eenmaal meer waard.”

Zwaar weer in makelaardij

Het tegenvallend aantal woningverkopen leidt tot forse omzetverliezen in de makelaarsbranche. Het aantal aangesloten NVM-makelaars liep dit jaar terug van 4.100 tot 4.042. Het aantal aangesloten vestigingen nam wel toe van 2.771 naar 2.824. Dit is mogelijk het gevolg van gedwongen ontslagen bij makelaarskantoren, waarna deze makelaars voor zichzelf zijn begonnen.

Exact meten verplicht gesteld

Er is de laatste tijd enige negatieve publiciteit geweest over makelaars die de oppervlakte van woningen onjuist zouden opmeten. Hoewel de NVM veel aandacht besteedt aan de betrouwbaarheid van de meetinstructie, heeft de vereniging toch besloten om maatregelen te nemen. Alle aangesloten NVM-makelaars moeten vanaf 1 september 2010 al hun panden volgens dezelfde, eenduidige meetinstructie meten. Dit gebeurt met een heldere, uniforme meetinstructie op basis van de NEN2580 norm. De NVM heeft de campagne Exact Meten gelanceerd om de nieuwe standaard onder de aandacht te brengen. Een uitgebreide toelichting staat op www.nvm.nl.