

Huizenpluizer Marktmonitor 2018

Krapte

95%



Met +95% is de huidige verkopersmarkt extreem krap te noemen. Dit getal geeft aan dat het aanbod slechts 5% van de vraag bedraagt. Het aanbod bestaat uit het aantal huishoudens met een koopwoning die een verhuishwens hebben. De markt is beduidend krappere geworden dan vorig jaar (93%).

Spanning

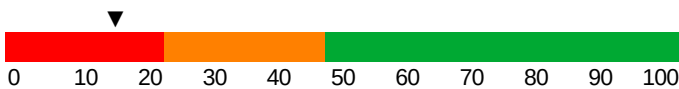
20x



De extreem hoge spanning geeft aan dat er 20 keer meer huishoudens een koopwoning zoeken dan dat er koopwoningen beschikbaar zijn. Omgekeerd: Voor iedere woning die te koop staat zijn er (gemiddeld) 20 geïnteresseerden. Vorig jaar waren dit er nog 14.

Dynamiek

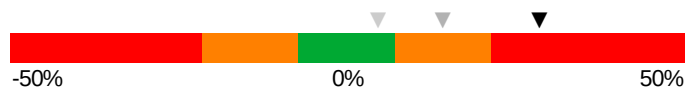
17%



De dynamiek van 17% geeft aan dat het aantal transacties (verkochte woningen) per jaar 17% bedraagt van de vraag. Dit is iets verslechterd ten opzichte van een jaar geleden (19%).

Prijsniveau

30%



Het huidige prijsniveau ligt 30% boven het 15-jarige gemiddelde. Dit is bijna een verdubbeling sinds vorig jaar (17%), en ruim een verviervoudiging sinds 2016 (5,5%). In 2015 lag het prijsniveau met -2% nog onder de nullijn.

Realisatietijd

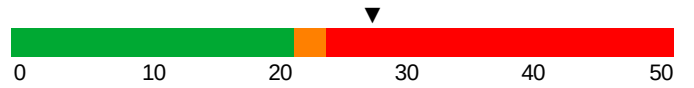
5,2jr



De realisatietijd van 5,2 jaar geeft aan dat het aanbod dusdanig laag is dat het 5,2 jaar duurt voordat iedereen die nu wil verhuizen op zijn vroegst een andere woning gekocht kan hebben. Gemiddeld moet iemand die nu wil verhuizen minimaal 2,6 jaar geduld hebben; niet meer dan 20% van wie wil verhuizen kan binnen één jaar een nieuwe woning bemachtigen. Deze tijd is nagenoeg gelijk aan die van vorig jaar (5,3 jaar).

Roulatietijd

26jr



De roulatietijd van 26 jaar geeft aan dat het aanbod zodanig krap is dat het zeker 26 jaar duurt voordat iedereen die een koopwoning bezit een andere koopwoning gekocht zou kunnen hebben. Ter referentie, in geval van een bloeiende markt ligt dit getal rond de 20 jaar. Dit betekent dus dat mensen gemiddeld 30% langer moeten blijven wonen dan dat ze eigenlijk willen. De roulatietijd is hetzelfde als een jaar geleden (26%).



Inleiding

De Huizenpluizer Marktmonitor 2018 combineert gegevens uit diverse bronnen om een alternatieve set indicatoren af te leiden die de impact van de krappe markt op de gemiddelde huizenbezitter adequaat en inzichtelijk beschrijft.

Deze indicatoren zijn gebaseerd op brondata van Vereniging Eigen Huis (VEH) en de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM), verrijkt en gevalideerd met onderzoek uitgevoerd in opdracht van de Huizenpluizer door een onafhankelijk onderzoeksbureau.

Het doel van deze marktmonitor is om concreet en kwantitatief inzichtelijk te maken wat de krapte op de markt daadwerkelijk betekent voor de huizenbezitter:

- hoe krap is de markt nu precies, en wat betekent dit voor mij?
- wanneer ik op een woning bied; hoeveel andere geïnteresseerden zijn er, en wat is mijn kans op slagen?
- hoe lang kan het duren voordat ik, wanneer ik nú wil verhuizen, een andere koopwoning gekocht kan hebben?
- hoe veel betaal ik (te veel) voor mijn nieuwe woning?

Interpretatie

De indicatoren geven aan dat de woningmarkt het afgelopen jaar beduidend krappere geworden is. Voor iedere woning die te koop staat zijn er maar liefst 20 geïnteresseerden die met elkaar de strijd aangaan en hiermee de prijzen tot ongekennde hoogte opdrijven. De concurrentie is hiermee 43% hoger dan vorig jaar, waardoor de gemiddelde transactieprijs inmiddels 30% hoger is dan het 15-jarige gemiddelde (in 2017 was dit nog 17%; in 2016 5,5% en in 2015 zat dit nog 2% onder het langjarige gemiddelde).

Circa 900.000 huishoudens zijn op zoek naar een andere koopwoning. Aangezien er ieder kwartaal slechts 41.000 woningen op de markt komen, duurt het 5,2 jaar voordat iedereen die op dit moment wil verhuizen daadwerkelijk een nieuwe koopwoning gekocht zou kunnen hebben.

Wanneer we kijken naar de hele populatie aan woningbezitters, dan duurt het 26 jaar voordat al deze mensen exact één maal van woning gewisseld zouden kunnen zijn. Dit is circa 30% langer dan de intrinsieke wens die mensen gemiddeld blijken te hebben om iedere 20 jaar te verhuizen. Mensen moeten dus, bij gelijkblijvende markt, gemiddeld 6 jaar langer in hun woning blijven wonen dan ze van nature zouden willen.

De situatie op woningmarkt is beduidend ernstiger ten opzichte van een jaar geleden. De markt is krappere, en het bijna verdubbelde prijsniveau gecombineerd met de immer hoge en toegenomen spanning, realisatie- en roulatietijd zijn en blijven reden voor ernstige zorgen en de behoefte aan maatregelen om de markt weer vlot te trekken.

Er is 43% meer concurrentie op de woningmarkt dan vorig jaar. Voor de gemiddelde woning concurreren nu 20 geïnteresseerden met elkaar. Het prijsniveau is daardoor bijna verdubbeld ten opzichte van vorig jaar. De gemiddelde prijs ligt nu 30% hoger dan het lange-termijnniveau. Het vinden van een nieuwe woning kan maar zo 5,2 jaar duren. Gemiddeld moeten mensen door de krapte 6 jaar langer in hun woning blijven wonen dan ze van nature willen.

Over de Huizenpluizer

De huizenpluizer is een platform voor onderlinge uitwisseling van woningen. Een register voor wie een verhuiscens heeft. Het doel is het inzichtelijk te maken van de verborgen huizenmarkt. Dat is het geheel aan woningen van alle 900.000 mensen die wel willen verhuizen, maar door het gebrekkige aanbod van slechts 41.000 nieuwe woningen per kwartaal (en het daarmee gepaard gaande prijsniveau van 30% boven het langjarig gemiddelde) niet kunnen. Dit verborgen aanbod is zó enorm, dat de kans aanzienlijk is dat er binnen dit aanbod aan woningen die nog niet te koop staan doorstroming mogelijk is, bijvoorbeeld middels onderlinge huizenruil of de vorming van ketens, waarbij meerdere mensen die



elkaars woning interessant vinden hun krachten bundelen om de keten op gang te krijgen.

Achtergrond

De huizenpluizer marktmonitor 2018 bevestigt de noodzaak voor een dergelijk initiatief. Een huis kopen via de traditionele weg is niet meer voor de massa weggelegd. Immers, per jaar is er slechts voor 20% van alle woningzoekenden een woning beschikbaar. Louter de bereidheid tot betalen van 30% extra aankoopprijs biedt binnen dit jaar kans op een nieuwe woning, en het is ernstig de vraag of dit wel verstandig is. Zelfs gezien de huidige lage rentestanden brengt een 30% te hoge hypotheek een groot risico met zich mee wanneer de woningmarkt en/of de rente zich weer herstelt en de prijzen terugkomen tot op het reguliere niveau.

Oplossingen zijn er nauwelijks. Geplande nieuwbouw van 75.000 koopwoningen netto per jaar¹ gaat nog jaren duren, en is amper voldoende in omvang om aan de natuurlijke extra vraag van eveneens circa 50.000 woningen² te voorzien, laat staan om de bestaande verhuisbehoefte op te lossen. En het doorbreken van de vicieuze cirkel van krapte doordat mensen hun woning pas te koop zetten wanneer ze een nieuwe woning hebben is bijna onmogelijk: hoe krijg je de eerste mensen immers zo ver dat ze hun huis te koop gaan zetten (en daarmee het krappe aanbod verhogen) voordat dat ze eerst een nieuwe woning hebben gevonden en daarmee een dak boven hun hoofd hebben?

De enige resterende optie om op korte termijn tegen een betaalbare prijs te verhuizen is onderlinge uitwisseling van woningen. Hoe onwenselijk dit ook is – het is immers veel eenvoudiger om op een traditionele huizensite uit overvloed te kunnen kiezen: er is op dit moment geen andere optie, en er zijn ook geen tekenen dat deze situatie zich de komende jaren significant zal gaan verbeteren.

1 Bron: Nationale Woonagenda 2018-2021 (Overheidspublicatie).

2 Bron: CBS (<https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2013/17/tot-2025-jaarlijks-50-duizend-huishoudens-erbij>)



Bijlage 1: Indicatoren

Deze bijlage beschrijft de indicatoren die in de Huizenpluizer Marktmonitor worden afgeleid.

Krapte

De krapte van de woningmarkt definiëren wij als het relatieve verschil tussen aanbod en vraag:

$$krapte = (vraag - aanbod) / \max(vraag, aanbod) \times 100\%$$

waarin vraag en aanbod de totale vraag en aanbod zijn op het moment waarvoor de krapte wordt vastgesteld³.

De krapte geeft aan in hoeverre vraag en aanbod met elkaar in verhouding zijn. Extreme krapte leidt tot spanning, lange realisatietijd en hoog prijsniveau.

Spanning

Een andere nuttige indicator is de spanning van de woningmarkt. De spanning is gerelateerd aan de krapte, maar wordt net anders berekend. De spanning is gelijk aan de verhouding tussen vraag en aanbod:

$$spanning = vraag / aanbod$$

Een spanning van 1 geeft aan dat er geen spanning is (vraag is gelijk aan aanbod); een spanning van 10 geeft aan dat de vraag 10 keer groter is dan het aanbod (dat wil zeggen: dat er één woning beschikbaar is voor iedere tien zoekenden), et cetera.

De spanning geeft aan hoeveel geïnteresseerden er gemiddeld op één woning die te koop staat afkomen. Of omgekeerd: op hoeveel huizen gemiddeld geboden moet worden (met concurrerende prijs en voorwaarden) om te slagen.

Dynamiek

De dynamiek geeft aan hoeveel woningen binnen een bepaalde tijdseenheid (in onze monitor gebruiken we een termijn van 1 jaar) van eigenaar wisselen, als fractie van de totale vraag. De dynamiek wordt gegeven door:

$$dynamiek = \text{periodiek transactievolume} / vraag \times 100\%$$

waar *periodiek transactievolume* het aantal woningen is dat per tijdseenheid (in ons geval een jaar) verkocht is.

De dynamiek geeft aan hoeveel woningen per jaar verkocht worden, als fractie van de vraag naar woningen.

Realisatietijd

De realisatietijd geeft aan hoe lang het duurt voordat iedereen die nu een verhuiscens heeft wens op zijn vroegst verhuisd zou kunnen zijn⁴. De realisatietijd wordt gedefinieerd als:

$$realisatietijd = vraag / \text{periodiek aanbod}$$

- 3 Deze definitie geeft, volgens verwachting, een krapte van 0% wanneer vraag en aanbod gelijk zijn; een krapte van 50% wanneer aanbod twee maal zo hoog is als de vraag; een krapte van rond de 100% wanneer aanbod oneindig veel groter is dan de vraag, en een krapte van tegen de -100% wanneer juist de vraag zeer veel groter is dan het aanbod.
- 4 Hierbij laten we allerlei complicerende (vertragende) kwalitatieve factoren buiten beschouwing, waaronder het aspect dat woningen niet 'uniform uitwisselbaar' zijn: niet iedereen heeft dezelfde smaak, hetzelfde budget, en dezelfde wensen wat betreft ligging. Daardoor is de hier bepaalde realisatietijd een onderschatting van de daadwerkelijke realisatietijd.



waarbij *periodiek aanbod* het aantal woningen bedraagt dat per tijdseenheid (bijvoorbeeld een jaar) op de markt komt.

De realisatietijd is een maat voor hoe lang het duurt om een nieuwe koopwoning te vinden.

Roulatietijd

De roulatietijd is vergelijkbaar met de realisatietijd, maar focust op de populatie aan woningbezitters als geheel. De roulatietijd geeft aan hoe lang het minimaal duurt voordat de hele populatie aan woningbezitters exact eenmaal van woning is gerouleerd. Typisch ligt dit (in geval van gezonde woningmarkt) rond de 20 jaar; klaarblijkelijk hebben mensen gemiddeld genomen dus de intrinsieke behoefte om eenmaal per 20 jaar te verhuizen.

De roulatietijd wordt gedefinieerd als:

$$\text{roulatietijd} = \text{aantal koopwoningen} / \text{periodiek aanbod}$$

De roulatie geeft aan hoe lang het minimaal duurt voordat iedereen die in een koopwoning woont een keer gerouleerd zou kunnen zijn.

Prijsniveau

Het prijsniveau wordt afgeleid door de huidige (gemiddelde) transactieprijs te relateren aan de gemiddelde transactieprijs over de afgelopen 15 jaar:

$$\text{prijsniveau} = (\text{transactieprijs} / \text{lange-termijn-transactieprijs} \times 100\%) - 100\%$$

Een prijsniveau van 0% geeft hiermee aan dat de transactieprijs op het lange-termijnniveau ligt; negatieve (positieve) waardes geven aan dat de transactieprijsen onder (boven) dit lange-termijnniveau liggen.

Het prijsniveau geeft aan hoeveel de huidige woningprijzen boven het lange-termijnniveau liggen. In geval van een (groot) positief getal geeft dit feitelijk de omvang van de 'bubbel' weer.



Bijlage 2: Brondata

De volgende brondata is onderliggend aan de bepaling van de Huizenpluizer Marktmonitor indicatoren:

NVM	2017-K3	2018-K3 Eenheid
Aanbod	63.528	44.306 woningen
Vraagprijs	337.000	394.000 euro
Looptijd aanbod	251	168 dagen
Nieuw in aanbod	41.229	41.129 woningen/kwartaal
Transacties	40.763	36.050 woningen/kwartaal
Transactieprijs	264.000	292.000 euro
Gemiddelde transactieprijs 2002-2017	225.000	225.000 euro
VEH	2017-K1	2018-K2 Eenheid
Verhuiscandidate: ja zeker	10,00%	10,10% procent
Verhuiscandidate: ja misschien	20,60%	19,70% procent
Verhuiscandidate: nee waarschijnlijk niet	32,70%	32,80% procent
Verhuiscandidate: nee zeker niet	36,70%	37,30% procent
CBS		
Aantal woningen	7.641.000	7.686.000 woningen
Aantal koopwoningen	4.300.000	4.321.000 woningen
Huizenpluizer		
Verhuiscandidate	900.000	900.000 woningen
Afgeleid		
Verhuiscandidate	872.900	862.040 woningen
Vraag	872.900	862.040 woningen

Ad NVM:

Gegevens van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) zijn afkomstig uit de volgende publicaties van de NVM:

- Bijlage I Analyse woningmarkt 2018-3
- Bijlage II Aanbodoverzichten Nederland 2018-3
- Overzicht transactiepreizen woningen bestaande bouw 2002-2017 (prijzen in duizenden euro's):



Jaar	Verkoopprijs
2002	204
2003	207
2004	215
2005	224
2006	235
2007	243
2008	243
2009	226
2010	233
2011	228
2012	211
2013	206
2014	214
2015	222
2016	238
2017	260

Ad VEH:

Gegevens van Vereniging Eigen Huis (VEH) zijn afkomstig uit de volgende publicaties van VEH:

- 2017-1 VEH marktindicator 1e kwartaal 2017
- 2018-2 VEH marktindicator 2e kwartaal 2018

Ad CBS:

Gegevens van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) zijn afkomstig uit:

- CBS Statline. Merk op dat voor de bepaling van de intrinsieke verhuiscens het gemiddelde van de 5 meeste verkopen per jaar (over de afgelopen 20 jaar) genomen is. Aanname hierbij is dat de jaren waarin de markt het beste presteerde een goed beeld geven van het aantal mensen dat echt de behoefte heeft om te verhuizen.

Ad Huizenpluizer:

Gegevens van de Huizenpluizer zijn afkomstig uit:

- Onderzoek uitgevoerd door PanelWizard, in opdracht van de Huizenpluizer, onder een representatieve steekgroep van de Nederlandse bevolking eind november 2018.

Afgeleide gegevens:

- De verhuiscens is berekend door het totaal van de verhuiscens "Ja, zeker" en 50% van de verhuiscens "Ja, misschien" te nemen, en dit te vermenigvuldigen met het aantal koopwoningen. De factor 50% is hier een best-guess aanname. De hiermee geschatte verhuiscens komt grofweg overeen met de onafhankelijk vastgestelde verhuiscens door de Huizenpluizer.
- De vraag naar woningen stellen wij simpelweg gelijk aan het aantal huishoudens dat aangeeft te willen verhuizen (de verhuiscens). Hiermee laten we een aantal andere componenten buiten beschouwing, waaronder de natuurlijke aanwas van de bevolking, veranderende demografie en instroom. De vraag naar woningen waarmee wij rekenen is dan ook een versimpeling (en tevens een onderschatting) van de werkelijke vraag. De indicatoren die hiervan afhankelijk zijn, zijn hiermee in de praktijk juist eerder negatiever dan positiever dan door ons afgeleid; daarmee blijven wij dus aan de veilige kant bij het afleiden van onze conclusies.

