

Stijging woningoverdrachten

Positieve noot: meer transacties

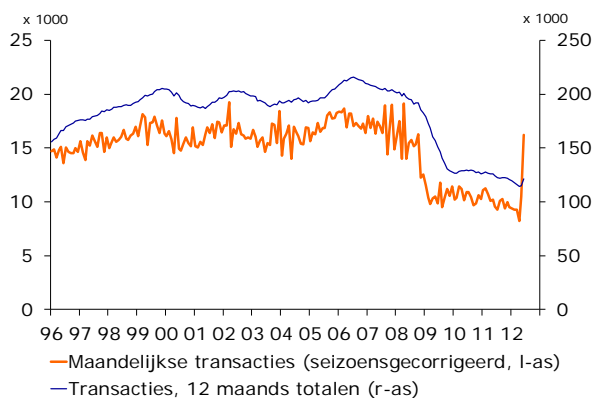
In het tweede kwartaal wisselden 34.628 woningen van eigenaar, een stijging van 17,3% ten opzichte van een jaar geleden. Op jaarbasis gaat het momenteel om 121.428 woningverkoppen. De stijging in het tweede kwartaal is bijna volledig toe te schrijven aan de maand juni, waarin bijna 70% meer woningen werden overgedragen bij de notaris dan een jaar geleden (figuur 8). De stijging komt echter volledig door eenmalige factoren. Zo hadden kopers en verkopers een sterke prikkel om voor 1 juli zaken te doen in verband met de onzekerheid over het tarief van de overdrachtsbelasting.

Daarnaast is de NHG-grens per 1 juli verlaagd van 350.000 naar 320.000 euro. Huishoudens die een woning in dit prijssegment wilden kopen met NHG-garantie moesten voor 1 juli zaken doen. Dit laatste lijkt nauwelijks impact te hebben gehad, aangezien het relatieve aantal hypotheeklen tussen de 320.000 en 350.000 euro in het eerste half jaar niet is toegenomen (figuur 9).

NVM: nauwelijks meer woningen verkocht

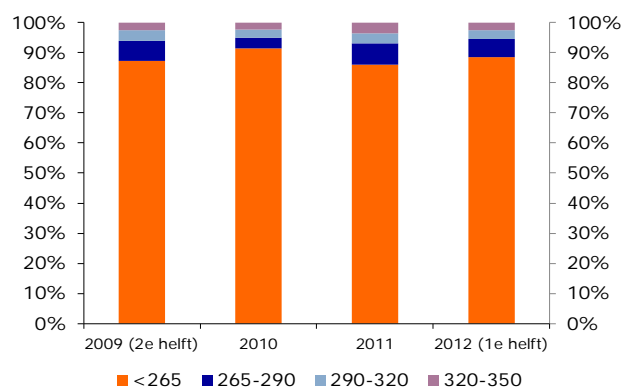
Normaal gesproken bedraagt het tijdsverschil tussen de koopovereenkomst en de daadwerkelijke overdracht drie maanden. Daarmee zijn de NVM-cijfers een belangrijke indicator voor het aantal overdrachten in het daaropvolgende kwartaal. In het tweede kwartaal zijn er bij NVM-makelaars 22.554 koopovereenkomsten gesloten. Op basis van een marktaandeel van 75% gaat het om ongeveer 30.000 transacties in de gehele markt. Ten opzichte van het eerste kwartaal bedraagt de stijging bijna 20%. Het aantal transacties ligt in het tweede kwartaal echter gemiddeld altijd 12% hoger dan in het eerste kwartaal. Ook als we hier rekening mee houden, blijft er een plus over. Ten opzichte van een jaar geleden is het aantal koopovereenkomsten echter gedaald met 1,3%.

Figuur 8: transacties stijgen fors



Bron: CBS

Figuur 9: verdeling aankopen met NHG naar kostengrens



Bron: NHG

Stijging woningoverdrachten

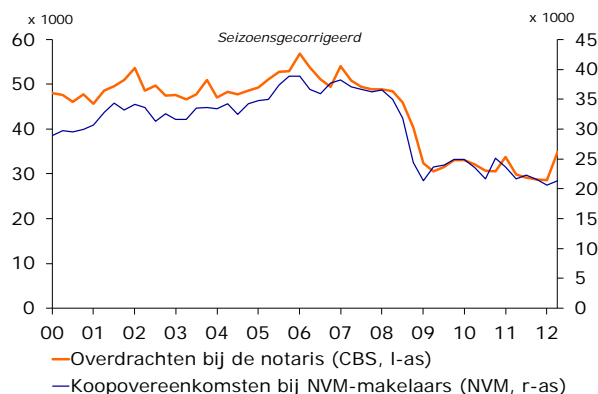
Conclusie: opleving is een tijdelijk fenomeen

De toename van het aantal overdrachten bij de notaris komt niet voort uit extra koopovereenkomsten gesloten bij NVM-makelaars, aangezien er in het eerste en tweede kwartaal nauwelijks sprake was van enige toename (figuur 8). De stijging van het aantal overdrachten bij notarissen kan dus alleen worden verklaard doordat de periode tussen koopovereenkomst en overdracht aanzienlijk is verkort. Met andere woorden, de woningen die in het tweede kwartaal zijn verkocht, zijn niet zoals gebruikelijk in het derde kwartaal overgedragen, maar al in het tweede kwartaal bij de notaris gepasseerd. En daarmee is de stijging in het tweede kwartaal volledig toe te schrijven aan het naar voren halen van de overdracht. Gevolg zal zijn dat het aantal overdrachten in het derde kwartaal naar verwachting aanzienlijk zal dalen (figuur 10).

Verschillen tussen segmenten

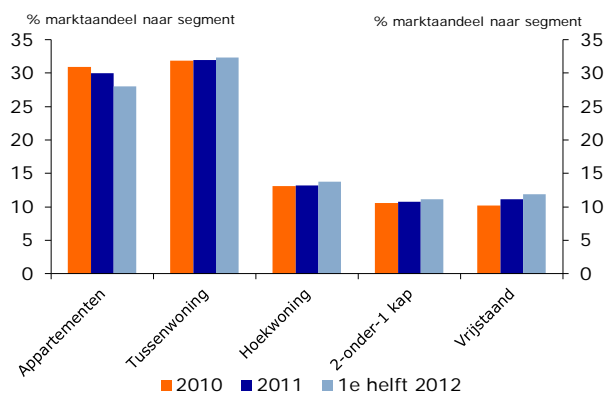
De toename van het aantal overdrachten is niet evenredig verdeeld over de verschillende segmenten. Zo steeg het aantal verkopen van appartementen 'slechts' met 4,9% ten opzichte van een jaar geleden. Bij vrijstaande woningen was de toename het grootst, ruim 28%. De overige drie segmenten –tussen-, twee-onder-een-kap- en hoekwoningen– lieten stijgingen zien variërend van 21 tot 24%. De trend dat appartementen relatief slecht presteren ten opzichte van de overige segmenten, is ook terug te zien in het marktaandeel (figuur 11). De vier duurdere segmenten hebben allen aan marktaandeel gewonnen. Maakten appartementen in 2010 nog 31% uit van het aantal verkopen, in de eerste helft van 2012 was dit gedaald naar 28,0%.

Figuur 10: Stijging is tijdelijk



Bron: CBS en NVM

Figuur 11: marktaandeel naar woningtype



Bron: NVM

Woningaanbod blijft groeien

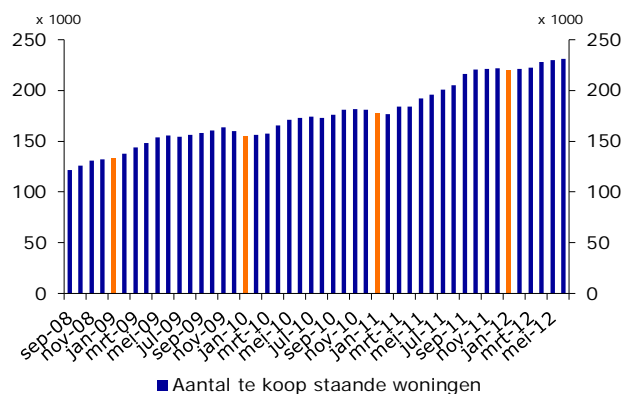
Aanbod blijft groeien

In de maanden april tot en met juni is het aantal te koop staande woningen gestegen tot bijna 231.000. Ten opzichte van maart 2012 gaat het om een stijging van ruim 8.300 woningen. Een stijging in het tweede kwartaal is niet verrassend, aangezien het aanbod in het tweede kwartaal vaak sneller toeneemt dan in de voorgaande kwartalen. Dat huishoudens hun woning versneld hebben aangeboden in verband met de overdrachtsbelasting is niet erg waarschijnlijk. In verband met de doorlooptijd was een stijging in het eerste kwartaal dan waarschijnlijker geweest (figuur 12).

Het verkoopbord staat steeds langer in de tuin. In het tweede kwartaal van 2012 stond een woning gemiddeld 308 dagen te koop, veertien dagen meer dan in het voorgaande kwartaal. Ten opzichte van twee jaar geleden zijn er 73 dagen bij gekomen. Dat woningen steeds langer te koop staan, blijkt ook uit figuur 12. Sinds het begin van de crisis is het percentage woningen die langer dan een jaar te koop staan gestegen van 16,2 naar 42,4% van het totale verkoopaanbod (figuur 13).

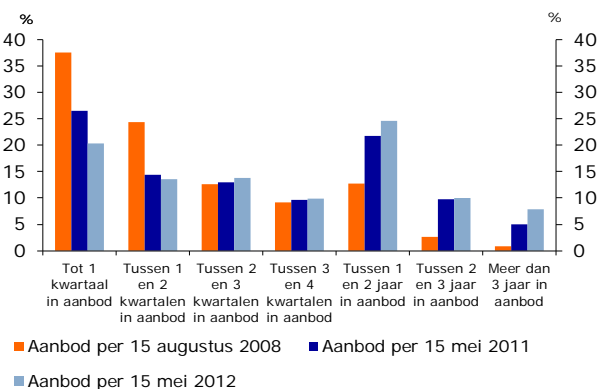
Er bestaan hierbij wel aanzienlijke verschillen tussen het type woningen. Zo staan tussenwoningen gemiddeld 259 dagen te koop, terwijl vrijstaande woningen inmiddels 387 dagen een verkoopbord in de tuin hebben staan.

Figuur 12: aanbod groeit verder



Bron: Huizenzoeker.nl

Figuur 13: woningen staan langer te koop



Bron: CBS

Woningaanbod blijft groeien

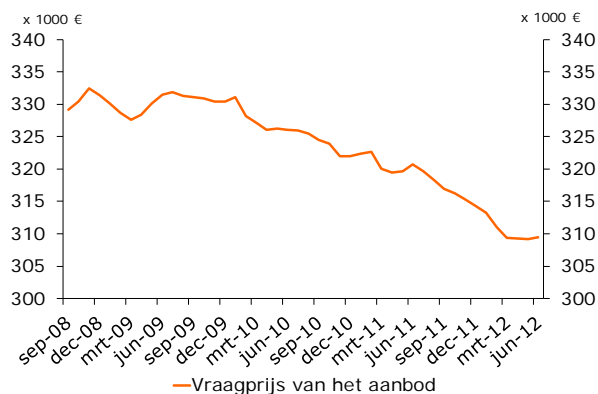
Vraagprijzen

In tegenstelling tot de transactiepreizen is de gemiddelde vraagprijs in het afgelopen kwartaal niet gedaald. Ondanks dat dit deels kan worden toegeschreven aan het samenstellingseffect, geeft het ook aan dat verkopers nog steeds de tijd hebben om hun woningen te verkopen. Iets wat ook blijkt uit het beperkte aantal huishoudens dat een betalingsachterstand heeft of de woningen gedwongen moet verkopen (figuur 14). Een belangrijke verklaring hiervoor is dat de werkloosheid in de afgelopen jaren maar beperkt is opgelopen. Overigens kunnen niet alle huishoudens hun vraagprijs verlagen, aangezien ze dan een restschuld overhouden. Dit belemmert ook de doorstroming op de woningmarkt.

Gedwongen verkopen

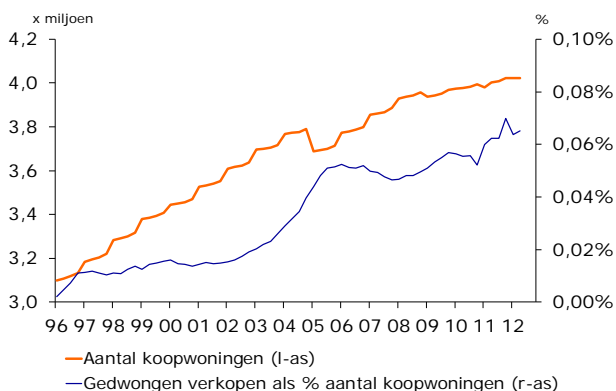
In het tweede kwartaal van 2012 hebben er 724 gedwongen verkopen plaatsgevonden, 8,2% meer dan in dezelfde periode een jaar geleden. Op jaarbasis gaat het momenteel om 2.622 woningen. Ten opzichte van de totale woningvoorraad is het percentage woningen dat in een jaar gedwongen moet worden verkocht uitermate gering: 0,07%. Ook het percentage betalingsachterstanden blijft laag. In april van dit jaar had 0,7% van de huishoudens een betalingsachterstand van zestig dagen of meer (het gaat om gesecuritiseerde hypotheek, ongeveer 40% van de markt). Op basis van 3,8 miljoen huishoudens met een hypotheek gaat het om ruim 25.000 huishoudens. Dit is aanzienlijk minder dan de 50.000 die het BKR ondanks publiceerde. Een verklaring hiervoor is dat de samenstelling van de RMBS-portefeuille anders is dan van de gehele markt.

Figuur 14: Vraagprijs blijft constant



Bron: Huizenzoeker.nl

Figuur 15: Aantal gedwongen verkopen constant



Bron: CBS

Verwachting transacties

Verwachting transactieaantallen

Het aantal transacties dat in het derde kwartaal van 2012 zal worden ingeschreven bij de notaris zal waarschijnlijk fors dalen, als gevolg van het verkorten van de periode tussen koop en overdracht in het tweede kwartaal. In het vierde kwartaal zal het aantal transacties wellicht weer iets toenemen door de invoering van het Lente-akkoord per 1 januari 2013. Huishoudens die gebruik willen maken van het huidige fiscale beleid zullen voor die tijd zaken moeten doen. Per saldo zal het aantal transacties in 2012 naar verwachting uitkomen op 113.000.

In 2013 zal een vergelijkbaar aantal woningen van eigenaar wisselen.⁵ De belangrijkste verklaring hiervoor is dat de woningprijzen hun nieuwe prijsevenwicht nog niet hebben gevonden. Door de verwachte prijsdaling zal een deel van de kopers hun aankoop uitstellen, terwijl het aanbod van woningen in verhouding groot blijft. Ook het vertrouwen bij kopers blijft een belangrijke rol spelen. Duidelijkheid over de toekomst van de hypotheekrenteaftrek kan in dit geval voor een positieve meevaller zorgen, tenzij het nieuwe overheidsbeleid zo wordt vormgegeven dat de prijzen juist extra dalen. In dat geval zal de prijsaanpassing langer gaan duren, en daarmee zullen kopers en verkopers het moeilijker eens worden over de aanschafprijs. Dit zal een verlaging van het aantal transacties in de hand werken.

⁵ Met de aanname dat doorstromers hun oude hypotheek mogen meenemen naar de volgende woning. Indien dit niet het geval is, zullen potentiële doorstromers hun prikkel verliezen om te verhuizen aangezien ze dan een deel van hun hypotheekrenteaftrek kwijtraken.