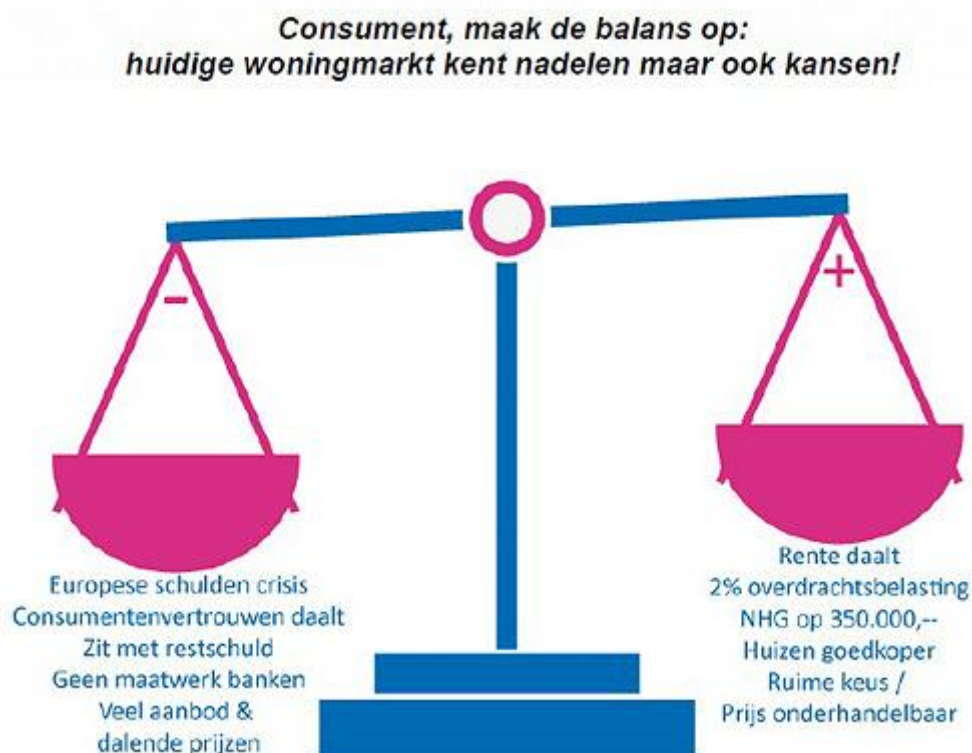


# Verlaging overdrachtsbelasting heeft positief effect

Door laag consumentenvertrouwen en schuldencrisis zijn kopers nog altijd schuw

*Aantal transacties stijgt in het derde kwartaal met 4%*

*'Banken moeten belofte maatwerk waarmaken'*



De woningmarkt kende in derde kwartaal van 2011 een stijging van het aantal transacties met 4% ten opzichte van dezelfde periode in het jaar daarvoor. Het aantal verkochte woningen door NVM-makelaars bedroeg 22.767 (gehele markt 30.600). De verlaging van de overdrachtsbelasting van 6 procent naar 2% per 1 juli jl. leidde direct tot een opleving van het aantal woningverkoop, maar deze stijging heeft zich in de maanden daarna niet doorgezet. Zeker in de maand september vielen de verkopen tegen. De NVM wijt het uitblijven van herstel aan het in augustus weer gedaalde consumentenvertrouwen. Het onzekere financiële klimaat, de dreigende recessie en de eurocrisis maken consumenten terughoudend. De prijs van de gemiddeld verkochte woning daalde in het afgelopen kwartaal met 1,1% tot 231 duizend euro. Dat meldt de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) in haar analyse van de woningmarkt over het derde kwartaal van 2011, die vandaag is gepresenteerd\*.

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

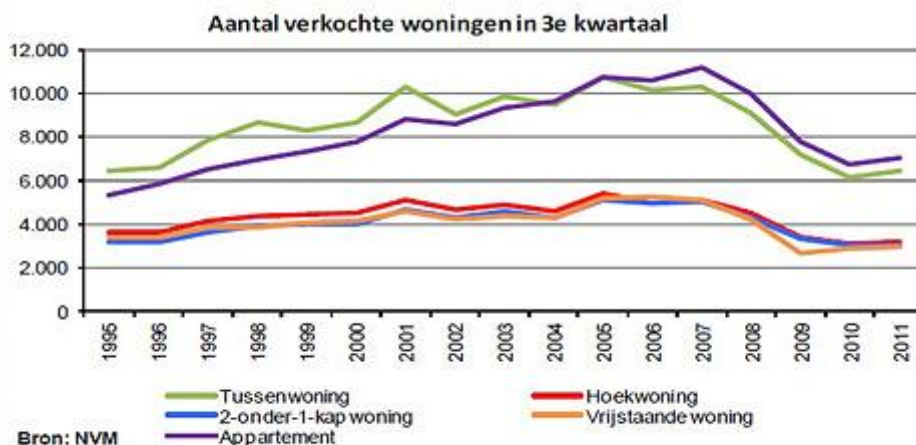
### Lage overdrachtsbelasting is broodnodig

Het aantal transacties is in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar 4% hoger uitgekomen. De NVM is niettemin teleurgesteld, aangezien er, als gevolg van de verlaagde overdrachtsbelasting, rekening was gehouden met een stijging van 10%. NVM-voorzitter Ger Hukker: “De verlaging van de overdrachtsbelasting heeft direct een positief effect op de woningmarkt, maar door andere factoren die daar los van staan en tegenwerken in plaats van meewerken, is het effect minder zichtbaar. Met name omdat de schulden crisis in Europa in de tweede helft van het kwartaal weer is gaan opspelen. Consumenten lezen dagelijks in de krant dat het slecht gaat met de economie en stellen de aankoop van een huis soms liever even uit.”

Dit betekent zeker niet dat de verlaging van de overdrachtsbelasting geen effect heeft, aldus Hukker: “Zonder deze broodnodige maatregel was de markt verder in mineur geraakt. Daarnaast heeft de belastingverlaging allerlei positieve neveneffecten. De maatregel is bijvoorbeeld goed voor het verbeteren van de arbeidsmobiliteit doordat mensen met een nieuwe baan minder barrières hebben om te verhuizen. En bovendien voorkomt de maatregel dat consumenten zich nog dieper in de schulden moeten steken om de aankoop van een huis te financieren.”

### Qua aantal verkopen een goed kwartaal

Het aantal verkochte woningen door NVM-makelaars bedroeg in het derde kwartaal 22.767. Daarmee is dit kwartaal qua aantal woningtransacties een relatief goed kwartaal. Het totaal aantal woningverkoop (gehele markt inclusief niet-NVM-makelaars) komt voor dit kwartaal naar schatting uit op 30.600. Voor alle woningtypen ligt het aantal verkopen hoger dan een jaar geleden. Dit geldt het sterkst voor de verkoop van tussenwoningen en appartementen, ruim 5% meer transacties. De verkoop van vrijstaande woningen is met 1,6% relatief het minst toegenomen.



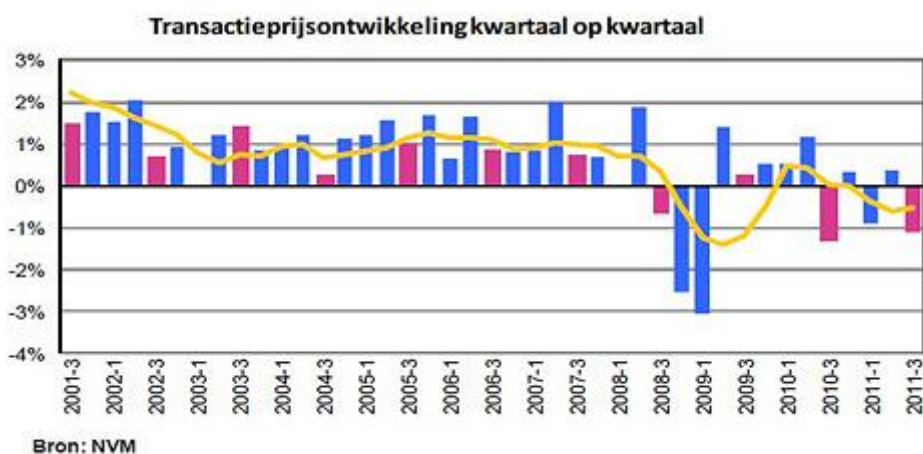
Het derde kwartaal scoort qua aantal transacties traditioneel slechter dan het tweede kwartaal, mede omdat het een vakantieperiode is. Gemeten vanaf 1995 ligt het aantal transacties in een derde kwartaal gemiddeld 4,8% lager dan in het tweede kwartaal. In het derde kwartaal van 2011 lag het aantal transacties slechts 0,4% lager dan in het tweede kwartaal van 2011. Dat maakte het afgelopen kwartaal qua aantal verkopen een goed kwartaal. De stijging van het aantal transacties is vooral toe te schrijven aan het aantal verkochte vrijstaande woningen (+2,5%) en het aantal verkochte appartementen (+1,8%). De verkoop van 2-onder-1-kapwoningen is echter sterk afgenomen en lag 5% lager dan in het voorgaande kwartaal. Voor tussenwoningen en hoekwoningen zijn de percentages respectievelijk -1,3% en -1,2%.

### Appartementen meest verkocht maar zorgen blijven

31,1 % van de verkopen is een appartement. Relatief zijn er meer appartementen verkocht dan een kwartaal eerder (30,4%). Het appartement blijft nog steeds het meest verkochte woningtype. De vrijstaande woning kende in het derde kwartaal naar verhouding een toename tot 13% van de verkochte woningvoorraad. Dat is een procentpunt meer dan aan het begin van dit jaar, en gaat vooral ten koste van het aantal 2-onder-1-kapwoningen. De overige woningtypen verkochten naar verhouding vergelijkbaar met eerdere kwartalen.

### Woningen worden goedkoper

Het afgelopen kwartaal daalde de prijs van de gemiddeld verkochte woning met 1,1%, in vergelijking met het kwartaal daarvoor. Een hoekwoning daalde met 1,8% het sterkst in prijs. Ook appartementen lieten met -1,6% een sterke prijsdaling zien. Voor tussenwoningen en 2-onder-1-kapwoningen bleef de daling beperkt tot respectievelijk -0,7% en -0,4%.



Ook in vergelijking met een jaar eerder is de prijs het afgelopen kwartaal weer verder gedaald. De prijs van de gemiddeld verkochte woning ligt nu 2,1% lager dan een jaar eerder. In het tweede kwartaal was de daling ook al ruim 2%. In vergelijking met een jaar eerder zijn de prijzen van tussenwoningen, hoekwoningen en appartementen het sterkst gedaald (respectievelijk -2,8%, -2,6% en -2,4%). Een vrijstaande woning veranderde nauwelijks van prijs en noteerde een daling van -0,3%. Hukker: “Daarvoor krijg je wel een betere woning dus meer waar voor je geld.”

### Woningen staan te hoog geprijsd in de markt

De prijs van de gemiddeld verkochte woning bedroeg in het afgelopen kwartaal 231 duizend euro. Op het dieptepunt van de woningmarkt (het eerste kwartaal van 2009) kwam de prijs van de gemiddeld verkochte woning niet hoger uit dan 219 duizend euro. Voor het gemiddeld verkochte appartement werd 173 duizend euro betaald, voor een vrijstaande woning gemiddeld 391 duizend euro.

Volgens NVM-voorzitter Hukker staan veel woningen nog te hoog geprijsd in de markt. Hiermee snijden verkopers zichzelf in de vingers. “In deze markt is geen plaats voor dromers, maar voor realisten. Omdat de concurrentie, vanwege het grote aanbod, tussen verkopers groot is worden te hoog geprijsde woningen niet bekeken en niet verkocht. Kopers kopen met de handrem erop. Daarnaast is ook de leencapaciteit door de verscherpte regels van de banken afgenomen. Andere oorzaken waarom kopers minder uitbundig kopen, is de druk op het besteedbaar inkomen, de stijgende zorgpremies, de gemeentelijke lasten en het feit dat

energielasten toenemen. Daarnaast houden ze rekening met de voorgenomen bezuinigingen van het kabinet en gaan consumenten meer reserveren voor de oude dag. Tenslotte zie je dat huizenbezitters merken dat door de slechte prestaties op de beurs de spaarresultaten in de beleggingspolissen tegenvallen. Al met al moet je concluderen dat dit weliswaar een kopersmarkt is, maar dat kopers met de handrem erop onderhandelen ”

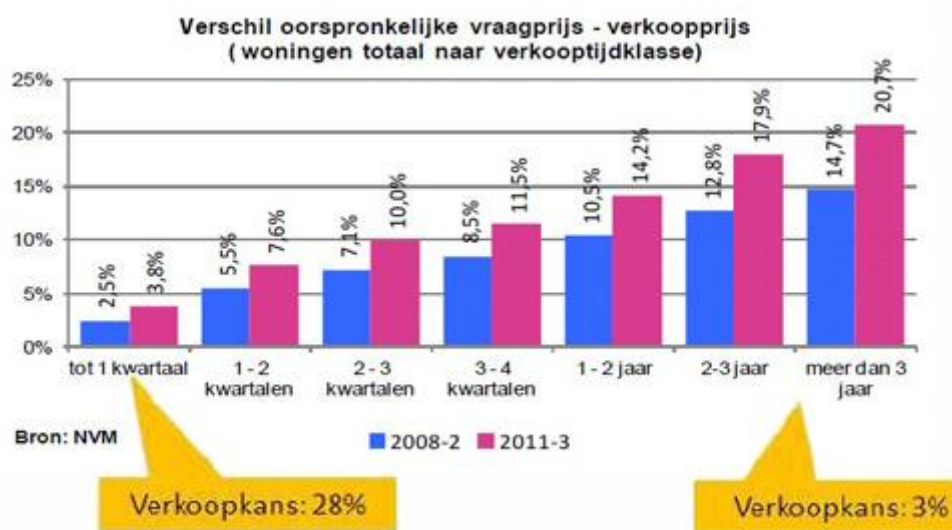
### Verkooptijd loopt verder op

De tijd die het kost om een woning te verkopen, is in 2011 verder opgelopen. In het afgelopen kwartaal was de gemiddelde verkooptijd 135 dagen, ten opzichte van 123 dagen in het derde kwartaal van 2010. Qua verkooptijd presteerde het afgelopen kwartaal hetzelfde als het tweede kwartaal van 2011, toen deze gemiddeld 134 bedroeg.

### Vershil tussen oorspronkelijke vraag en transactieprijs blijft toenemen

Het feit dat veel woningen nog te hoog geprijsd in de markt staan, blijkt ook uit de cijfers over het verschil tussen de laatste vraagprijs en transactieprijs. Dit verschil bedraagt het afgelopen kwartaal 4,9%. De transactieprijs gaf gemiddeld 7,2% toe op de oorspronkelijke vraagprijs, een toename in vergelijking met het tweede kwartaal 2011. Het feit dat het verschil tussen oorspronkelijke vraagprijs en transactieprijs toeneemt, maar het verschil tussen laatste vraagprijs en transactieprijs gelijk blijft, duidt erop dat verkopers vaker tussentijds de vraagprijs al aanpassen (in de periode vóórdat men de uiteindelijke onderhandelingsfase met de koper ingaat).

Woningen die lange tijd in de verkoop hebben gestaan, alvorens ze verkocht worden, leggen veel toe op hun oorspronkelijke vraagprijs. Woningen die er tussen 2 en 3 jaar over hebben gedaan om verkocht te worden, geven 17,9% toe in het derde kwartaal van 2011. Woningen die meer dan drie jaar te koop hebben gestaan en uiteindelijk toch verkocht worden, leggen uiteindelijk bijna 21% toe op de oorspronkelijke vraagprijs. Slechts 1 op de 30 van deze woningen wordt echter verkocht. NVM-voorzitter Hukker: “Deze cijfers geven aan dat de kaasschaafmethode niet werkt. Wie zijn woning te hoog in de markt zet, merkt al snel dat hij geleidelijk aan toch moet zakken. Uiteindelijk ben je daarmee slechter af. Realistisch prijzen loont!”



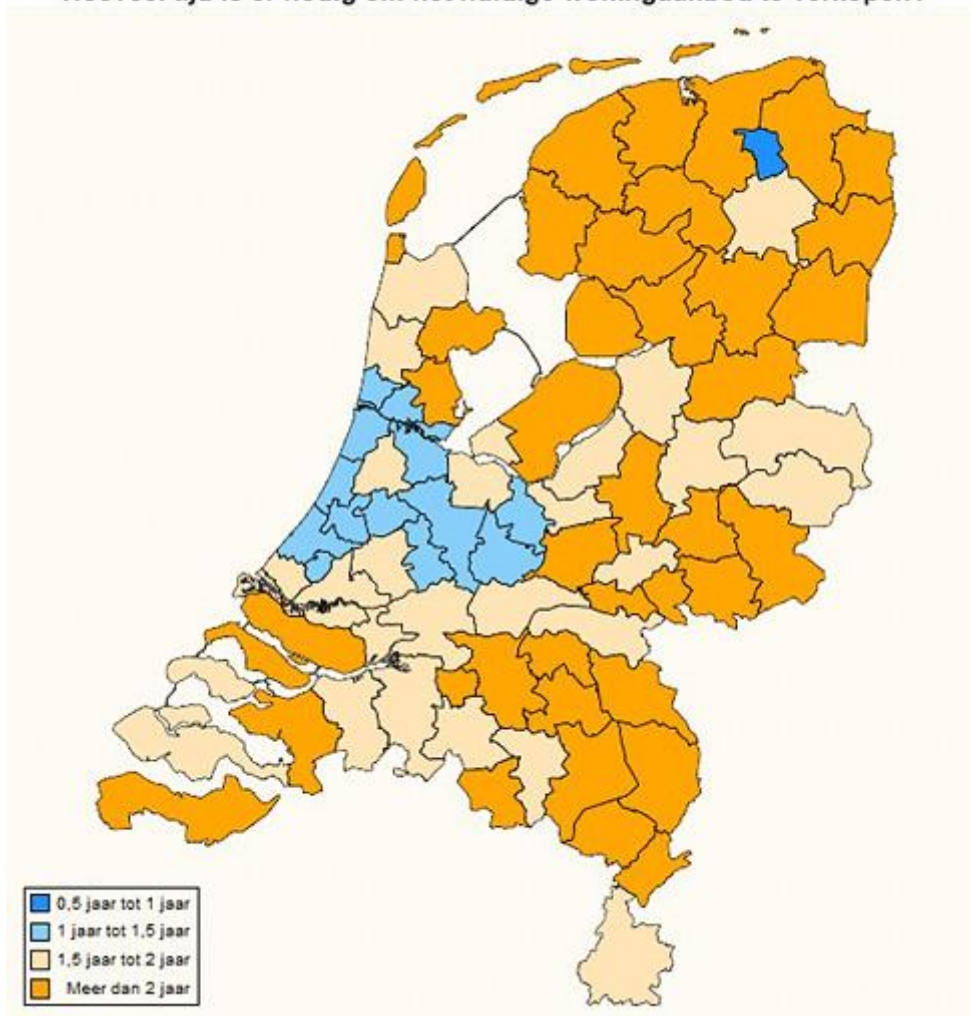
### Aanbod te koop staande woningen loopt verder op

Het afgelopen kwartaal is het aantal te koop staande woningen weer verder toegenomen. De stijging was niet zo groot als in het tweede kwartaal, maar met 4% toch nog aanzienlijk. Halverwege het kwartaal stonden bij NVM-makelaars ruim 163 duizend woningen te koop. In de totale bestaande koopwoningmarkt gaat het dan om naar schatting 217 duizend woningen.

Vrijstaande woningen maken bijna een kwart van het aanbod van woningen uit. De stijging is echter het grootst bij de appartementen. Het aantal in aanbod staande appartementen is met 48 duizend woningen 5,3% hoger dan vorig kwartaal. Inmiddels bestaat 29,3% van het aanbod uit appartementen. Aan het begin van de crisis bestond 25,5% van de te koop staande woningen uit appartementen. De stijging van aanbod in 2-onder-1-kapwoningen was met 2,9% het kleinst. Voor de overige woningen lag de stijging tussen de +3,3% (tussenwoningen) en +3,8% (vrijstaande woningen).

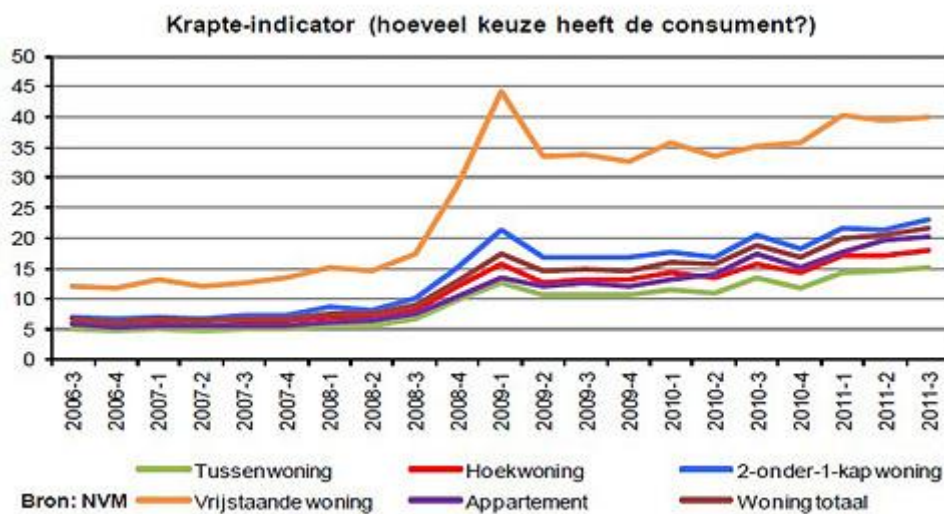
Er staan nu bijna 25 duizend woningen meer te koop dan een jaar geleden. Dat is een stijging van 18%. Tussenwoningen en appartementen kennen de grootste toename. Het aantal aangeboden tussenwoningen ligt 18,6% hoger dan vorig jaar, het aantal aangeboden appartementen zelfs 22% hoger. De toename is voor 2-onder-1-kap-en vrijstaande woningen met 15% een stuk lager. Sinds het begin van de crisis in het derde kwartaal 2008 is het woningaanbod met liefst 68% gestegen (destijds 97.247 woningen).

Hoeveel tijd is er nodig om het huidige woningaanbod te verkopen?



### Consument heeft zeer ruime keuze

Het feit dat het aanbod van te koop staande woningen verder oploopt, is terug te zien in de zogeheten krapte-indicator, die aangeeft hoeveel keuze een woningzoekende heeft. Deze krapte-indicator is voor woningen in Nederland sinds het begin van de crisis flink opgelopen. Dit is het gevolg van zowel de terugloop in het aantal transacties als de toename van het aantal woningen dat te koop staat. Het afgelopen kwartaal is de indicator in vergelijking met een kwartaal eerder gestegen. Het aanbod is toegenomen, het aantal verkopen licht gedaald. De consument heeft momenteel de keuze uit meer dan 21 woningen. Een consument, op zoek naar een vrijstaande woning, kan inmiddels kiezen uit 40 woningen. Een consument die op zoek is naar een appartement, heeft de keuze uit 20 appartementen. Voor de crisis waren er dat maar 6. Vooral de toename aan keuze in appartementen in de laatste kwartalen is zorgwekkend.



### Banken moeten weer maatwerk leveren

Door de onzekere economische situatie blijft de NVM vasthouden aan de prognose dat er in 2011 een prijsdaling is tussen 0 en 5%. Hukker: “Door de schulden crisis en de situatie rond Griekenland is het lastig om een voorspelling te doen. Daarbij is het belangrijk om te weten wat de banken gaan doen. Het strenge beleid van de banken, waarbij ze belangrijke onderdelen van de normen voor de alom geaccepteerde, veilige en goedkopere NHG-financiering negeren, is een belangrijke reden dat de woningmarkt op slot is gedraaid. Het overleg tussen de minister van Financiën, banken en toezichthouders lijkt maar niet van de grond te komen, terwijl dit in mei al is toegezegd op aandringen van de Tweede Kamer en onder maatschappelijke druk. In de Gedragscode Hypothecaire Financiering staat ook dat ‘de hypothecair financier iedere aanvraag van een consument voor een hypothecaire financiering individueel zal beoordelen’. Het is opmerkelijk dat ze in de gedragscode zelf de ruimte hiervoor creëren maar deze vervolgens niet invullen. We hopen dat de banken zich aan hun belofte gaan houden en weer maatwerk bij hypotheekaanvragen gaan leveren.”

### Houd NHG-grens op 350.000 euro

Daarnaast vindt de NVM dat de NHG-grens ook na 1 januari 2012 op 350.000 euro gehandhaafd moet worden. NVM-voorzitter Hukker hekelt hierbij de opstelling van banken zoals de Rabobank, die publiekelijk oproept tot beperking van de NHG. “De NHG is een uitstekende maatregel die vrijwel niets kost, consumenten en kredietverleners zekerheid biedt en de onrust op de woningmarkt beperkt. Een plotselinge verlaging zou een nieuw negatief

signaal betekenen. Belangrijkste is dat NHG veiliger, goedkoper en beschermend is voor de consument. Vanuit markt en maatschappelijke organisaties wordt deze wens breed gesteund. Ook in de Tweede Kamer wordt er al over gesproken. Het is dan ook opmerkelijk dat er vanuit de bancaire wereld nu ineens kritiek komt op de NHG. De banken roepen voor de bühne dat ze de consument centraal stellen, maar gedragen zich er niet naar.”