



Sprekende Cijfers

Inleiding



Rudi van Wechem

Voor u ligt het tweede kwartaalbericht Sprekende Cijfers Woningmarkten van 2011, opgesteld door Frisia Makelaars, partner in Dynamis. Wij hebben getracht om u door middel van dit rapport inzicht te geven in de lokale aanbod- en opnameontwikkelingen, alsmede de prijsontwikkelingen en looptijden binnen de Haagse regio in het tweede kwartaal van 2011. De data die worden gebruikt voor het schrijven van deze rapportage zijn verkregen via de NVM en vervolgens bewerkt volgens een standaardmethode.

Waar wij in het eerste kwartaalbericht van dit jaar nog aangaven dat de woningmarkt snakt naar stimuleringsmaatregelen vanuit de overheid, heeft dit op 1 juli jl. daadwerkelijk plaatsgevonden.. Het zal niemand ontgaan zijn dat de overdrachtsbelasting voor woningen tijdelijk is verlaagd naar 2%. Deze maatregel heeft logischerwijs nog geen effect op de verkoopresultaten van het tweede kwartaal. Wel hebben wij direct na invoering van de maatregel enkele transacties mogen doen. Dit betroffen verkopen waarbij de kopers al zeer geïnteresseerd waren in de woning en waarbij de verlaging van de overdrachtsbelasting het laatste zetje was om tot aankoop over te gaan.



Robert Kuiper

Het tweede kwartaal laat wederom een daling van het aantal transacties over de gehele linie zien en wel met 6% t.o.v. het voorgaande kwartaal. Dit kwartaal zijn er 1.176 woningen verkocht, tegenover 1.256 woningen in het eerste kwartaal en 1.516 woningen in het 4e kwartaal van 2010. De daling is toe te schrijven aan de achterblijvende verkoop van appartementen. Kijkend naar de mediane transactieprijsen kan geconcludeerd worden dat de prijsdaling nog niet is ingezet. De transactieprijsen in het tweede kwartaal zijn t.o.v. het voorgaande kwartaal zelfs met 8% gestegen. De prijsstijging voor de appartementen en rijwoningen kwam uit op respectievelijk 2% en 8%. Deze woningtypen vormen het grootste deel van alle transacties met 1.123 woningverkoppen.

Op 1 juli 2011 komt het aantal te koop staande woningen voor de regio Den Haag uit op 8.090. Dit betekent t.o.v. drie maanden eerder een toename van 14%. De toename is evenredig verdeeld over de verschillende woningtypen. De in dit kwartaal verkochte woningen hebben t.o.v. het voorgaande kwartaal minder lang te koop gestaan. De gemiddelde verkooptijd is van 131 dagen teruggelopen tot 110 dagen. Dit betekent een daling van 16%. Deze daling is uitsluitend toe te schrijven aan de appartementen (-12%) en de rijwoningen (-30%). De verkooptijd van verkochte vrijstaande woningen is gelijk gebleven en voor twee-onder-één-kapwoningen is sprake van een toename met 30 dagen.

Zoals in het tweede kwartaalbericht van 2010 reeds door ons vermeld, blijkt nogmaals dat met name nieuw op de markt aangeboden woningen worden verkocht. Deze woningen worden met een realistische prijsstelling op de markt aangeboden en vormen kennelijk een goede propositie voor de woningzoekenden. Eigenaren waarvan hun woning zich bevindt in het stuwmeer aan te koopstaande woningen zullen iets moeten doen aan de propositie om deze te matchen aan de verwachting van de markt. Vaak zal dit te maken hebben met het prijselement.

Het is nog te vroeg om conclusies te trekken over het effect van de overdrachtsbelastingmaatregel. Wel ligt het gevaar op de loer dat de verkoper de 4% verlaging aangrijpt als extra bestedingsruimte aan de koperszijde waardoor de transactie wederom niet tot stand komt en de maatregel zijn doel mist. Het komende kwartaal zal in het teken staan van een mogelijk teruglopend consumentenvertrouwen veroorzaakt door de eurocrisis en een tegenvallende economische groei. Bedrijven als Philips en de Rabobank hebben al grootschalige reorganisaties aangekondigd. Mocht voorstaande het geval gaan worden dan kan een verlaging van het overdrachtsbelastingtarief dit niet compenseren.

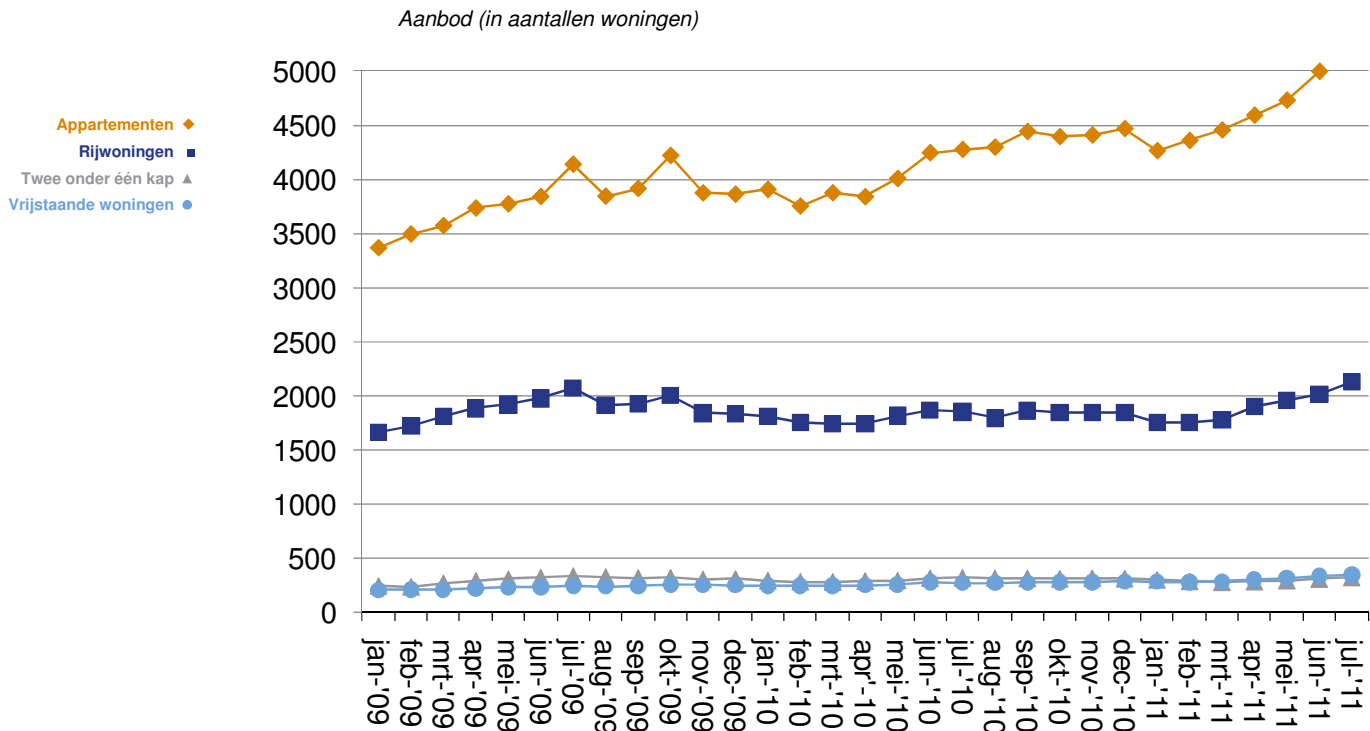
Het is onze bedoeling om u als woningzoekende, koper, verkoper, opdrachtgever of anderszins geïnteresseerde een actualisatie te geven van de bestaande woningmarkt in de Haagse regio. Vanzelfsprekend informeren en adviseren wij u ook graag in de komende periode over de laatste trends en ontwikkelingen.

Indien u naar aanleiding van deze rapportage nadere (achtergrond)informatie wenst, zijn wij uiteraard bereid u hierin te voorzien. De adviseurs en makelaars van Frisia Makelaars zijn u graag van dienst!

Bestaande bouw regio Den Haag

Aanbod regio Den Haag

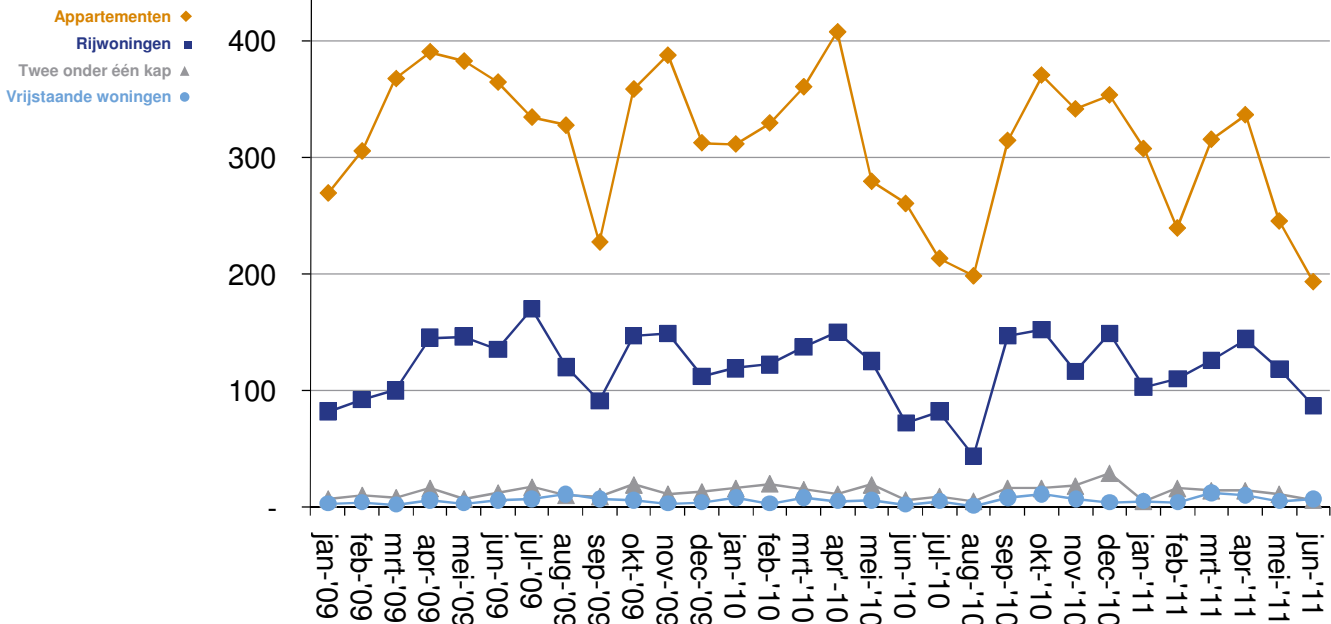
Op 1 juli 2011 werden in de regio Den Haag 7.085 bestaande woningen te koop aangeboden. In 5.287 gevallen betreft het een appartement (65%), terwijl 27% van het te koop staande bestaande woningaanbod een rijwoning (grondgebonden eengezinswoningen) betreft. Het totale aanbod is in het tweede kwartaal van 2011 met 14% toegenomen ten opzichte van een kwartaal eerder. Dit betekent een toename van bijna 1.000 woningen. Deze toename is vrijwel evenredig toe te schrijven aan de verschillende woningtypen.



Transacties regio Den Haag

Het totale aantal verkochte woningen in het tweede kwartaal 2011 bedraagt 1.176. Bijna tweederde van deze verkopen (65%) vond plaats in de appartementensfeer. In vergelijking met een kwartaal eerder zijn de verkopen met 6% afgenomen. Deze afname is voornamelijk toe te schrijven aan appartementen die 10% minder werden verkocht. De totale verkoopdaling in vergelijking met het laatste kwartaal van 2010 bedraagt maar liefst 25%.

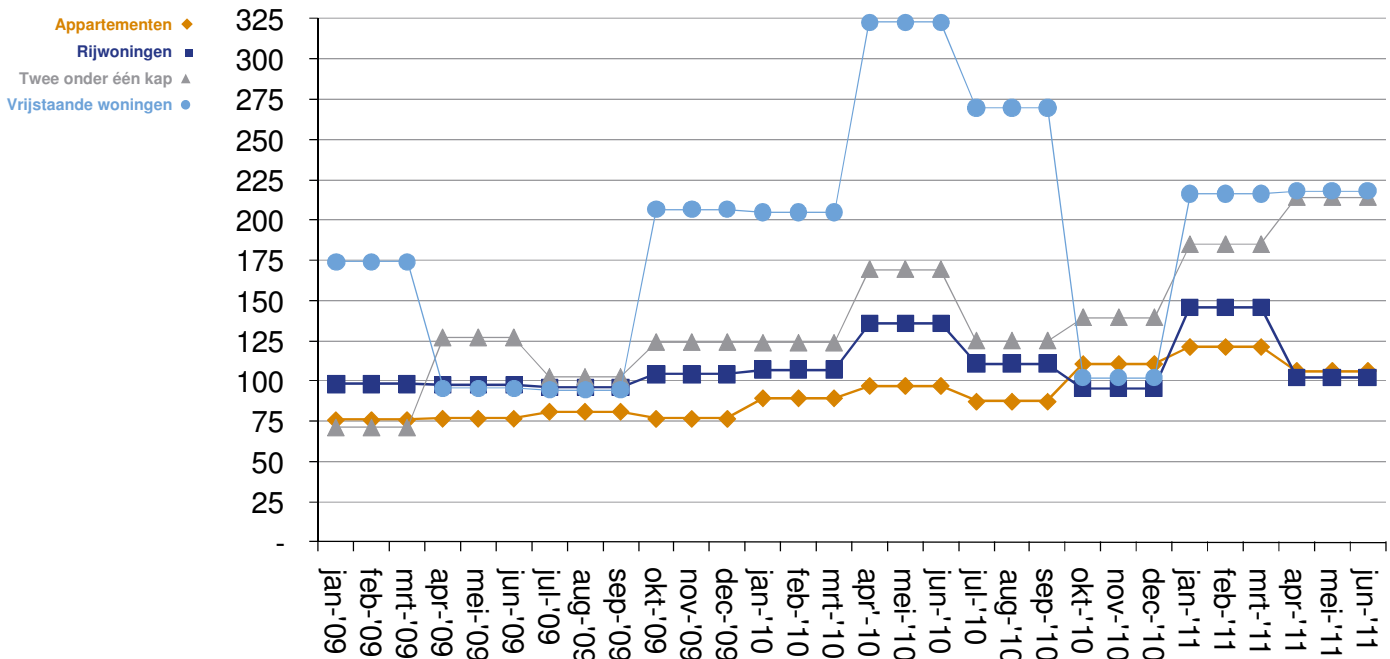
Transacties (in aantallen woningen)



Looptijd regio Den Haag

Ondanks het feit dat het aantal transacties afgelopen kwartaal is teruggelopen, is de verkooptijd toch gedaald met 16%. De verkochte woningen stonden gemiddeld 110 dagen te koop tegen 131 dagen in het voorgaande kwartaal. De afname in verkooptijd is uitsluitend waarneembaar bij appartementen en rijwoningen. De looptijddaling bij rijwoningen is met zijn 30% het grootst, van 145 tot 102 dagen. Voor appartementen geldt dat de verkooptijd in het tweede kwartaal van 2011 is uitgekomen op 106 dagen. De verkooptijd van vrijstaande woningen is nagenoeg onveranderd gebleven en voor twee-onder-één-kap woningen geldt een toename van 29 dagen, tot 214 dagen. Het aantal dagen dat het duurt om een twee-onder-één-kap woningen te verkopen is hierdoor nagenoeg gelijk aan de verkooptijd van vrijstaande woningen.

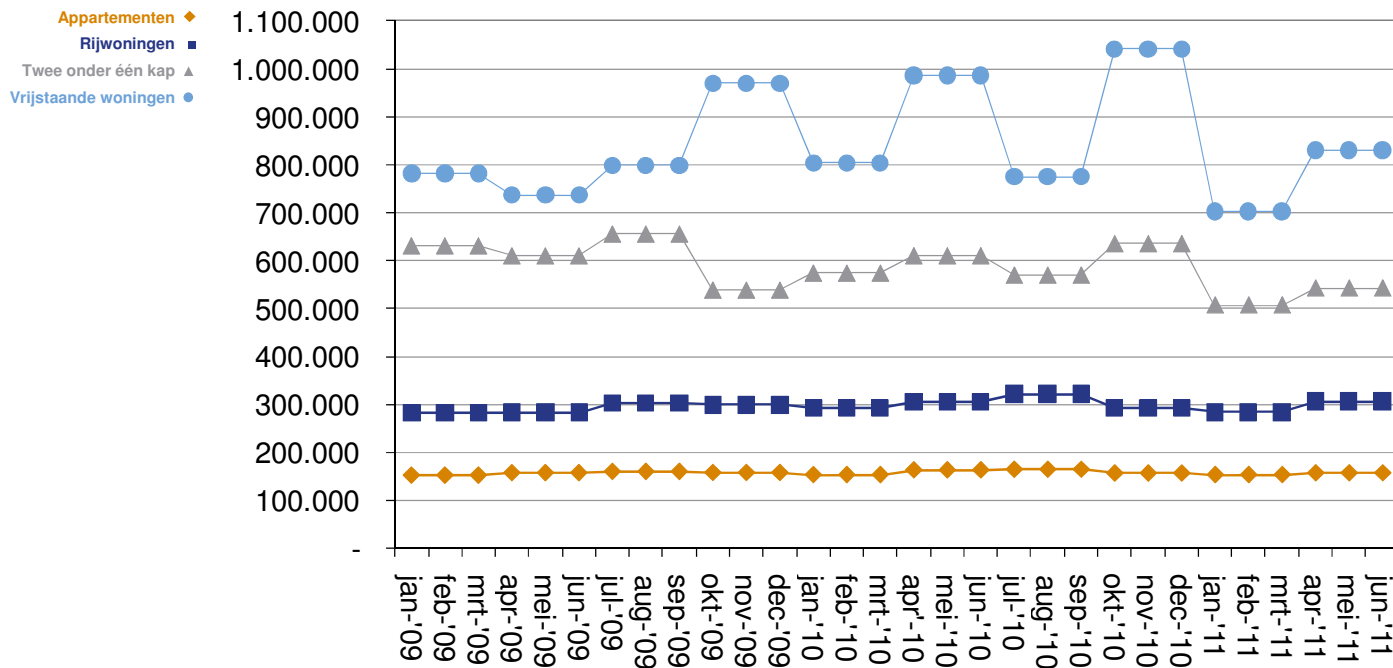
Looptijd (in dagen)



Transactieprijzen regio Den Haag

De mediane transactieprijs van een verkochte woning in het tweede kwartaal bedraagt € 224.193,-. In het eerste kwartaal van 2011 betrof de mediane transactieprijs nog € 207.820,-. Als gevolg van deze prijsstijging van 8% ligt het prijspeil weer op het niveau van het vierde kwartaal van 2010. De stijging is voornamelijk toe te schrijven aan de prijzen van vrijstaande woningen. Deze zijn met 18% gestegen t.o.v. het eerste kwartaal van 2011. Voor rijwoningen betreft de prijsstijging 8%, voor twee-onder-één-kap woningen 7% en voor appartementen 2%. De verwachte daling is hiermee dus nog niet ingezet.

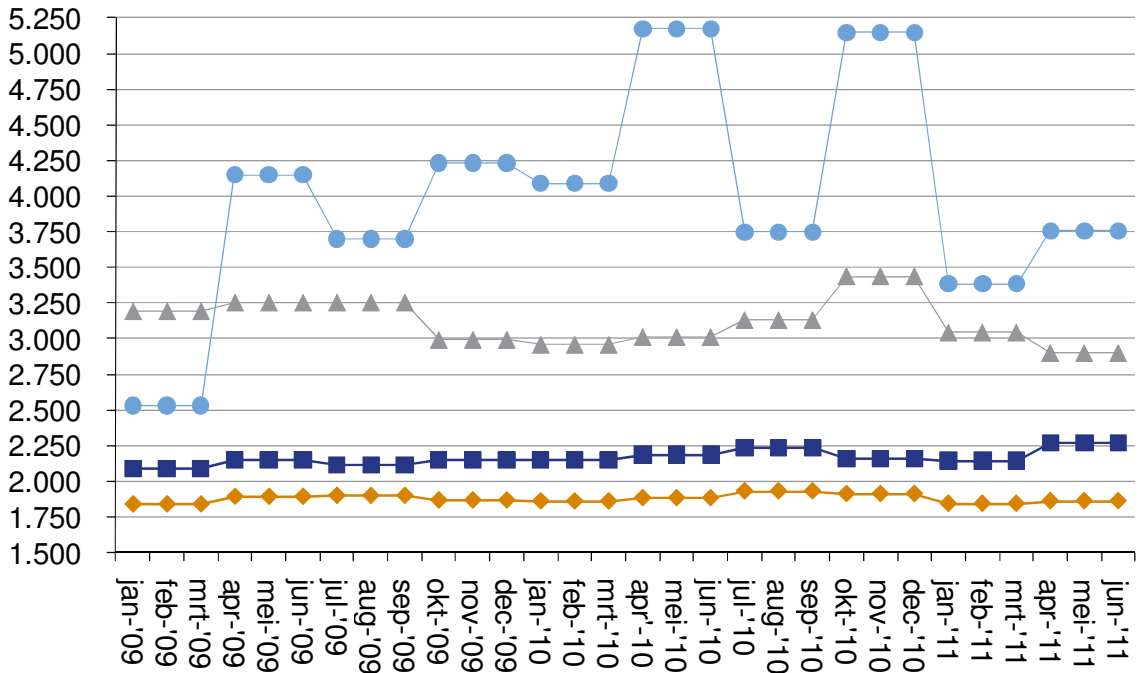
Transactieprijzen



De gemiddelde prijs per vierkante meter voor een verkochte woning in het tweede kwartaal van 2011 bedraagt € 2.045,-. Dit betekent een prijsstijging van 3% t.o.v. het voorgaande kwartaal. De prijsstijging voor vrijstaande woningen is het grootst en bedraagt 11%. Daarentegen daalde mediane vierkante meterprijs voor twee-onder-één-kap woningen met 5%. De meterprijs voor appartementen blijft ten opzichte van het eerste kwartaal van 2011 onveranderd. Voor rijwoningen valt een gestage groei waar te nemen. De oorzaak hiervan kan liggen in het feit dat er door het ingevoerde boetebeleid secuurder gemeten wordt en de gemiddelde grootte van een woning als gevolg kleiner is geworden.

Transactiepreizen per m² (in €)

- Appartementen ◆
- Rijwoningen ■
- Twee onder één kap ▲
- Vrijstaande woningen ●



© Dynamis 2011

Alle rechten voorbehouden. Niets van de uitgave mag worden gekopieerd en/of verveelvoudigd of in enigerlei andere vorm openbaar worden gemaakt zonder schriftelijke toestemming van de eigenaar Dynamis B.V.