



UITSLAGEN WONEN ENQUÊTE

2^e KWARTAAL 2013

Gemaakt voor NVM Wonen

Gemaakt door NVM Data & Research



Inhoudsopgave

1	Introductie enquête	3
1.1	Periode en respons	3
2	Staat van de woningmarkt	3
3	Vragen over aangeboden en verkochte woningen	4
3.1	Nauwelijks tot geen aandacht voor het aanbod.....	4
3.2	Woningen die binnen het kwartaal verkocht moeten worden.....	4
3.3	Uitponding van huurwoningen.....	5
3.4	Tijdelijke verhuur woningen in koopaanbod	5
4	Eerst verkopen, dan kopen.....	6
5	Verwachtingen voor het komend kwartaal	6
5.1	Aantallen	7
5.2	Prijzen	7
5.3	Positieve en negatieve ontwikkelingen	7
5.3.1	Verwachte positieve ontwikkelingen.....	8
5.3.2	Verwachte negatieve ontwikkelingen.....	8
6	Stellingen	8
7	Thema ‘Restschuld’	10
7.1	Aandeel verkopen met restschuld	10
7.2	Houding van banken bij restschuldfinanciering.....	10
7.3	Overige opmerkingen m.b.t. restschuld	11
8	Thema ‘Deelgebieden van NVM’	11
8.1	Huurmarkt	11
8.2	Bijzonder beheer/restschuld.....	12
8.3	Veilingen.....	13
8.4	Nieuwbouw	13
9	Woonwens (top 3) en No-Risk clausele	14

1 Introductie enquête

Ieder kwartaal houdt de afdeling Data & Research een enquête onder Wonen-leden, waarbij gevraagd wordt naar de mening van NVM Wonen-makelaars met betrekking tot de woningmarktontwikkelingen. Bepaalde vragen komen ieder kwartaal terug, waardoor een vergelijking tussen kwartalen plaats kan vinden. Het rapport focust op de landelijke ontwikkeling.

Daarnaast komen er nog twee thema's aan bod. Het eerste themagedeelte van dit kwartaal gaat in op de restschuldproblematiek. Zo is er aan makelaars gevraagd bij hoeveel van hun verkoopopdrachten de verkoper zeer waarschijnlijk achterblijft met een restschuld. Ook is gepeild welke banken zich volgens de makelaars constructief opstellen als het gaat om restschuldfinanciering. Het tweede themagedeelte behandelt de vraag aan welke producten of diensten makelaars behoefte hebben binnen de deelgebieden die de NVM onderscheid. Ter afsluiting wordt gevraagd of makelaars verkopers al dan niet vragen naar hun woonwens (top 3) en of zij hen wijzen op de NVM No-Risk clause. De themagedeeltes zijn te vinden in hoofdstuk 7, 8 en 9.

1.1 Periode en respons

De enquête heeft uitgestaan in de periode tussen 20 juni en 30 juni. De enquête is verstuurd naar 1.769 wonenmakelaars, 254 makelaars hebben de enquête daadwerkelijk afgerond. De respons komt hiermee uit op 14%. Vorig kwartaal was de respons nog 17%.

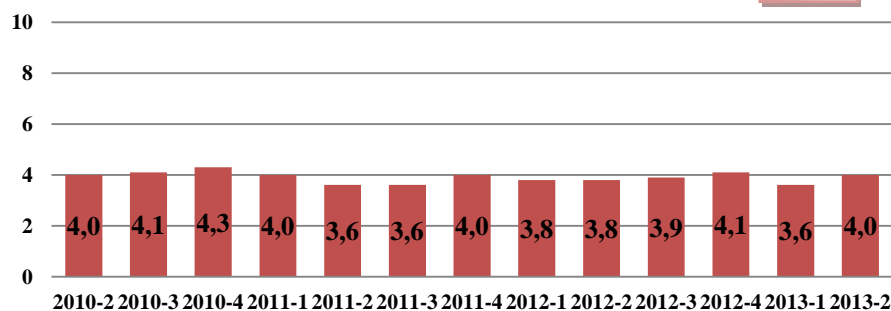
In de communicatie is aangegeven dat het invullen van de enquête naar verwachting zo'n 10 minuten zou duren. De respondenten, die de enquête volledig afgerond hebben, hebben daar gemiddeld 7 minuten over gedaan. 80% van de respondenten klaarde de enquête binnen 10 minuten.

2 Staat van de woningmarkt

Makelaars geven op dit moment gemiddeld een 4,0 voor de staat van de woningmarkt. Dit is een verbetering ten opzichte van het vorig kwartaal. De woningmarkt werd toen, waarschijnlijk als gevolg van het teruglopende aantal transacties in het eerste kwartaal van 2013, met een 3,6 beoordeeld. Met een 4,0 is de staat van de woningmarkt weer terug op het niveau van eind 2012.

Cijfer voor de woningmarkt

4,0



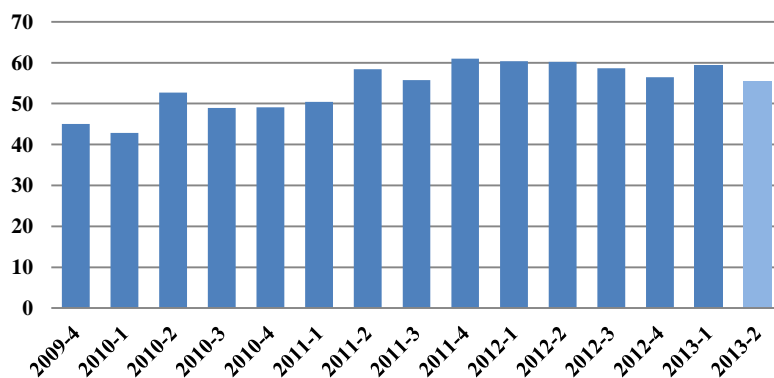
Bron: NVM

3 Vragen over aangeboden en verkochte woningen

3.1 Nauwelijks tot geen aandacht voor het aanbod

Het aandeel woningen waarvoor nauwelijks tot geen aandacht is van potentiële kopers is dit kwartaal 56%. De stijging die vorig kwartaal te zien was heeft zich dus niet voortgezet. Sterker nog, sinds begin 2011 is het percentage woningen dat weinig aandacht krijgt niet zo laag geweest.

Percentage woningen weinig/geen aandacht

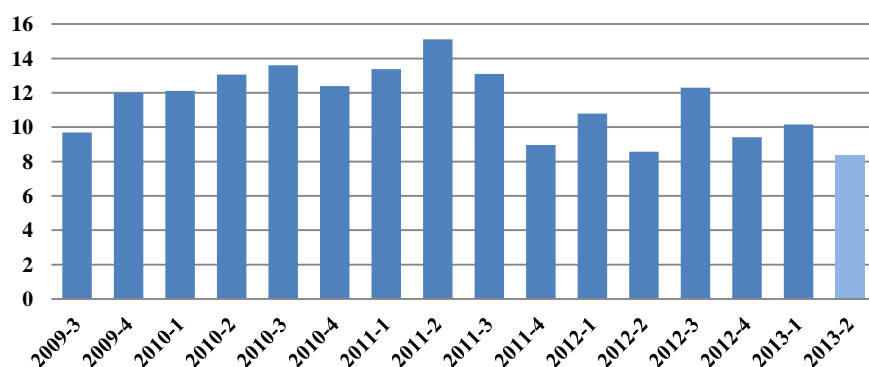


Bron: NVM

3.2 Woningen die binnen het kwartaal verkocht moeten worden

Ruim 8% van de woningen die nu in aanbod staan, moet binnen een kwartaal verkocht worden. Dit is een daling van twee procentpunt ten opzichte van vorig kwartaal. Nog niet eerder sinds het begin van de meting in het 3^e kwartaal van 2009 was het percentage zo laag.

Percentage gedwongen binnen kwartaal verkopen

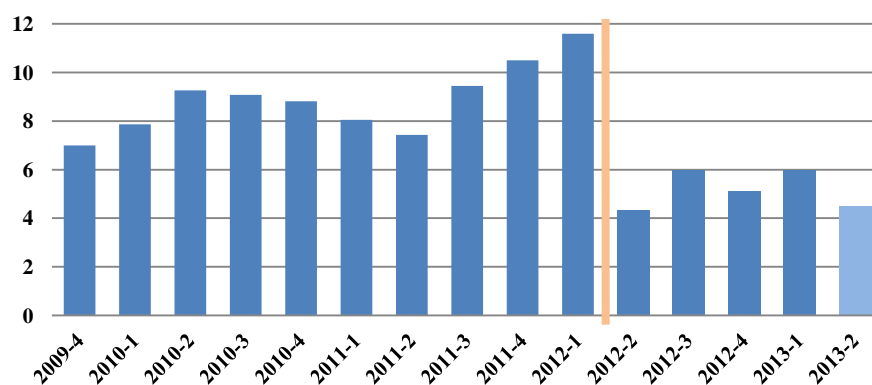


Bron: NVM

3.3 Uitpanding van huurwoningen

Onderstaande grafiek toont het percentage van de verkopen dat een uitpanding betreft. Tot en met het eerste kwartaal 2012 is er sprake van een scherpe stijging, welke goed verklaarbaar is vanuit de ontwikkelingen in de markt. Vanaf het tweede kwartaal 2012 is de vraagstelling in de enquête gewijzigd: er wordt niet meer gevraagd naar het percentage uitpandingen op alle verkopen, maar het percentage uitpandingen in de eigen portefeuille. Dit ligt aanzienlijk lager, in het meest recente kwartaal op 4,5%. Dit is anderhalf procentpunt minder dan vorig kwartaal.

Percentage uitpandingen/aanbod in portefeuille



Bron: NVM

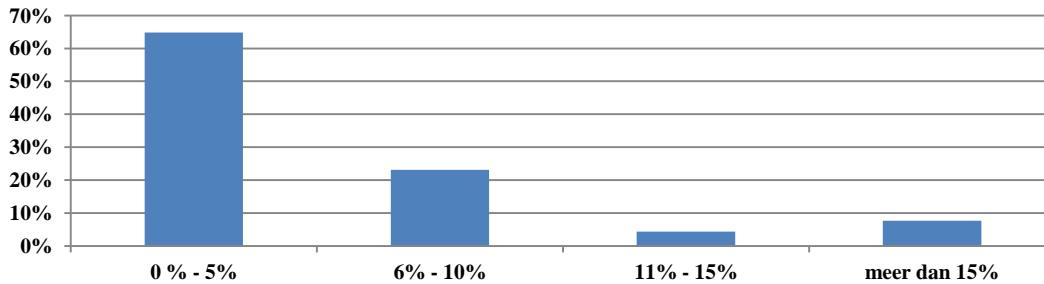
3.4 Tijdelijke verhuur woningen in koopaanbod

Vanwege de slechte situatie op de koopwoningmarkt en de hiermee samenhangende lange verkooptijd, worden woningen die te koop staan steeds vaker tijdelijk verhuurd. Dit om dubbele woonlasten te voorkomen of beperken. Uit de enquête blijkt dat 6,9% van de makelaars te koop staande woningen op dit moment tijdelijk verhuren. In eerdere enquêtes is ook gevraagd naar tijdelijke verkoop van koopwoningen. Omdat de vraagstellingen toen anders waren, kan er geen

reeks worden uitgezet in de tijd.



Aandeel in koop aanbod dat tijdelijk verhuurd wordt

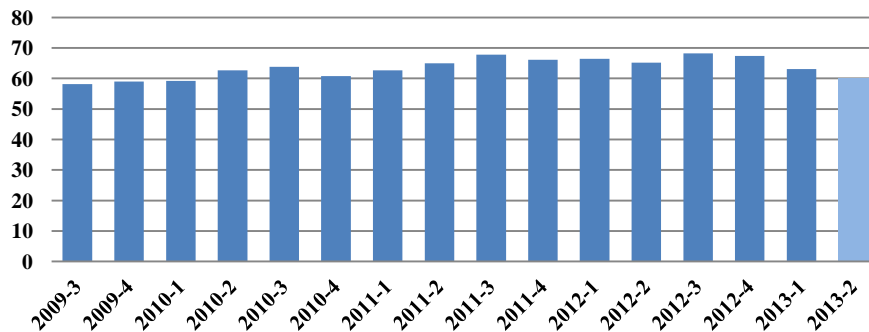


Bron: NVM

4 Eerst verkopen, dan kopen

Van alle woningen die nu te koop staan, wil 60% van de eigenaren eerst verkopen en dan pas kopen. Dit betekent dat voor het derde kwartaal achter elkaar een daling is opgetreden. De daling kan betekenen dat consumenten (eindelijk) een stap willen of moeten zetten op de koopwoningmarkt. Ook kan het duiden op het feit dat een consument meer vertrouwen heeft dat zijn woning binnen afzienbare tijd verkocht wordt. Vorig kwartaal was het percentage 63%.

Percentage dat eerst wil verkopen



Bron: NVM

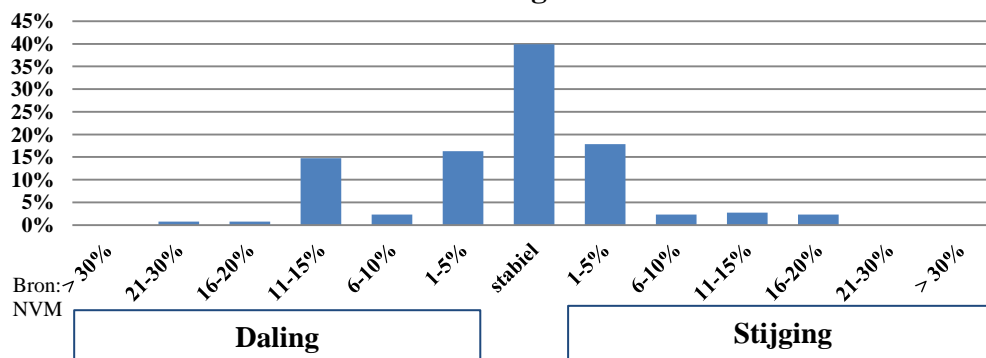
5 Verwachtingen voor het komend kwartaal

De makelaars zijn gevraagd naar hun verwachting voor het komend kwartaal op het gebied van het aantal transacties en de prijsontwikkeling. De resultaten uit deze enquête worden gecombineerd met onderzoek naar de macro-economische ontwikkelingen en expertvisies, om zo tot de definitieve voorspellingen van de NVM te komen.

5.1 Aantallen

Van de NVM-makelaars verwacht 40% dat het aantal transacties in het tweede kwartaal van 2013 stabiel zal blijven in vergelijking met het eerste kwartaal. Liefst 25% van de makelaars verwacht een stijging van het aantal transacties. De resterende 35% heeft aangegeven een daling te verwachten. **Voor het derde kwartaal komt de gemiddelde verwachte stijging van het aantal transacties uit op 1%.** Deze licht positieve verwachting is wellicht te verklaren door het feit dat er enkele indicaties zijn dat het aantal woningverkoop weer op zal gaan krabbelen. Ook is het in politiek Den Haag relatief rustig als het gaat om de woningmarkt.

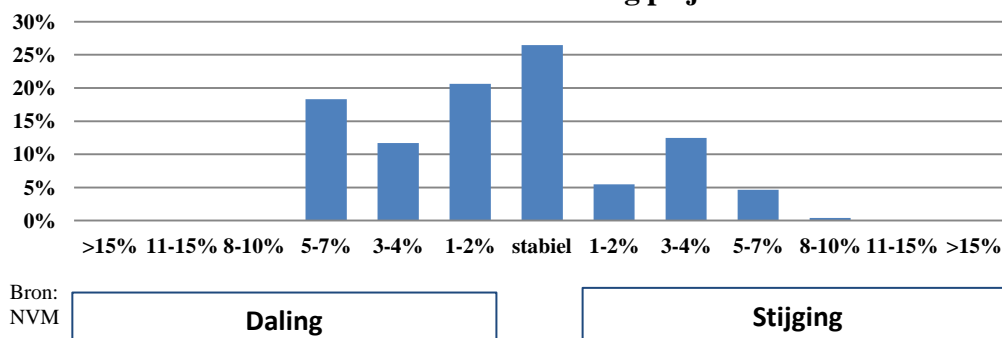
Verwachte ontwikkeling aantal transacties



5.2 Prijzen

Wat betreft de prijsontwikkeling in het komend kwartaal is men negatiever. 51% van de makelaars verwacht een daling van de woningprijzen en 26% gaat uit van een stabilisering. Toch geeft ook bijna een kwart aan een stijging van de prijzen te verwachten. **De verwachte prijsontwikkeling bedraagt voor het derde kwartaal in 2013 -1%.** Ook vorig kwartaal was dit de voorspelling die de makelaars gaven.

Verwachte ontwikkeling prijs



5.3 Positieve en negatieve ontwikkelingen

Er is ook gevraagd naar de verwachte positieve en negatieve ontwikkelingen voor wat betreft het derde kwartaal van 2013. Er is sprake van **spontane antwoorden** en dus niet van geholpen antwoorden. Makelaars kunnen meerdere antwoorden geven. Er is een groot aantal antwoorden

gegeven, maar een aantal onderwerpen komt vaak terug. Hieronder volgt een overzicht van de genoemde positieve en negatieve verwachtingen voor het komende kwartaal.



5.3.1 Verwachte positieve ontwikkelingen

Een veel genoemde positieve ontwikkeling in het komende kwartaal is **de (wederom) verbeterde betaalbaarheid** van koopwoningen. Dit leidt er, in combinatie met de **huurverhoging** waar huurders mee te maken krijgen, toe dat steeds meer huurders de stap zullen zetten naar de koopmarkt. Ook starters worden steeds meer actief op de woningmarkt, mede dankzij **startersleningen**. Bovendien verwacht men dat consumenten die al lange tijd een verhuiscens hebben **het wachten beu** zijn en binnenkort toch hun verhuisplannen doorzetten. Ook voor hen is de **lage en bovendien dalende hypotheekrente** een stimulans om juist nu te kopen. Daarnaast wordt door velen gesteld dat het **consumentenvertrouwen stijgende** is en de rust langzaam weer keert.

Naast deze 'echte' positieve redenen geeft nog steeds een zeer grote groep aan dat er **geen positieve ontwikkelingen** te noemen zijn.

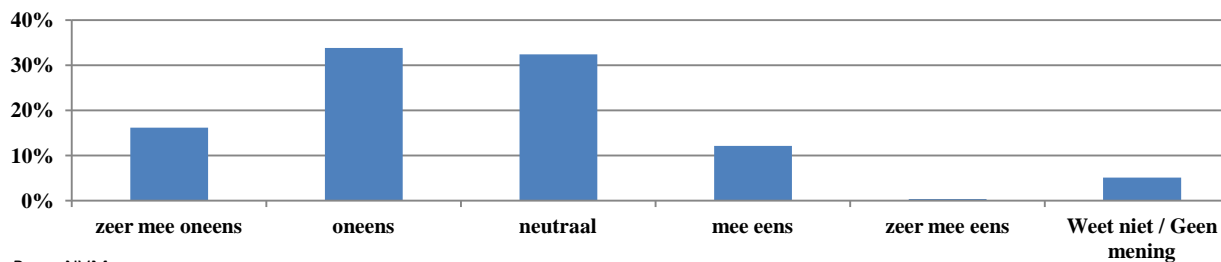
5.3.2 Verwachte negatieve ontwikkelingen

Toch denken sommige makelaars ook dat het **consumentenvertrouwen in het derde kwartaal laag** zal blijven en wellicht verder zal dalen. Belangrijke oorzaken hiervan zijn de aangekondigde **bezuinigingen** door de overheid, de **toenemende werkloosheid** en de voortdurende **slechte economische situatie**. Ook noemt een grote groep dat de **problemen met financiering en de terughoudendheid van banken om hypotheekleningen te verstrekken** aan zal houden. Sommigen geven zelfs aan dat de starheid van banken alleen maar toeneemt. Daarnaast wordt ook de **verlaging van de NHG-grens per 1 juli** als negatieve ontwikkeling voor de woningmarkt gezien. Ten slotte laten makelaars weten dat de **zomervakantie** ten koste gaat van het aantal verkopen het komend kwartaal.

6 Stellingen

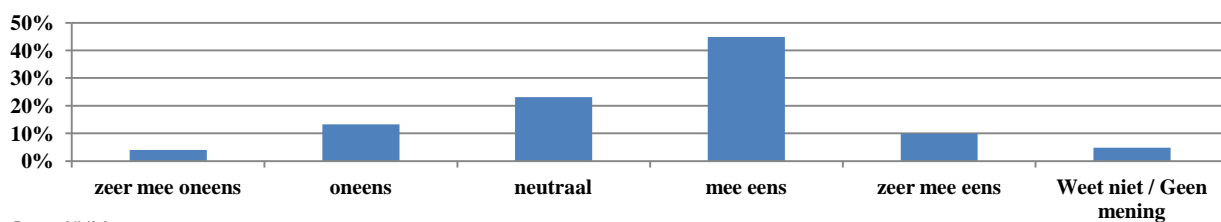
In de enquête zijn vijf stellingen voorgelegd, waarin men de huidige situatie moest vergelijken met de situatie begin 2013. In de eerste twee stellingen wordt gevraagd naar de houding van banken. Uit de resultaten blijkt dat men over het algemeen vindt dat banken hun houding tegenover het financieren van restschulden niet versoepeld hebben. Bij betalingsachterstanden zijn zij in vergelijking met begin dit jaar iets actiever. De volgende twee stellingen gaan over de tweede woningen. Sinds begin dit jaar is de interesse van potentiële kopers voor tweede woningen niet toegenomen, zegt de meerderheid, zowel niet voor woningen in het binnenland als in het buitenland. De laatste stelling behandelt de toename van de interesse van huurders in een koopwoning. De meningen zijn verdeeld, maar de meerderheid is het eens met de stelling of heeft een neutrale houding.

Banken zijn soepeler in het omgaan met restschulden



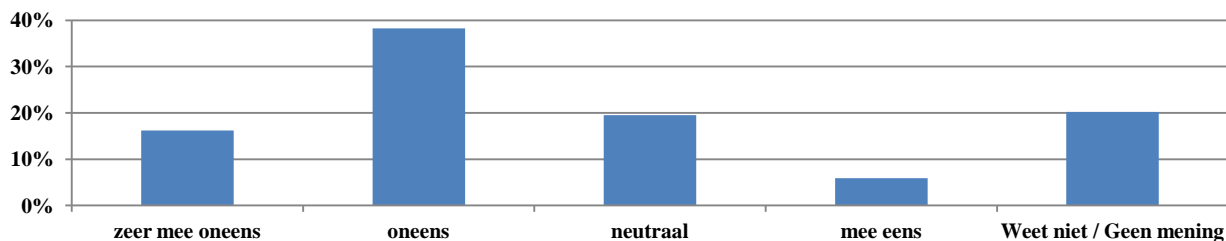
Bron: NVM

Banken zijn actiever richting de klant bij betalingsachterstanden



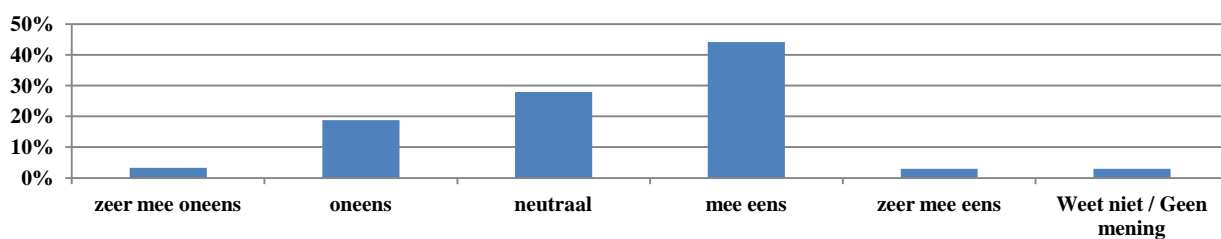
Bron: NVM

De interesse van potentiële kopers voor een tweede woning in Nederland is toegenomen



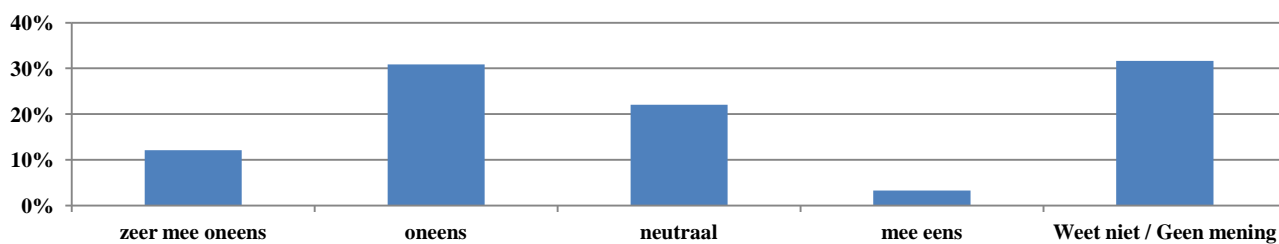
Bron: NVM

De interesse van huurders in het kopen van een woning is toegenomen



Bron: NVM

De interesse van potentiële kopers voor een tweede woning in het buitenland is toegenomen



Bron: NVM

7 Thema ‘Restschuld’



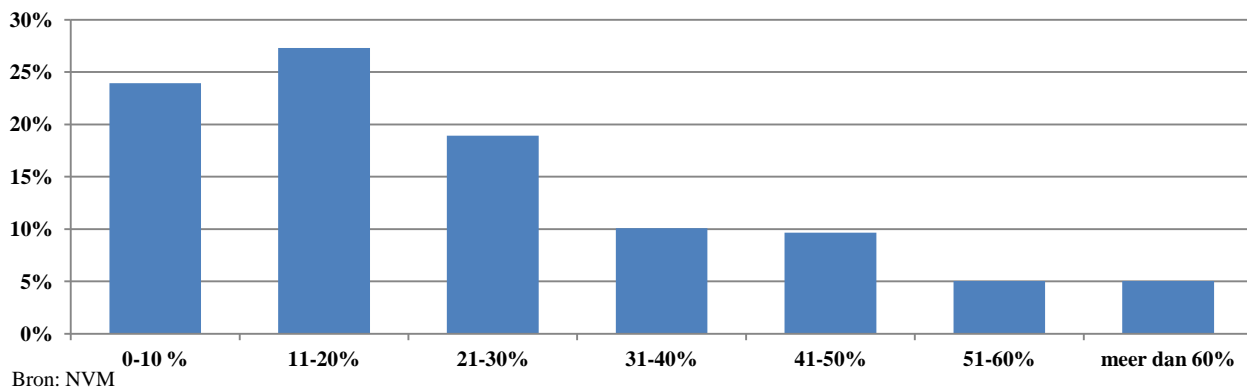
Dit kwartaal zijn er extra vragen gesteld met betrekking tot restschuldproblematiek, een belangrijk thema op dit moment. Er is geprobeerd inzicht te krijgen in het aantal verkoopopdrachten waarbij de verkoper waarschijnlijk met een restschuld blijft zitten. Ook is er gevraagd van welke banken men vindt dat zij zich constructief opstellen bij restschuldfinanciering.

7.1 Aandeel verkopen met restschuld

Aan makelaars is dit kwartaal gevraagd hoeveel verkoopopdrachten zij op dit moment hebben waarbij de verkoper zeer waarschijnlijk achterblijft met een restschuld en de financiering van de nieuwe woning problemen oplevert met de bank. Het gaat dan om mensen die de restschuld niet kunnen opvangen door middel van eigen (spaar)geld. De aantallen opdrachten waarbij dit het geval was liepen uiteen van 0 tot 150 per kantoor. In procenten van het totaal aantal opdrachten bedroeg dit gemiddeld 25%.

Onderstaande figuur laat de verdeling van de door de makelaars ingeschatte percentages zien. Ongeveer de helft van de makelaars geeft aan dat het aandeel verkoopopdrachten waarbij de verkoper zeer waarschijnlijk met een restschuld achterblijft niet meer is dan 20%.

Percentage verkoopopdrachten dat zeer waarschijnlijk tot restschuld leidt



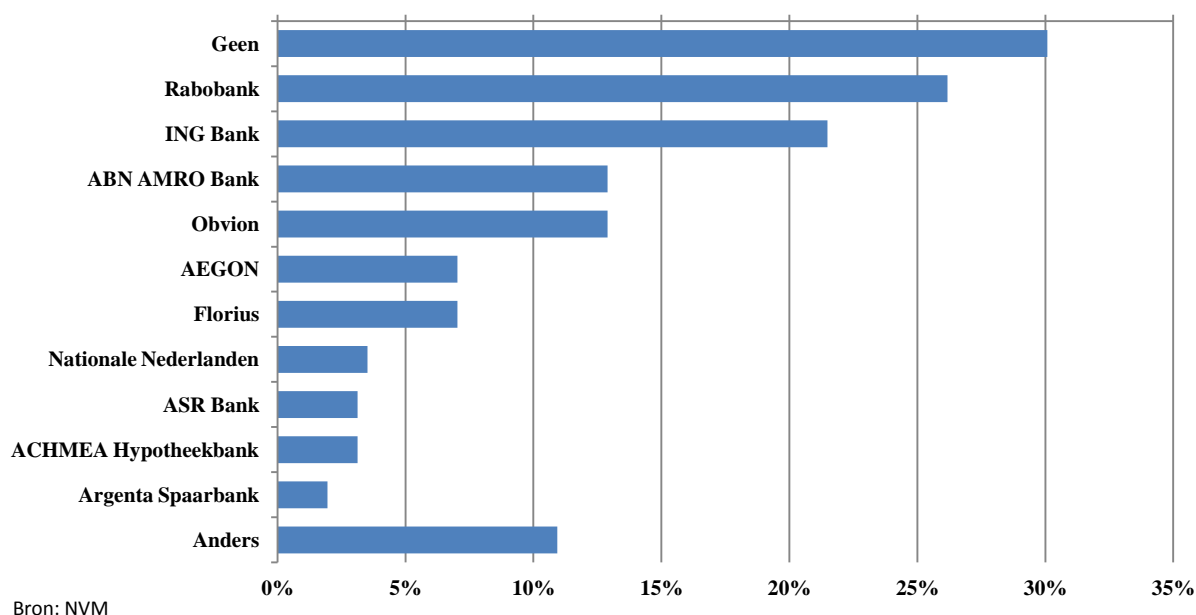
7.2 Houding van banken bij restschuldfinanciering

Als een verkoper een restschuld aan de verkoop van zijn woning overhoudt, mag hij die schuld meefinancieren bij de koop van een nieuwe woning. Bij de meeste geldverstreckers is dit echter niet mogelijk. Een restschuld levert daarom vaak problemen op met de bank bij de financiering van de nieuwe woning.

Onderstaande grafiek laat zien hoeveel procent van de makelaars vindt dat de bank zich constructief opstelt en meedenkt aan oplossingen bij restschuldfinanciering. In de figuur is de top 10 hypotheekverstreckers op basis van marktaandeel (Bron: IG&H). Banken die ingevuld zijn bij ‘Anders’, wordt door de meesten ‘SNS’ ingevuld.

Uit de figuur blijkt dat 30% van mening is dat geen één bank een constructieve houding heeft. Over de Rabobank, ING, de twee grootste hypotheekverstreckers in Nederland, oordeelt men nog het meest positief. Dit kan echter ook komen doordat dit grote hypotheekverstreckers zijn en makelaars daarvan kunnen beoordelen of deze al dan niet een constructieve houding hebben.

Welke banken stellen zich constructief op?



7.3 Overige opmerkingen m.b.t. restschuld

Makelaars konden in de vragenlijst ook nog opmerkingen kwijt omtrent restschuldproblematiek. Een veelgenoemde opmerking is dat er betere mogelijkheden moeten komen om restschuld mee te financieren bij de koop van een nieuwe woning. Makelaars geven aan dat banken hier nog steeds heel terughoudend in zijn. Volgens sommigen is er ook een rol voor de overheid weggelegd, bijvoorbeeld door de financiering van restschuld volledig fiscaal aftrekbaar te maken. Een andere opmerking die meerdere keren terug te lezen is, is dat huishoudens vaak geen nieuwe woning kopen wanneer er een restschuld dreigt. Ze blijven zitten waar ze zitten of gaan huren. Ook komt het voor dat de restschuld met hulp van familie wordt ingelost.

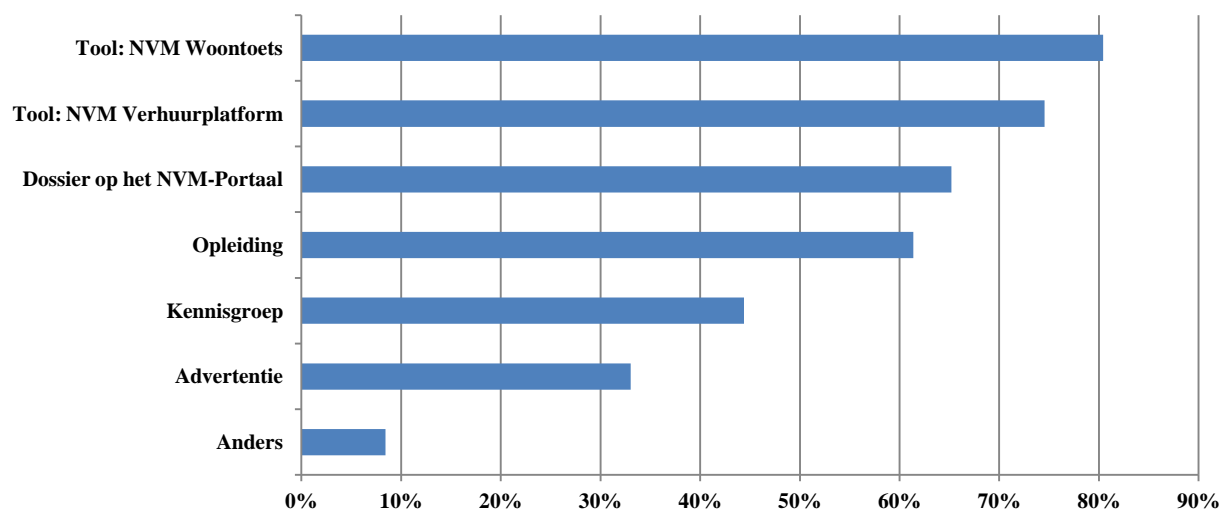
8 Thema ‘Deelgebieden van NVM’

De NVM heeft voor een aantal deelgebieden (huurmarkt, bijzonder beheer, veilingen en nieuwbouw) activiteiten ontwikkeld om deze diensten van NVM-makelaars (nog beter) in de markt te zetten. De NVM wil haar leden hiermee helpen om omzetkansen te creëren. Aan makelaars is de vraag gesteld aan welke producten of diensten zij binnen deze deelgebieden de meeste behoefte hebben. Opvallend is dat vooral voor specifieke tools en daarnaast aan dossiers op het NVM-Portaal veel animo is.

8.1 Huurmarkt

In onderstaande figuur is te zien hoeveel makelaars aangegeven hebben wel behoefte te hebben aan de producten en diensten omtrent het deelgebied ‘huurmarkt’.

Gewenste producten/diensten binnen deelgebied 'huur'



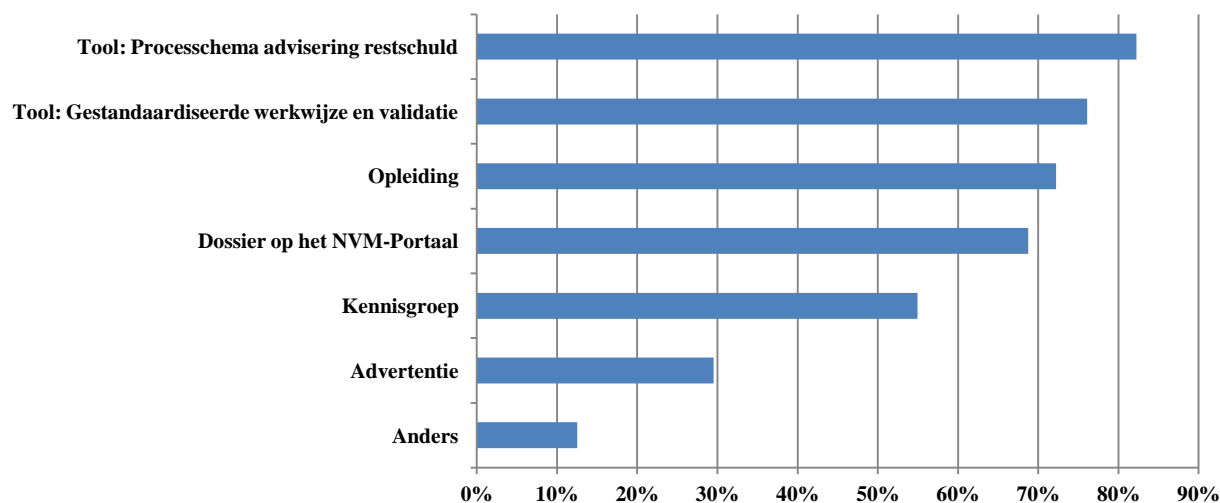
Bron: NVM

Als overige producten/diensten die de NVM mag aanbieden, wordt juridische bijstand genoemd en het lobbyen voor wetgeving over het betalen van courtage door de huurder.

8.2 Bijzonder beheer/restschuld

In de figuur hieronder de behoeften van makelaars aan producten/diensten omtrent bijzonder beheer en restschuld.

Percentage makelaars dat behoefte heeft aan producten/diensten binnen deelgebied 'bijzonder beheer/restschuld'



Bron: NVM

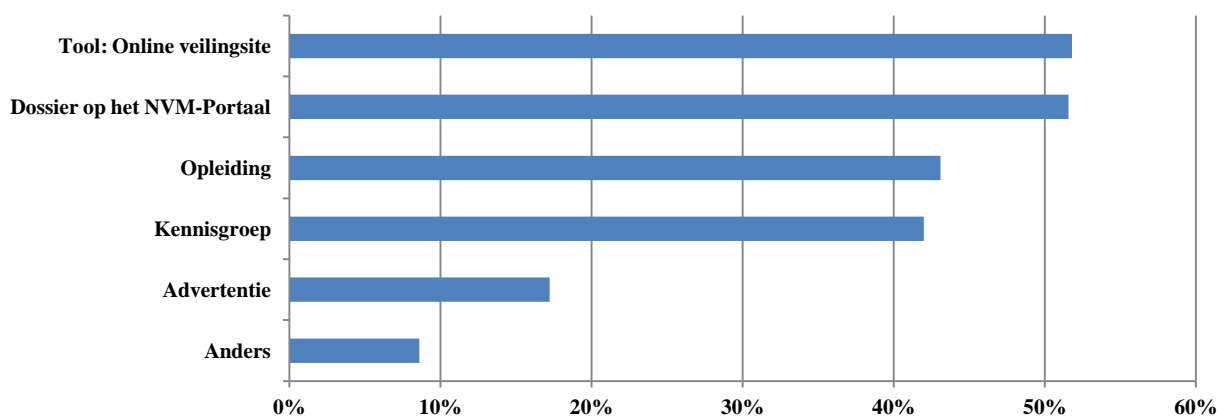
Als andere behoefte wordt nog geopperd om een onafhankelijk bureau op te zetten.

8.3 Veilingen

Onderstaand staan de diensten/producten waaraan men binnen de deeldienst 'veilingen' behoefte aan heeft. De percentages zijn lager dan bij de deeldiensten 'huurmarkt' en 'bijzonder beheer/restschuld'. Dit komt omdat 'veilingen' een specialisme is en lang niet alle makelaars actief zijn in deze markt.



Percentage makelaars dat behoefte heeft aan producten/diensten binnen deelgebied 'veilingen'



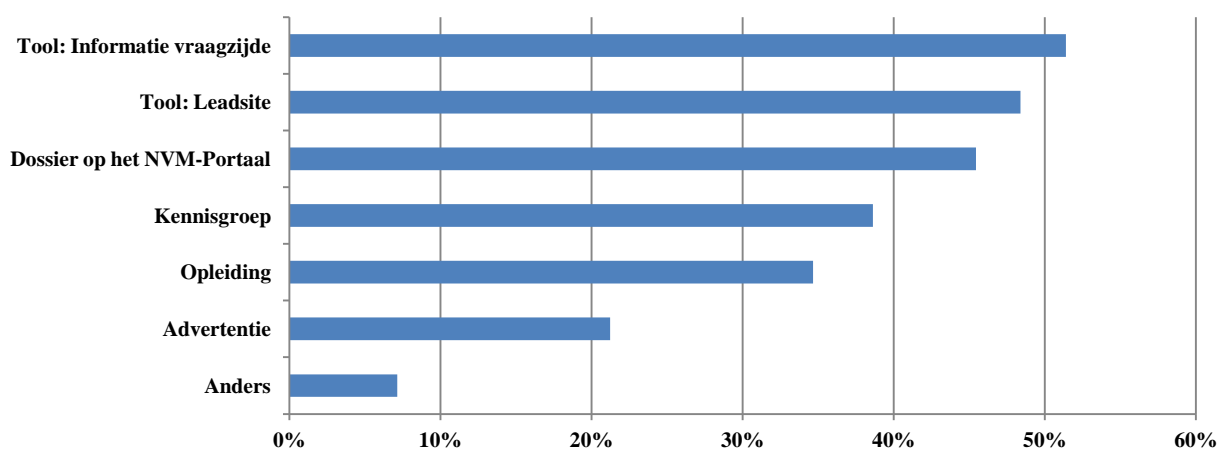
Bron: NVM

Een makelaar heeft aangegeven dat hij het op prijs zou stellen als de NVM de veilinghypotheek introduceert bij de banken.

8.4 Nieuwbouw

In onderstaande figuur zijn de producten en diensten in beeld gebracht waar binnen het deelgebied 'nieuwbouw' behoefte aan is. Ook 'nieuwbouw' is een specialisme en daardoor zijn de percentages relatief laag.

Percentage makelaars dat behoefte heeft aan producten/diensten binnen deelgebied 'nieuwbouw'



Bron: NVM



De twee andere behoeften die worden genoemd, zijn: ‘integratie van de Woningmarktconsultant in de Kennisgroep’ en ‘transactiegegevens voor nieuwbouw’.

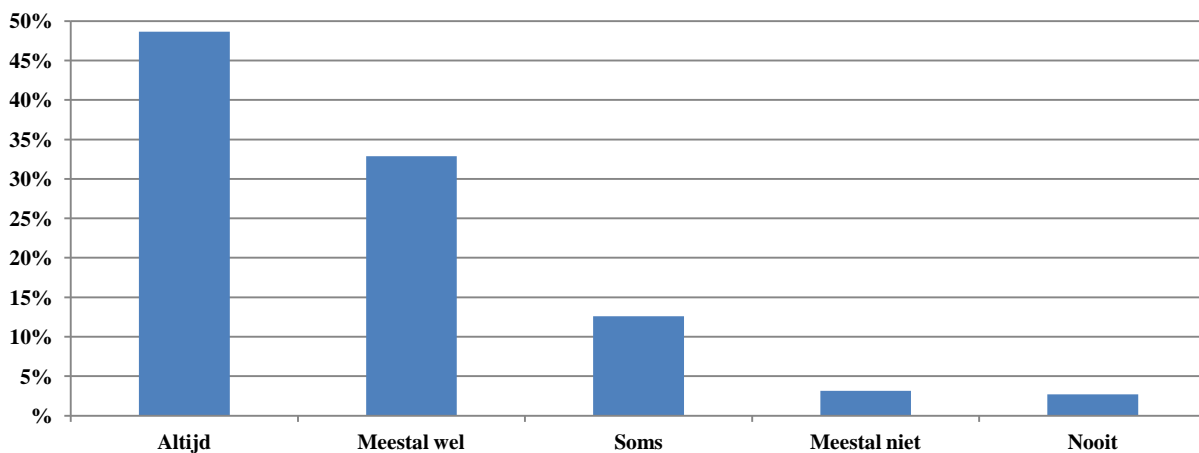


9 Woonwens (top 3) en No-Risk clausule

Om de doorstroming op de woningmarkt op gang te brengen, doet een makelaar er verstandig aan om bij de inverkoopname van een woning naar de woonwens (top3) van de verkoper te vragen. Als bekend is in welke woningen de verkoper mogelijk geïnteresseerd is, kunnen er ‘treintjes’ van meerdere verkopen tot stand komen.

Bijna de helft van de makelaars vraagt de verkoper altijd zijn woonwens aan te geven en nog eens een derde doet dit meestal. Slechts 3% zegt nooit naar de woonwens te vragen.

Vraagt u, bij de inverkoopname van een woning, naar de woonwens (top3) van de verkoper?



Aan makelaars is de vraag gesteld of zij, bij de inverkoopname van een woning, de verkoper op de NVM No-Risk clausule wijzen. Als iemand een woning koopt, voordat zijn oude woning verkocht is, kan het verstandig zijn om in samenspraak met de verkopende partij deze clausule in het koopcontract op te nemen. De koper kan dan de aankoop ontbinden, mocht de verkoop van het huidige huis onverhoopt lang op zich laat wachten.

De antwoorden zijn verdeeld. 38% geeft aan dit altijd of meestal te doen, 48% soms of meestal niet en 13% wijst verkopers hier nooit op.

Wijst u, bij de inverkoopname van een woning, de verkoper op de NVM No-Risk clausule?

