

# Eerst kopen of eerst verkopen?

## Een empirische analyse van de strategieën van doorstromers op de woningmarkt

*Jan Rouwendal  
Florian Sniekers  
Or Levkovich*

Paper 2020 – 01  
April 2020



# Eerst kopen of eerst verkopen?

## Een empirische analyse van de strategieën van doorstromers op de woningmarkt

*Jan Rouwendal  
Florian Sniekers  
Or Levkovich*

*ASRE research papers ISSN 1878-4607*

*ASRE Research Center | Amsterdam School of Real Estate | Postbus 140 | 1000 AC Amsterdam |  
T 020 – 668 1129 | F 020 – 668 0361 | [research@asre.nl](mailto:research@asre.nl)*

# Inhoudsopgave

Samenvatting		2
1	Inleiding	3
1.1	Algemeen	3
1.2	Literatuur en hypothesen	5
1.3	Data	6
2	De dynamiek op de Nederlandse woningmarkt	9
2.1	Aantallen transacties	9
2.2	Nadere analyse voor vijf lokale markten	10
2.3	Doorstromers in de koopsector	12
2.4	Eerst kopen of eerst verkopen?	13
3	Een model voor de keuze van de doorstroomstrategie	15
3.1	Krapte op de woningmarkt	15
3.2	Kosten	15
3.3	Verwacht prijsverloop	16
3.4	Regressie resultaten	16
4	Hedonische prijsanalyse	19
5	Conclusie	22
6	Referenties	23

## Samenvatting

In dit paper bekijken we de manier waarop doorstromers op een lokale markt van woning wisselen, en meer specifiek of ze beginnen met de verkoop van hun oude woning of met de aankoop van een nieuwe. Veranderingen in de doorstroomstrategie kunnen grote gevolgen hebben voor de markt. Als, bijvoorbeeld, aanvankelijk elke doorstroomer eerst koopt, maar vanaf een bepaald moment elke nieuwe doorstroomer eerst verkoopt, leidt dat ertoe dat er veel meer woningen te koop worden aangeboden, terwijl er nog maar weinig verkocht worden (Moen et al, 2019). De aanleiding tot zo'n omslag kan een verandering in verwachtingen over de ontwikkeling van de woningmarkt zijn, van optimisme naar pessimisme, en de gedragsverandering die hierdoor wordt veroorzaakt draagt er dan toe bij dat die verwachting werkelijkheid wordt. In deze bijdrage geven we een empirische analyse van het gedrag van doorstromers op basis van een nieuw databestand dat verblijfsduren in woningen koppelt aan transacties. We documenteren een belangrijke verschuiving in het aandeel doorstromers dat eerst koopt versus dat wat eerst verkoopt tijdens het begin van de grote recessie. Het aandeel dat eerst koopt daalt van ongeveer 80% tot minder dan 50%. In de steden is in 2015 en 2016 weer sprake van een stijging van het percentage doorstromers dat eerst koopt. We vinden een sterk verband tussen de keuze om eerst te kopen en de verkooptijd, die gezien kan worden als een indicator van krapte. Hedonische prijsanalyse laat bovendien zien dat de doorstroomstrategie invloed heeft op de transactieprijs. Onze bevindingen komen overeen met de voorspellingen van theoretische modellen dat veranderingen in doorstroomstrategieën belangrijke gevolgen kunnen hebben voor de krapte op de markt en de prijsvorming.

De in dit paper gepresenteerde resultaten zijn gebaseerd op eigen berekeningen op basis van niet-openbare microdata van het Centraal Bureau voor de Statistiek betreffende 'Bestaande Koopwoningen' welke afkomstig zijn van het CBS in samenwerking met het Kadaster, en betreffende 'Adreskenmerken van personen die in de gemeentelijke bevolkingsregisters ingeschreven (hebben ge)staan', en op basis van niet-openbare microdata van de Nederlandse Vereniging van Makelaars.

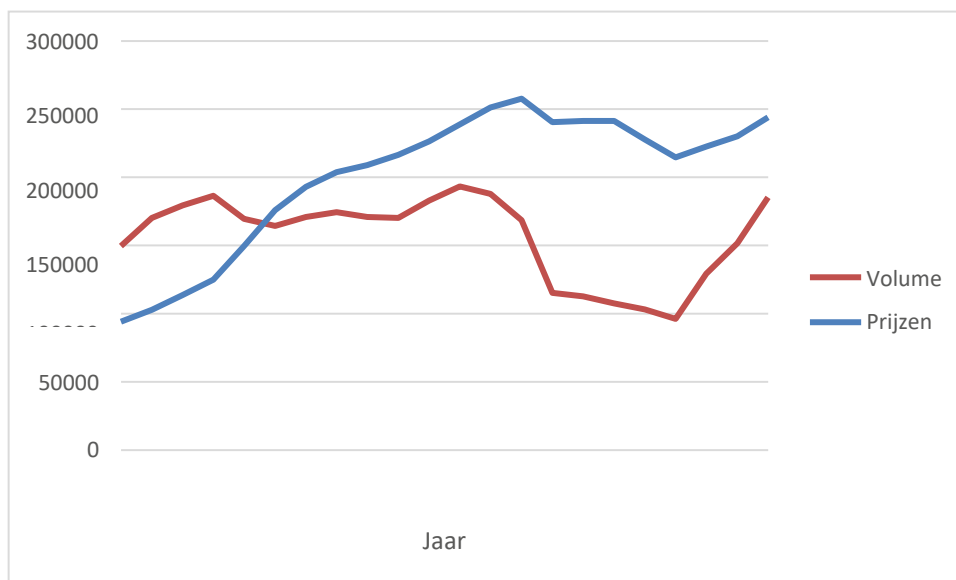
Wij danken Frans Schilder voor uitgebreid commentaar op een eerdere versie.

# 1 Inleiding

## 1.1 Algemeen

Vanaf 2008 daalde het volume van het aantal transacties in de Nederlandse woningmarkt snel. Voor een periode van ongeveer vijf jaar bleef het aantal transacties steken op bijna de helft van het aantal transacties van voor 2008. Vanaf 2013 veerde het volume echter snel weer op tot het niveau van voor de crisis. Figuur 1 laat deze enorme volatiliteit in het volume van het aantal transacties van bestaande koopwoningen goed zien, samen met de gemiddelde verkoopprijzen van deze woningen vanaf 1995 tot en met 2016. Het valt op dat de periode van een lager volume samenvalt met substantiële prijsdalingen. Toen het volume weer toenam, stegen ook de prijzen weer.

**Figuur 1: Aantal transacties en gemiddelde verkoopprijzen (in euro's) van bestaande Nederlandse koopwoningen (Bron: Kadaster)**



Huishoudens die vlak vóór de marktomslag hadden gekocht maar nog niet verkocht, zagen zich gedurende langere tijd geconfronteerd met dubbele woonlasten, terwijl de vraag wegviel en de prijzen daalden. Omdat het bijzonder onwaarschijnlijk is dat huishoudens plotseling gemiddeld maar de helft zo vaak willen verhuizen, suggereert het tijdelijk significant lagere aantal transacties dat huishoudens met een verhuiscwens jarenlang problemen hadden om deze wens uit te voeren. Mensen die van baan wisselden, van wie de huishoudenssamenstelling veranderde, of die simpelweg de volgende stap in hun wooncarrière wilden zetten, zouden dan grote moeite hebben om naar een bijpassende woning te verhuizen, met alle welvaartsverlies van dien.

In dit paper tonen we aan dat de sterke afname van de vraag niet alleen samenhangt met een daling van het aantal doorstromers (doordat potentiële doorstromers de geplande verhuizing uitstelden), maar ook met een wijziging in de meest voorkomende strategie door degenen die bleven volharden in hun verhuiscens. In plaats van eerst te kopen, begonnen zij met hun huidige woning te koop te zetten. Pas als die van de hand was gedaan, werd actief gezocht naar een andere woning. Onze resultaten zijn gebaseerd op analyse van data uit de bevolkingsadministratie die zijn gecombineerd met informatie over woningtransacties, waarbij zowel van de feitelijke verkoopdata (het tekenen van een voorlopig koopcontract) als van de data van eigendomsoverdracht gebruik wordt gemaakt. Uit onze analyses blijkt dat het percentage doorstromers dat eerst koopt, tijdens de crisisjaren daalde van ruim 80% tot onder de 50%. De toename in de fractie doorstromers die eerst verkoopt was bovendien niet alleen het gevolg van een daling in het absolute aantal dat eerst koopt, maar ook van een stijging in het aantal dat eerst verkoopt.

Dit is relevant omdat een verandering in de doorstroomstrategie van eerst kopen naar eerst verkopen, bijdraagt aan een groter aanbod en het wegvallen van de vraag. In dit paper laten we daarom ook zien dat de voorraad van het aantal huizen dat te koop staat, en het aantal dagen dat woningen te koop staan, toenemen wanneer doorstromers overstappen van strategie. Kenners van vastgoedmarkten spreken in zo'n geval wel van een omslag van een verkopers- naar een kopersmarkt. Voor de crisis uitbrak was het vooral belangrijk om er snel bij te zijn als een aantrekkelijk huis op de markt kwam, want ze waren zó verkocht. In de veranderde omstandigheden was het juist belangrijk om de woning waarin je aanvankelijk verbleef kwijt te raken; er was toen een groot aanbod van woningen.

Deze observaties komen overeen met de voorspellingen van de theoretische modellen in Anenberg & Bayer (2013), en Moen, Nenov & Sniekers (2019). Moen et al. (2019) laten ook zien dat de optimale strategie afhangt van de verhouding tussen vraag en aanbod. Wanneer woningen lang te koop staan, maar het vinden van een woning relatief snel gaat, dan is het gunstiger om eerst te verkopen. Maar omdat de strategie van eerst verkopen leidt tot veel aanbod en weinig vraag, resulteert de keuze daarvoor zelf in de marktomstandigheden waarin eerst verkopen optimaal is. Omdat het omgekeerde geldt voor eerst kopen, kunnen er twee evenwichten op een woningmarkt bestaan: één waarin alle doorstromers eerst kopen en een andere waarin ze allemaal eerst verkopen. De marktomstandigheden bepalen dus wat de beste strategie is, maar het omgekeerde is ook waar.

Uiteraard verschillen de omstandigheden van individuele huishoudens. Bewoners van weinig liquide woningen zullen er ook voor de crisis al vaker voor gekozen hebben eerst te verkopen, en huishoudens met overwaarde of ander vermogen zullen eerder in staat zijn in vraagprijzen te zakken en zo verkoop te bespoedigen. Mogelijk was doorstromen tijdens de crisis door toegenomen restricties op de omvang van de hypotheek voorbehouden aan mensen met vermogen of een liquide woning. In dit paper constateren wij simpelweg dat de stagnatie van de Nederlandse woningmarkt samenviel met een daling in het aantal doorstromers dat eerst kocht en een stijging van het aantal doorstromers dat eerst verkocht, op een manier die overeenkomt met de theoretische voorspellingen van evenwichtsmodellen uit de literatuur.

De literatuur suggereert ook een rol voor prijsverwachtingen. Als je denkt dat de woningprijzen zullen dalen, is het aantrekkelijker om eerst te verkopen. In dit paper laten we daarom ook zien dat de fractie doorstromers die eerst koopt samenhangt met een prijsvoorspelling, die we

construeren met een ARIMA-model. Behalve de prijsverwachting hangt ook de verkooptijd, die de krapte op de markt weergeeft, samen met de keuze van de doorstroomstrategie. Ten slotte laten we zien dat de verkoopstrategie en de fase van het doorstroomproces waarin men verkeert invloed heeft op de (ver)koop prijs. Deze bevindingen kunnen worden begrepen vanuit de voorspellingen van een evenwichtsmodel, waarin prijzen, verkooptijd en de fractie die eerst koopt, tezamen bepaald worden. De door ons hier gebruikte methoden reflecteren deze simultaneïteit maar zijn niet goed bij machte om de afzonderlijke causale relaties te ontrafelen. Wij geven daarom geen causale interpretatie aan

de door ons gevonden samenhang tussen de gebruikte variabelen. Ook besteden wij, bijvoorbeeld, geen aandacht aan het effect van restricties op de omvang van de hypotheek op de keuze voor een doorstroomstrategie. Het ligt in de bedoeling deze onderwerpen te behandelen in vervolgonderzoek.

In de volgende sectie bespreken we de relevante literatuur en de daardoor ingegeven hypothesen voor het empirisch werk. In sectie 3 introduceren we de databestanden en leggen we uit hoe we die gecombineerd hebben. Vervolgens doen we in sectie 4 verslag van de geaggregeerde dynamiek van de woningmarkt in vijf Nederlandse regio's. Sectie 5 presenteert de resultaten van een eenvoudig model voor de keuze van de verkoopstrategie. In sectie 6 bekijken we of die verkoopstrategie, en de fase van het doorstroomproces waarin men verkeert invloed heeft op de (ver)koop prijs. Sectie 7 sluit het paper af met enkele conclusies.

## 1.2 Literatuur en hypothesen

De doorstroomstrategieën waarop we in dit onderzoek focussen zijn van belang in een markt met beperkte informatie. Zulke markten zijn sinds het begin van de jaren 1970 bestudeerd, vooral in de arbeidseconomie waar ze werden gebruikt om werkloosheidsduren te analyseren en het tegelijkertijd bestaan van werkloosheid en vacatures te verklaren. Zulke modellen kunnen ook worden toegepast op de woningmarkt. Die markt heeft echter als specifiek kenmerk dat veel kopers ook verkopers zijn. De consequenties daarvan werden voor het eerst geanalyseerd in Wheaton (1990), een baanbrekende publicatie. Hij liet zien dat doorstroming en het daaraan verbonden tijdelijke bezit van twee woningen – er wordt vanuit gegaan dat altijd eerst gekocht wordt en vervolgens verkocht – tot een veel grotere volatiliteit van prijzen kan leiden dan wordt waargenomen op een markt waarin koop en verkoop niet onderling verbonden zijn.

Moen, Nenov & Sniekers (2019) hebben Wheaton's analyse uitgebreid door doorstromers toe te staan te kiezen uit twee strategieën: eerst kopen – zoals bij Wheaton (1990) – of eerst verkopen. Ze gaan er daarbij van uit dat eerst verkopen inhoudt dat tijdelijk in een huurwoning wordt verbleven. Deze analyse suggereert dat de (verwachte) tijd die verstrijkt tussen de beide transacties van de doorstroombeweging een belangrijke rol speelt bij de keuze van de strategie. Zoals gebruikelijk is in modellen met zoekgedrag, wordt deze tijd voor een groot deel bepaald door de verhouding tussen het aantal kopers – zij die actief op zoek zijn naar een woning – en het aantal verkopers – zij die een woning te koop aanbieden. Als deze verhouding – die in het Engels bekend staat als de market tightness en waarvoor we hier de term krapte van de markt zullen gebruiken – klein is, dan is de kans dat een te koop staand huis snel van de hand zal worden gedaan klein en hebben kopers veel keus. In de omgekeerde situatie hebben kopers juist veel moeite om een woning te vinden, terwijl verkopers veel belangstelling krijgen. De



krapte op de woningmarkt geeft dus in een getal weer in hoeverre we te maken hebben met een kopers- dan wel een verkopersmarkt.

Moen et al. (2019) laten zien dat bij een gegeven combinatie van modelparameters doorgaans drie evenwichten mogelijk zijn: één waarin iedereen eerst koopt, zoals in Wheaton (1990), een andere waarin iedereen eerst verkoopt, en een derde waarin iedereen indifferent is tussen beide doorstroomstrategieën. Een opmerkelijk resultaat, omdat het laat zien dat voor een breed spectrum van parameterwaarden de onderliggende fundamentele determinanten van de markt niet uitmaken welk van de drie evenwichten tot stand komt.

Anenberg en Bayer (2013) ontwikkelen een soortgelijk zoek-theoretisch model. Bij hen ligt de nadruk op het onderscheid tussen doorstromers binnen een lokale markt en de andere kopers en verkopers. Zij betogen dat beide groepen andere effecten hebben op de marktuitskomsten en presenteren empirisch materiaal dat hun betoog ondersteunt. Deze auteurs laten ook zien dat hun model voorspelt dat er verschillen in de transactiepreisen zullen zijn die samenhangen met de doorstroomstrategieën van koper en verkoper. De onderhandelingspositie van de verkoper is anders wanneer die zo snel mogelijk van zijn oude woning af wil omdat al een nieuwe is gekocht en de hypotheeklasten verdubbeld zijn, en dat komt tot uiting in de prijs. Evenzo zal een koper die zijn huidige woning al verkocht heeft en die binnenkort moet verlaten meer geneigd zijn om een iets hogere vraagprijs te accepteren. De voorspelling dat de verkoopstrategie van doorstromers invloed heeft op de transactiepreisen zal verderop in dit paper worden getoetst.

Andere onderzoeken die verwante onderwerpen met een zoek-theoretisch model bestuderen, zijn onder andere Diaz en Jerez (2013), Ngai en Sheedy (2019) en Gabrovski en Ortego-Marti (2019). Achtergronden van buy-to-let

### 1.3 Data

De wet verplicht alle Nederlanders om hun adres te registreren. We hebben toegang tot gegevens van deze bevolkingsadministratie tussen 1 januari 1995 en 31 december 2017. Voor elke inwoner van Nederland wordt de aanvang van de registratie, het einde ervan en elk gebruikt adres in de tussentijdse periode bijgehouden in de Gemeentelijke Basis Administratie (GBA). De data zijn opgebouwd uit verblijfsduren die starten op 1 januari 1995, bij de geboorte of immigratie en die eindigen op 31 december 2017, bij overlijden of emigratie. Daartussen liggen één of meer verblijfsduren op een specifiek adres. We verwijderen alle individuen die nooit verhuisd zijn en kinderen die bij hun ouders wonen. Dat resulteert in een bestand met 13,2 miljoen individuen en 42 miljoen verblijfsduren.

We voegen de geregistreerde verblijfsduren samen met informatie over alle transacties van bestaande koopwoningen tussen januari 1995 en december 2016, zoals verstrekt door het Kadaster. Voor elk van deze 3,7 miljoen transacties nemen we het adres waar, alsook het type woning, de verkoopprijs en het jaar en de maand waarin de overdracht van eigendom plaatsvond. Bij elk van deze transacties zoeken we naar de verblijfsduren die eindigen en beginnen met deze transactie. We kijken dus wie er het overgedragen adres verlieten en wie er arriveerden.

Er zijn twee beperkingen van de data die een perfecte match van verblijfsduren en transacties onmogelijk maken. De eerste is dat we alleen transacties van bestaande koopwoningen waarnemen, zodat we bij verhuizing naar nieuwbouw geen transactie waarnemen. De tweede



is dat we de identiteit van de koper(s) en verkoper(s) niet waarnemen. We kunnen dus niet op naam, geslacht en leeftijd matchen, maar alleen op basis van overeenkomst tussen begin en einde van verblijfsduren en overdracht van eigendom op een bepaald adres.

Daarbij maken we gebruik van het feit dat de koop definitief moet zijn voor de koper de woning kan betrekken en dat de verkoper de woning moet hebben verlaten voor de koop definitief is. We classificeren een verkoper bij een transactie dus als een persoon die kort voor de transactie zijn of haar verblijfsduur op het betreffende adres beëindigde. Evenzo is een koper een individu die kort na een transactie zijn of haar verblijfsduur op een bepaald adres begon. Aangezien onze data alleen

betrekking hebben op bestaande koopwoningen, zijn investeringen in huurwoningen automatisch uitgesloten. Niet iedereen verlaat een verkochte woning enkele dagen voor de overdracht en niet iedereen betreft een gekochte woning enkele dagen na de overdracht. In de jaren van dalende prijzen hebben huishoudens soms gedurende lange tijd twee woningen in eigendom gehad. We hebben daarom een ruime termijn gehanteerd om een koper of verkoper aan een woning te verbinden: twee jaar. Daarmee sluiten we waarschijnlijk toch de meeste mensen uit die een door hen gekochte woning niet willen betrekken of gedurende jaren gebruik maken van meerdere huizen.

De door ons gebruikte methode classificeert meerdere kopers en verkopers per woning als er meerdere volwassenen in de woning verblijven voor of na de verkoop. We houden zo goed mogelijk rekening met huishoudensvorming en – ontbinding door alleen de laatst-vertrekkende(n) als verkopers aan te merken en de eerst-arriverende(n) als koper.

We verbinden de transactiedata van Kadaster met die van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM). Leden van de NVM nemen ongeveer 70% van de transacties op de woningmarkt voor hun rekening. Deze data waren beschikbaar voor de periode 1985-2017. We gebruikten de observaties vanaf 1994. Na verwijdering van afwijkende observaties bleven 2,8 miljoen waarnemingen over. Voor elk daarvan weten we het adres, de oorspronkelijke vraagprijs en de datum waarop de woning voor het eerst werd aangeboden, alsook de transactieprijs en de datum waarop de transactie plaatsvond. Tevens bevat dit bestand een groot aantal kenmerken van de woningen. Samenvoeging vond plaats op basis van adres en verkoopdatum. We maakten gebruik van het feit dat de verkoop altijd voorafgaat aan de overdracht en verbonden aan zo veel mogelijk Kadastertransacties de laatst voorafgaande NVM-transactie. Daarbij hanteren we een maximum van 1 jaar.

Aangezien Kadaster alleen de maand van de overdracht registreert, is onze identificatie van kopers en verkopers minder scherp dan we zouden wensen. Voor korte verblijfsduren – minder dan twee jaar – kan eenzelfde transactie verbonden worden aan zowel het begin als het einde van een verblijfsduur. De verbinding tussen NVM- en Kadaster-transacties lijdt onder een soortgelijk probleem. Uiteindelijk hebben we 2,2 duizend transacties verwijderd omdat we ze niet eenduidig konden identificeren met het begin of einde van een verblijfsduur. We houden er natuurlijk rekening mee dat verblijfsduren die beginnen op 1 januari 1995 of eindigen op 31 december 2017 hoogstwaarschijnlijk afgeknot zijn en in feite al eerder begonnen, dan wel later eindigden. We zijn daarom voorzichtig met het verbinden van transacties aan verblijfsduren in deze maanden. Uiteindelijk waren we in staat 3,4 miljoen door het Kadaster geregistreerde transacties (93%) aan ten minste één verblijfsduur te verbinden, dat wil zeggen een koper of verkoper te identificeren. Vaak werden beide partijen geïdentificeerd. In totaal construeerden

we zo 9,8 miljoen combinaties van verblijfsduren en transacties. Bedenk hierbij dat, volgens onze procedure, meerdere leden van een huishouden als koper of verkoper bij eenzelfde transactie betrokken kunnen zijn. Ten slotte kunnen we voor 2 miljoen unieke transacties - 59% van het totaal - een bijbehorende NVM transactie vinden. Dat is wat lager dan het marktaandeel van 70% dat de NVM heeft.

Nu we kopers en verkopers hebben geïdentificeerd, kunnen we ook doorstromers vinden: woningeigenaren die verhuizen naar een andere koopwoning en van wie we beide transacties waarnemen. Om van doorstroming te kunnen spreken, moet de overdracht van de beide woningen die daarbij betrokken zijn minder dan twee jaar van elkaar plaatsvinden. We laten echter wel toe dat doorstromers na het verlaten van hun initiële woning elders verblijven voor ze naar hun volgende koopwoning gaan, maar we maximeren het aantal tussenliggende verblijfsduren op tien. Voorwaarde

is dat deze tussenliggende verblijfsduren samen niet langer dan twee jaar duren en zelf niet aan transacties gekoppeld kunnen worden. We nemen aan dat deze verblijfsduren betrekking hebben op het huren van tijdelijke huisvesting, verblijf bij familie, enzovoort. In totaal nemen we 1,8 miljoen zulke doorstromers waar, elk verbonden aan twee transacties.

Voor elk van deze doorstromers hebben we geprobeerd na te gaan of ze eerst kochten dan wel verkochten. We zijn primair geïnteresseerd in de beslissing om de doorstroombeweging met koop dan wel verkoop te beginnen en gebruiken hiervoor het tijdstip van de NVM-transactie. Als die informatie voor één van beide transacties niet aanwezig is, kijken we of toevoeging van de informatie van het Kadaster uitsluitend geeft over het eerst kopen of verkopen. Een doorstromer kocht namelijk eerst als de overdracht van de gekochte woning plaatsvond vóór de verkooptransactie werd gerealiseerd. Een doorstromer verkocht eerst wanneer de overdracht van de verkochte woning plaatsvond voor de transactie van de gekochte woning. Door toepassing van deze regels kunnen we voor 955 duizend van de 1,8 miljoen doorstromers vaststellen of ze eerst kochten, eerst verkochten of - in 31 duizend gevallen – op dezelfde dag kochten en verkochten.

## 2 De dynamiek op de Nederlandse woningmarkt

### 2.1 Aantallen transacties

We beginnen met het presenteren van informatie over de data en enkele voorlopige resultaten. We beschouwen de Nederlandse woningmarkt over de periode 1996-2016. In tabel 1 presenteren we het jaarlijkse aantal transacties en de gemiddelde transactieprijs in onze twee databestanden, die van het Kadaster en de NVM. Tabel 1 laat zien dat in de eerste jaren de NVM minder dan de helft van het aantal door het Kadaster geregistreerde transacties meldt. De verhouding verandert in de loop van de tijd in het voordeel van NVM en in één jaar, 2015, overtreft het aantal NVM-transacties zelfs dat van het Kadaster. De oorzaak daarvan moet gezocht worden in het feit dat NVM ook verkochte nieuwbouwwoningen rapporteert terwijl Kadaster zich beperkt tot bestaande koopwoningen, en in de verschillen in het tijdstip waarop eenzelfde transactie in beide databestanden wordt waargenomen.

**Tabel 1 Aantal transacties en gemiddelde verkoopprijzen**

Year	Kadaster		NVM	
	gemiddelde prijs	# waarnemingen	gemiddelde prijs	# waarnemingen
1995	94.257	149.718	108.413	66.813
1996	103.019	170.185	117.912	78.671
1997	113.658	179.442	128.856	91.281
1998	124.883	186.442	141.165	105.855
1999	149.635	169.623	169.333	110.581
2000	175.958	164.531	196.386	115.787
2001	192.991	170.902	209.734	128.840
2002	203.877	174.599	219.797	130.934
2003	208.986	171.023	223.705	130.934
2004	216.530	170.251	232.175	134.884
2005	226.273	183.018	243.197	148.366
2006	238.917	193.332	255.957	150.023
2007	251.364	187.773	266.328	150.842
2008	257.712	168.630	266.421	128.971
2009	240.432	115.250	246.934	99.426
2010	241.293	112.668	253.602	101.463
2011	241.470	107.518	251.512	93.108
2012	227.872	103.099	230.128	96.192
2013	214.560	96.262	223.871	93.349
2014	222.552	129.520	233.636	128.665
2015	230.103	151.636	242.950	152.806
2016	243.969	185.315	259.288	178.654

De Nederlandse woningmarkt doorliep een duidelijke cyclus in de beschouwde periode. Beide databestanden laten een flinke daling van het aantal transacties zien na 2007, gevolgd door een terugkeer naar het niveau van voor de crisis in 2016.

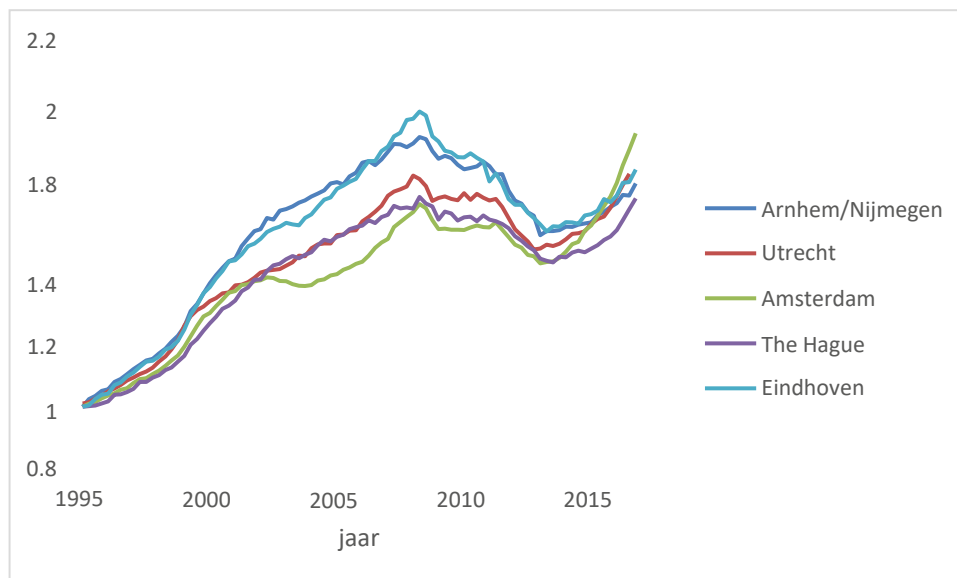
De gemiddelde prijs die door het Kadaster wordt gerapporteerd ligt wat lager dan die van het NVM bestand, maar het verloop over de tijd is grotendeels consistent. Er is een lange periode van prijsstijgingen die in 2007/2008 omslaat in een neergaande beweging. Vanaf 2013 beginnen de gemiddelde prijzen weer sterk te stijgen.

## 2.2 Nadere analyse voor vijf lokale markten

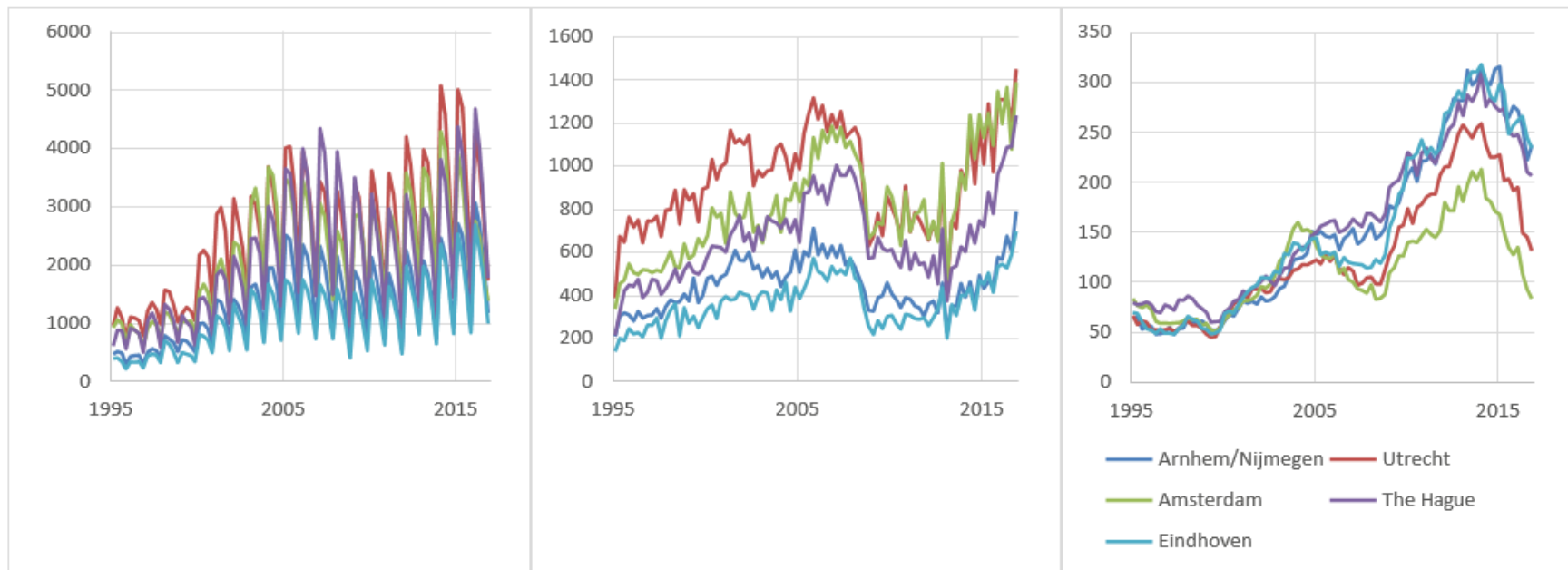
Hoewel Nederland klein is in verhouding tot andere landen, kan het zeker niet als één geografische woningmarkt worden beschouwd. We hebben er daarom voor gekozen de nadere analyse toe te spitsen op een vijftal lokale markten. We gebruiken de COROP (NUTS3) gebieden om de relevante woningmarkten af te bakenen. Drie daarvan zijn grote steden in het westen van het land: Amsterdam, Utrecht en Den Haag. De andere twee zijn middelgrote agglomeraties in het oostelijk deel van het land: Arnhem/Nijmegen en Eindhoven. We kiezen voor deze vijf markten omdat deze voldoende observaties hebben om te voorkomen dat individuele huishoudens herleidbaar zijn, en toch enige spreiding over het land tonen.

Figuur 2 toont de ontwikkeling van prijsindices voor de vijf markten. Zij zijn gebaseerd op een hedonische prijsregressie met vaste effecten voor 4 positie postcodes (pc4) en een volledige set kruiseffecten tussen de jaren en de vijf gebieden. De figuur laat zien dat vóór de financiële crisis de huizenprijzen vooral snel stegen in de meer perifere regio's Arnhem/Nijmegen en Eindhoven, terwijl Amsterdam na 2000 juist wat achterbleef. De grote recessie zorgde voor convergentie. Na 2013 stijgen de prijzen in Amsterdam juist harder dan elders.

**Figuur 2: Hedonische prijsindices voor stedelijke regio's**



Figuur 3: Marktomstandigheden over de tijd



a) Aanbod (aantal woningen te koop)

b) Volume (aantal transacties)

c) Tijd-op-de-markt (aanbod, in dagen)

## 2.3 Doorstromers in de koopsector

In de voorgaande sectie hebben we uitgelegd hoe, op basis van de gecombineerde data van GBA en Kadaster, meer dan twee miljoen doorstroombewegingen van en naar bestaande koopwoningen zijn geïdentificeerd.<sup>1</sup> Driekwart daarvan vond plaats binnen de lokale woningmarkt, zoals gedefinieerd door de COROP gebieden. De totale aantallen doorstromers per jaar (voor het hele land) zijn weergegeven in de eerste kolom van Tabel 3. Het verloop van deze aantallen volgt min of meer dat van het totale aantal transacties, zoals getoond in Tabel 1.

**Tabel 3: Transacties van doorstromende eigenaar-bewoners**

Jaar	Aantal	Aantal eerst-kopers	Aantal eerst-verkopers	% eerst kopers
1995	47.256	10.587	2.781	79,2
1996	62.269	15.919	4.229	79,0
1997	69.622	20.665	4.453	82,3
1998	72.956	23.852	4.899	83,0
1999	80.351	25.432	5.740	81,6
2000	77.688	30.669	5.686	84,4
2001	86.939	36.593	6.451	85,0
2002	92.881	39.489	8.162	82,9
2003	89.806	37.782	9.783	79,4
2004	87.482	36.566	11.675	75,8
2005	93.637	38.722	12.454	75,7
2006	95.187	40.453	13.093	75,6
2007	83.943	38.530	11.767	76,6
2008	72.828	33.531	10.603	76,0
2009	42.130	17.452	8.549	67,1
2010	41.564	14.824	10.686	58,1
2011	39.041	13.042	11.244	53,7
2012	35.059	10.183	11.310	47,4
2013	33.002	8.693	11.551	42,9
2014	54.835	14.959	18.688	44,5
2015	73.989	20.142	25.035	44,6
2016	92.646	24.817	27.990	47,0

We kunnen doorstromers identificeren op basis van de informatie van GBA en Kadaster, maar we hebben extra informatie van NVM nodig om na te kunnen gaan of doorstromers eerst kopen dan wel eerst verkopen. Hierboven is al vermeld dat dit is gelukt voor ongeveer 50% van de doorstroombewegingen. We hebben geen reden om aan te nemen dat het al dan niet gebruik maken van de diensten van een bij de NVM aangesloten makelaar samenhangt met de keuze voor eerst kopen of eerst verkopen en zullen er (stilzwijgend) steeds vanuit gaan dat onze data representatief zijn voor de hele woningmarkt.

<sup>1</sup> Zoals hierboven al werd vermeld, verstrekt Kadaster geen informatie over de initiële verkoop van woningen.

De laatste drie kolommen van Tabel 2 geven informatie over de doorstroomstrategieën. De laatste kolom geeft de fractie doorstromers die eerst koopt in het totaal van doorstromers waarvan de doorstroomstrategie kon worden vastgesteld. Eerst kopen is de dominante strategie tot 2011 en wordt door zo'n 80% van de doorstromers gevolgd tot 2003. Daarna ligt het percentage op ongeveer 75% tot 2008. Vanaf dat jaar zet een snelle daling in en na 2011 kiest slechts een minderheid van de doorstromers voor eerst kopen. Dat is ook nog het geval in de meest recente jaren, waarin de prijzen en aantallen transacties weer stijgen.

Hoewel de informatie van het Kadaster onvoldoende is om vast te kunnen stellen of een doorstroomer eerst koopt dan wel eerst verkoopt, geeft het wel de mogelijkheid om de data te vergelijken waarin de overdracht van eigendom van de gekochte en verkochte woningen plaatsvond. Het blijkt dat bijna 40% van de doorstromers in staat is om beide overdrachten in dezelfde maand te laten plaatsvinden, wat impliceert dat ze erin slaagden om de kosten te beperken die verbonden zijn aan het tijdelijk in bezit hebben van twee woningen, dan wel het gebruik maken van tijdelijke huisvesting. Het aandeel van de doorstromers dat het eigendom van de verkochte woning overdraagt voor het de gekochte woning in bezit kan nemen, is in alle jaren wat groter dan het aandeel voor wie de omgekeerde volgorde geldt, maar het verschil bedraagt slechts enkele procenten. Het meest in het oog springende kenmerk van deze gegevens is dat de percentages zo stabiel zijn over de tijd.

Er blijkt een sterk verband tussen het eerst kopen van een woning en het eerst ontvangen van het eigendom van de gekochte woning. Met andere woorden: als volgens de NVM-gegevens de koop- transactie plaatsvond vóór de verkooptransactie, dan is het doorgaans ook zo dat in de Kadaster- gegevens de eigendomsoverdracht van de gekochte woning plaatsvond voor die van de verkochte woning, en andersom. Voor degenen van wie we kunnen vaststellen of ze eerst kochten dan wel eerst verkochten, verkocht meer dan 90% van degenen die de eigendom van de verkochte woning eerst overdroegen voordat gekocht werd. In dezelfde groep kocht meer dan 80% van hen die het eigendom van de gekochte woning eerst ontvingen ook voordat er gekocht werd.

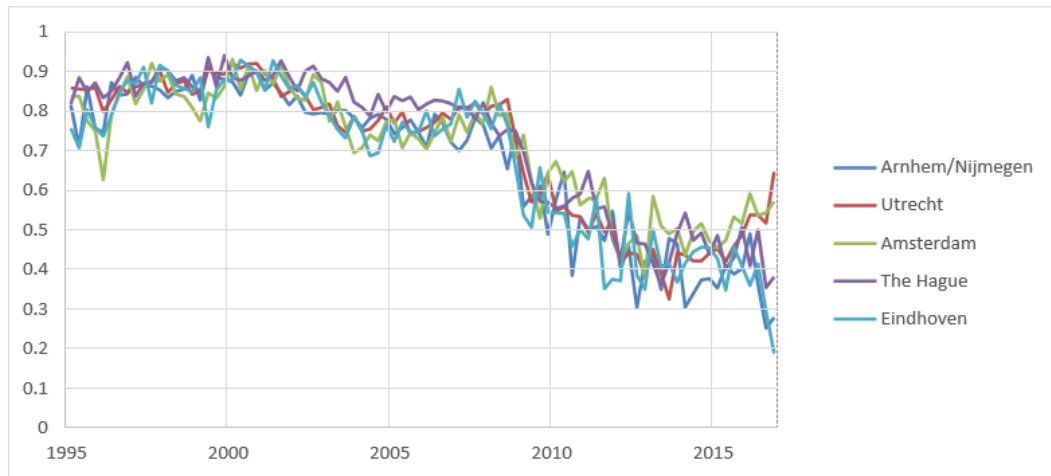
De gelijke volgorde impliceert overigens geen gelijke tijdspanne tussen de beide transacties en overdrachten. De tijd die verstrijkt tussen het tekenen van de beide koopcontracten is gemiddeld ongeveer driemaal zo lang als de tijd die verstrijkt tussen de eigendomsoverdrachten. Doorstromers doen klaarblijkelijk hun best om de kosten die aan het verhuizen zijn verbonden binnen de perken te houden.

## 2.4 Eerst kopen of eerst verkopen?

Figuur 4 laat zien dat de ontwikkeling over de tijd van het aandeel doorstromers dat eerst koopt vergelijkbaar was in alle vijf eerder onderscheiden lokale woningmarkten in de periode 1995-2017. In het begin van de periode begon het overgrote deel van alle doorstromers met het kopen van een woning. Het aandeel dat eerst koopt in deze vijf markten ligt iets hoger dan het nationale gemiddelde in Tabel 2, maar de ontwikkeling over tijd is vergelijkbaar. Er is eerst een lichte afname, en vanaf het begin van de grote recessie een flinke verdere afname naar niveaus dichtbij of onder de 50%. Alleen in Amsterdam en Utrecht is er recent weer een toename in het percentage doorstromers dat eerst koopt zichtbaar.



Figuur 4: De fractie doorstromers die eerst koopt over de tijd



### 3 Een model voor de keuze van de doorstroomstrategie

In deze sectie presenteren we de uitkomsten van een analyse van de keuze van de doorstroomstrategie op basis van de gegevens voor heel Nederland. Volgens de theorie die Moen et al. (2019) ontwikkelen, wordt de beslissing om eerst te kopen of eerst te verkopen bepaald door drie factoren: (i) de krapte op de markt, (ii) de kosten van het in bezit hebben van twee woningen ten opzichte van die van tijdelijke huisvesting en (iii) de verwachte verandering van de huizenprijzen. We bespreken eerst hoe we met deze drie factoren zijn omgegaan in ons empirisch model en presenteren vervolgens de schattingsresultaten.

#### 3.1 Krapte op de woningmarkt

De krapte op de markt is de verhouding tussen vraag, gemeten als het aantal (actieve) zoekers naar een woning en het aanbod. We kunnen met behulp van de NVM-data een benadering van het aanbod maken. Aangezien de datum waarop een woning voor het eerst is aangeboden en de datum waarop de kooptransactie plaatsvond beide bekend zijn, kunnen we voor elk moment bepalen hoeveel woningen via NVM-makelaars worden aangeboden.

We hebben minder informatie over het aantal actieve zoekers. Voor doorstromers die eerst verkopen, kunnen we redelijkerwijs aannemen dat ze in ieder geval vanaf het moment dat ze hun woning verkocht hebben op zoek zijn naar een andere woning en dat ze daarmee doorgaan tot de kooptransactie is gesloten. We kunnen het aantal dergelijke zoekers bepalen door te tellen wie erop welke datum actief zijn. Als we aannemen dat het zoekproces voor deze groep op dezelfde manier verloopt als voor de andere kopers, kunnen we zo tot een benadering komen van het aantal actieve zoekers in de markt.

Een alternatieve manier om rekening te houden met de krapte op de markt gaat uit van de 'matching function'. Als die homogeen van de graad één is in vraag en aanbod, zoals gewoonlijk wordt verondersteld en op de arbeidsmarkt doorgaans ook wordt bevestigd door empirisch onderzoek, dan volgt daar uit dat de tijd-op-de-markt een dalende functie is van de krapte op de markt.<sup>2</sup> Dat betekent dat we de tijd-op-de-markt kunnen gebruiken als een substituuut voor de krapte op de markt. We zullen daarom de laatstgenoemde variabele gebruiken in de schattingen die hieronder gerapporteerd worden.

#### 3.2 Kosten

De tweede determinant van de beslissing om eerst te kopen dan wel te verkopen is volgens Moen et al. (2019) het verschil tussen de kosten van het in bezit hebben van twee woningen en dat van tijdelijke huisvesting. We hebben geen rechtstreekse informatie over deze kosten en hun verloop over de tijd, of in regionale verschillen in hun grootte. Wel weten we dat de hypotheekrente aanhoudend daalde over de bestudeerde periode, en dat ten tijde van de Grote

---

<sup>2</sup> Als  $TT = ff(SS, DD)$ , met  $TT$  het aantal transacties,  $SS$  het aanbod en  $DD$  het aantal actieve zoekers en de functie  $ff$  is homogeen van de graad 1, dan kunnen we schrijven:  $TTSS = gg(DD/SS)$  met  $gg$  een stijgende functie. Invertering van deze functie geeft:  $DD/SS = gg^{-1}(TT/SS)$ .

Recessie de mogelijkheden om de rente op de hypotheek van een te koop aangeboden tweede woning af te trekken van de belasting verruimd zijn. Omdat we geen duidelijke redenen hebben om aan te nemen dat de kosten van tijdelijke huisvesting veranderd zijn, is het daarom mogelijk dat de kosten van het bezitten van twee woningen relatief gedaald zijn. In onze regressies nemen we daarom ofwel een lineaire tijdstrend, ofwel dummyvariabelen voor elk kwartaal op.

### 3.3 Verwacht prijsverloop

Om de prijsverwachtingen te modelleren hebben we een ARIMA-model geschat op de prijsverandering per kwartaal zoals die door onze hedonische regressies is geschat (zie Figuur 2). We nemen een specificatie aan in eerste verschillen en met twee vertragingen. We interpreteren de voorspellingen van deze regressie als de verwachte prijsniveaus en hun verschil met het één kwartaal vertraagde prijsniveau als de verwachte prijsverandering in de lopende periode. Om de prijsverwachtingen te modelleren hebben we een ARIMA-model geschat op de prijsverandering per kwartaal zoals die door onze hedonische regressies is geschat (zie Figuur 2). We nemen een specificatie aan in eerste verschillen en met twee vertragingen. We interpreteren de voorspellingen van deze regressie als de verwachte prijsniveaus en hun verschil met het één kwartaal vertraagde prijsniveau als de verwachte prijsverandering in de lopende periode.

### 3.4 Regressie resultaten

We schatten drie modellen voor de fractie doorstromers die eerst koopt op de data voor heel Nederland. Om rekening te houden met verschillen tussen regionale woningmarkten, gebruiken we dummy-variabelen (fixed effects, afgekort als fe in de tabel). De coëfficiënten die daarvoor geschat worden absorberen het effect van alle regionale verschillen die in de loop van de tijd constant blijven. In model (1) gebruiken we naast deze dummy-variabelen de verwachte verkooptijd enige verklarende variabele. We vinden een significante coëfficiënt met het verwachte negatieve teken. Toen de verkooptijd lang was, kozen meer doorstromers ervoor om eerst te verkopen. In model (2) gebruiken we de verwachte prijsstijging, zoals door ons geraamd, als enige verklarende variabele. Opnieuw vinden we een significante coëfficiënt met het verwachte positieve teken. Een voorspelde snelle prijsstijging ging samen met een groot percentage doorstromers dat eerst kocht. In het derde model zijn beide verklarende variabelen opgenomen. Beide hebben ze ook nu een significante coëfficiënt met het verwachte teken. De coëfficiënt voor de verwachte prijsstijging is echter wel een stuk kleiner. Newey-West standaardfouten (die vijf vertragingen toestaan) zijn tussen haakjes gerapporteerd.

**Tabel 4: De fractie doorstromers die eerst koopt**

	(1)	(2)	(3)
Log van de verkooptijd	-2,70**** (,005)		-0,268*** (,005)
Verwachte prijsverandering		6,404*** (1,5)	0,627*** (,27)
Trend			
COROP fe	Ja	Ja	Ja
Kwartaal fe	Nee	Nee	Nee
N	3630	3630	363 0

	(4)	(5)	(6)
Log van de verkooptijd	-0,112*** (,01)		-0,0985*** (,01)
Verwachte prijsverandering		2,302*** (,5)	1,557*** (,4)
Trend	-0,0036*** (,0003)	-0,0057*** (,00009)	-0,0038*** (,003)
COROP fe	Ja	Ja	Ja
Kwartaal fe	Nee	Nee	Nee
N	3630	363 0	3630

	(7)	(8)	(9)
Log van de verkooptijd	-0,0853**** (,009)		-0,0837*** (,009)
Verwachte prijsverandering		0,630*** (,173)	0,509*** (,17)
Trend			
COROP fe	Ja	Ja	Ja
Kwartaal fe	Ja	Ja	Ja
N	3630	3630	363 0

*Newey-West standaardfouten met vijf vertragingen in haakjes*

De volgende drie modellen, (4) - (6), herhalen de eerste drie, met toevoeging van een lineaire trend. Het is immers mogelijk dat doorstromers in de loop van de tijd van voorkeur veranderen en bijvoorbeeld steeds vaker voor eerst verkopen kiezen, zonder dat de marktomstandigheden daar aanleiding toe geven. Onze data geven tot op zekere hoogte steun aan deze gedachte: we vinden telkens een significant negatieve coëfficiënt voor de trend. Maar die verklaart zeker niet alles: voor de andere twee variabelen vinden we eveneens weer significante coëfficiënten met het verwachte teken. Wel zijn de coëfficiënten voor de verkooptijd nu een stuk kleiner. In de laatste drie modellen, (7) - (9), is de tijdtrend vervangen door kwartaaldummy-variabelen. Die houden er rekening mee dat doorstromers van het ene kwartaal op het andere kunnen

veranderen in hun voorkeuren. Als er geen regionale variatie in de verkooptijd en de prijsverwachting zou zijn, zouden we het model niet meer kunnen schatten. Maar door de verschillen tussen de COROP- gebieden kunnen we ook nu nog kijken of variatie in de fractie doorstromers die eerst koopt samenhangt met verkooptijd of prijsverwachtingen. En dat blijkt het geval te zijn: opnieuw vinden we significante coëfficiënten met het door de theorie voorspelde teken. De kwartaaldummy-variabelen vangen bovendien het effect op van landelijke factoren die de keuze voor de verkoopstrategie beïnvloeden, zoals de verruiming van de aftrekmogelijkheden voor betaalde hypotheekrente op de nog onverkochte woning van doorstromers die al een andere woning hebben gekocht.

We merkten hiervoor reeds op dat er volgens de theorie een wederzijds verband is tussen krapte op de markt – en dus ook de tijd-op-de-markt - en de beslissingen om eerst te kopen dan wel te verkopen. Dat betekent dat we er niet zeker van kunnen zijn of onze regressies het causale verband van krapte en prijsverwachtingen naar de beslissing om eerst te kopen identificeren.

## 4 Hedonische prijsanalyse

In deze sectie doen we verslag van hedonische prijsschattingen waarin we de kenmerken van doorstromers opnemen. De analyse is gebaseerd op de (NVM) transactiedata, waaraan enkele variabelen uit de analyses van doorstroombewegingen zijn toegevoegd. We gebruiken de data voor heel Nederland, maar houden rekening met de mogelijke aanwezigheid van lokale trends in de prijzen door vaste effecten te gebruiken voor alle combinaties van pc4 gebieden en kwartalen. We beschikken over 1,2 miljoen observaties die betrekking hebben op de periode 1994-2016. Alle regressies bevatten een flinke lijst woningkenmerken als controlevariabelen: vloeroppervlak, aantal kamers, perceelgrootte voor grondgebonden woningen, staat van onderhoud binnen en buiten, enzovoorts. De resultaten zijn weergegeven in Tabel 5.

De eerste regressie, kolom I, heeft dummy-variabelen voor doorstromers. Zowel de koper als de verkoper kan een doorstromer zijn. De resultaten laten zien dat doorstromers hun woningen voor 1,8% meer verkopen dan anderen en 4,8% meer betalen voor de door hen gekochte woning. Vooral het laatste verschil is niet verwaarloosbaar. Een mogelijke verklaring is dat doorstromers woningen selecteren met door ons niet waargenomen kenmerken die een aanzienlijk effect hebben op de kwaliteit en waarvoor ze ook daadwerkelijk meer betalen. Doorstromers zouden daarnaast een betere verkoopstrategie kunnen hebben dan zij die de woningmarkt, of althans het koopgedeelte daarvan, verlaten.

Nadere analyse, in kolom II, wijst uit dat de hogere koopprijs die doorstromers betalen in de loop van de tijd constant blijft, terwijl de hogere verkoopprijs er aan het begin van de door ons bekeken periode nog niet was. Aanvankelijk was de verkoopprijs die doorstromers realiseerden zelfs lager dan die van andere verkopers. In de loop van de tijd is dat echter veranderd. Het ligt voor de hand verband te leggen met de ontwikkeling van het aandeel eerst-verkopers in de data.

In kolom III maken we onderscheid tussen doorstromers op de lokale markt en zij die van elders komen of naar elders gaan. Er blijkt weinig verschil tussen deze groepen. De coëfficiënten die we schatten zijn weliswaar statistisch verschillend van 0, maar ze zijn toch erg klein.

In kolom IV voeren we dummy-variabelen in voor doorstromers op de lokale markt die eerst kopen of die eerst verkopen. De lokale doorstromers voor wie we niet konden vaststellen tot welke groep ze behoren vormen de referentiecategorie. De schattingsresultaten suggereren dat zij die eerst kopen meer betalen voor de nieuwe woning en minder ontvangen voor de oude dan de referentiegroep. Bij degenen die eerst verkopen ligt dat juist andersom. Een mogelijk interpretatie is dat degenen die eerst kopen de woning van hun dromen tegengekomen en andere belangstellenden overbieden, terwijl ze ongeduldiger zijn bij de verkoop van hun vroegere woning. Degenen die eerst verkopen zijn geduldig bij de verkoop van de oude woning en nemen mogelijk genoeg met een huis dat niet hun droomhuis is, waar ze wat scherper voor onderhandelen.

**Tabel 5: Hedonische prijsanalyse van doorstroomeffecten**

	I	II	III	IV	V	VI
Verkoop door doorstromer	0,018*** (,0007)	-0,0032** (,0011)	-0,023** (,0011)	0,0000 (,0011)	-0,0012 (,0011)	0,00051 (,0011)
Aankoop door doorstromer	0,048*** (,0009)	0,048*** (,0012)	0,045*** (,0014)	0,041*** (,0013)	0,044*** (,0013)	0,041*** (,0014)
Verk doorstr*trend		0,0018*** (,00007)	0,0018*** (,00007)	0,0016*** (,00007)	0,0017*** (,00007)	0,0017*** (,00007)
Aank doorstr*trend		0,000039 (,000071)	0,000032 (,000071)	0,00043** (,00007)	0,00017** (,00007)	0,00043*** (,00007)
Verkoop door lokale doorstromer			-0,0012** (,00059)	0,0079*** (,00078)		0,0069*** (,00077)
Aankoop door lokale doorstromer			0,0032*** (,00095)	-0,00088 (,0012)		-0,00091 (,0012)
Eerst-koper aankoop				0,014*** (,00089)	0,0088*** (,0010)	0,014** (,00089)
Eerst-verkoper aankoop				-0,013*** (,00089)	-0,011*** (,0011)	-0,013*** (,00089)
Koper vermijdt transactiekosten					-0,0044*** (,0011)	
Eerst-koper verkoop				-0,017*** (,00067)	-0,0063*** (,00061)	-0,015*** (,00069)
Eerst verkoper verkoop				0,0038*** (,00084)	0,013*** (,00092)	0,0035** (,00084)
Verkoper vermijdt transactiekosten					0,0043*** (,00079)	
Tijdsverschil eerst-kopers bij verkoop						-0,000017*** (,0002)
Tijdsverschil eerst-verkopers bij koop						-0,0000003 (,0000003)
Kenmerken woning	Y	Y	Y	Y	Y	Y
Kwartaal*pc4 fe	Y	Y	Y	Y	Y	Y
$R^2$	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88

Het onderscheid tussen de transactiedatum en de datum waarop het eigendom wordt overgedragen ontbreekt in de analyses van Moen et al. (2019) en Anenberg and Bayer (2013). Dit onderscheid heeft potentieel belangrijke consequenties voor de kosten van de verschillende doorstroomstrategieën. Nederlandse huishoudens blijven doorgaans na verkoop nog een aantal weken of maanden in hun al verkochte woning. Dat vergroot de mogelijkheden om onmiddellijk na het verlaten van de aanvankelijke koopwoning de volgende te betrekken, zodat kosten (en ongemak) van tijdelijke huisvesting worden vermeden. We hebben al gezien dat deze mogelijkheid inderdaad door een flink deel van de doorstromers wordt benut.

In kolom V gebruiken we het onderscheid tussen eerst kopen en eerst verkopen op basis van de eigendomsoverdracht. Omdat we alleen de maand (niet de exacte datum) van eigendomsoverdracht kennen, is er ook een categorie voor wie de eigendomsoverdracht van de twee transacties (bijna) tegelijk plaatsvond. Die is in de tabel aangeduid als (ver)koper die transactiekosten vermijdt. Dat wil zeggen: er hoeft geen tijdelijke huisvesting te worden gezocht en er worden evenmin tijdelijk twee woningen in eigendom gehouden. De geschatte coëfficiënten laten zien dat de effecten op de prijs dan ook betrekkelijk klein zijn. Als de



maanden waarin de twee eigendomsoverdrachten plaatsvinden wel verschillen en er dus ook op basis van die informatie kan worden gesproken van eerst kopen of verkopen, hebben de geschatte coëfficiënten hetzelfde teken als wanneer het onderscheid is gemaakt op basis van de transacties.

In kolom VI is de tijd tussen de twee transacties, gemeten in maanden, toegevoegd als verklarende variabele voor twee situaties. Voor doorstromers die eerst kopen verwachten we dat het langer uitblijven van de verkoop van de eerdere woning kan leiden tot een minder sterke onderhandelingspositie die tot uiting kan komen in een lagere prijs. Evenzo verwachten we voor doorstromers die eerst verkopen dat het langer uitblijven van een koop kan leiden tot een grotere bereidheid om meer te betalen. De schattingsresultaten laten zien dat de data steun geven aan het eerste vermoeden, maar niet aan het tweede. Dit komt overeen met de bevindingen van Anenberg en Bayer (2013), die beargumenteren dat doorstromers die eerst verkopen genoeg nemen met een huis dat zij minder waarderen, en zo koop bespoedigen. Hoewel het gemeten effect op de verkoopprijs van eerst-kopers statistisch zeer significant is, moet toch opgemerkt worden dat het zo klein is dat het nauwelijks economisch belang heeft. Het lijkt erop dat de prijsvorming niet veel invloed ondergaat van de verstreken tijd sinds de realisatie van een eerste transactie in het doorstroomproces.

## 5 Conclusie

Dit paper rapporteert de eerste resultaten van de analyse van een nieuwe dataset die het mogelijk maakt doorstromers op het koopgedeelte van de woningmarkt te onderscheiden van anderen, en voor een deel daarvan ook vast te stellen of eerst werd gekocht dan wel verkocht. We gebruiken de gemeentelijke basisadministratie voor de verblijfsduren van huishoudens in woningen en combineren die met informatie over transacties afkomstig van het Kadaster en de NVM.

Met behulp van deze gegevens documenteren we een substantiële verschuiving in de fractie doorstromers die eerst koopt. Aan het begin van onze observatieperiode gebruikte ongeveer 80% van de doorstromers deze strategie, maar sinds 2013 is dat minder dan de helft. Deze verschuiving blijkt sterk gerelateerd aan de verandering in de krapte op de markt, zoals die wordt aangeduid door de tijd- op-de-markt, d.w.z. de tijd die gemiddeld verstrijkt tussen eerste aanmelding en daadwerkelijke verkoop. Deze bevinding stemt overeen met theoretische inzichten die ontwikkeld zijn in Moen et al. (2019) en in Anenberg en Bayer (2013).

We vinden bovendien dat doorstromers proberen de kosten die gemoeid zijn met bezit van twee woningen en tijdelijke huisvesting te vermijden. Zo'n 40% slaagt er inderdaad in om de eigendomsoverdracht van verkochte en gekochte woning in dezelfde maand te laten plaatsvinden. Ook de prijsvorming hangt samen met de doorstroomstrategie. Degenen die eerst kopen betalen doorgaans wat meer en ontvangen wat minder. Eerst verkopen is in dat opzicht een minder riskante strategie.

## 6 Referenties

Anenberg, E., & Bayer, P. (2013). Endogenous sources of volatility in housing markets: The joint buyer-seller problem. NBER working paper No. 18980.

Diaz, A. and B. Jerez (2013). House prices, sales and time on the market; A search-theoretic framework. *International Economic Review*, 54, 837-872.

Gabrovski, M. and V. Ortego-Marti (2019). The cyclical behavior of the Beveridge curve in the housing market. *Journal of Economic Theory*, 181, 361-381.

Moen, E., Nenov, P. and Sniekers, F. (2019). Buying first or selling first in housing markets, *Journal of the European Economic Association*, doi.org/10.1093/jeea/jvz069 (ahead-of-print).

Ngai, R. and Sheedy, K. (2019). The decision to move house and aggregate housing-market dynamics. *Journal of the European Economic Association*, doi.org/10.1093/jeea/jvaa001 (ahead-of-print).

Wheaton, W. C. (1990). Vacancy, search, and prices in a housing market matching model. *Journal of Political Economy*, 98 (6), 1270–1292.

*Neem voor vragen of  
opmerkingen contact met  
ons op of bezoek onze  
website.*

*bezoekadres*

*Jollemanhof 5  
1019 GW Amsterdam*

*postadres*

*Postbus 140  
1000 AC Amsterdam*

*[www.asre.nl](http://www.asre.nl)*

*e [info@asre.nl](mailto:info@asre.nl)*

*t 020 668 11 29*

*f 020 668 03 61*