

**STEUNPUNT
WONEN**

Indicatoren voor vraagdruk op basis van webdata

Joren Vandenberg



Vlaanderen
is wonen

www.steunpuntwonen.be

Gelieve naar deze publicatie te verwijzen als volgt:

Vandenbergh, J. (2025). *Indicatoren voor vraagdruk op basis van webdata*. Steunpunt Wonen.

Voor meer informatie over deze publicatie joren.vandenbergh@kuleuven.be

Dit rapport kwam tot stand met de financiële steun van de Vlaamse overheid: Programma Steunpunten voor Beleidsrelevant Onderzoek. In deze publicatie wordt de mening van de auteur weergegeven en niet die van de Vlaamse overheid. De Vlaamse overheid is niet aansprakelijk voor het gebruik dat kan worden gemaakt van de opgenomen gegevens.

D/2025/4718/008 – ISBN 9789055507993

© 2025 STEUNPUNT WONEN

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

No part of this book may be reproduced in any form, by mimeograph, film or any other means, without permission in writing from the publisher.

p.a. Secretariaat Steunpunt Wonen
p/a HIVA - Onderzoeksinstituut voor Arbeid en Samenleving
Parkstraat 47 bus 5300, BE 3000 Leuven

Deze publicatie is ook beschikbaar via www.steunpuntwonen.be

INHOUD

Inleiding	4
1. Data en methode	5
2. Bespreking indicatoren	7
2.1 De verkoop- vraagprijsratio	7
2.2 De markttijd	10
2.3 De kans op verkoop	13
2.4 Het zoekgedrag	15
2.5 De vraagprijsaanpassingen	20
2.5.1 De kans op een neerwaartse vraagprijsaanpassing	20
2.5.2 De grootte van prijsaanpassingen	22
2.6 Het algemene beeld van de vraagdruk	25
3. Conclusie	28
Bijlagen	29
Bijlage 1 Resultaten ruimtelijke variatie indicatoren voor appartementen	30
Referenties	34

INLEIDING

De staat van de woningmarkt wordt vaak opgevolgd aan de hand van trends in de transactiepreizen en het aantal verkopen. Hoewel deze statistieken waardevolle inzichten bieden in de uiteindelijke marktuitskomsten, geven ze slechts een beperkt beeld van de onderliggende dynamiek. Dit rapport verkent daarom vijf indicatoren gebaseerd op zoekertjesdata, al dan niet gekoppeld aan transactiedata. De koppeling tussen deze data biedt inzicht in het verkoopproces en de fricties tussen vraag en aanbod.

De vijf indicatoren die in dit rapport worden onderzocht zijn (1) de ratio van de verkoopprijs ten opzichte van de vraagprijs, (2) het aantal dagen dat een pand op de markt aangeboden wordt vooraleer het verkocht wordt, (3) de kans dat een online geadverteerd pand verkocht wordt, (4) de hoeveelheid online zoekgedrag, en (5) de kans en grootte van aanpassingen in de vraagprijs. Elk van deze indicatoren geven inzicht in de hoeveelheid vraag ten opzichte van het aanbod en geven het prijsniveau in een marktsegment.

Vanuit economische perspectief verwachten we dat wanneer de markt in evenwicht is, het prijsniveau zodanig is dat de vraag gelijk is aan het aanbod. Indien panden moeilijk verkocht raken, zullen verkopers immers een lagere prijs vragen, en visa versa. De marktprijs evolueert echter langzaam. Dit is wellicht doordat de exacte vraag naar een pand onbekend is voor de verkoper op het moment dat het pand op de markt geplaatst wordt. In een dynamische markt kunnen we dus op korte termijn een verschil tussen de hoeveelheid vraag en aanbod verwachten, wat wellicht de evolutie in marktprijzen op lange termijn voorspelt. Dit verschil trachten we te meten aan de hand van de eerder vernoemde indicatoren.

Data afkomstig van online vastgoedplatformen werden al vaker gebruikt om de vraagdruk op de woningmarkt in kaart te brengen. Zo kijken een aantal studies naar online zoekgedrag (Piazzesi *et al.*, 2020; Rae, 2015; Vandenbergh, 2023, 2024) als indicator voor de hoeveelheid vraag. Beracha & Wintoki (2013) tonen aan dat wanneer er relatief vaker gegoogeld wordt naar vastgoed gelegen in een bepaalde stad (in de VS), vastgoedprijzen in deze stad ook sterker stijgen. Verder maken Bricongne *et al.* (2023) gebruik van de verkoop- vraagprijsratio en vraagprijsaanpassingen om dynamiek in de woningmarkt in de UK tijdens de Covid19 crisis te onderzoeken.

De indicatoren besproken in dit rapport zijn complementair aan de indicatoren omtrent het evenwicht tussen vraag en aanbod weergegeven in de Vlaamse woonmonitor (Winters *et al.*, 2021), en bieden een bijkomend perspectief. Zo duidt een hoge woonnood of een hoge overbezettingsgraad op te weinig betaalbaar woonaanbod gegeven de vraag. Op deze manier zorgt een te laag aanbod voor een hoog prijsniveau. De indicatoren in dit rapport wijzen eerder op de dynamiek. Indien de indicatoren aangeven dat woningen zeer gemakkelijk verkocht raken, geeft dit weer dat het prijsniveau mogelijk relatief laag is gegeven de vraag. In dit geval verwachten we dat woningprijzen meer zullen stijgen in de toekomst.

Na deze inleiding volgt een bespreking van de methode voor het opstellen en onderzoeken van de indicatoren. In het tweede deel van dit rapport bespreken we de indicatoren en hoe ze variëren naargelang de locatie en de kenmerken van een pand. Omwille van de korte periode waarvoor de zoekertjesdata beschikbaar is, focussen we op het schetsen van een cross-sectioneel beeld van de variatie in de indicatoren. Het laatste deel van het rapport concludeert.

1. DATA EN METHODE

De analyse in dit rapport maakt gebruik van een dataset van zoekertjes afkomstig van Immoweb.be, die we linken aan transactiedata geleverd door AAPD. De zoekertjesdata werden verzameld met behulp van webscraping methodes. De data en de methode worden in meer detail besproken in Vandenberg (2023). De transactiedata bevatten het universum aan verkopen van residentieel vastgoed tot en met het eerste kwartaal van 2024. De zoekertjesdata die in deze analyse gebruikt worden, betreffen de advertenties die geplaatst zijn vanaf maart 2022 tot en met het tweede kwartaal van 2023. Dit is omdat dat panden die later geadverteerd werden mogelijk een verkoop kennen die gegeven de markttijd nog niet in de transactiedata is opgenomen.

Alvorens de datasets aan elkaar te koppelen voegen we duplicaten in de zoekertjesdata samen. Zo komt het voor dat een verkoper een zoekertje verwijderd en opnieuw online plaatst, mogelijk omdat nieuw geplaatste zoekertjes meer zoekgedrag genereren. Hierbij wordt het zoekgedrag van de samengevoegde zoekertjes bij elkaar opgeteld. De markttijd is het verschil in dagen tussen de eerste keer dat een pand online verscheen en de laatste keer dat het verwijderd werd. Indien de vraagprijs tussen zoekertjes verschilt, wordt dit gezien als een prijsaanpassing. Voor huizen waarvoor het huisnummer gekend is, identificeren we duplicaten aan de hand van het adres en de timing waarop de zoekertjes on- en offline gaan. Voor appartementen alsook huizen waarvoor het huisnummer niet gekend is, houden we eveneens rekening met het ID van de verkoper en het verschil in vraagprijs tussen de zoekertjes.

Indien eenzelfde verkoper meerdere gelijkaardige appartementen in eenzelfde gebouw en in eenzelfde periode te koop aanbiedt is het dus mogelijk dat we zoekertjes foutief als duplicaten beschouwen. Nieuwbouwpanden, waarbij dit vaker het geval is, worden echter uit de data gefilterd aangezien deze ook niet worden opgenomen in de transactiedata. Verder beschouwen we twee zoekertjes voor eenzelfde appartement niet als duplicaat wanneer deze niet door dezelfde verkoper aangeboden worden. Zo is het mogelijk dat een eigenaar na een poging om zijn pand zelf te verkopen de hulp van een makelaar inschakelt.

Na het verwijderen van duplicaten in de zoekertjesdata kunnen deze aan de transactiedata gekoppeld worden. Hierbij wordt eerst de spellingswijze van straatnamen uit de databestanden vergeleken met die uit een adressenbestand¹ met behulp van een algoritme dat de bewerkingsafstand tussen de namen berekent. Hierdoor is de datakoppeling minder afhankelijk van de schrijfwijze van straatnamen door verkopers op Immoweb.be.

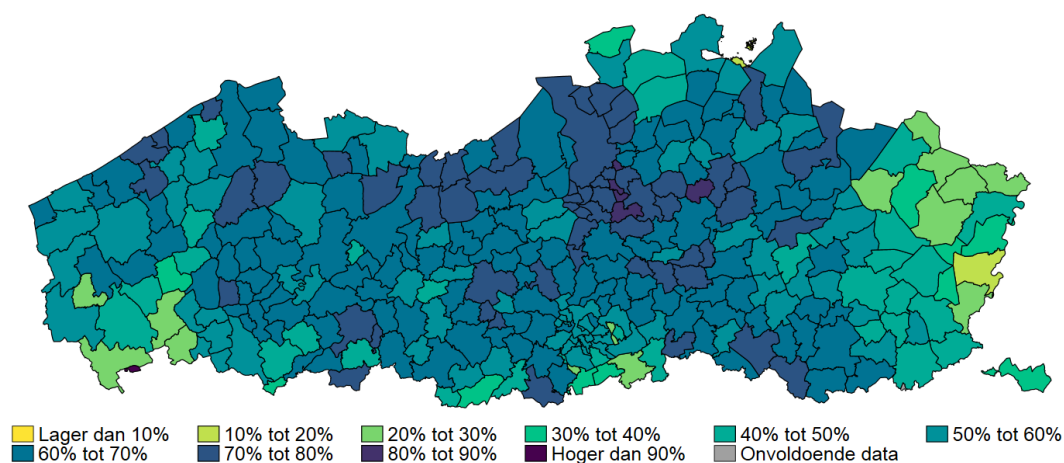
Vervolgens koppelen we de zoekertjesdata en de transactiedata aan elkaar. Hierbij worden observaties gekoppeld indien (1) de gecorrigeerde straatnaam en de gemeente overeenkomen, (2) het huisnummer hetzelfde of niet gekend is, (3) de timing tussen de markttijd van het zoekertje en de verkoopdatum plausibel is, (4) de kenmerken van het pand binnen een bepaalde marge overeenkomen, en (5) de vraagprijs niet meer dan 30% hoger of 20% lager is dan de verkoopprijs. Hierbij is het mogelijk dat een zoekertje aan meerdere transacties gekoppeld wordt of omgekeerd doordat er observaties zijn waarbij het huisnummer ontbreekt of doordat er meerdere appartementen met eenzelfde huisnummer tegelijk aangeboden/verkocht werden. Om een één-op-één matching te bekomen, geven we voorrang aan de koppelingen waarbij het huisnummer gekend is. Daarna wordt er voorrang gegeven aan de koppeling waarbij de kenmerken van het pand het best overeenkomen. Indien deze overeenkomst hetzelfde is voor meerdere koppelingen met eenzelfde zoekertje/transactie

¹ De adresdata zijn afkomstig van het Centraal Referentieadressenbestand (CRAB) voor Vlaanderen en van het project UrbIS voor Brussel.

(dit kan komen doordat kenmerken in het zoekertje ontbreken), wordt er voorrang gegeven aan de koppeling met het kleinste verschil tussen verkoop en vraagprijs.

Aan de hand van de data van Immoweb.be kunnen we met deze methode 63,2% (64% voor huizen en 62,6% voor appartementen) van de verkopen aan een zoekertje linken. Hierbij houden we geen rekening met verkopen van niet-residentiële woningen (zoals vakantieverblijven, bungalows, etc.), of met verkopen met extreme waarden op vlak van prijs of oppervlakte. Een zorg is dat de verkopen die we kunnen linken verschillend zijn van diegene die we niet kunnen linken. Echter zijn de gemiddelde verkoopprijs en de gemiddelde bewoonbare oppervlakte van de twee groepen tamelijk gelijkaardig.² Dit duidt op representatieve zoekertjesdata. Verder geeft figuur 1 aan dat het aandeel van de verkopen dat aan een zoekertje gelinkt kan worden vergelijkbaar is over gemeenten heen. Een uitzondering hierop zijn de gemeenten gelegen in het zuidwesten van West-Vlaanderen en in het oosten van Limburg, waar Immoweb.be minder populair lijkt te zijn bij verkopers. De resultaten die betrekking hebben op deze gemeenten worden dus beter met de nodige voorzichtigheid geïnterpreteerd.

Figuur 1 Aandeel verkopen gelinkt aan een zoekertjes van Immoweb.be per gemeente



Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

Om de indicatoren te analyseren wordt er steeds gebruik gemaakt van een regressieanalyse. Hierbij wordt de indicator verklaard aan de hand van de eigenschappen van het pand. Deze eigenschappen zijn de locatie, de EPC-waarde, de leeftijd, de bewoonbare oppervlakte, het aantal slaapkamers en badkamers, het jaar en kwartaal waarin de woning online geplaatst werd, en of de advertentie geplaatst werd door een makelaar of particulier.

De regressieanalyse laat toe coëfficiënten te berekenen die weergeven hoe de indicator (procentueel) wijzigt naargelang de eigenschappen van de woning wijzigen. In dit rapport geven we de resultaten echter weer aan de hand van een referentiewoning met vooraf bepaalde kenmerken.³ Dit doen we door het niveau van de indicator te berekenen voor de referentiewoning, en de berekende coëfficiënten hiermee te vermenigvuldigen. Op deze manier geven we zowel inzicht in het niveau van de indicator voor een woning met ruwweg gemiddelde kenmerken, als in de relatie tussen de kenmerken van een pand en de indicator (waarbij de andere kenmerken constant worden gehouden).

² Verkopen gelinkt aan een zoekertje hebben een gemiddelde verkoopprijs van 372 000 euro voor huizen en 278 000 euro voor appartementen, en een gemiddelde bewoonbare oppervlakte van 168 m² voor huizen en 89 m² voor appartementen. Verkopen die niet aan een zoekertje gelinkt kunnen worden, hebben een gemiddelde verkoopprijs van 370 000 euro voor huizen en 291 000 euro voor appartementen, en een gemiddelde bewoonbare oppervlakte van 178 m² voor huizen en 92 m² voor appartementen.

³ De referentiewoning heeft 2 slaapkamers, 1 badkamer, 150 m² woonoppervlakte, een EPC-waarde van 350 kWh/m²/jaar, is 30 jaar oud en werd geadverteerd vanaf 2023Q2 door een particulier.

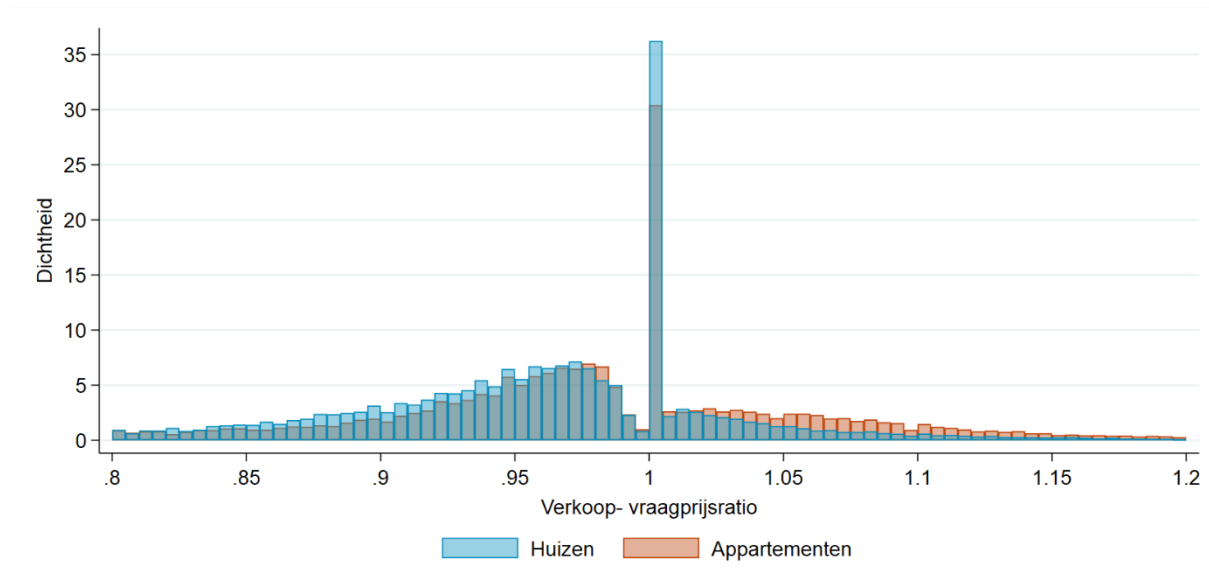
2. BESPREKING INDICATOREN

In dit deel van het rapport bespreken we de resultaten voor de verschillende indicatoren (deel 2.1 tot en met deel 2.5). Elk van deze statistieken geeft op een manier een indicatie van de hoeveelheid vraag ten opzichte van het aanbod op de markt. Ten slotte brengen we de verschillende indicatoren samen in deel 2.7, om een algemeen beeld te schetsen van de vraagdruk op de Vlaamse woningmarkt.

2.1 De verkoop- vraagprijsratio

De eerste indicator die besproken wordt, is de ratio van de verkoopprijs ten opzichte van de laatst geobserveerde vraagprijs. Wanneer woningprijzen hoog zijn ten opzichte van het budget van gezinnen, zullen kopers vaker een bod onder de vraagprijs doen. Langs de aanbodzijde van de markt zullen verkopers sneller een lager bod accepteren wanneer het pand moeilijk verkocht raakt. Op deze manier suggereert een lage gemiddelde verkoop- vraagprijsratio dat er weinig vraag is ten opzichte van het aanbod, gegeven de vraagprijzen op de markt. Men kan in deze situatie verwachten dat de marktprijs in de toekomst minder snel zal stijgen, of mogelijk zelfs zal dalen. Omgekeerd kan een hoge vraagdruk op de markt leiden tot biedingen boven de vraagprijs, wat wellicht een sterkere stijging van vastgoedprijzen voorspelt.

Figuur 2 De distributie van de verkoop- vraagprijsratio



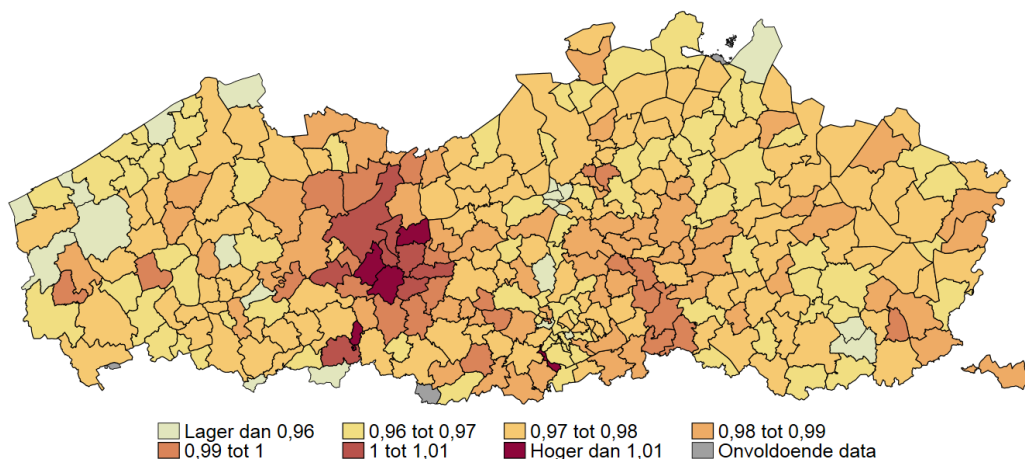
Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

Figuur 2 geeft de distributie van de verkoop- vraagprijsratio weer. De hoge staaf met waarde 1 duidt aan dat voor een aanzienlijk deel van de verkopen de verkoopprijs gelijk is aan de finale vraagprijs (16,8% voor huizen en 14,2% voor appartementen). De grotere verdeling aan linkerkant van deze staaf weerspiegelt de verkopen waarvoor de koper een korting op de vraagprijs heeft kunnen onderhandelen. Deze vermindering bedraagt gemiddeld ongeveer 7%. Verder zijn er een aantal gevallen waar de ratio groter is dan 1, omdat de uiteindelijke verkoopprijs boven de vraagprijs ligt. Voor de analyse in dit rapport werden de zoekertjes waarbij er in de beschrijving gevraagd werd om boven de vraagprijs te bieden uit de data gefilterd. Hierdoor is een verkoop- vraagprijsratio hoger dan 1 aannemelijk een gevolg van een grote vraag naar het pand.

De gemiddeld hogere verkoop- vraagprijsratio voor appartementen, weergegeven op figuur 2, kan deels verklaard worden door het verschil in kenmerken tussen huizen en appartementen. Indien we een huis en een appartement vergelijken met gelijkaardige kenmerken, is de ratio voor appartementen slechts 0,6 procentpunt hoger dan voor huizen (zie figuur 4). Naast een verschil in vraagdruk tussen de typen woningen, is het verschil mogelijk ook een gevolg van een minder accurate matching tussen zoekertjes en transacties voor appartementen. Een verkeerde matching komt voornamelijk voor wanneer er meerdere gelijkaardige appartementen in hetzelfde gebouw en gedurende dezelfde periode geadverteerd en verkocht worden.

De ruimtelijke verschillen in de verkoop- vraagprijsratio worden weergegeven op figuur 3. De aangegeven ratio is deze voor een referentiewoning, geschat aan de hand van het regressiemodel besproken in deel 1. De kaart betreft enkel huizen. De ruimtelijke variatie in de verkoop- vraagprijsratio voor appartementen wordt weergegeven in bijlage B1. Door een laag aantal appartementen in landelijke gemeenten zijn deze ratio's minder accuraat. Merkwaardig is de hoge verkoop- vraagprijsratio in Gent en gemeenten ten zuidoosten van de stad, aangegeven op figuur 3. Dit wijst op een grotere hoeveelheid vraag naar wonen in deze gemeenten ten opzichte van het aanbod. Verder is het ook mogelijk dat er ruimtelijke verschillen zijn in gewoontes rond het bieden op een pand. Zo wordt er in bepaalde regio's vaker in de beschrijving van het zoekertje gevraagd om boven de vraagprijs te bieden dan in andere.

Figuur 3 De geschatte verkoop- vraagprijsratio voor huizen naargelang de locatie

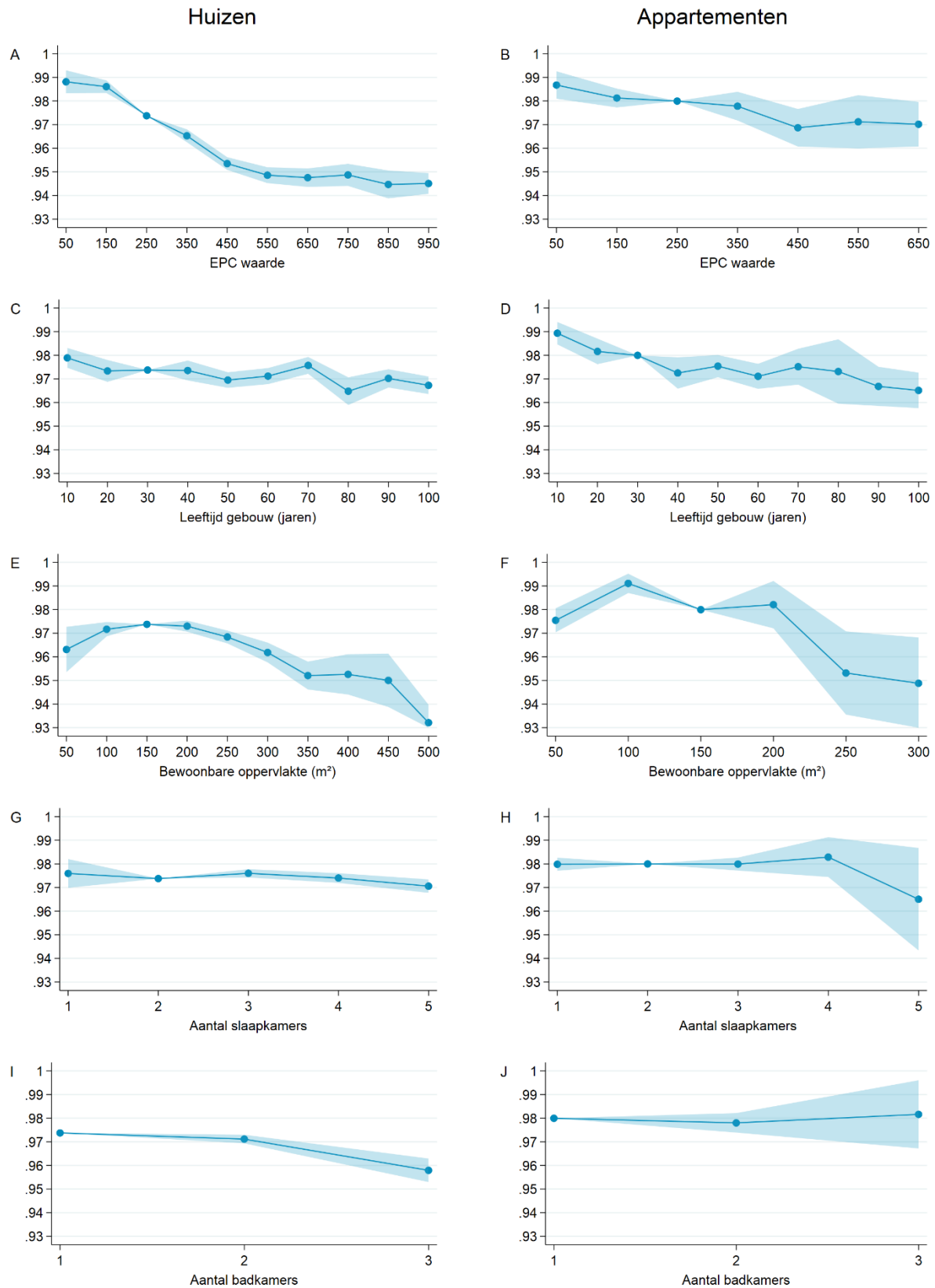


* De geschatte verkoop- vraagprijsratio voor een referentiehuis met 2 slpk., 1 badk., 150 m² woonopp., een EPC-waarde van 250 kWh/m²/jaar, 30 jaar oud en geadverteerd vanaf 2023K2 door een particulier. Merk op dat aangezien er gebruik gemaakt wordt van een lineair regressiemodel, de absolute verschillen tussen gemeentes niet afhankelijk zijn van de keuze van referentiewoning.

Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

Figuur 4 geeft de geschatte verkoop- vraagprijsratio weer voor de referentiewoning, waarbij we telkens één van de kenmerken laten variëren. Deelfiguren A en B tonen de relatie tussen de ratio en de EPC-waarde van een pand, respectievelijk voor huizen en appartementen. Wellicht hangt de EPC-waarde samen met de algemene kwaliteit van de woning, waarvoor niet gecontroleerd wordt in het regressiemodel. Het EPC kan hier dus best geïnterpreteerd worden als een indicatie voor de algemene kwaliteit van een woning. Bij huizen zien we dat voor een pand met EPC label F de verkoopprijs ten opzichte van de vraagprijs ongeveer 4 procentpunten lager is in vergelijking met een gelijkaardig pand met label A. Eén lage vraag voor energieverblindende panden is niet verassend, aangezien tijdens de bestudeerde periode de renovatieverplichting voor panden met een EPC-waarde hoger dan 400 kWh/m² werd ingevoerd in Vlaanderen. De curve op figuur 4A stabiliseert zich vanaf een EPC-waarde van 500 kWh/m². Dit wijst erop dat kopers voornamelijk het EPC label in rekening nemen, dat hetzelfde is voor woningen met een EPC-waarde hoger dan 500 kWh/m² (label F).

Figuur 4 De geschatte verkoop- vraagprijsratio naargelang de kenmerken van een pand



* De geschatte verkoop- vraagprijsratio voor een referentiewoning met 2 slpk., 1 badk., 150 m² woonopp., een EPC-waarde van 250 kWh/m²/jaar, 30 jaar oud, gemeente Antwerpen, en geadverteerd vanaf 2023K2 door een particulier. De lichtblauwe zone duidt het statistische 95% betrouwbaarheidsinterval weer van het verschil t.o.v. de referentiecategorie.

Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

Verder zien we dat de verkoop- vraagprijsratio minder sterk varieert met het EPC voor appartementen. Het grootste verschil ligt tussen de EPC-waardes 350 en 450 kWh/m², wat mogelijk te wijten is aan de renovatieverplichting (Reusens *et al.*, 2025).

Naast de relatie met EPC, duidt figuur 4 op een lagere verkoop- vraagprijsratio voor oudere en grotere panden (zie deelfiguren C, D, E en F), wat duidt op een relatief lagere vraag. Deze panden zijn mogelijk ook meer heterogeen, waardoor de marktprijs onzeker is, en het makkelijker is om te onderhandelen over de prijs. Ten slotte duiden figuur 4E en 4F ook op een relatief lagere verkoop- vraagprijsratio voor kleine panden (met een nuttige woonoppervlakte van minder dan 100 m²). Deze worden al dan niet vaker gekocht door alleenstaanden, met mogelijk een beperkter budget.

Aangezien dat er een lineair regressiemodel wordt gebruikt, kunnen de verschillen die weergegeven zijn op figuur 4 bij elkaar opgeteld worden. Een huis met een leeftijd van 100 jaar heeft bijvoorbeeld een 0,65 procentpunt lagere geschatte verkoop- vraagprijsratio ten opzichte van een 30 jaar oud huis. Een woning met een bewoonbare oppervlakte van 350 m² heeft een 2,17 procentpunt lagere ratio dan een huis met een oppervlakte van 150 m². De geschatte ratio voor een huis van 100 jaar oud, met een oppervlakte van 350 m² en verder met de kenmerken van een referentiehuis is dus 0,946 (0,9738 - 0,0065 - 0,0217). Deze optelbaarheid geldt ook voor de kans op verkoop (deel 2.3) en voor de kans en grootte van vraagprijsaanpassingen (deel 2.5). Voor het analyseren van de markttijd (deel 2.2) en het zoekgedrag (deel 2.4) wordt er een log-lineair regressiemodel gebruikt. Dit betekent dat, om de verschillen bij elkaar op te tellen, we eerst het natuurlijk logaritme van het niveau dienen te nemen. De geschatte markttijd voor een huis van 100 jaar oud, met een oppervlakte van 350 m² en verder de kenmerken van een referentiehuis (zie figuur 7) is dus 41,9 dagen (exponentiële waarde van $\ln(29,7) - (\ln(29,7) - \ln(32,5)) - (\ln(29,7) - \ln(38,3))$).

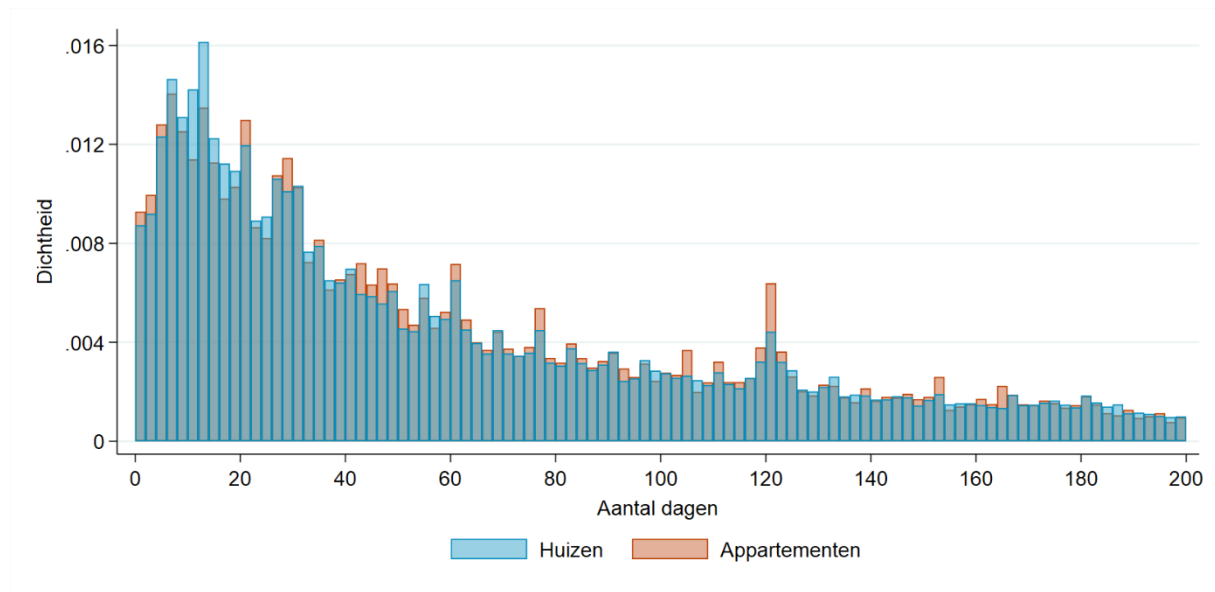
2.2 De markttijd

Een tweede indicator voor de vraagdruk op de woningmarkt is de markttijd, hier gedefinieerd als het aantal dagen dat een zoekertje online aangeboden staat. Hierbij nemen we enkel de zoekertjes in rekening die aan een verkoop gelinkt kunnen worden. Het idee achter deze indicator is dat een lange markttijd aangeeft dat de woning moeilijk verkocht raakt. Indien er een langere gemiddelde markttijd is voor een bepaalde regio of marktsegment, is de marktprijs in dit segment wellicht te hoog, gegeven de vraag.

Figuur 5 geeft de distributie weer van het aantal dagen dat een zoekertje dat gelinkt is aan een verkoop online aangeboden staat. De markttijd bedraagt gemiddeld 58 dagen voor huizen en 67 dagen voor appartementen,⁴ maar kent veel variatie. De figuur toont verder duidelijke pieken op 30, 60 en 120 dagen. Dit komt doordat verkopers ex-ante kiezen voor een adverteertijd van een bepaalde duur. Veelal laten verkopers hun zoekertje online staan nadat hun pand verkocht is tot het einde van de adverteertijd. De dagen waarop aangegeven wordt dat het pand onder optie of verkocht is, worden echter niet meegeteld bij de markttijd in deze analyse. De pieken op figuur 5 wijzen erop dat niet elke verkoper dit aangeeft, waardoor we de markttijd overschatten. Verder is het mogelijk dat een pand al op de markt aangeboden werd voordat het op Immoweb.be geadverteerd werd. In deze gevallen onderschatten we de werkelijke markttijd.

⁴ In de berekening van deze gemiddelde markttijd wordt geen rekening gehouden met zoekertjes die langer dan 300 dagen online staan of met een verschil tussen de datum van de publicatie van het zoekertje en de datum van verkoop langer dan 350 dagen.

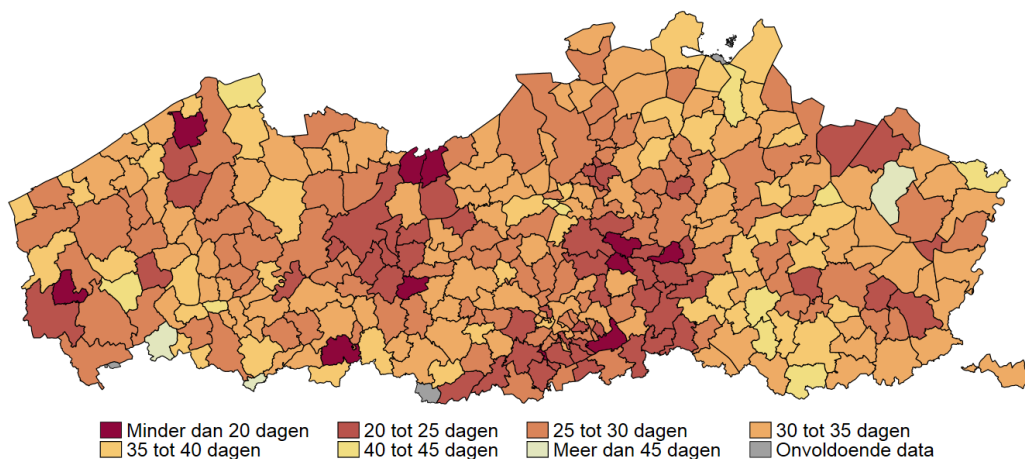
Figuur 5 De distributie van de marktjijd



Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

De geschatte marktjijd per gemeente voor een referentiehuis wordt weergegeven in figuur 6. Een kortere marktjijd wordt hier aangegeven met een donkere kleur, aangezien dit aangeeft dat woningen in de gemeente sneller verkocht worden, mogelijk door een hogere vraagdruk. Over het algemeen staan huizen minder lang op de markt aangeboden in bepaalde centrumsteden zoals Antwerpen, Brugge, Brussel, Gent, Mechelen en Leuven alsook in de gemeenten die rondom deze steden gelegen zijn.

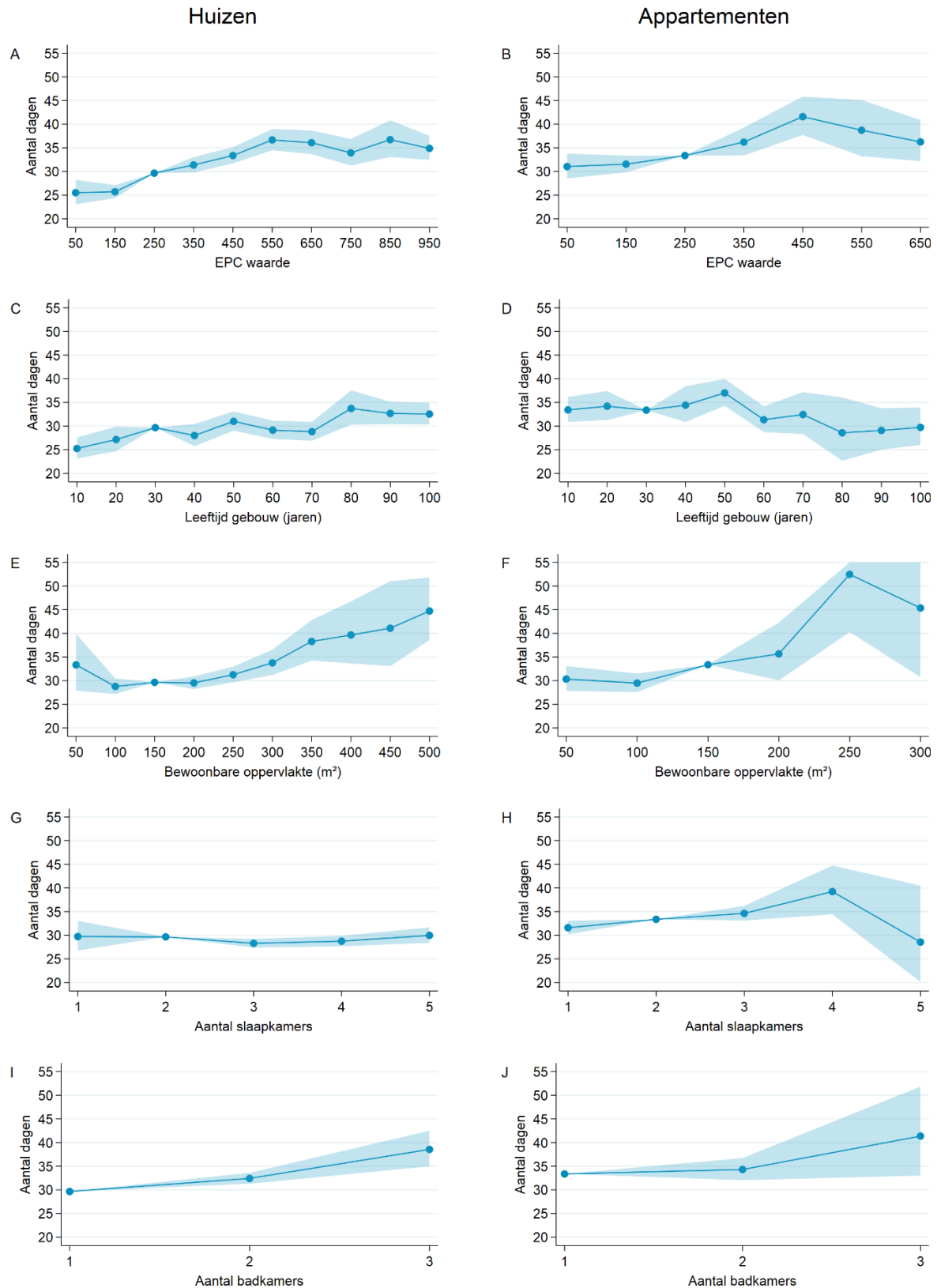
Figuur 6 De geschatte marktjijd voor huizen naargelang de locatie



* De geschatte marktjijd in dagen voor een referentiehuis met 2 slpk., 1 badk., 150 m² woonopp., een EPC-waarde van 250 kWh/m²/jaar, 30 jaar oud en geadverteerd vanaf 2023K2 door een particulier. Merk op dat aangezien er gebruik gemaakt wordt van een lineair regressiemodel, de relatieve verschillen tussen gemeentes niet afhankelijk zijn van de keuze van referentiewoning.

Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

Figuur 7 De geschatte markttijd naargelang de kenmerken van een pand



* De geschatte markttijd in dagen voor een referentiewoning met 2 slpk., 1 badk., 150 m² woonopp., een EPC-waarde van 250 kWh/m²/jaar, 30 jaar oud, gemeente Antwerpen, en geadverteerd vanaf 2023K2 door een particulier. De lichtblauwe zone duidt het statistische 95% betrouwbaarheidsinterval weer van het verschil t.o.v. de referentiecategorie.

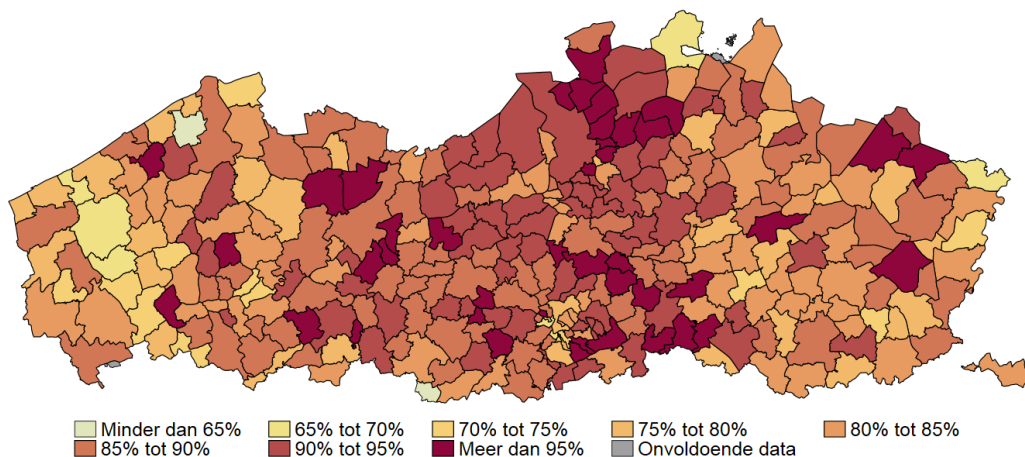
Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

De verhouding tussen de kenmerken van een huis en de markttijd, weergegeven op figuur 7, leidt tot dezelfde conclusies over de vraagdruk als voorheen (deel 2.1). Zo worden huizen met een hogere EPC-waarde, grotere en oudere huizen minder snel verkocht. De trends voor appartementen zijn gelijkaardig, op de verhouding met de leeftijd van het appartement na. Hierbij zien we dat oudere gebouwen een iets kortere geschatte markttijd kennen. Mogelijk worden deze appartementen sneller verkocht, aangezien ze ook goedkoper zijn en daardoor aantrekkelijker voor gezinnen met een beperkter budget. Een andere verklaring is dat oudere appartementen vaker in het centrum van een stad of gemeente liggen, wat als een meer aantrekkelijkere locatie zou kunnen worden beschouwd.

2.3 De kans op verkoop

Als derde bekijken we de kans op verkoop als indicator voor de vraagdruk op de woningmarkt. Indien er in een bepaalde deelmarkt, gegeven de marktprijs, veel vraag is ten opzichte van het aanbod, verwachten we dat er een hogere kans is dat panden verkocht raken. Deze kans meten we door te onderzoeken welke zoekertjes we aan een verkoop kunnen linken. Hierbij is het mogelijk dat een pand wel verkocht werd maar niet aan een verkoop gelinkt kan worden door foutieve informatie (zoals een foutief adres) in het zoekertje. Verder kunnen er duplicaatzoekertjes zijn (doordat verkopers bijvoorbeeld het zoekertje verwijderen en het opnieuw online plaatsen). Doordat we elke verkoop aan maximaal één zoekertje linken, observeren we hierdoor een lagere kans op verkoop. We verwijderen deze duplicaten indien mogelijk. Voor appartementen is er echter vaak te weinig onderscheid tussen een duplicaatzoekertje en zoekertjes voor verschillende appartementen in eenzelfde gebouw. Hierdoor onderschatten we de kans op verkoop, vooral voor appartementen.

Figuur 8 De geschatte kans op verkoop voor huizen naargelang de locatie

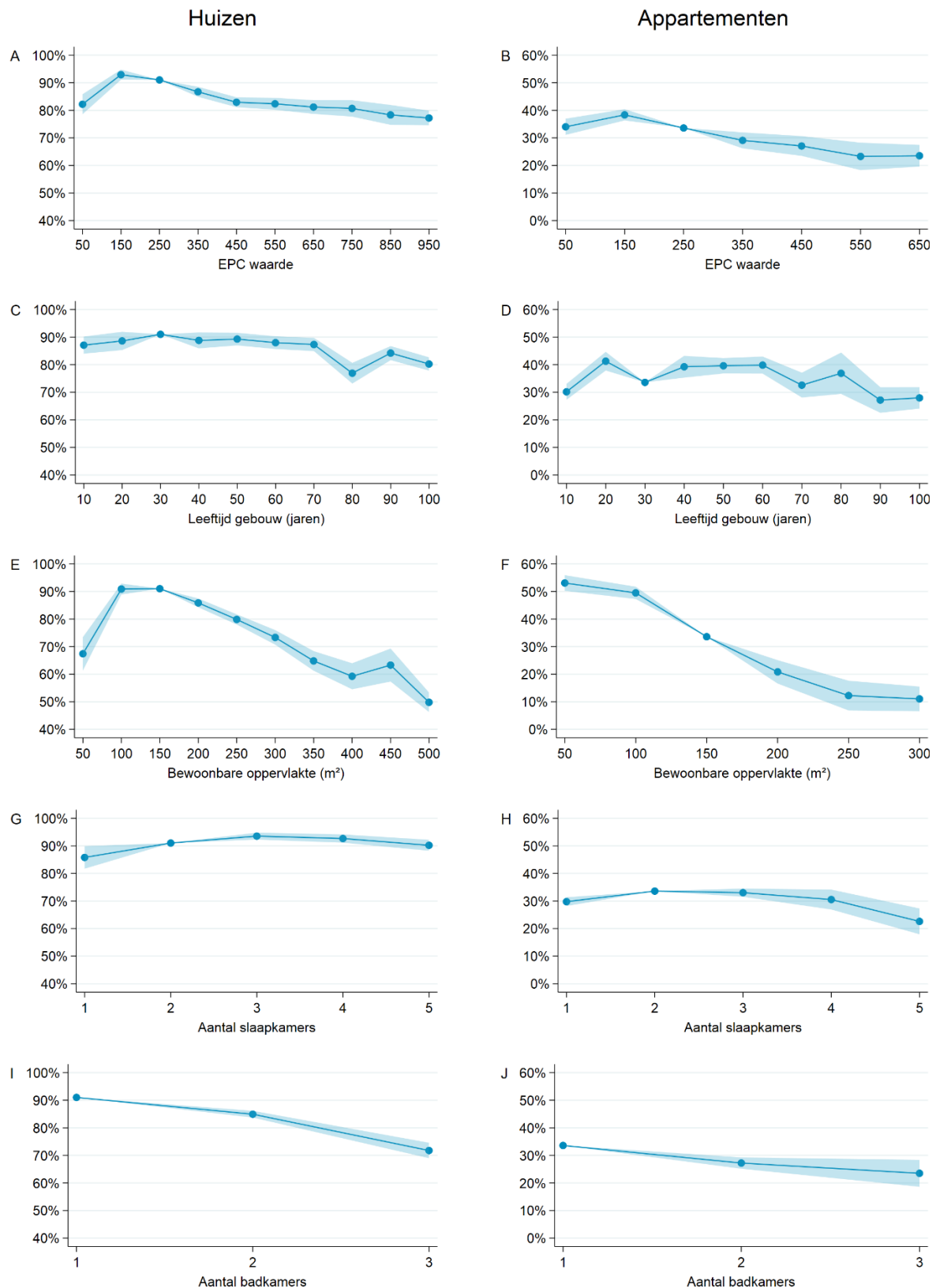


* De geschatte kans op verkoop voor een referentiehuis met 2 slpk., 1 badk., 150 m² woonopp., een EPC-waarde van 250 kWh/m²/jaar, 30 jaar oud en geadverteerd vanaf 2023K2 door een particulier. Merk op dat aangezien er gebruik gemaakt wordt van een lineair regressiemodel, de absolute verschillen tussen gemeentes niet afhankelijk zijn van de keuze van referentiewoning.

Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

De ruimtelijke variatie in de kans op verkoop voor een referentiehuis wordt weergegeven op figuur 8. Het patroon op deze figuur is minder eenduidig maar ligt ruwweg in lijn met dat van de verkoop-vraagprijsratio en de markttijd. Vooral in gemeenten die rondom grote steden liggen, hebben op de markt aangeboden huizen een hogere kans op verkoop. De verhouding tussen deze kans en de kenmerken van een pand, weergegeven op figuur 9, suggereren opnieuw dat er minder vraagdruk is voor woningen met een hoger EPC-getal, oudere en grotere woningen.

Figuur 9 De geschatte kans op verkoop naargelang de kenmerken van een pand



* De geschatte kans op verkoop voor een referentiewoning met 2 slpk., 1 badk., 150 m² woonopp., een EPC-waarde van 250 kWh/m²/jaar, 30 jaar oud, gemeente Antwerpen, en geadverteerd vanaf 2023K2 door een particulier. De lichtblauwe zone duidt het statistische 95% betrouwbaarheidsinterval weer van het verschil t.o.v. de referentiecategorie.

Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

Voornamelijk de bewoonbare oppervlakte blijkt belangrijk te zijn voor de kans op verkoop. Zo heeft een woning met een oppervlakte van 400 m² een derde minder kans om verkocht te worden in vergelijking met een woning van 150 m². Ook voor kleine huizen (met een bewoonbare oppervlakte van minder dan 100 m²) kan er minder vaak een koper gevonden worden.

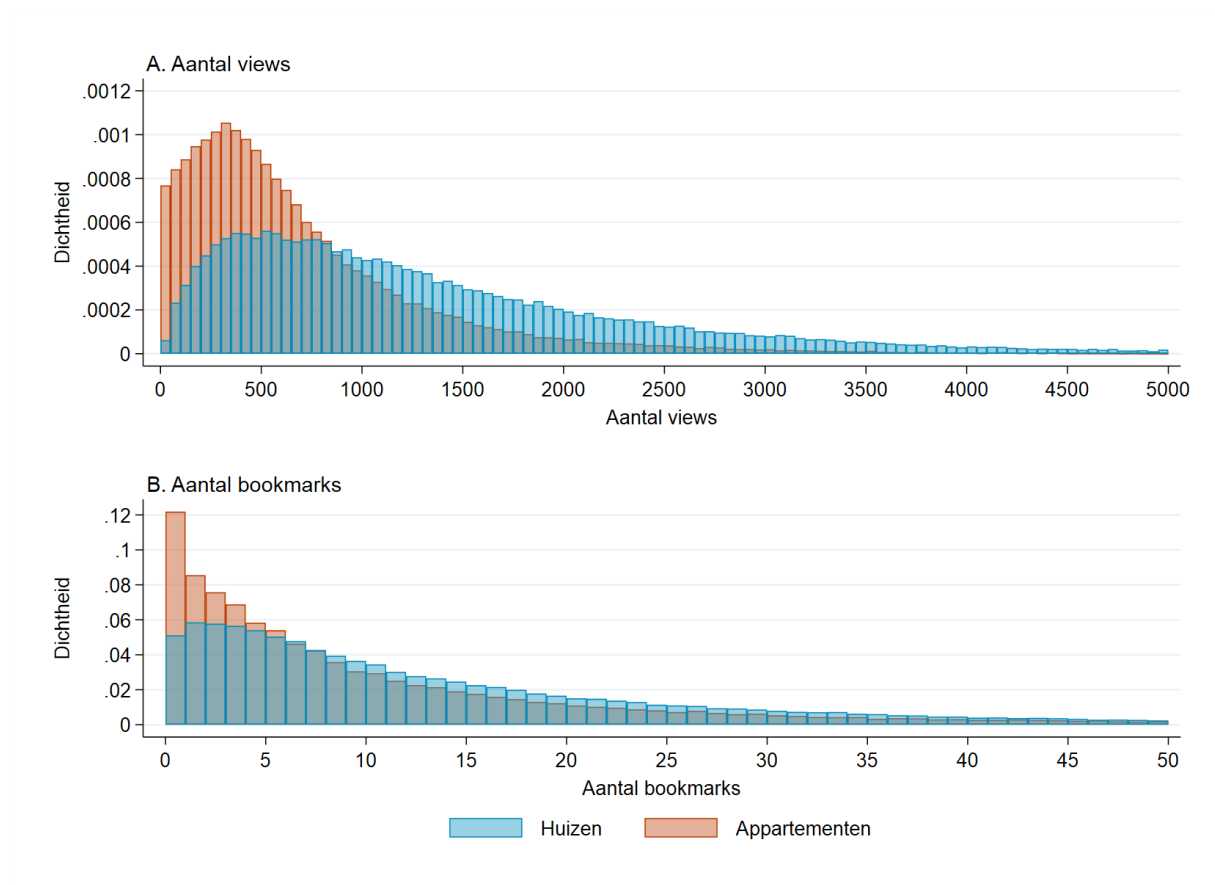
2.4 Het zoekgedrag

De vraag naar een woning kan ook op een meer directe manier onderzocht worden door te kijken naar de populariteit van zoekertjes online. Zo meten we in dit deel van het rapport de vraag aan de hand van het aantal keer dat er op een zoekertje geklikt wordt (het aantal views) en het aantal keer dat het wordt opgeslagen (het aantal bookmarks). Het opslaan van een zoekertje laat toe het sneller terug te vinden op een later moment. Voordat gebruikers op Immoweb.be op een zoekertje klikken, hebben ze slechts een beperkte hoeveelheid informatie over het pand (één enkele foto, de vraagprijs, de gemeente en in sommige gevallen de hoeveelheid woonoppervlakte en het aantal slaapkamers). Wanneer men beslist om het zoekertje op te slaan heeft men daarentegen de kans om het volledige zoekertje in meer detail te bekijken. Hierdoor verwachten we dat het aantal bookmarks een meer accurate indicator is voor de hoeveelheid vraag. Echter zijn het aantal 'views' en 'bookmarks' sterk met elkaar gecorreleerd.

De populariteit van een zoekertje zegt eerder iets over de vraagzijde van de markt dan over de aanbodzijde. Zo zullen online advertenties in grotere gemeenten of steden vaker bekeken worden, aangezien er hier in absolute termen meer gezinnen op zoek zijn naar een woning. Echter is er in deze gemeenten vaak ook meer aanbod, en zegt het zoekgedrag dus weinig over de marktdruk. Om deze reden houden we bij de analyse van het zoekgedrag rekening met de hoeveelheid aanbod in het marktsegment. Dit meten we aan de hand van het aantal huizen of appartementen dat er in een gegeven gemeente en kwartaal aangeboden wordt op Immoweb.be. Dit is echter slechts een benadering van de werkelijke hoeveelheid aanbod, onder meer doordat een marktsegment moeilijk af te grenzen valt.

Figuur 10 toont de distributies van het aantal keer dat een zoekertje bekeken en opgeslagen wordt gedurende de eerste 10 dagen na plaatsing. We kijken enkel naar het zoekgedrag gedurende de eerste 10 dagen omdat zoekertjes typisch minder zoekgedrag genereren naargelang ze langer online staan. Door bijvoorbeeld het gemiddelde aantal clicks of bookmarks per dag in rekening te nemen, zouden we de populariteit van een zoekertje met een lange markttijd onderschatten. De lange staart van de distributies op de figuur duidt op een grote variëteit in zoekgedrag tussen advertenties. Veder toont de figuur dat huizen meer zoekgedrag genereren in vergelijking met appartementen. Zo genereert een op Immoweb.be te koop aangeboden huis 3,3 keer zoveel clicks en 2,3 keer zoveel bookmarks ten opzichte van een appartement met dezelfde kenmerken. Dit wijst mogelijk op een kleinere vraag ten opzichte van het aanbod voor appartementen.

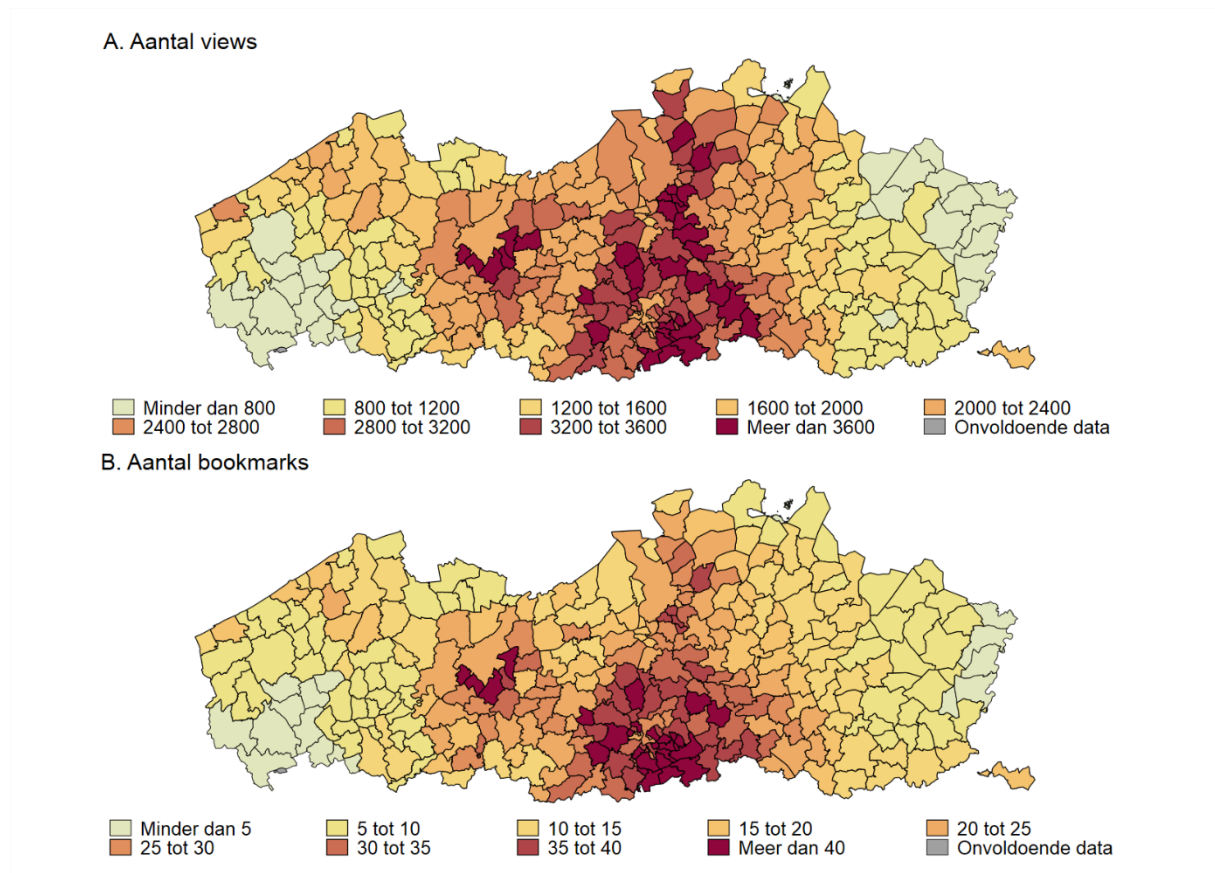
Figuur 10 distributie het aantal keer een zoekertje bekeken en opgeslagen wordt



Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

De ruimtelijke variatie in het zoekgedrag voor een huis met referentiekenmerken wordt weergegeven op figuur 11. Voor beide indicatoren van het zoekgedrag toont de kaart een duidelijk patroon, waarbij panden die centraal in Vlaanderen gelegen zijn, populairder zijn online. Verder toont de figuur dat zoekertjes meer zoekgedrag genereren als ze een huis adverteren dat gelegen is in Gent, Antwerpen, Brussel en omliggende gemeenten. Ook huizen aan de kust genereren veel views en bookmarks in vergelijking met andere gemeenten in de provincie West-Vlaanderen. Deze patronen zijn niet verrassend aangezien ze sterk gecorreleerd zijn met de ruimtelijke variatie in woningprijzen (Zie Reusens *et al.* (2023) voor ruimtelijke patronen in transactieprizen). Toch is ook voorzichtigheid geboden bij het interpreteren van deze patronen als ruimtelijke verschillen in de vraag ten opzichte van het aanbod. Zo is het mogelijk dat er ruimtelijke verschillen zijn in het gebruik van Immoweb.be bij de zoektocht naar een woning.

Figuur 11 Het geschatte zoekgedrag voor huizen naargelang de locatie

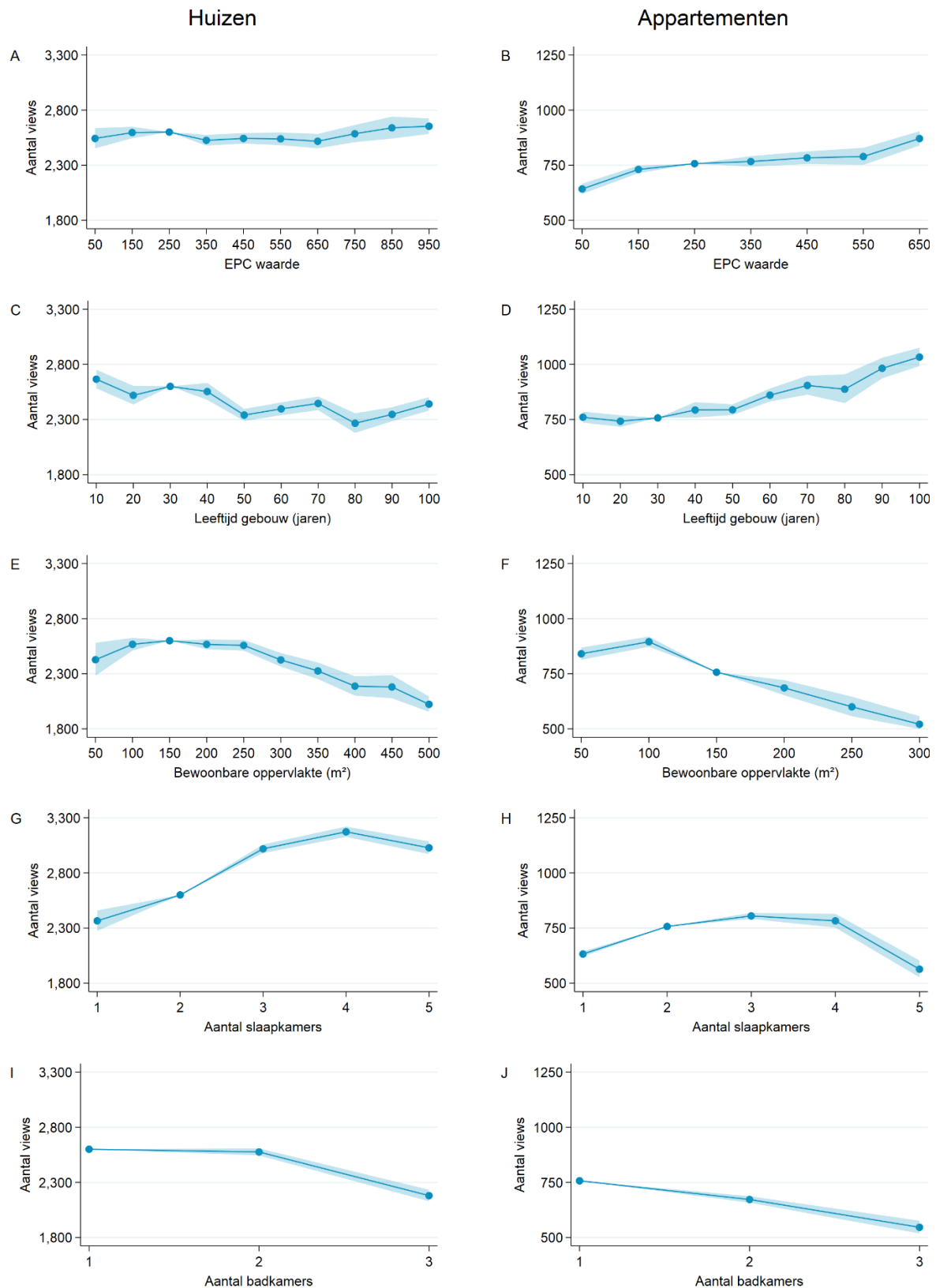


* Het geschatte aantal keer een zoekertje bekeken en opgeslagen wordt voor een referentiehuis met 2 slpk., 1 badk., 150 m² woonopp., een EPC-waarde van 250 kWh/m²/jaar, 30 jaar oud en geadverteerd vanaf 2023K2 door een particulier. Merk op dat aangezien er gebruik gemaakt wordt van een lineair regressiemodel, de relatieve verschillen tussen gemeentes niet afhankelijk zijn van de keuze van referentiewoning.

Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

Figuur 12 en 13 geven de relatie tussen de online populariteit van een pand en de kenmerken van het pand weer, respectievelijk voor het aantal keer dat een zoekertje bekeken wordt en het aantal keer dat een zoekertje opgeslagen wordt. Deze verbanden liggen minder sterk in lijn met die van de verkoop- vraagprijsratio, markttijd, of kans op verkoop. Zo is het zoekgedrag minder afhankelijk van het EPC van het pand. Appartementen met een hoog EPC en oudere appartementen worden zelfs relatief vaker bekeken en opgeslagen. Dit is wellicht omdat de vraagprijs voor deze panden lager is, waardoor ze op het eerste gezicht aantrekkelijker zijn en meer zoekgedrag genereren. De eerder besproken indicatoren geven echter aan dat potentiële kopers minder vaak overgaan tot aankoop, mogelijk omdat men hierbij ook de renovatiekost in rekening neemt. In overeenstemming met de verkoop- vraagprijsratio, markttijd, of kans op verkoop, is de n-vormige curve op deelfiguren E en F die betrekking hebben op de relatie met de bewoonbare oppervlakte. Deze geven aan dat huizen met een oppervlakte van ongeveer 150 m² en appartementen met een oppervlakte van 100 m² het meeste vraagdruk kennen. Echter hebben grotere woningen in het algemeen ook meer slaapkamers, wat voor huizen duidt op meer zoekgedrag (zie deelfiguur G). Hierdoor zullen grootte huizen nog steeds veel clicks en bookmarks genereren.

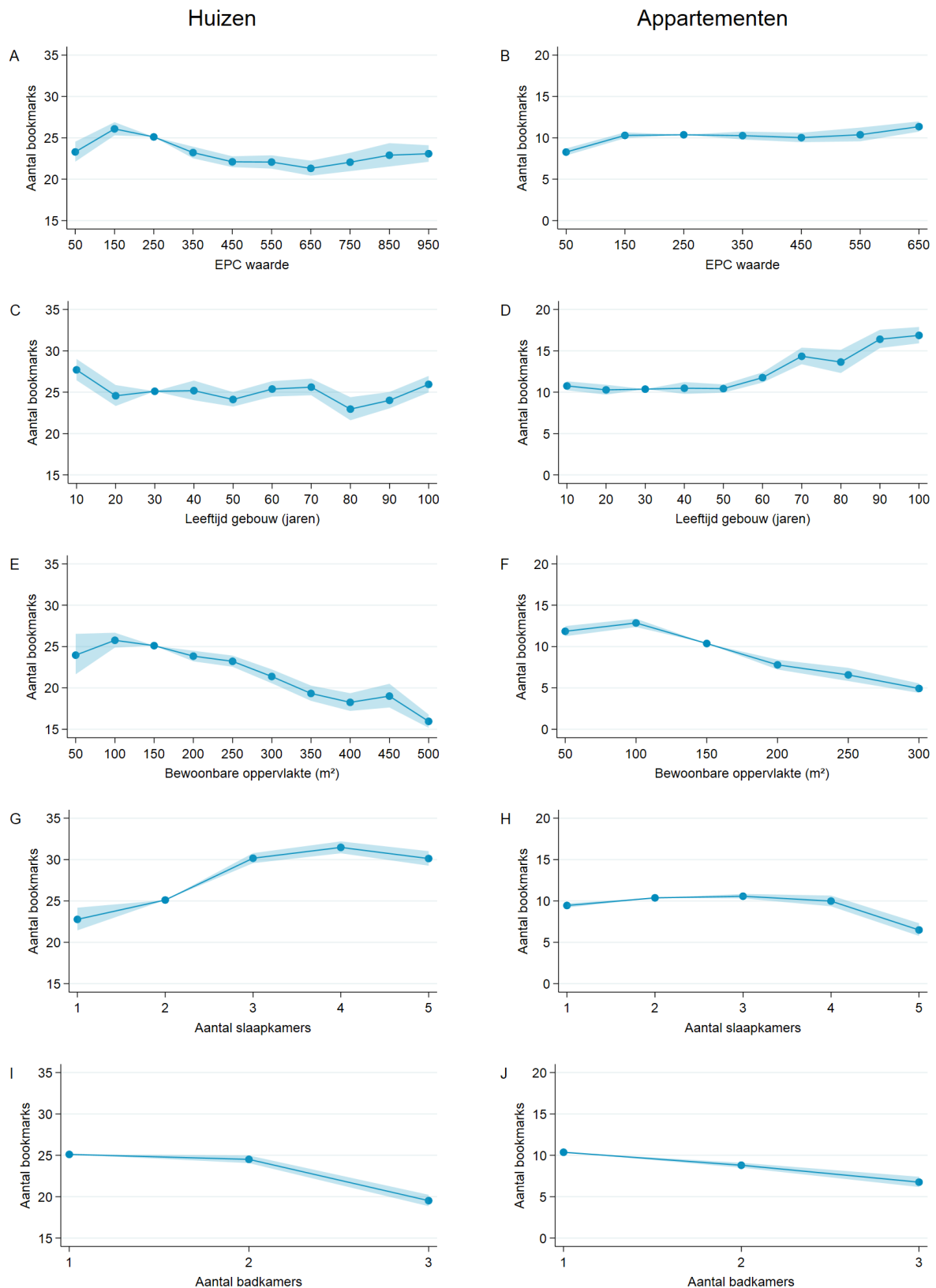
Figuur 12 Het geschatte aantal views naargelang de kenmerken van een pand



* Het geschatte aantal views gedurende de eerste 10 dagen voor een referentiewoning met 2 slpk., 1 badk., 150 m² woonopp., een EPC-waarde van 250 kWh/m²/jaar, 30 jaar oud, gemeente Antwerpen, en geadverteerd vanaf 2023K2 door een particulier. De lichtblauwe zone duidt het statistische 95% betrouwbaarheidsinterval weer van het verschil t.o.v. de referentiecategorie.

Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

Figuur 13 Het geschatte aantal bookmarks naargelang de kenmerken van een pand



* Het geschatte aantal bookmarks gedurende de eerste 10 dagen voor een referentiewoning met 2 slpk., 1 badk., 150 m² woonopp., een EPC-waarde van 250 kWh/m²/jaar, 30 jaar oud, gemeente Antwerpen, en geadverteerd vanaf 2023K2 door een particulier. De lichtblauwe zone duidt het statistische 95% betrouwbaarheidsinterval weer van het verschil t.o.v. de referentiecategorie.

Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

2.5 De vraagprijsaanpassingen

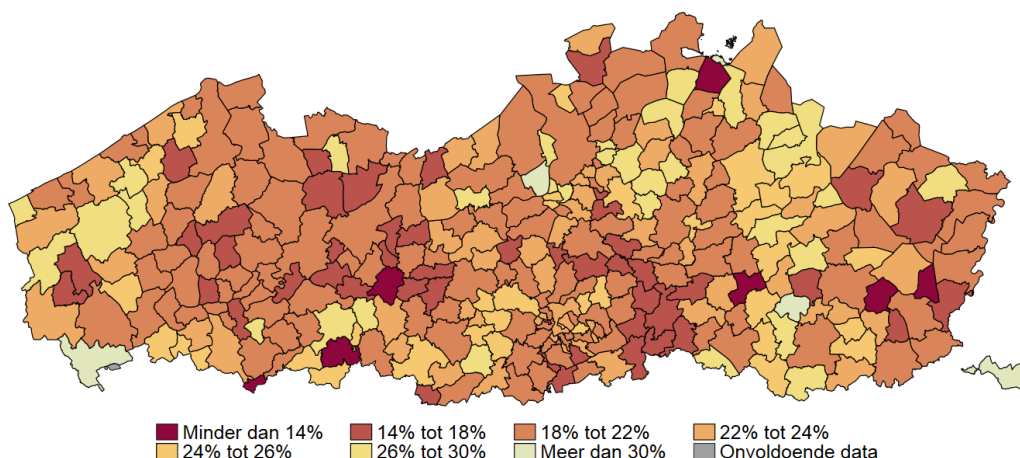
Een laatste indicator voor de hoeveelheid vraag ten opzichte van het aanbod zijn de aanpassingen van de vraagprijs. Indien een woning moeilijk verkocht raakt, kunnen we verwachten dat de verkoper de vraagprijs vaker zal verlagen en dat deze prijsverlagingen groter zijn. Economische literatuur (Anenberg, 2016; Haurin *et al.*, 2010) duidt erop dat aanpassingen van de vraagprijs een resultaat zijn van verkopers die een betere inschatting kunnen maken van de vraag voor hun woning naargelang potentiële kopers het pand bezoeken en (al dan niet) een bod uitbrengen. Op deze manier verwachten we meer prijsaanpassingen in een dynamische en veranderende markt. Atypische panden zullen volgens de theorie ook minder vaak hun prijs aanpassen, aangezien men minder biedingen ontvangt (Knight, 2002) en deze biedingen een grotere variatie kennen (Haurin, *et al.*, 2010). Om deze reden kan een kleine kans op een prijsaanpassing voor panden met minder vaak voorkomende kenmerken niet zomaar geïnterpreteerd worden als een hoge hoeveelheid vraag ten opzichte van het aanbod.

2.5.1 De kans op een neerwaartse vraagprijsaanpassing

Als eerste bekijken we de kans op een neerwaartse prijsaanpassing. Deze kans bedraagt in onze dataset gemiddeld 15,5% voor een huis en 14,5% voor een appartement. De licht lagere kans voor appartementen kan verklaard worden door het verschil in kenmerken tussen de typen woningen. Zo is de kans op een prijsverlaging voor een appartement 4,24 procentpunten hoger dan voor een huis met dezelfde kenmerken. Dit zou kunnen wijzen op een lagere vraagdruk voor appartementen, wat in lijn ligt met de bevindingen uit de analyse van het zoekgedrag (deel 2.4) en de markttijd (deel 2.2).

De ruimtelijke variatie in de geschatte kans op een prijsverlaging voor een referentiewoning wordt weergegeven op figuur 14. In lijn met bevindingen uit de analyse van de hiervoor besproken indicatoren, zien we dat de kans enigszins lager is voor panden te koop in Gent en omliggende gemeenten alsook in Leuven, Mechelen en de gemeenten tussen deze twee steden. Echter lijkt de ruimtelijke variatie ook meer willekeurig te zijn. Dit is mogelijk te wijten aan het kleine aantal observaties met prijsaanpassingen in kleinere gemeenten.

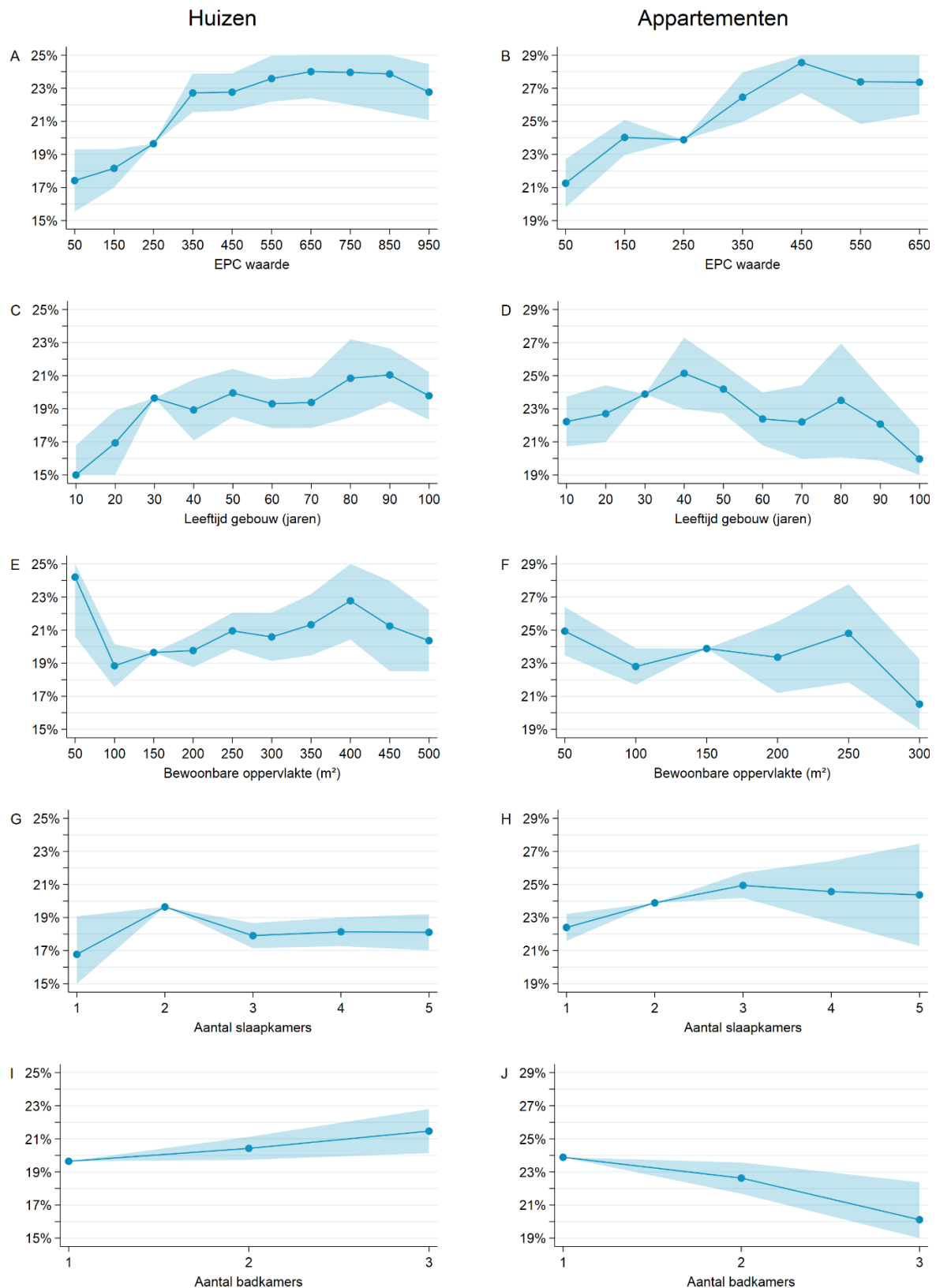
Figuur 14 De geschatte kans op een prijsverlaging voor huizen naargelang de locatie



* De geschatte kans op een vraagprijsverlaging voor een referentiehuis met 2 slpk., 1 badk., 150 m² woonopp., een EPC-waarde van 250 kWh/m²/jaar, 30 jaar oud en geadverteerd vanaf 2023K2 door een particulier. Merk op dat aangezien er gebruik gemaakt wordt van een lineair regressiemodel, de absolute verschillen tussen gemeentes niet afhankelijk zijn van de keuze van referentiewoning.

Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

Figuur 15 De geschatte kans op een prijsverlaging naargelang de kenmerken van een pand



* De geschatte kans op een prijsverlaging voor een referentiewoning met 2 slpk., 1 badk., 150 m² woonopp., een EPC-waarde van 250 kWh/m²/jaar, 30 jaar oud, gemeente Antwerpen, en geadverteerd vanaf 2023K2 door een particulier. De lichtblauwe zone duidt het statistische 95% betrouwbaarheidsinterval weer van het verschil t.o.v. de referentiecategorie.

Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

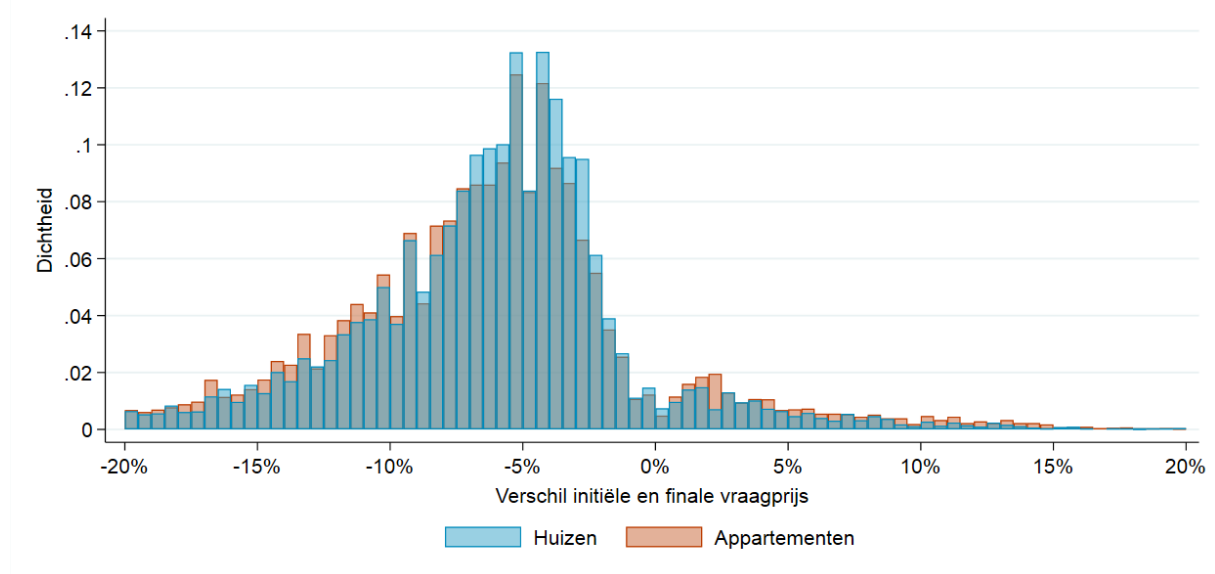
Verder hangt de kans op een prijsaanpassing sterk af van de strategie van de lokale makelaars in de gemeente. Om deze redenen wordt er in het regressiemodel ook rekening gehouden met de makelaar die het pand verkoopt waarbij kleine makelaars (met minder dan 30 zoekertjes gedurende de bestudeerde periode) samengevoegd worden tot één categorie.

Figuur 15 geeft weer op welke manier de geschatte kans op een prijsverlaging varieert naargelang de kenmerken van het betreffende pand. Dit is in het algemeen in overeenstemming met patronen van de eerder besproken indicatoren: De vraagprijs voor woningen met een minder gunstig EPC, oudere en grotere woningen wordt vaker verlaagd. Echter neemt de kans op een prijsverlaging opnieuw af voor zeer grote of oude woningen. Dit is in lijn met de hypothese van Haurin *et al.* (2010) en Knight (2002), die aangeven dat atypische panden minder vraagprijsaanpassingen kennen.

2.5.2 De grootte van prijsaanpassingen

Naast de kans op een prijsverlaging bekijken we ook de grootte van de prijsverandering, indien er een (op- of neerwaartse) prijsverandering heeft plaatsgevonden. Grotere prijsverlagingen zouden erop kunnen wijzen dat het pand moeilijker verkocht raakt, en er dus minder vraag naar het pand is. De vraagprijsaanpassingen worden in deze analyse gemeten door de eerste en de laatste geobserveerde vraagprijs te vergelijken. De verdeling hiervan wordt weergegeven op figuur 16. De figuur toont aan dat de meeste prijsaanpassingen (90,8%) neerwaarts zijn. Hierbij is een prijsverlaging van ongeveer 5% het meest frequent.

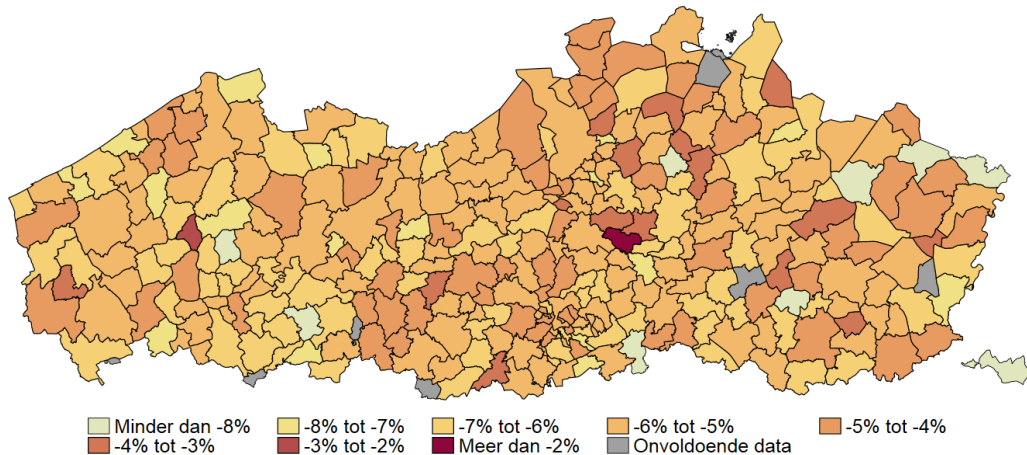
Figuur 16 Distributie van het verschil tussen de eerste en laatst geobserveerde vraagprijs



Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

Verder wordt de ruimtelijke variatie in de magnitude van vraagprijsaanpassingen weergegeven op figuur 17. Deze figuur toont echter weinig variatie, wat aangeeft dat de grootte van online prijsaanpassingen wellicht een minder goede indicator zijn voor het ruimtelijke verschil in vraagdruk op de markt. De relatie tussen de kenmerken van een pand en de grootte van prijsverlagingen weergegeven op figuur 19 ligt wel in lijn met vorige indicatoren. Zo zien we dat prijsaanpassingen meer neerwaarts zijn voor grotere panden, oudere panden (in het geval van huizen), en panden met een hogere EPC-waarde. Deze laatste zou het gevolg kunnen zijn van prijsverlagingen bij de invoering van de renovatieverplichting in januari 2023.

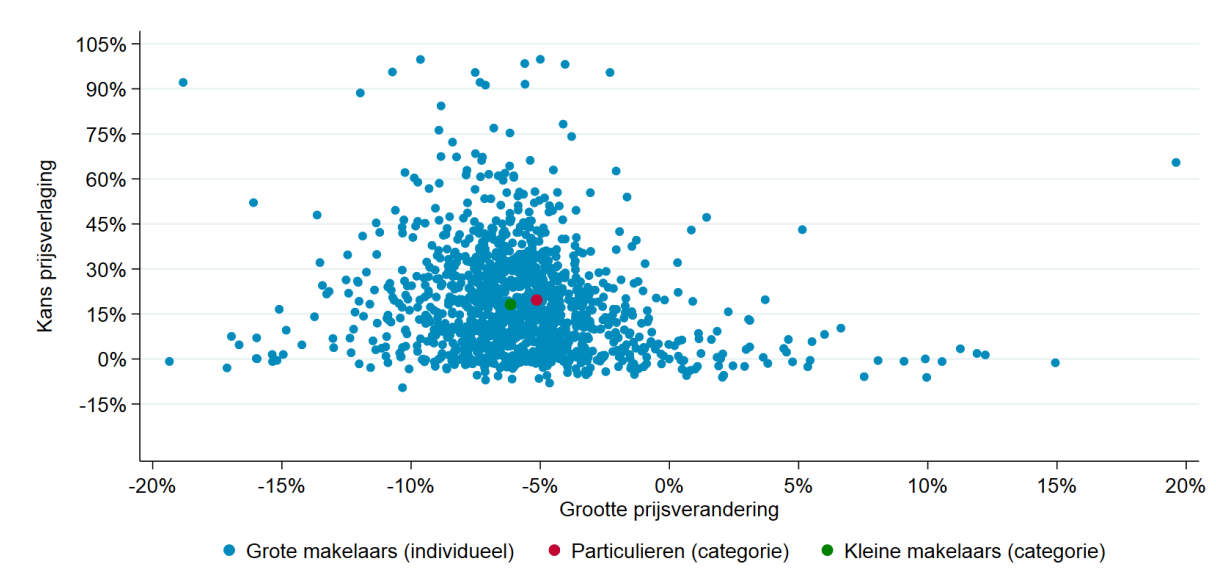
Figuur 17 De geschatte grootte van een prijsaanpassing voor huizen naargelang de locatie



* Het geschatte verschil tussen de eerste en laatste vraagprijs voor een referentiehuis met 2 slpk., 1 badk., 150 m² woonopp., een EPC-waarde van 250 kWh/m²/jaar, 30 jaar oud en geadverteerd vanaf 2023K2 door een particulier. Merk op dat aangezien er gebruik gemaakt wordt van een lineair regressiemodel, de absolute verschillen tussen gemeentes niet afhankelijk zijn van de keuze van referentiewoning.

Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

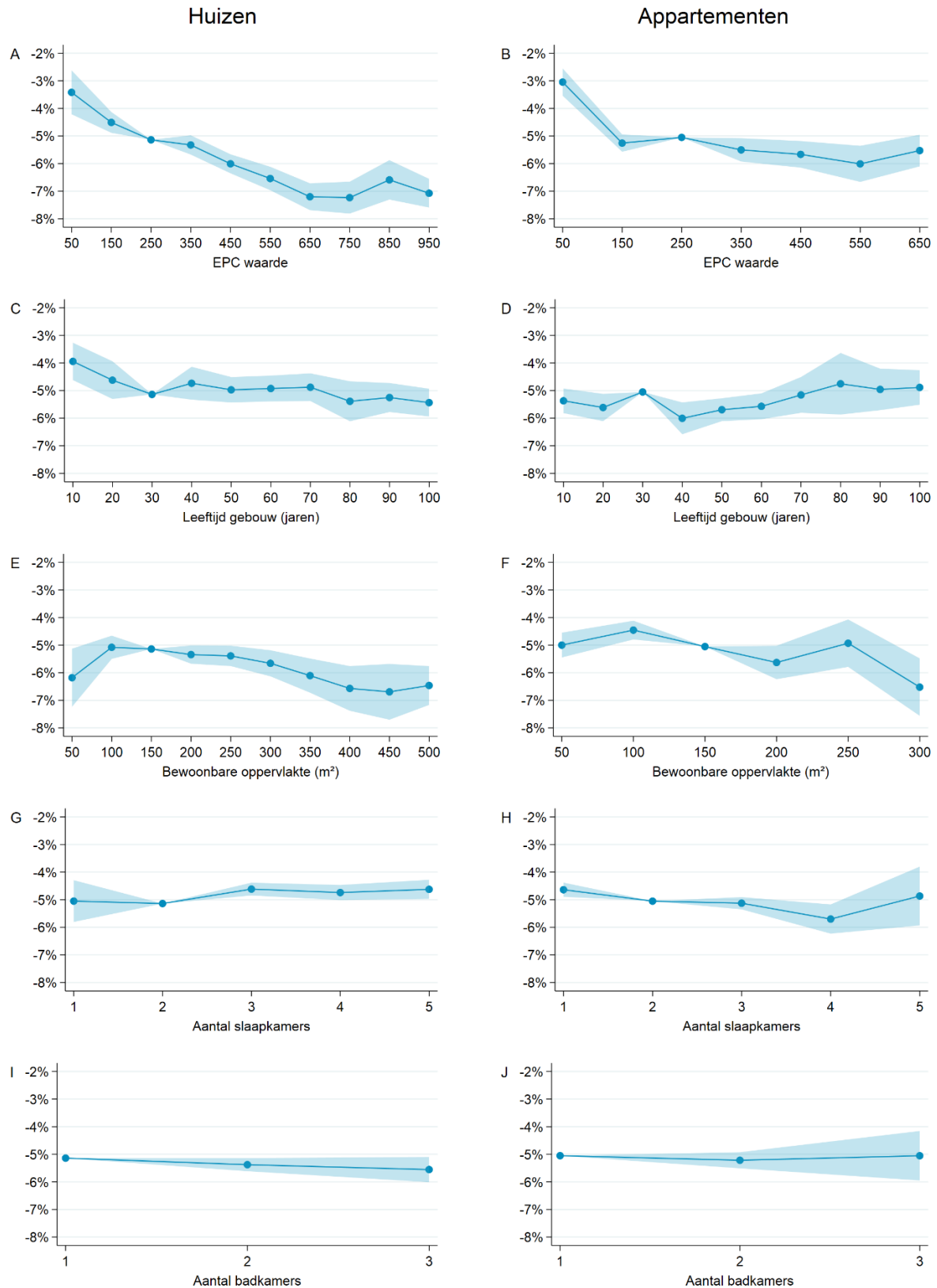
Figuur 18 De geschatte kans op een prijsverlaging en de geschatte grootte van een prijsaanpassing naargelang de makelaar



* De geschatte kans op een vraagprijsverlaging en het geschatte verschil tussen de eerste en laatste vraagprijs per makelaar voor een referentiehuis met 2 slpk., 1 badk., 150 m² woonopp., een EPC-waarde van 250 kWh/m²/jaar, 30 jaar oud, gemeente Antwerpen, en geadverteerd vanaf 2023K2. Particulieren en kleine makelaars met minder dan 30 zoekertjes gedurende de bestudeerde periode worden elks samengevoegd werden tot één categorie. De Blauwe stippen duiden op grote makelaars die voor minstens één advertentie de vraagprijs hebben aangepast.

Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

Figuur 19 De geschatte grootte van een prijsaanpassing naargelang de kenmerken van een pand



* Het geschatte verschil tussen de eerste en laatste vraagprijs voor een referentiewoning met 2 slpk., 1 badk., 150 m² woonopp., een EPC-waarde van 250 kWh/m²/jaar, 30 jaar oud, gemeente Antwerpen, en geadverteerd vanaf 2023K2 door een particulier. De lichtblauwe zone duidt het statistische 95% betrouwbaarheidsinterval weer van het verschil t.o.v. de referentiecategorie.

Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

Ten slotte wordt er in de regressieanalyse rekening gehouden met de makelaar die het pand verkoopt (waarbij particulieren en kleine makelaars met minder dan 30 zoekertjes gedurende de bestudeerde periode elk samengevoegd worden tot één categorie). De variatie in de geschatte kans op een prijsverlaging en de grootte van de prijsaanpassing tussen deze makelaars wordt weergegeven op figuur 18.⁵ De figuur wijst op een grote variëteit in prijsstrategieën tussen makelaars.

2.6 Het algemene beeld van de vraagdruk

De vijf besproken indicatoren geven elk een beeld van de hoeveelheid vraag in een marktsegment ten opzichte van het aanbod en gegeven het prijsniveau. Ze geven het gemak of de moeilijkheid weer waarmee een pand in een bepaald marktsegment verkocht raakt. Echter hebben ze elk ook limiteringen en verschillen. Zo is de accuraatheid van de verkoop- vraagprijsratio en de kans op verkoop afhankelijk van de kwaliteit van de koppeling tussen zoekertjes- en transactiedata. Voor appartementen waarbij door een gebrek aan (uniforme) busnummers de matching minder zeker is, zit er een grotere foutmarge op deze indicatoren. Voor de berekening van het zoekgedrag en de kans op en de grootte van prijsaanpassingen is deze koppeling niet nodig. Echter zijn deze indicatoren ook minder rechtstreeks verbonden met markttuitkomsten. Zo kan het zijn dat een bepaald type woning online zeer populair is, maar potentiële kopers minder snel overgaan tot aankoop.

Om deze reden is het belangrijk om de indicatoren samen te bekijken. Waar er verschillende verklaringen mogelijk zijn voor de variëteit in één indicator, duidt eenzelfde patroon dat terugkomt in elke indicator met meer zekerheid op een verschil in vraagdruk. Zo geven alle indicatoren (op het zoekgedrag na) weer dat er relatief minder vraag is naarmate een pand een minder gunstige EPC-score heeft. Dit is niet verrassend gegeven de energiecrisis en de invoering van de renovatieverplichting gedurende de onderzochte periode (2022K1-2023K2). De resultaten duiden op het toenemende belang van een energiezuinige woningstock.

Verder suggereren alle indicatoren dat er minder vraag is naar oudere huizen. Hierbij worden andere kenmerken zoals het EPC constant gehouden. Het resultaat heeft dus eerder betrekking op verschillen in bouwstijlen en technieken tussen nieuwe en oudere huizen. Voor appartementen is dit resultaat minder eenduidig. Zo duiden de markttijd, het zoekgedrag en de kans en grootte van vraagprijsaanpassingen op een grotere vraagdruk voor appartementen ouder dan 50 jaar. De verkoop- vraagprijsratio geeft echter aan dat er een lagere verkoopprijs wordt onderhandeld voor oudere appartementen. Een mogelijke verklaring is dat er naar deze panden, omwille van hun aannemelijk lagere prijs, wel veel vraag is maar vooral van gezinnen met een beperkter budget.

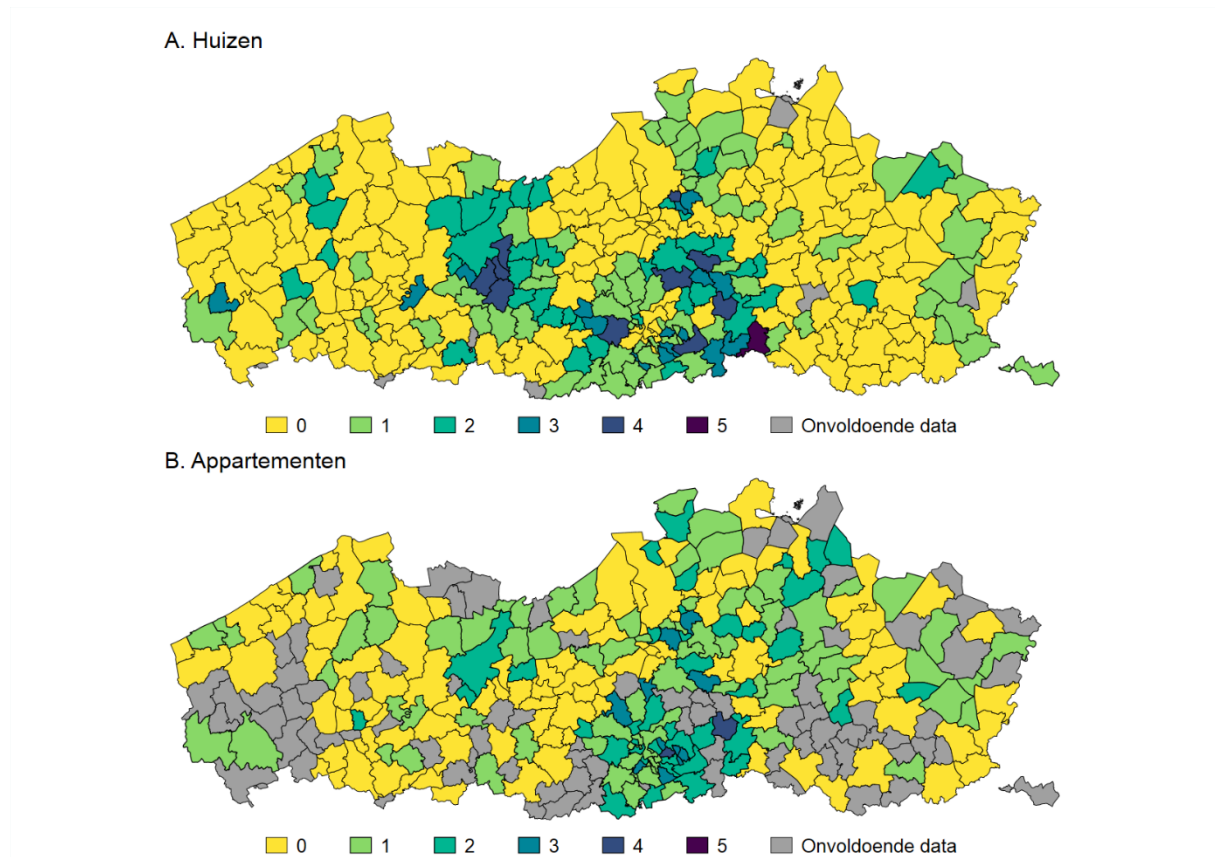
De indicatoren wijzen er verder op dat de vraagdruk een concave functie is van de bewoonbare oppervlakte van een woning. Zo is er de meest vraag naar huizen met een oppervlakte tussen de 100 m² en 150 m² en naar appartementen met een oppervlakte rond de 100 m². Dit is een tamelijk ruwe schatting aangezien er in de analyse met intervallen van 50 m² wordt gewerkt. Het toont wel aan dat gezinnen zoeken naar een woning met voldoende ruimte maar die ook niet onnodig groot is. Naast de grootte is de indeling van een woning belangrijk. Zo wijzen de meeste indicatoren op een lagere vraag naar woningen met meer badkamers, gelijk houdend de bewoonbare oppervlakte.

Ten slotte bekijken we de ruimtelijke variatie in de vraagdruk. Zo geeft figuur 20 het aantal indicatoren weer dat aangeeft dat de gemeente behoort tot deze met de 20% hoogste vraagdruk. Een donkerdere kleur betekent dus niet dat de vraagdruk in de gemeente relatief hoger is, maar dat meer indicatoren

⁵ Aangezien er een lineair regressiemodel wordt gebruikt en we de kans en magnitude schatten voor een referentiehuis, kan de geschatte kans kleiner dan 0% of hoger dan 100% zijn. Dit kan bijvoorbeeld voorkomen wanneer een makelaar voornamelijk panden adverteert waarvan de kenmerken geassocieerd zijn met een hoge kans op een prijsverlaging in vergelijking met de kenmerken van de referentiewoning, maar die zijn vraagprijs zelden aanpast. De geschatte kans op een prijsverlaging door de makelaar voor de referentiewoning zal bijgevolg kleiner dan 0% zijn.

aangeven en we dus met meer zekerheid kunnen zeggen dat de vraagdruk in de gemeente hoog is. Dit is voornamelijk het geval voor de gemeenten rondom de grootsteden Antwerpen, Brussel en Gent, alsook voor Mechelen, Leuven en omliggende gemeenten.

Figuur 20 Aantal indicatoren die erop wijzen dat de gemeente een hoge vraagdruk kent



* Aantal indicatoren die erop wijzen dat de gemeente een hoge vraagdruk kent. Hiermee wordt bedoeld dat de gemeente behoort tot de gemeenten met de 20% hoogste geschatte verkoop- vraagprijsratio, kortste geschatte marktjijd, hoogste geschatte kans op verkoop, hoogste geschatte aantal views en bookmarks, of laagste geschatte kans op een prijsverlaging en meest negatieve geschatte magnitude van de prijsaanpassing.
Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

De ruimtelijke patronen in de vraagdruk, zoals aangegeven door de indicatoren, lijken ruwweg in lijn te liggen met de verdeling van woningprijzen. Vooral het zoekgedrag is sterk gecorreleerd, maar ook de marktjijd, kans op verkoop en de kans op een prijsverlaging hangen licht samen met de ruimtelijke prijsverdeling.⁶ Dit suggereert dat de vraag gemiddeld sterker stijgt in de gemeenten waar er reeds veel vraag is (zoals aangegeven door het prijsniveau).

In de regressieanalyses houden we eveneens rekening met of een woning geadverteerd wordt door een makelaar of particulier. De geschatte resultaten geven aan dat ten opzichte van particulieren, makelaars een lagere verkoopprijs realiseren vergeleken met de vraagprijs. Verder kennen de panden die ze aanbieden een langere marktjijd, en genereren hun advertenties minder zoekgedrag. Dit kan wellicht verklaard worden door een selectie-effect. Zo zullen verkopers minder snel gebruik maken

⁶ We maken deze vergelijking voor huizen en meten de ruimtelijke verdeling in woningprijzen aan de hand van de liggingscoëfficiënten uit Reusens *et al.* (2023). De correlatiecoëfficiënten voor de ruimtelijke verdeling in het aantal bookmarks, het aantal views, de marktjijd, de kans op verkoop en de kans op een prijsverlaging zijn respectievelijk 0,61; 0,71; -0,31; 0,17; -0,11.

van de diensten van een makelaar indien ze inschatten dat hun woning gemakkelijk zal verkopen. Makelaars zullen dit soort woningen mogelijk eerst via eigen media adverteren alvorens ze op Immoweb.be te plaatsen. Omdat deze resultaten geen inzicht bieden in de vraagdruk op de woningmarkt worden deze ook niet in meer detail besproken.

3. CONCLUSIE

In dit rapport verkennen we indicatoren die voortkomen uit de koppeling tussen data afkomstig van online advertenties en data omtrent vastgoedtransacties. Deze indicatoren bieden inzicht in het verkoopproces en de fricties tussen vraag en aanbod. Deze vijf indicatoren die in dit rapport worden onderzocht zijn (1) de ratio van de verkoopprijs ten opzichte van de vraagprijs, (2) het aantal dagen dat een pand op de markt aangeboden wordt vooraleer het verkocht wordt, (3) de kans dat een online geadverteerd pand verkocht wordt, (4) het hoeveelheid online zoekgedrag, en (5) de kans en grootte van aanpassingen in de vraagprijs.

De indicatoren suggereren dat gedurende de periode 2022-2023 er een hogere vraagdruk was bij energieuinige woningen, wat wellicht mede een gevolg is van de energiecrisis en de invoering van de renovatieverplichting. Verder is er minder vraagdruk voor oudere huizen (onafhankelijk van hun EPC), en woningen met een zeer grote of kleine woonoppervlakte. Wat de ruimtelijke variatie betreft, is de vraagdruk het hoogst in en rondom de grootstedelijke gebieden Antwerpen, Brussel en Gent, evenals in Mechelen, Leuven en nabijgelegen gemeenten.

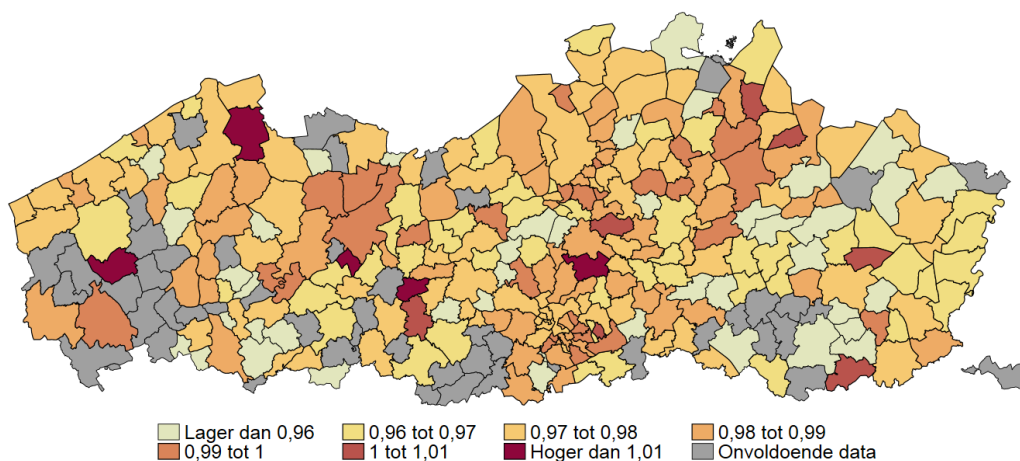
In dit rapport focussen we op de variatie in de indicatoren voor de vraagdruk over type woningen en gemeenten heen. Toekomstig onderzoek zou kunnen kijken naar hoe deze indicatoren en de trends besproken in dit rapport evolueren doorheen de tijd. Een belangrijke vraag hierbij is of de woningen die een hogere vraagdruk kennen ook sterkere prijsstijgingen kennen op lange termijn. Tenslotte kunnen gelijkaardige indicatoren opgesteld worden voor de huurmarkt, en gebruikt worden om de dynamiek tussen de huur- en koopmarkt te onderzoeken

BIJLAGEN

BIJLAGE 1 RESULTATEN RUIMTELIJKE VARIATIE INDICATOREN VOOR APPARTEMENTEN

In deze bijlage worden de resultaten voor de ruimtelijke variatie in de indicatoren voor appartementen weergegeven. Hierbij tonen we telkens een figuur die de indicator weergeeft per gemeente voor een referentiewoning, geschat aan de hand van het regressiemodel besproken in deel 1. Door een laag aantal appartementen in landelijke gemeenten zijn de schattingen minder accuraat. Er wordt geen schatting gemaakt voor gemeente met minder dan 5 observaties.

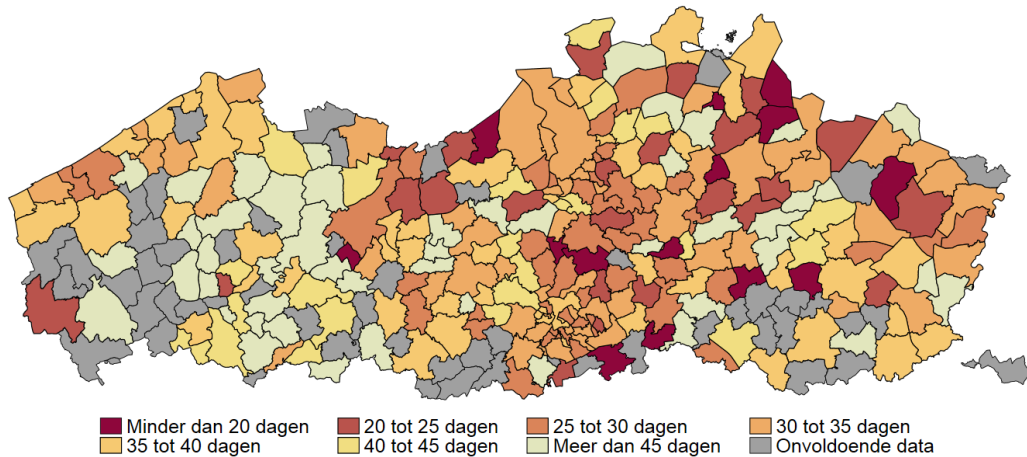
Figuur B1 De geschatte verkoop- vraagprijsratio voor appartementen naargelang de locatie



* De geschatte verkoop- vraagprijsratio voor een referentieappartement met 2 slpk., 1 badk., 150 m² woonopp., een EPC-waarde van 250 kWh/m²/jaar, 30 jaar oud en geadverteerd vanaf 2023K2 door een particulier. Merk op dat aangezien er gebruik gemaakt wordt van een lineair regressiemodel, de absolute verschillen tussen gemeentes niet afhankelijk zijn van de keuze van referentiewoning.

Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

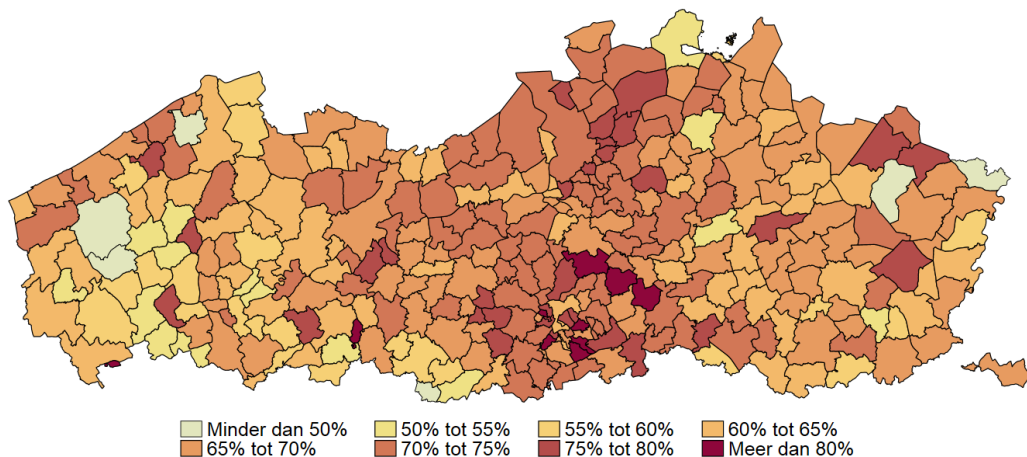
Figuur B2 De geschatte markttijd voor appartementen naargelang de locatie



* De geschatte markttijd in dagen voor een referentieappartement met 2 slpk., 1 badk., 150 m² woonopp., een EPC-waarde van 250 kWh/m²/jaar, 30 jaar oud en geadverteerd vanaf 2023K2 door een particulier. Merk op dat aangezien er gebruik gemaakt wordt van een lineair regressiemodel, de relatieve verschillen tussen gemeentes niet afhankelijk zijn van de keuze van referentiewoning.

Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

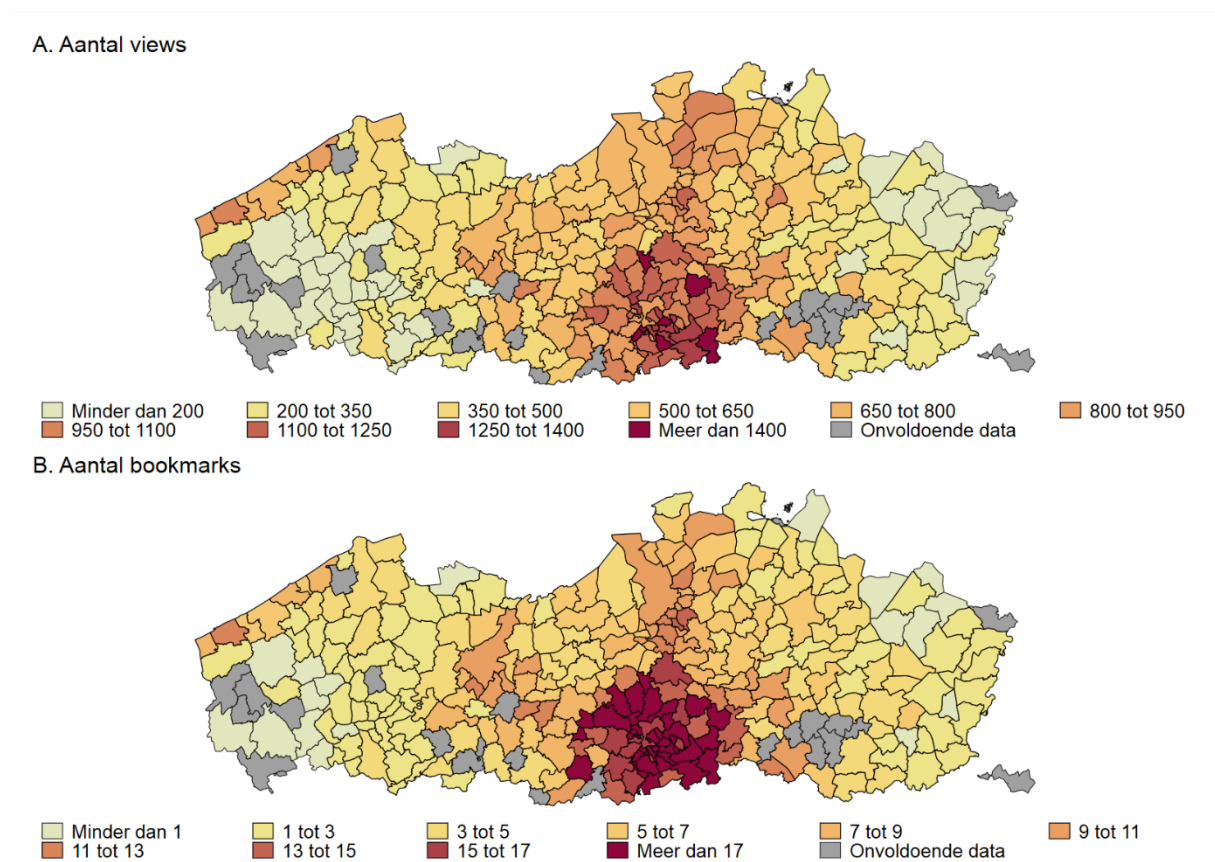
Figuur B3 De geschatte kans op verkoop voor appartementen naargelang de locatie



* De geschatte kans op verkoop voor een referentieappartement met 2 slpk., 1 badk., 150 m² woonopp., een EPC-waarde van 250 kWh/m²/jaar, 30 jaar oud en geadverteerd vanaf 2023K2 door een particulier. Merk op dat aangezien er gebruik gemaakt wordt van een lineair regressiemodel, de absolute verschillen tussen gemeentes niet afhankelijk zijn van de keuze van referentiewoning.

Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

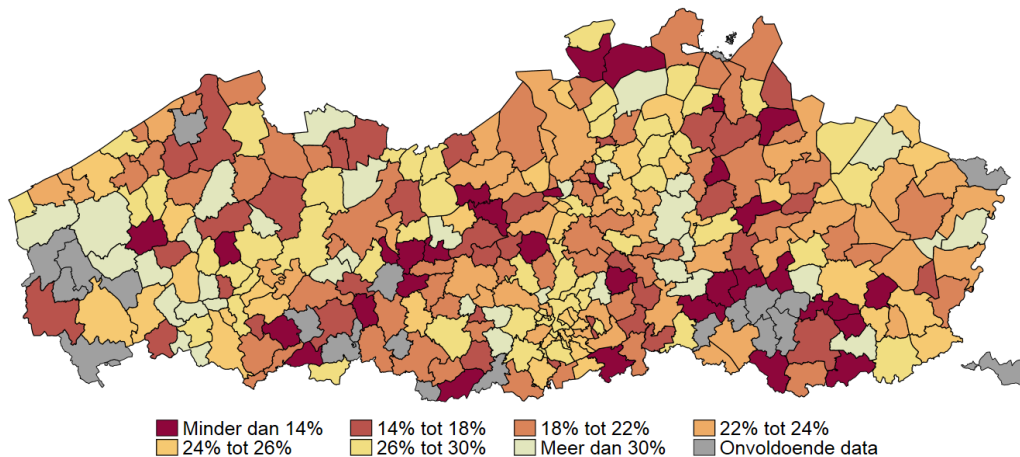
Figuur B4 Het geschatte zoekgedrag voor appartementen naargelang de locatie



* Het geschatte aantal keer een zoekertje bekeken en opgeslagen wordt voor een referentieappartement met 2 slpk., 1 badk., 150 m² woonopp., een EPC-waarde van 250 kWh/m²/jaar, 30 jaar oud en geadverteerd vanaf 2023K2 door een particulier. Merk op dat aangezien er gebruik gemaakt wordt van een lineair regressiemodel, de relatieve verschillen tussen gemeentes niet afhankelijk zijn van de keuze van referentiewoning.

Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

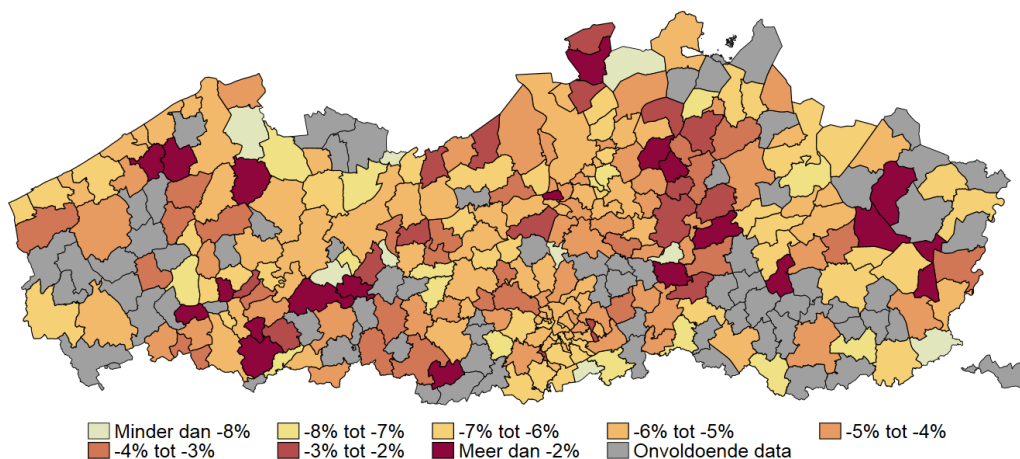
Figuur B5 De geschatte kans op een prijsverlaging voor appartementen naargelang de locatie



* De geschatte kans op een vraagprijsverlaging voor een referentieappartement met 2 slpk., 1 badk., 150 m² woonopp., een EPC-waarde van 250 kWh/m²/jaar, 30 jaar oud en geadverteerd vanaf 2023K2 door een particulier. Merk op dat aangezien er gebruik gemaakt wordt van een lineair regressiemodel, de absolute verschillen tussen gemeentes niet afhankelijk zijn van de keuze van referentiewoning.

Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

Figuur B6 De geschatte grootte van een prijsaanpassing voor huizen naargelang de locatie



* Het geschatte verschil tussen de eerste en laatste vraagprijs voor een referentieappartement met 2 slpk., 1 badk., 150 m² woonopp., een EPC-waarde van 250 kWh/m²/jaar, 30 jaar oud en geadverteerd vanaf 2023K2 door een particulier. Merk op dat aangezien er gebruik gemaakt wordt van een lineair regressiemodel, de absolute verschillen tussen gemeentes niet afhankelijk zijn van de keuze van referentiewoning.

Bron: Eigen verwerking data AAPD en Immoweb.be

REFERENTIES

- Anenberg, E. (2016). Information frictions and housing market dynamics. *International Economic Review*, 57(4), 1449-1479.
- Beracha, E. & Wintoki, M. B. (2013). Forecasting residential real estate price changes from online search activity. *Journal of Real Estate Research*, 35(3), 283–312.
- Bricongne, J. C., Meunier, B. & Pouget, S. (2023). Web-scraping housing prices in realtime: The Covid-19 crisis in the UK. *Journal of Housing Economics*, 59.
- Haurin, D. R., Haurin, J. L., Nadauld, T. & Sanders, A. (2010). List prices, sale prices and marketing time: an application to US housing markets. *Real Estate Economics*, 38(4), 659–685.
- Knight, J. R. (2002). Listing price, time on market, and ultimate selling price: Causes and effects of listing price changes. *Real estate economics*, 30(2), 213–237.
- Piazzesi, M., M., S. & Stroebel, J. (2020). Segmented housing search. *American Economic Review*, 110(3), 720–759.
- Rae, A. (2015). Online housing search and the geography of submarkets. *Housing Studies* 30(3). 453–472.
- Reusens, P., Vastmans, F., & Damen, S. (2023). A new framework to disentangle the impact of changes in dwelling characteristics on house price indices. *Economic Modelling*, 123, 106252.
- Reusens, P., Vastmans, F., Vandenbergh, J., van Kempen, T., & Damen, S. (2025). Impact of the Flemish energy renovation obligation on house prices. *Economic Review*, 1-44.
- Vandenbergh, J. (2023). Vraag en aanbod op de woningmarkt. Een verkenning van de mogelijkheden van webdata. *Leuven: Steunpunt Wonen*.
- Vandenbergh, J. (2024). Seller and search behavior in the Belgian housing market. *Journal of Housing Economics*, 64, 101997.
- Winters, S., Sansen, J., Heylen, K., Van den Broeck, K., Vanderstraeten, L., & Vastmans, F. (2021). Vlaamse woonmonitor 2021. Leuven: Steunpunt Wonen.



Het Steunpunt Wonen is een samenwerkingsverband van de KU Leuven, de VUB en de Universiteit Antwerpen.

Binnen het Steunpunt verzamelen onderzoekers van verschillende wetenschappelijke disciplines objectieve gegevens over de woningmarkt en het woonbeleid. Via gedegen wetenschappelijke analyses wensen de onderzoekers bij te dragen tot een langetermijnvisie op het Vlaamse woonbeleid.

Het Steunpunt Wonen wordt gefinancierd door het Vlaamse Gewest.