

Analyse nieuwbouw 3^e kwartaal 2026



Meer aanbod, maar minder vanzelfsprekend verkocht

De nieuwbouwmarkt laat in het 3^e kwartaal van 2026 twee gezichten zien. Waar de aanwas van nieuw aanbod verder aantrekt, wordt de verkoop minder vanzelfsprekend. Daarmee verschuift de aandacht van de vraag óf er voldoende woningen op de markt komen, naar de vraag welke woningen kopers nog overtuigen. Juist in die spanning komen prijs, product, bouwtijd verkoopbaarheid, rentestand en regionale verschillen scherper naar voren.

Verkoop nieuwbouw niet meer vanzelfsprekend

De verkoop van nieuwbouwwoningen verloopt minder vanzelfsprekend dan een jaar geleden. Dat blijkt duidelijk uit het sentiment onder NVM-makelaars. De beoordeling van de verkoopbaarheid van grondgebonden woningen is gedaald naar een 7,4 en bij appartementen naar slechts een 6,5. Een forse afname, aangezien deze beoordelingen een jaar geleden nog rond de 8,4 en 7,8 lagen.

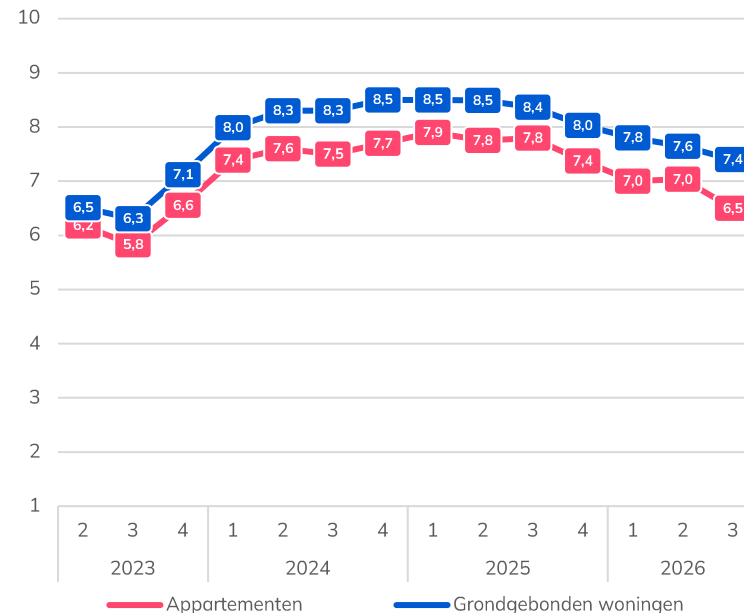
Makelaars wijzen al langer op de lange bouwtijd en hoge overbruggingskosten als belangrijke redenen waarom kandidaat-kopers tijdens het verkoopproces afhaken. Deze knelpunten blijven bestaan, maar worden inmiddels versterkt door nieuwe onzekerheden.

Zo ervaren makelaars dat kandidaat-kopers vaker twijfelen over de toekomstige verkoop van hun eigen woning. Door de hogere rente en veranderende marktomstandigheden is het minder vanzelfsprekend tegen welke prijs de woning in de toekomst kan worden verkocht.

Daarnaast speelt mee dat nieuwbouw door gestegen bouwkosten relatief duur is geworden. Ook neemt de concurrentie toe, zowel vanuit de bestaande bouw als binnen de nieuwbouwmarkt zelf. De vele projecten met vergelijkbare appartementen concurreren namelijk onderling. Ook zorgt dit vele eenzijdige aanbod voor een mismatch tussen de beschikbare producten en de wensen van huishoudens die op zoek zijn naar een nieuwbouwwoning.

Beoordeling verkoopbaarheid nieuwbouw naar woningtype

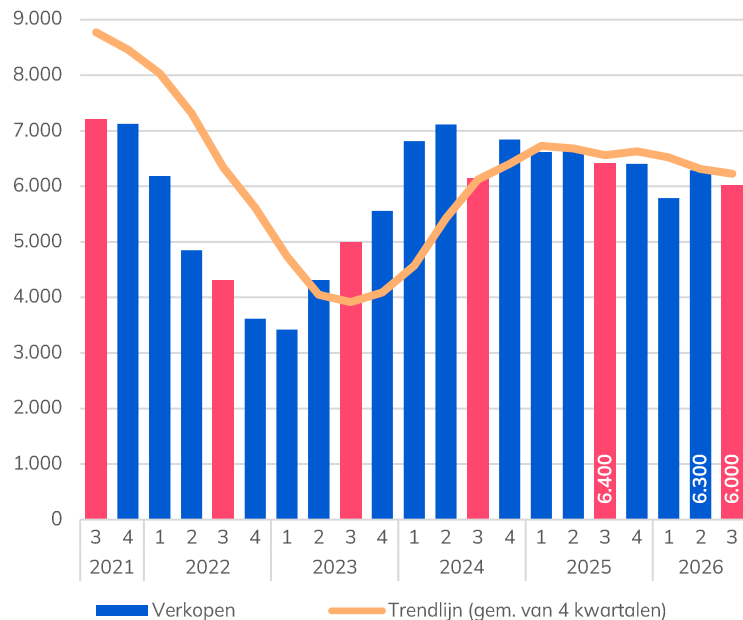
Enquête onder circa 85 NVM-makelaars per kwartaal



Bron: NVM / Brainbay

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

Verkocht door NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / Brainbay

Verkoopcijfers dalen al een jaar

De verminderde verkoopbaarheid is duidelijk zichtbaar in de verkoopcijfers. In het 3^e kwartaal van 2026 zijn door NVM-makelaars circa 6.000 nieuwbouwwoningen verkocht. Daarmee is voor het vierde kwartaal op rij sprake van een daling ten opzichte van een jaar eerder. In totaal zijn ongeveer 400 woningen minder verkocht dan in het 3^e kwartaal van 2025.

Deze terugval valt op, omdat het aanbod juist ruimer is geworden. Waar in eerdere jaren vooral het beperkte nieuwbouwaanbod een rem zette op het aantal verkopen, is dat nu minder het geval. De beschikbare woningen worden simpelweg minder snel verkocht.

Na drie kwartalen komt het totale aantal verkopen in 2026 uit op circa 18.100 woningen. Dat is duidelijk minder dan in dezelfde periode in de voorgaande jaren, toen respectievelijk 20.100 en 19.700 woningen werden verkocht. Een sterk 4^e kwartaal kan dit beeld nog deels corrigeren, maar de signalen in de verkoopdynamiek wijzen daar vooralsnog niet op.

Prijs nieuwbouw zich uit de markt?

De mediane verkoopprijs van een nieuwbouwwoning ligt ook in het 3^e kwartaal rond de 500.000 euro. Dat de koopsom relatief stabiel blijft, betekent echter niet dat nieuwbouw niet duurder wordt. Door aanhoudende krimpflatie worden woningen kleiner, waardoor een deel van het aanbod bereikbaar blijft in absolute prijs. Kopers krijgen daardoor wel minder woonruimte voor hun geld.

De prijsstijging is daarom vooral zichtbaar in de prijs per vierkante meter. Deze komt dit kwartaal uit op circa 5.320 euro, een stijging van 4,8% op jaarbasis. Door de combinatie van een hoge prijs en een kleiner woonoppervlak wordt nieuwbouw minder concurrerend ten opzichte van bestaande woningen.

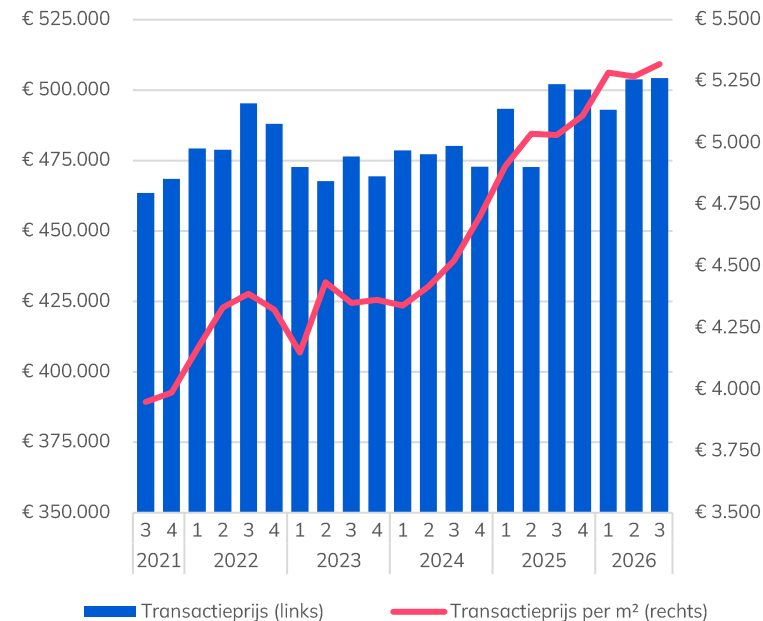
Spanningsveld in prijsontwikkeling

Daar komt bij dat de bouwkosten verder oplopen. Volgens cijfers van het CBS lagen deze in juli 5,1% hoger dan een jaar eerder. Nieuwbouwwoningen moeten daardoor tegen een hogere prijs worden verkocht om rendabel te blijven.

Tegelijkertijd zwakt de prijsstijging in de bestaande bouw al langere tijd af. Om concurrerend te blijven, is er voor nieuwbouw dus minder ruimte voor verdere prijsgroei. Wanneer nieuwbouwprijzen toch blijven stijgen, neemt het risico toe dat nieuwbouw zichzelf uit de markt prijsst ten opzichte van bestaande woningen.

Mediane transactieprijs nieuwbouwwoningen

Verkocht door NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / Brainbay

Meer nieuw in verkoop genomen

Waar de verkopen voor het vierde kwartaal op rij afzakken, laat de aanbodzijde juist een tegenovergestelde ontwikkeling zien. Het aantal nieuwbouwwoningen dat in verkoop wordt genomen, loopt geleidelijk op. In 10 van de afgelopen 11 kwartalen was sprake van een toename ten opzichte van een jaar eerder. In totaal hebben NVM-makelaars circa 8.200 nieuwbouwwoningen in verkoop genomen. Dat zijn er ongeveer 1.000 meer dan een jaar eerder.

Buiten de gebruikelijke seizoensschommelingen, is er op jaarbasis sprake van een duidelijk stijgende trend in de aanmeldingen. Het gemiddelde aantal aanmeldingen over de afgelopen vier kwartalen komt uit op circa 8.900 woningen. Dat zijn er ruim 500 meer dan een jaar geleden. De stijgende lijn is een positief geluid binnen de gewenste toename van de nieuwbouwproductie.

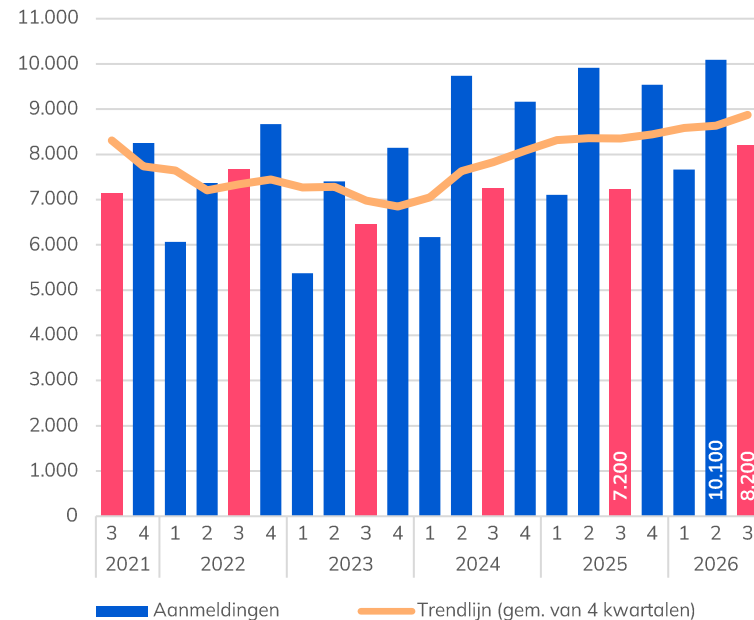
Meer aanbod, maar ook onderlinge concurrentie

Dit sluit aan bij het beeld dat NVM-makelaars schetsen van de pijnlij. Extra aanbod wordt vaak genoemd als positieve ontwikkeling op de nieuwbouwmarkt.

Tegelijkertijd leidt de samenstelling van dit aanbod tot zorgen. Van het nieuwe aanbod bestaat 55% uit appartementen. Daardoor neemt de onderlinge concurrentie tussen nieuwbouwprojecten toe. Wanneer in meerdere projecten vergelijkbare woningen worden aangeboden, zet deze concurrentie de verkoopbaarheid verder onder druk.

Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod genomen

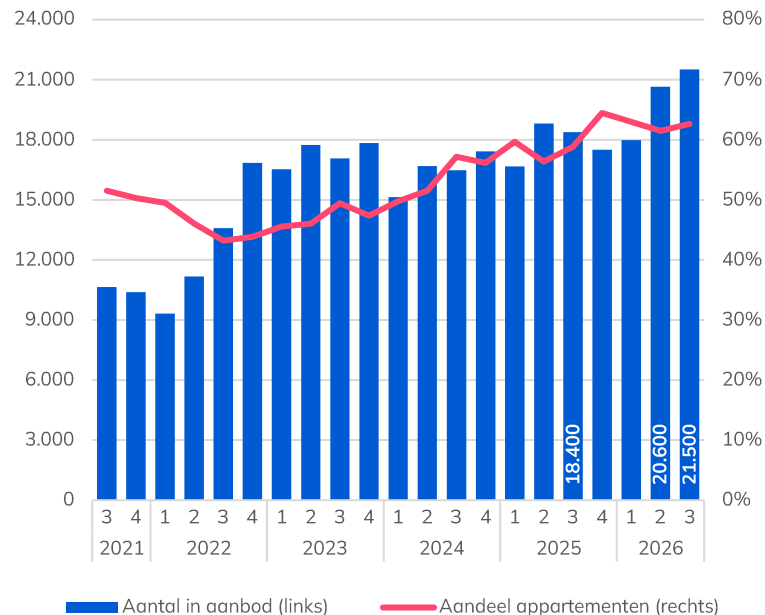
Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / Brainbay

Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod

In aanbod bij een NVM-makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM / Brainbay

Hoogste aanbod sinds eind 2015

Door de combinatie van extra aanwas en lagere verkopen loopt het beschikbare nieuwbouwaanbod verder op. In drie maanden tijd nam het aanbod met circa 900 woningen toe. Aan het einde van het 3^e kwartaal staan daardoor circa 21.500 nieuwbouwwoningen te koop bij NVM-makelaars. De laatste keer dat het aanbod op dit niveau lag, was in het 4^e kwartaal van 2015.

Aanbod sterk van samenstelling veranderd

De toegenomen keuze betekent echter niet dat het aanbod voor alle woningzoekers ruimer is geworden. Bestond tijdens de aanbodpiek eind 2015 nog 24% van het aanbod uit appartementen, is dit aandeel inmiddels opgelopen naar 63%. Doordat appartementen minder snel verkopen dan grondgebonden woningen, is dit aandeel hoger dan in de aanwas het aanbod.

Met de verschuiving is de samenstelling van het aanbod ingrijpend veranderd. Het aantal beschikbare grondgebonden woningen was in 2015 nog circa 16.000, maar momenteel zijn dit er slechts zo'n 8.000. Tegelijkertijd staan nu ruim 13.000 appartementen in aanbod, terwijl dat er in 2015 nog circa 5.000 waren.

Voor zoekers van appartementen is de keuze daarmee duidelijk toegenomen. Voor huishoudens die een grondgebonden woning zoeken, blijft het aanbod juist aanzienlijk beperkter dan tijdens de piek in 2015.

Obstakels blijven bestaan bij aankomende projecten

Ondanks de toenemende aanwas van nieuw aanbod blijven verschillende obstakels zorgen voor vertraging bij de nieuwbouw in de pijplijn. Als belangrijkste oorzaken wijzen NVM-makelaars al langere tijd op capaciteitsgebrek bij gemeenten en langdurige vergunningstrajecten. Volgens makelaars loopt meer dan de helft van de projecten hierdoor vertraging op. Deze knelpunten zorgen bovendien voor de langste vertragingen. Ook bezwaarprocedures blijven een belangrijke rol spelen. Bij circa twee op de vijf projecten zorgen deze voor vertraging.

Netcongestie vaker zichtbaar

Daarnaast wordt netcongestie ook steeds vaker genoemd als belangrijke uitdaging voor de nieuwbouw. Waar dit eerder vooral werd aangekaart als een risico voor de toekomst, zien makelaars de gevolgen steeds vaker terug in de praktijk. Volgens hen loopt inmiddels ongeveer een kwart van de projecten hierdoor vertraging op.

Tegenvallende verkoop vertragende factor

Ook tegenvallende verkoopresultaten spelen een belangrijke rol. Circa een kwart van de projecten loopt hierdoor vertraging op. Een half jaar geleden werd dit nog duidelijk minder vaak genoemd. De afzwakkende verkoop heeft daarmee niet alleen gevolgen voor de marktdynamiek, maar werkt ook door in de voortgang van nieuwbouwprojecten.



Conclusie: ruimer aanbod, stroevare verkoop

Al met al laat de nieuwbouwmarkt in het 3^e kwartaal van 2026 een ruimer, maar stroever beeld zien. De aanwas van nieuw aanbod neemt verder toe en het beschikbare aanbod bereikt het hoogste niveau sinds eind 2015. Tegelijkertijd dalen de verkoopcijfers voor het vierde kwartaal op rij en beoordelen NVM-makelaars de verkoopbaarheid minder positief.

De markt wordt daarmee niet langer alleen beperkt door het aantal woningen dat beschikbaar komt. Steeds bepalender zijn prijs, woonoppervlakte en de mate waarin het aanbod aansluit op de vraag. Door krimpflatie blijft de koopsom ogenschijnlijk stabiel, maar krijgen kopers minder woonruimte voor hun geld. Dat zet de concurrentiepositie van nieuwbouw ten opzichte van bestaande woningen onder druk.

Ook aan de aanbodzijde blijven obstakels bestaan. Capaciteitsgebrek, vergunningstrajecten, bezwaarprocedures en netcongestie vertragen projecten, terwijl tegenvallende verkoopresultaten inmiddels eveneens doorwerken in de productie. Met alle beperkingen is een zorgvuldige afweging nodig van de woningen die worden ontwikkeld. Zo wordt voorkomen dat schaarse ontwikkel- en bouwcapaciteit wordt ingezet voor woningen waarvoor slechts beperkte belangstelling bestaat.



Bijlagen

FAQ woningmarktcijfers

Elk kwartaal biedt NVM gedetailleerd inzicht in de woningmarktontwikkelingen. Dit overzicht geeft antwoord op de meest gestelde vragen over de toegepaste rekenmethoden.

Aantallen

Dekken de cijfers de totale koopwoningmarkt?

Nee, de kwartaalcijfers zijn gebaseerd op woningen die door NVM-makelaars worden aangeboden, wat ongeveer 70% van het totale aantal woningverkoppen vertegenwoordigt.

Hanteert NVM kalenderkwartalen?

Nee, voor de kwartaalcijfers worden verschoven kwartalen gebruikt. Een kwartaal begint op de 16e van de maand vóór het kwartaal en eindigt op de 15e van de laatste maand van het kwartaal. Bijvoorbeeld, het 1e kwartaal loopt van 16 december tot en met 15 maart.

Kunnen de gepresenteerde aantallen later nog wijzigingen?

Ja, de recentste cijfers zijn voorlopig. Voor de bestaande bouw zijn de cijfers van het laatste kwartaal voorlopig, terwijl alle voorgaande kwartalen definitief zijn. Voor nieuwbouw zijn de vier meest recente kwartalen voorlopig, terwijl de kwartalen daarvoor definitief zijn. Om de volgende redenen worden voorlopige cijfers gebruikt:

- Na afloop van het kwartaal worden nog transacties met vertraging gemeld.
- Woningen verkocht onder voorbehoud worden ook meegeteld. Voorlopige cijfers worden later gecorrigeerd voor verkopen die niet doorgaan.

Wanneer registreert NVM woningverkoppen?

NVM registreert verkopen op het moment van ondertekening van de koopakte bij de makelaar. Dit verschilt van het Kadaster en CBS, die het moment van eigendomsoverdracht bij de notaris registreren. Hierdoor lopen de NVM cijfers ongeveer 3 à 4 maanden voor.

Tellen woningen die onder bod of onder optie zijn mee als aanbod?

Ja, zolang er nog geen koopovereenkomst is ondertekend beschouwen we de woning als aanbod.

Tellen verkopen ook al mee als ze nog onder voorbehoud zijn?

Ja, in kwartalen met voorlopige cijfers worden verkopen onder voorbehoud als verkocht beschouwd. Dit komt doordat we de ondertekening van de verkoopakte - oftewel het startmoment van het voorbehoud - aanhouden als de peildatum. In de definitieve cijfers tellen alleen de verkopen mee die niet meer onder voorbehoud zijn.

Waarom staan op Funda meer woningen te koop dan in het door NVM getoonde aanbod?

- Wanneer een woning onder voorbehoud is verkocht, is deze woning op Funda nog steeds zichtbaar als aanbod. NVM beschouwt dit als een verkochte woning.
- Funda toont naast woonhuizen en appartementen ook overig onroerend goed. Denk aan parkeerplaatsen, parkeergarages en bouw kavels.
- Funda toont ook aanbod van makelaars die geen NVM lid zijn.
- Funda toont ook nieuwbouwwoningen.

Het overige verschil zit in filtering door NVM en het meetmoment

Definities

Wat is de NVM krapte-indicator?

De NVM krapte-indicator biedt een benadering van de druk op de woningmarkt voor potentiële kopers. Het wordt berekend door het aanbod aan het einde van het kwartaal te vermenigvuldigd met 3 (om te compenseren voor het gebruik van kwartaalcijfers in plaats van maandelijkse aantallen) en vervolgens te delen door het aantal transacties in het kwartaal.

- Bij een krapte-indicator onder de 5 is sprake van een verkopers-/krappe markt.
- Bij een krapte-indicator tussen de 5 en 10 is sprake van een evenwichtige markt.
- Bij een krapte-indicator boven de 10 is sprake van een kopers-/ruime markt.

Verkooprijzen

Gemiddelde of mediaan?

Voor de leesbaarheid wordt gesproken over het gemiddelde, maar in werkelijkheid gaat het om een gewogen gemiddelde van de mediaan. NVM berekent initieel per woningtype en regio een mediane transactieprijs. Vervolgens wordt voor het landelijke cijfer een gewogen gemiddelde van deze medianen bepaald, waarbij het aantal transacties als wegingsfactor geldt.

Het percentage waarmee de prijzen landelijk zijn gestegen/gedaald is anders dan wanneer ik zelf de prijzen van beide perioden met elkaar vergelijk, hoe kan dit?

Het verschil in samenstelling van verkochte woningen tussen beide kwartalen heeft invloed op het waargenomen beeld van de prijsontwikkeling. Als bijvoorbeeld in het ene kwartaal voornamelijk vrijstaande woningen worden verkocht en in het andere kwartaal juist meer appartementen, ontstaat er een vertekend beeld.

Dit doet geen recht aan de werkelijke prijsontwikkeling. Daarom deelt NVM de verkochte woningen in in mandjes, op basis van woningtype en regio. Per mandje wordt vervolgens bepaald met welk percentage de prijs is veranderd. De prijsontwikkeling voor Nederland wordt berekend door een gewogen gemiddelde te nemen van deze percentages, rekening houdend met het aantal transacties per categorie. Ook de prijsontwikkeling van appartementen wordt zo berekend, omdat deze groep woningen uit verschillende typen is opgebouwd.

Ter verduidelijking staat in de tabel een versimpeld rekenvoorbeeld. Boven de streep staan de mandjes met transacties voor twee verschillende perioden. Ondanks de verschillende samenstelling van deze mandjes, is de prijsontwikkeling voor beide mandjes 0%. Onder de streep worden de gewogen gemiddelde mediane transactieprijsen weergegeven, berekend zoals in de NVM cijfers. Wanneer het prijsverschil wordt berekend als het verschil tussen deze twee bedragen, zien we een prijsdaling van 6,7%. Echter, dit weerspiegelt niet de werkelijkheid. Door het prijsverschil te berekenen als het gewogen gemiddelde van het percentage per mandje wordt dit gecorrigeerd. Hierdoor komt de totale prijsontwikkeling

Versimpeld rekenvoorbeeld prijsontwikkeling

Periode 1		Periode 2		Prijsontwikkeling
Woningtype 1		Woningtype 1		
Transactie 1	€ 200.000	Transactie 1	€ 200.000	0,0%
		Transactie 2	€ 200.000	
Woningtype2		Woningtype 2		
Transactie 1	€ 300.000	Transactie 1	€ 300.000	0,0%
Gewogen gemiddelde mediane prijs		€ 250.000	€ 233.333	-6,7%
Gewogen gemiddelde prijsontwikkeling (zoals gepresenteerd door NVM)				0,0%

tussen de twee perioden uit op 0%. Dit is de methodologie die wordt toegepast in de kwartaalcijfers van NVM.

Waarom is de prijsstijging/-daling anders voor de verkoopprijzen dan bij de prijs per vierkante meter?

Wanneer in een kwartaal verhoudingsgewijs meer grote woningen worden verkocht dan in het voorgaande kwartaal, resulteert dit in een hogere gemiddelde transactieprijs. Grote woningen zijn over het algemeen nu eenmaal duurder dan kleinere woningen. De prijs per vierkante meter houdt beter rekening met een verschil in samenstelling van de verkochte woningen, doordat deze is gecorrigeerd voor de grootte van de verkochte woningen.

NVM gebruikt de verandering van de prijs per vierkante meter regelmatig in haar persberichten en publicaties, omdat door de correctie op de grootte van de woningen een zorgvuldiger beeld geschetst kan worden.

Wat is het verschil tussen woningprijzen van het Kadaster/CBS en NVM?

Het CBS presenteert de Prijsindex Bestaande Koopwoningen (PBK), waarvan de ontwikkelingspercentages redelijk vergelijkbaar zijn met de prijsontwikkeling van de gemiddeld verkochte woning volgens NVM.

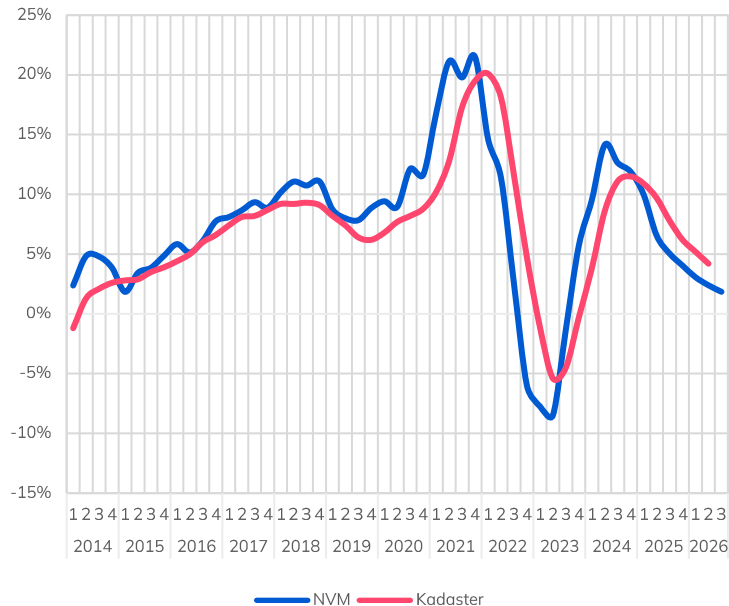
Belangrijk verschil ontstaat door het verschil in registratiemoment van de woningverkoop. NVM registreert de transactie op het moment van ondertekening van de koopovereenkomst, het Kadaster en het CBS registreren de transactie op het moment van passeren bij de notaris. Hierdoor registreert NVM een transactie gemiddeld 3 á 4 maanden eerder.

Nast het verschil in registratiemoment zijn er nog twee belangrijke verschillen:

- Het CBS/Kadaster gebruikt gegevens met betrekking tot alle woningverkoop bestaande bouw, NVM alleen die van haar NVM leden (huidig marktaandeel is ongeveer 70% van de totale markt).
- Het CBS/Kadaster weegt op basis van de verhouding in de koopwoningvoorraad, NVM weegt op basis van de verhouding in het aantal verkopen. Het woningtype appartementen en stedelijke regio's kennen een groter aandeel verkopen t.o.v. voorraad, waardoor deze typen en regio's bij NVM een grotere invloed hebben op de prijsontwikkeling dan bij het CBS/Kadaster.

Prijsontwikkeling bestaande bouw in procenten NVM versus CBS

Verskil ten opzichte van een jaar eerder



Bron: NVM / CBS

NVM in coproductie
met Brainbay

(030) 608 51 85
info@nvm.nl



brainbay

