

Analyse woningmarkt 4^e kwartaal 2025



ardij.nl

TE KOOP

A wide-angle, high-angle photograph of a city at night, likely Amsterdam. The foreground and middle ground are filled with a dense urban landscape. Numerous buildings are illuminated from within, creating a warm, golden glow against the dark sky. A prominent feature is a tall, modern skyscraper with a grid-like facade, which is brightly lit and stands out among the older, more traditional buildings. The sky is a deep blue with some wispy clouds. In the background, the city extends to the horizon, with more lights visible. A canal or river is visible in the lower left, reflecting some of the city lights.

Inhoud

Woningmarkt in vogelvlucht	3
Bestaande bouw	4
Nieuwbouw	23
Bijlagen	40

De woningmarkt in vogelvlucht

Bestaande bouw

Er zijn dit kwartaal zeer veel woningen verkocht. De belangrijkste oorzaak is het grote aantal te koop gezette woningen, met het uitponen van voormalige huurwoningen als de grote motor achter de toename. De verruiming van het aanbod gaat samen met een iets rustiger marktbeeld: minder hectiek, minder overbiedingen en meer ruimte voor bezichtigingen en afweging. De gemiddelde verkoopprijs doorbreekt de grens van 5 ton. Toch verloopt de prijsstijging de afgelopen kwartalen steeds langzamer. Overbieden komt nog vaak en veel voor, maar niet in alle segmenten. Bij woningen in het duurdere segment en woningen van mindere kwaliteit wordt minder overboden, duurt de verkoop langer en is de krapte minder groot. Al met al een minder overspannen markt, waarin structurele problemen blijven bestaan.

Nieuwbouw

De nieuwbouwmarkt laat in 2025 een gemengd beeld zien. De verkoop stabiliseert na het herstel in 2024, waarmee verdere groei uit blijft. Tegelijkertijd lopen prijzen op, terwijl het aanbod steeds eenzijdiger wordt. (Kleinere) appartementen domineren de nieuwbouwmarkt, terwijl de vraag naar grondgebonden en levensloopbestendige woningen onbeantwoord blijft. Hoewel de pijlpijn met plannen beter gevuld lijkt te zijn, zorgen lange procedures en hoge bouwkosten ervoor dat extra aanbod slechts beperkt en vertraagd op de markt komt.



Bestaande bouw

Signalen uit de markt

Makelaars zien verschillende positieve ontwikkelingen op de woningmarkt die wijzen op een verschuiving richting meer balans. Het meest genoemd is het toegenomen aanbod, waardoor kopers meer keuze hebben en minder onder druk staan om snel beslissingen te nemen. De belangrijkste oorzaak van deze toename blijft de uitponding van huurwoningen. De verruiming van het aanbod gaat samen met een rustiger marktbeeld: minder hectiek, minder biedingen en meer ruimte voor bezichtigingen en afweging. Ook zien makelaars dat de prijsstijging afremt en dat het aantal bezichtigingen en biedingen per woning terugloopt. Daarnaast wordt de verwachte nieuwbouw als positief gezien. Projecten die nu in ontwikkeling zijn, bieden perspectief op extra aanbod op de middellange termijn.

Ondanks het toegenomen aanbod blijft de woningmarkt in veel regio's structureel krap, met name in het betaalbare segment. De afgenomen dynamiek heeft bovendien een keerzijde: voor verkopers betekent dit minder bezichtigingen en langere verkooptijden. Betaalbaarheid blijft een hardnekkig knelpunt, zeker voor een deel van de starters. Hoewel nieuwbouw perspectief biedt, blijft de daadwerkelijke realisatie achter bij de vraag, waardoor verlichting van de markt voorsnog beperkt blijft.

Per saldo zien makelaars een woningmarkt die minder overspannen is dan voorheen, maar waarin structurele problemen blijven bestaan. De balans is verbeterd, maar blijft kwetsbaar.



Woningverkoop op zeer hoog niveau

In het 4^e kwartaal van 2025 verkochten NVM makelaars ruim 47.600 koopwoningen, 11% meer dan vorig jaar en bijna 15% meer dan afgelopen kwartaal. Dat is een zeer hoog aantal, en het een na hoogste niveau sinds de start van de metingen in 1995. Alleen in het laatste kwartaal van 2016 werden er nog meer woningen verkocht en werd de grens van 50 duizend verkopen in een kwartaal gepasseerd.

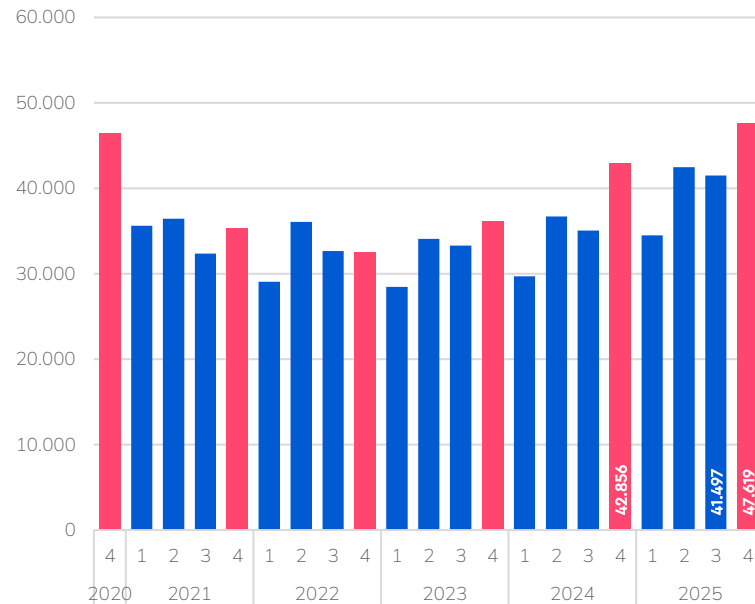
De belangrijkste oorzaak voor dit hoge aantal verkopen is, net als in de afgelopen twee jaar, het grote aantal te koop gezette woningen. Deze vinden massaal en zeer snel hun weg naar een nieuwe eigenaar. Het uitponden van voormalige huurwoningen is de belangrijkste verklaring voor de groei van het aantal te koop gezette woningen. Het uitponden gebeurt nog steeds heel veel, maar makelaars geven voorzichtig aan dat de grootste groei er wel uit lijkt. De vraag is dan ook of het huidige hoge niveau van woningverkoop ook in 2026 behouden blijft.

Niet alleen uitponden

Uitponden is niet de enige oorzaak van het hoge aantal verkopen. Marktbreed, dus ook bij woningtypen en in regio's waar uitponden minder vaak voorkomt, neemt de verkoop toe. Woningbezitters hebben op dit moment veel vertrouwen in een hoge verkoopopbrengst, en in het vinden van een nieuwe woning. Daarbij vindt er ook meer doorstroming plaats door oplevering van nieuwbouwwoningen. Tot slot is de hypotheekrente stabiel en de financierbaarheid van woningen op dit moment goed. Dat draagt eraan bij dat voor veel consumenten dit het moment is om hun woning te koop te zetten en een stap te zetten op de koopwoningmarkt.

Aantal verkochte bestaande woningen

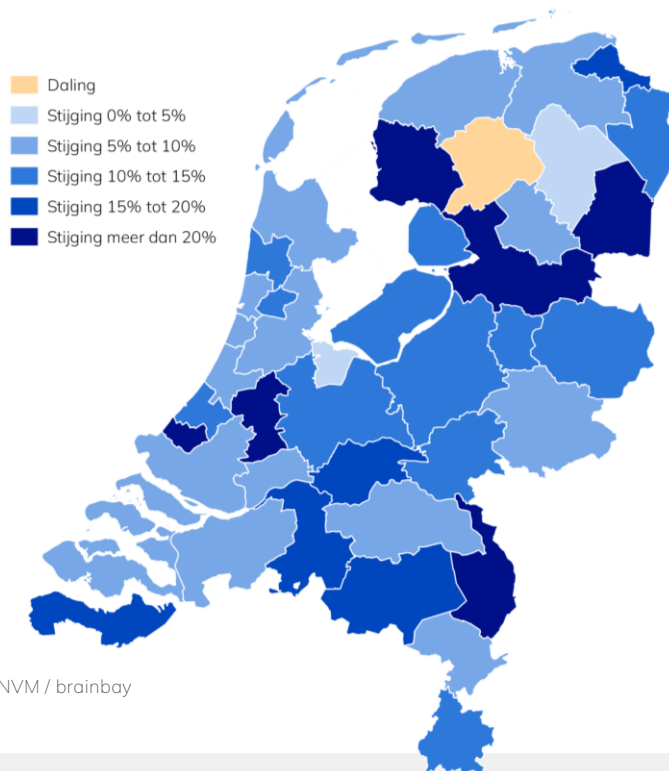
Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aantal verkochte woningen per COROP-regio t.o.v. jaar eerder

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Stijging woningverkoop door vrijwel gehele land

In vrijwel alle regio's van Nederland stijgt het aantal verkochte woningen. Die stijging gaat het hardst in de COROP-regio Zuidwest-Friesland, met onder andere een stad als Sneek. Hier zijn bijna 30% meer woningen verkocht in een jaar tijd, vooral meer 2-onder-1-kapwoningen en tussenwoningen. Ook in Zuidoost-Drenthe (Emmen) en in de regio Noord-Limburg (Venlo en Venray) gaat de stijging hard. Het aantal te koop gezette woningen neemt flink toe, en deze worden zeer snel door de markt opgenomen.

In de grotere steden zien we in Delft de grootste stijging. Net als in de eerder genoemde regio's zit de grootste groei niet in de appartementstypen maar juist bij tussenwoningen en hoekwoningen. Dat laat zien dat niet alleen de toename van het aantal uitpodingen de stijging verklaart. Dat zijn namelijk vaker appartementen. Die worden ook wel meer verkocht dan vorig jaar, maar daar zit dus niet de allergrootste groei.

In de G4 steden stijgt het aantal transacties met 8 tot 11% in een jaar tijd. De enige regio waar juist minder woningen zijn verkocht is Zuidoost-Friesland, met steden als Heerenveen en Drachten. Dat komt vooral omdat er einde van het jaar minder woningen te koop zijn aangeboden en het aanbod erg laag is; de vraag naar woningen is er wel. Hier lijkt sprake te zijn van uitstel van het in verkoop zetten van woningen tot in het nieuwe jaar.

Minder bezichtigingen en biedingen per woning

Voor een te koop staande woning in Nederland worden gemiddeld 8,8 bezichtigingsaanvragen gedaan. Dat leidt tot gemiddeld 7,5 daadwerkelijke bezichtigingen. Een klein deel valt af omdat kijkers alsnog afzeggen of niet komen opdagen. Uiteindelijk worden er gemiddeld 2,8 biedingen per woning gedaan. Uiteraard verschillen deze getallen sterk, onder andere afhankelijk van regio en woningtype.

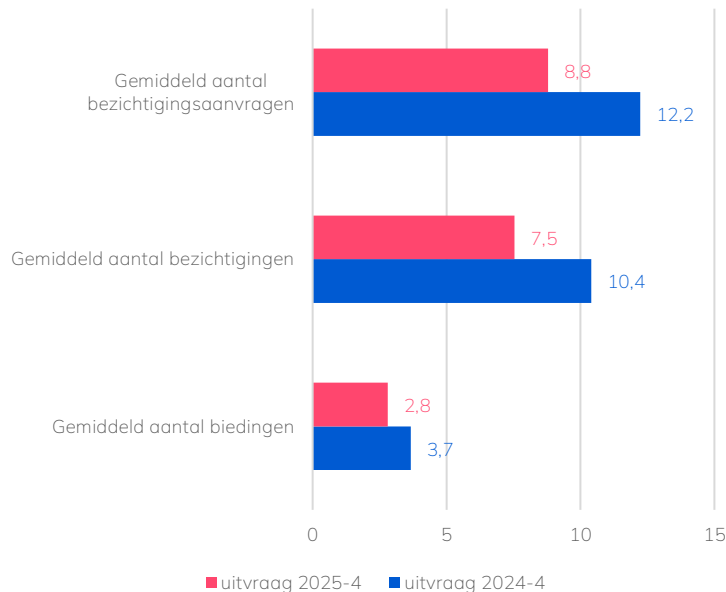
Wat wel duidelijk is, is dat deze cijfers een jaar geleden nog veel hoger lagen. Maar gedurende 2025 zien we een flinke afname. Dat komt niet omdat de groep woningzoekers zoveel kleiner is geworden, maar omdat deze groep over meer woningen verdeeld wordt. Het aantal te koop gezette woningen is per kwartaal namelijk flink gegroeid (zie pagina 19).

Minder hectiek in biedingsproces

Dit leidt ertoe dat er gemiddeld iets minder hectiek plaats heeft rond het bezichtigen van en bieden op een woning. Woningzoekenden kunnen iets makkelijker een bezichtiging krijgen, en hebben iets meer ruimte om een goede afweging te maken. Makelaars hoeven gemiddeld minder vaak woningzoekers teleur te stellen die hebben geboden in de hoop de woning te bemachtigen.

Ondanks de daling is de markt in veel regio's nog steeds overspannen te noemen. Woningen worden nog altijd snel verkocht en kopers zijn gedwongen snelle keuzes te maken. Dat blijkt ook uit het aandeel woningen dat wordt gekocht zonder voorbehoud van financiering (40%) of bouwkundige keuring (55%). Deze aandelen zijn nauwelijks lager dan een jaar geleden.

Aantal aanvragen, bezichtigingen en biedingen per woning
Gebaseerd op enquête onder NVM makelaars



Bron: NVM / brainbay

Gemiddelde verkoopprijs boven de 5 ton

De gemiddelde verkoopprijs van in het 4^e kwartaal van 2025 door NVM makelaars verkochte woningen is de grens van 5 ton gepasseerd en bedraagt ruim 502.000 euro¹. Vergeleken met een kwartaal eerder is dat een stijging van 1,8%. Een koper betaalt dit kwartaal voor 2-onder-1-kap- en vrijstaande woningen respectievelijk 558.000 en 753.000 euro voor deze woningtypen. Een appartement kost gemiddeld 405.000 euro, een tussenwoning 467.000 euro. De gemiddelde verkoopprijs van een hoekwoning bedraagt nu nog 498.000 euro en zal in 2026 hoogstwaarschijnlijk ook de 5 ton grens passeren.

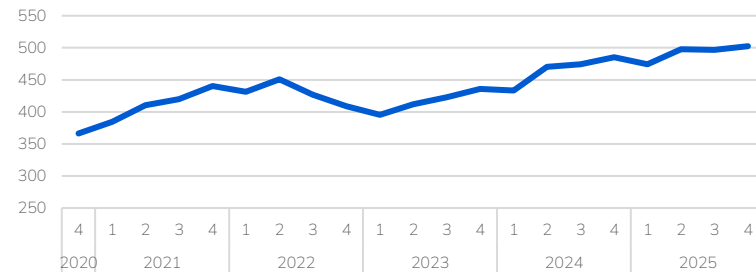
Prijsstijging steeds langzamer

Toch verloopt de prijsstijging de afgelopen kwartalen steeds langzamer. Vergeleken met een jaar geleden bedraagt de prijsontwikkeling 3,9%. De verwachting is dat zolang het aantal te koop gezette woningen (mede door het grote aantal uitpondingen) hoog blijft en er op macro-economisch gebied geen grote veranderingen plaatsvinden, de prijsontwikkeling op jaarbasis verder af zal nemen. De gemiddelde transactieprijs kan dan meerdere kwartalen net boven de 5 ton blijven hangen. Een situatie die zich op de Amsterdamse woningmarkt al meer dan een jaar voordoet.

¹ Het gaat hier om een gewogen gemiddelde van de mediane transactieprijs. In het vervolg spreken we van een 'gemiddelde'

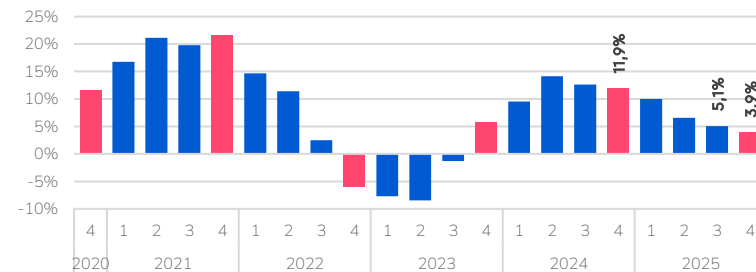
Gemiddelde transactieprijs (* duizend euro)

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Transactieprijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder

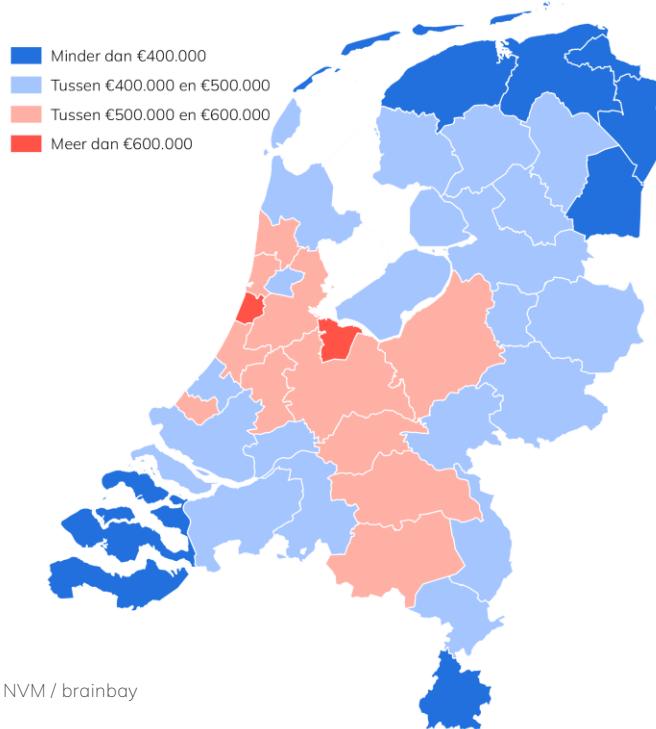
Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Transactieprijs naar prijsklasse per COROP regio

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Een derde van de regio's door de 5-ton grens

In 13 van de 40 COROP regio's in Nederland ligt de gemiddelde transactieprijs inmiddels boven de 5 ton. Dat zijn voornamelijk regio's in de noordvleugel van de Randstad en regio's in een band richting Brabantse steden als Den Bosch en Eindhoven. De regio Alkmaar en omgeving is daar dit kwartaal ook bijgekomen, de prijzen stegen hier in een jaar tijd met meer dan 9%.

De gemiddelde verkoopprijzen liggen het hoogst in de agglomeratie Haarlem en in de Gooi en Vechtstreek. In deze laatste regio tikken de verkoopprijzen al bijna de 7 ton grens aan. De goedkoopste regio's liggen aan de randen van het land. In Delfzijl, Zeeuws-Vlaanderen en Oost-Groningen betaalt een koper gemiddeld nog minder dan 350.000 euro.

Beperkte prijsstijging in de grotere steden

De grootste prijsstijging zien we dit kwartaal in de regio Zuidwest-Gelderland (regio Betuwe). Mede door de toegenomen verkoop van dure vrijstaande woningen bedraagt de prijsstijging hier meer dan 11% in een jaar tijd. In de regio IJmond daalt de prijsontwikkeling met 0,7%. IJmond is de enige regio waar de prijzen op jaarbasis dalen. De gemiddelde verkoopprijs schommelt hier al meer dan een jaar rond de 5 ton grens.

Ook in grote steden als Amsterdam, Den Haag, Haarlem en Utrecht blijft de prijsstijging met 1% tot 2,5% vrij beperkt. Anders dan in de regio IJmond komt dit door een stijging van het aanbod, mede veroorzaakt door een toename van het aantal uitpodingen. Meer aanbod dempt hier de prijsstijging.

Transactiepreizen per gemeente

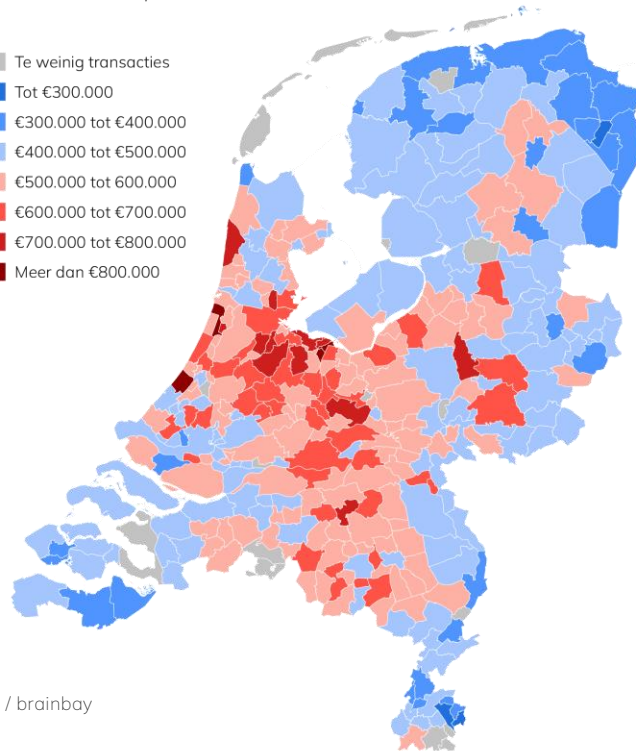
Voor het eerst kijken we aan het begin van het jaar terug op de ontwikkelingen op gemeenteniveau. We tonen de transactiepreizen voor het 4^e kwartaal 2025 en vergelijken de prijsontwikkeling met een jaar eerder.

De hoogste gemiddelde verkoopprijzen zijn te vinden in Bloemendaal, Blaricum en Laren, waar de gemiddelde transactieprijs afgelopen kwartaal zelfs boven de 1 miljoen euro uitkwam. Op plek vier en vijf volgen Wassenaar, met een gemiddelde verkoopprijs van 946.000 euro, en Heemstede met 799.000 euro. Opvallend is dat de hoge gemiddelde verkoopprijs niet uitsluitend wordt bepaald door de verkoop van grote vrijstaande woningen. Zo was in Heemstede afgelopen kwartalen slechts 1 op de 10 verkochte woningen een vrijstaande woning en gaat ook de verkoop van tussen- en hoekwoningen hier richting de 8 ton.

De vijf gemeenten met de laagste gemiddelde verkoopprijzen afgelopen kwartaal liggen in Limburg, Zeeland en Groningen. In Heerlen en Kerkrade lag de gemiddelde verkoopprijs afgelopen kwartaal onder de 3 ton. In Terneuzen (317.000), Eemsdelta (326.000) en Vlissingen (329.000) ligt de gemiddelde verkoopprijs hier net boven.

Transactieprijs naar prijsklasse per gemeente

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud

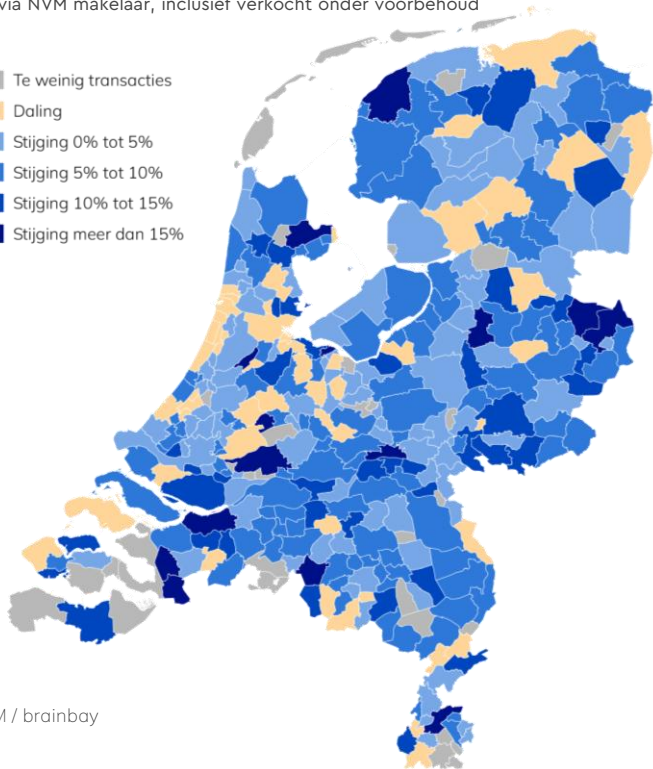


Bron: NVM / brainbay

Transactieprijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud

- Te weinig transacties
- Daling
- Stijging 0% tot 5%
- Stijging 5% tot 10%
- Stijging 10% tot 15%
- Stijging meer dan 15%



Bron: NVM / brainbay

Stabiele prijsontwikkeling in G4

De gemiddelde verkoopprijs in Nederland is afgelopen jaar met 3,9% gestegen (Zie pagina 9). Op gemeentelijk niveau lopen de prijsontwikkelingen echter sterk uiteen: de verandering varieert van -13 tot +22%. Deze verschillen hangen sterk samen met het aantal transacties in een kwartaal en de samenstelling van de transacties.

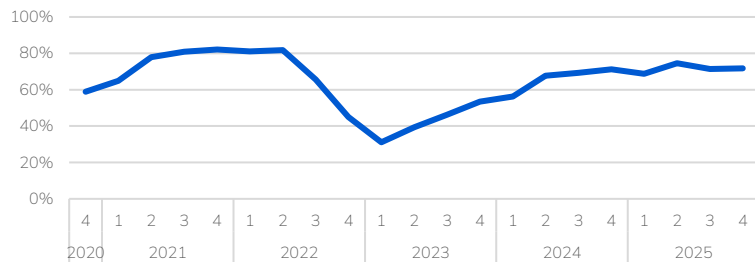
In de G4 ligt de prijsontwikkeling onder het landelijk gemiddelde. In Amsterdam (-0,3%) en Den Haag (-0,1%) bleef de gemiddelde verkoopprijs afgelopen jaar vrijwel gelijk. In beide gemeenten is het aandeel appartementen binnen de verkopen het grootst. Dit verklaart waarom, zoals in Amsterdam, ondanks dat de verkoopprijs van alle andere woningtypes is gestegen, de gemiddelde prijsontwikkeling wordt gedempt door de prijsdaling van appartementen.

In Rotterdam (+1,8) en Utrecht (+2,9%) is de gemiddelde verkoopprijs wel iets gestegen. Ook hier vormen appartementen het grootste deel van de verkopen, maar in deze gemeenten steeg de gemiddelde verkoopprijs van een appartement wel. Dit komt doordat de markt, vooral in Utrecht, met een krapte-indicator van 1 heel erg krap is. In Rotterdam ligt de gemiddelde transactieprijs nog iets lager, waardoor er meer ruimte lijkt te zijn voor prijsstijgingen.

Niet in alle grote steden (meer dan 100.000 inwoners) ligt de prijsontwikkeling onder het landelijk gemiddelde. In Maastricht is de gemiddelde verkoopprijs juist 11,7% hoger dan een jaar geleden. Ook hier worden vooral appartementen verkocht, maar zijn de appartementenprijzen juist sterk gestegen (+13,9%). Dit trekt, samen met de prijsstijging van 2-onder-1-kap en hoekwoningen, de gemiddelde verkoopprijs fors omhoog.

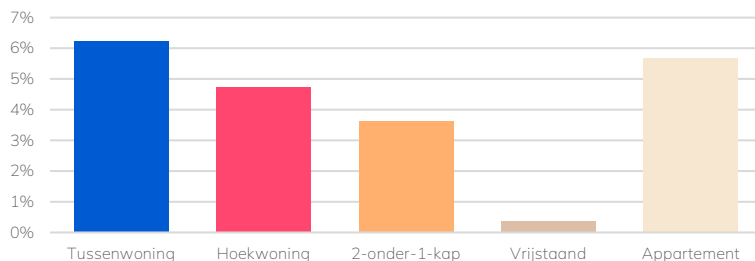
Percentage woningen verkocht boven de vraagprijs

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Gemiddelde vraag-verkooprijverschil naar woningtype

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verschied tussen vraag- en verkooprij

Al geruime tijd schommelt het aandeel woningen dat wordt verkocht voor een prijs die boven de vraagrij ligt rond de 70%. Dit kwartaal komt het aandeel woningen waarbij wordt overboden uit op 72%. Bij tussenwoningen wordt bij meer dan 80% van de verkopen meer betaald dan de vraagrij, bij vrijstaande woningen bij minder dan de helft.

Dat patroon zien we terug wanneer we inzoomen op de mate van overbieden. Voor tussenwoningen en appartementen geldt dat er gemiddeld ongeveer 6% meer betaald wordt dan de vraagrij, voor de overige woningtypen ligt dit percentage wat lager. Het gaat in euro's om een bedrag tussen de 20.000 en 30.000 euro, behalve bij vrijstaande woningen. Gemiddeld wordt er bij dit woningtype slechts 0,4% overboden, wat neerkomt op een bedrag van enkele duizenden euro's.

Overbieden deels veroorzaakt door prijsstrategie verkoper

De vanzelfsprekendheid en de grote mate van overbieden die we al geruime tijd zien op de woningmarkt wordt deels ook veroorzaakt door de prijsstrategie die verkopers hanteren. In sommige gebieden worden woningen voor een vraagrij te koop aangeboden die onder de te verwachten opbrengst ligt. Woningzoekers bieden vervolgens vaak wel de waarde van de woning (of meer), waardoor de uiteindelijke verkooprij boven de vraagrij komt te liggen.

Voor verkopers is het kiezen van de juiste vraagrij(strategie) belangrijk om de verkoopopbrengst zo hoog mogelijk te krijgen. Tegelijk houden veel woningkopers er in hun zoektocht al rekening mee dat er waarschijnlijk overboden moet worden.

Overbieden lang niet altijd nodig

In totaal wordt bij 72% van de verkochte woningen meer betaald dan de vraagprijs. Gemiddeld wordt er bijna 5% overboden. Deze gemiddelden vertellen echter niet het hele verhaal. We zagen al dat deze cijfers verschillen per woningtype, en ook door het land heen zien we zoals altijd afwijkende cijfers. Dit kwartaal kijken we ook naar verschillende segmenten: het dure versus het goedkope segment² en woningen gesegmenteerd naar kwaliteit³.

De vraag naar woningen is in het goedkope segment een stuk groter. Dit leidt tot meer concurrentie, waardoor er veel vaker overboden wordt. Onder de vraagprijs een woning bemachtigen komt in het goedkope segment niet veel voor (15%). In het dure segment wel: in 40% van de gevallen is minder betaald dan de vraagprijs.

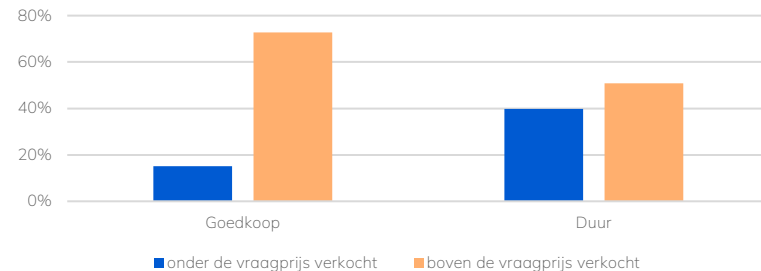
Vergelijkbare verschillen zijn te zien in de uitsplitsing naar woningkwaliteit. De meeste vraag zien we in het kwalitatief betere segment. Woningzoekers willen het liefst een woning waar weinig aan gedaan hoeft te worden, die instapklaar is. In de categorie woningen die qua kwaliteit 'goed' en 'zeer goed' scoren is het aandeel overbiedingen dan ook het grootst. Uitzondering vormt het segment van 'uitstekende' kwaliteit. Hierin vallen weinig woningen, we praten dan over het exclusieve segment. Niet alleen qua kwaliteit, ook qua prijs.

² Per gemeente de 10% woningen met de hoogste dan wel de laagste verkoopprijs

³ De brainbay quality score geeft woningen een score van slecht tot uitstekend, op basis van het oordeel van de makelaar in combinatie met een modelmatige beoordeling gebaseerd op aanbiedingstekst en funda foto's.

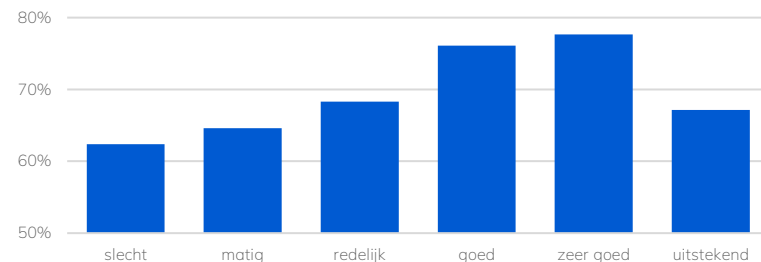
Aandeel boven vraagprijs verkocht naar prijssegment

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Aandeel boven vraagprijs verkocht naar woningkwaliteit

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verskil vraag-verkooprijs, verkooptijd en krapte-indicator Naar prijssegment en woningkwaliteit

Prijssegment	Vraag-verkooprijsverschil	Verkooptijd	Krapte-indicator
Duur	1,1%	41	3,8
Goedkoop	5,5%	30	2,2

Segment naar woningkwaliteit	Vraag-verkooprijsverschil	Verkooptijd	Krapte-indicator
Slecht	3,7%	41	2,2
Matig	3,4%	36	2,2
Redelijk	4,3%	32	2,0
Goed	5,6%	27	1,7
Zeer goed	5,6%	26	1,6
Uitstekend	3,6%	33	2,6

Bron: NVM / brainbay

Verkooptijd en krapte verschillen per segment

In het goedkopere segment wordt gemiddeld 5,5% meer betaald dan de vraagprijs. In het dure segment gaat het om slechts 1,1%. Hetzelfde zien we bij de uitsplitsing naar woningkwaliteit. Voor woningen van goede tot zeer goede kwaliteit betalen kopers gemiddeld bijna 6% boven de vraagprijs, voor woningen van matige tot slechte kwaliteit zo'n 3,5%.

Ook de verkooptijden verschillen flink. Woningen in het dure segment doen er gemiddeld anderhalve week langer over om verkocht te worden dan woningen in het goedkope segment. Dat is best veel op een totale gemiddelde verkooptijd van 4 weken. Het verschil in verkooptijd tussen woningen in zeer goede staat versus woningen in slechte conditie is met twee weken zelfs nog iets groter.

Overbieden

Deze verschillen in verkooptijd en overbieden komen zoals eerder gezegd doordat er meer vraag is naar goedkopere woningen en instapklare woningen waar niet teveel aan geklust hoeft te worden. De krapte is in deze segmenten dan ook groter. De krapte-indicator komt in het goedkope segment uit op 2,2 versus 3,8 in het dure segment. In het segment woningen met een zeer goede staat van onderhoud staat de krapte-indicator op 1,6, in het segment woningen met een slechte onderhoudsstaat op 2,2.

Aandeel starters in paar jaar tijd flink toegenomen

Het aandeel starters⁴ is in een paar jaar tijd hard gestegen. In 2020 lag hun aandeel (ten opzichte van doorstromers) onder de 43%, inmiddels ligt dit op ruim 47%. Dat lijkt een kleine stijging, maar dit aandeel verandert normaal gesproken niet snel. Het gaat dan ook om tienduizenden woningen die in de afgelopen jaren extra door starters zijn gekocht.

De betaalbaarheid van woningen staat voor veel starters onder druk, mede door de sterke stijging van de woningprijzen. Toch lukt het steeds meer starters een koopwoning te bemachtigen, vaak met financiële hulp van familie. Ook profiteren starters van het wegvallen van een deel van de investeerders. Deze kopen minder woningen en zetten meer woningen in de verkoop, die gretig aftrek vinden onder starters. Daarnaast kan ook het wegvallen van de overdrachtsbelasting voor kopers tot 35 jaar (in 2021) hieraan hebben bijgedragen.

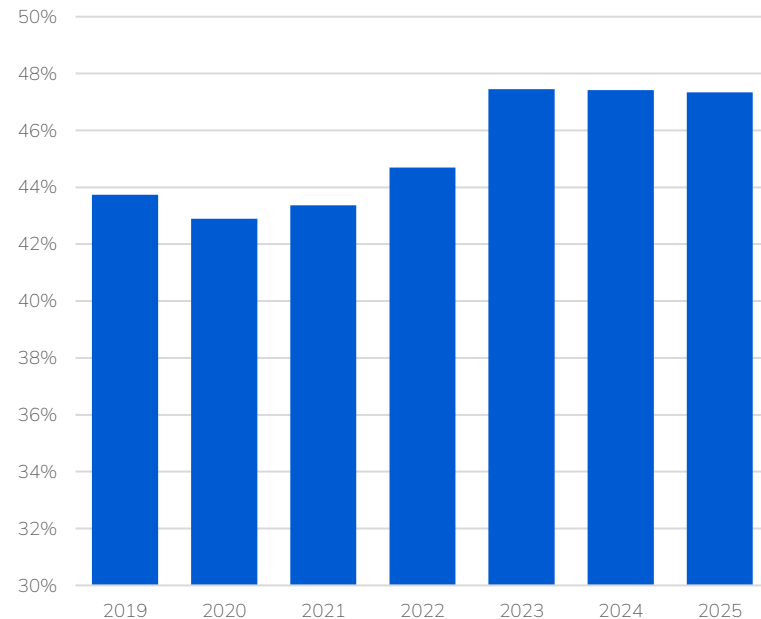
Deel jongeren valt tussen wal en schip

Toch is er ook een grote groep jongeren die niet weten te profiteren. Hun inkomen en/of vermogen is te laag om een woning te kopen die aan (een deel van) hun wensen voldoet. Op de (sociale) huurmarkt kunnen zij ook niet altijd terecht en ze vallen dus tussen wal en schip. Het zou goed zijn wanneer het nieuwe kabinet ook oog blijft houden voor deze groep.

⁴ Aandeel starters ten opzichte van doorstromers, samen 100%.

Aandeel door starters gekochte woningen⁴

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Dit jaar ruim 185.000 woningen te koop gezet

De stijging van het aantal woningen dat te koop wordt gezet heeft zich dit kwartaal voortgezet. In het 4^e kwartaal kwamen er 49.500 woningen nieuw in aanbod bij NVM makelaars. Dat zijn ruim 4.000 woningen meer dan in hetzelfde kwartaal een jaar eerder. Bovendien werden er in een 4^e kwartaal niet eerder zoveel woningen te koop gezet. Het gemiddelde over de laatste vier kwartalen komt hierdoor uit op 46.300. Dit gemiddelde stijgt nu al 2 jaar.

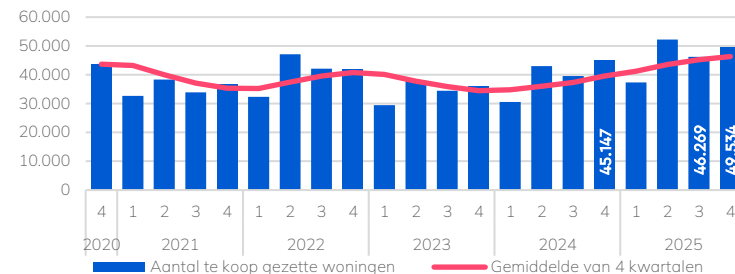
Bijzonder veel woningen te koop gezet in 2025

2025 was het tweede jaar waarin de vele uitpodingen een duidelijke stempel hebben gedrukt op de woningmarkt. Sinds medio 2024 neemt het aantal aanmeldingen, met name van appartementen, sterk toe. Het contrast met 2023 is groot: in dat jaar werden slechts 138.000 woningen te koop gezet. In 2024 herstelde de markt al, mede door de uitpodingen, met bijna 160.000 aanmeldingen. Maar 2025 was nog veel beter. In totaal werden 185.000 woningen te koop gezet. 2008 was het laatste jaar waarin dit aantal werd overtroffen.

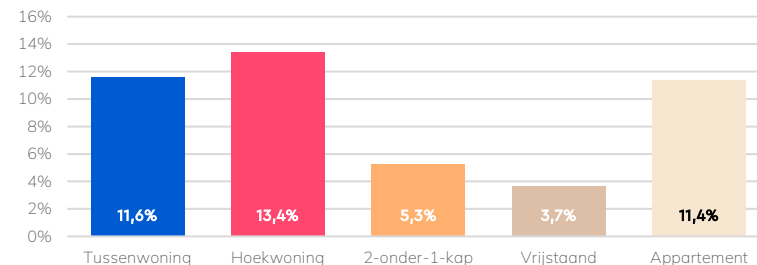
Niet alleen meer appartementen in de verkoop

Hoewel door de uitpodingen een steeds groter deel van het nieuwe aanbod uit appartementen bestaat, is ook bij andere woningtypen sprake van groei. Vergeleken met het 4^e kwartaal van 2024 nam het aantal aanmeldingen van tussen- en hoekwoningen zelfs sterker toe dan bij appartementen. Een positieve ontwikkeling voor kopers die op zoek zijn naar grondgebonden woningen.

Aantal woningen te koop gezet
Te koop gezet door een NVM makelaar



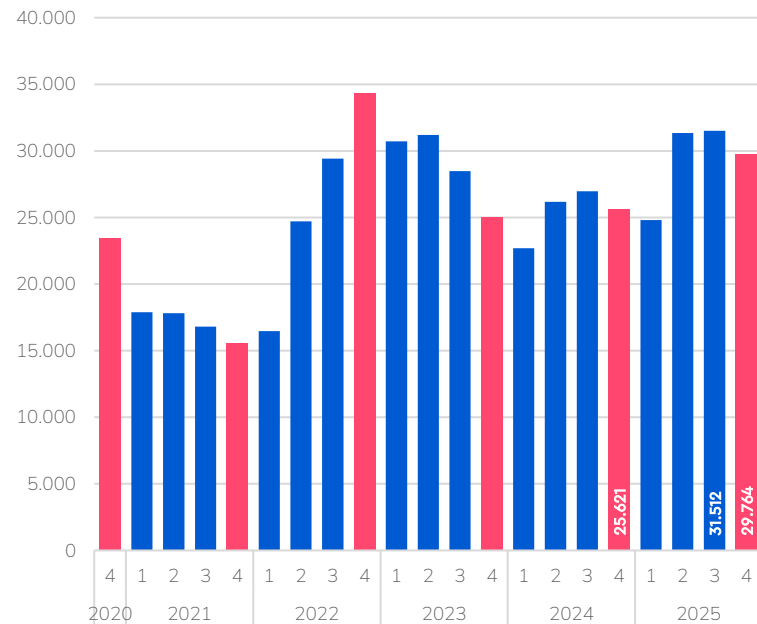
Aantal woningen te koop gezet t.o.v. jaar eerder per woningtype
Te koop gezet door een NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay

Aantal woningen in aanbod

In aanbod bij een NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay

Aanbod blijft op hoog niveau

Ondanks het grote aantal woningen dat te koop wordt gezet, is het totale aanbod bij NVM makelaars dit kwartaal weer onder de 30.000 woningen uitgekomen. Aan het einde van het 4^e kwartaal stonden er 29.764 woningen te koop. Ten opzichte van hetzelfde kwartaal een jaar eerder is het aanbod wel gestegen met 16,2%. Daarmee ligt het aanbod nog altijd op een relatief hoog niveau in vergelijking met voorgaande jaren.

Daling veroorzaakt door hoog aantal verkopen

De lichte afname van het aanbod heeft te maken met het grote aantal woningen dat dit kwartaal is verkocht. De aanwas van nieuwe woningen kon dit historisch hoge aantal niet bijbenen. De som van het aantal verkopen en de woningen die van de markt zijn gehaald was hoger dan de woningen die nieuw te koop kwamen, waardoor het aanbod per saldo daalt. Dit patroon zien we vaker in het 4^e kwartaal. Dat dit effect zich ook voordoet bij het huidige hoge aantal woningen dat in de verkoop komt, onderstreept dat de vraag op de woningmarkt onverminderd groot blijft.

Sterk verschil tussen woningtypen

De ontwikkeling van het aanbod verschilt duidelijk per woningtype. Vergeleken met een jaar geleden is het aanbod van tussenwoningen, hoekwoningen en appartementen gestegen met ongeveer 25%. Bij grotere eengezinswoningen is de stijging gematigder. Het aanbod van 2-onder-1-kapwoningen ligt 10% hoger, terwijl het aantal bij vrijstaande woningen slechts met 1,1% is gestegen.

Bijna overal meer aanbod dan een jaar geleden

Waar het aanbod op kwartaalbasis licht is gedaald, ligt het in vergelijking met een jaar geleden in de meeste regio's duidelijk hoger. Dit geldt voor 34 van de 40 COROP-regio's. In veel van deze regio's nam tegelijkertijd ook het aantal verkopen toe. Dit wijst op een zeer dynamische woningmarkt, waarin veel woningen van eigenaar wisselen en er tegelijkertijd meer keuze ontstaat voor potentiële kopers.

Aanbod stijgt het meest in regio's rond de grotere steden

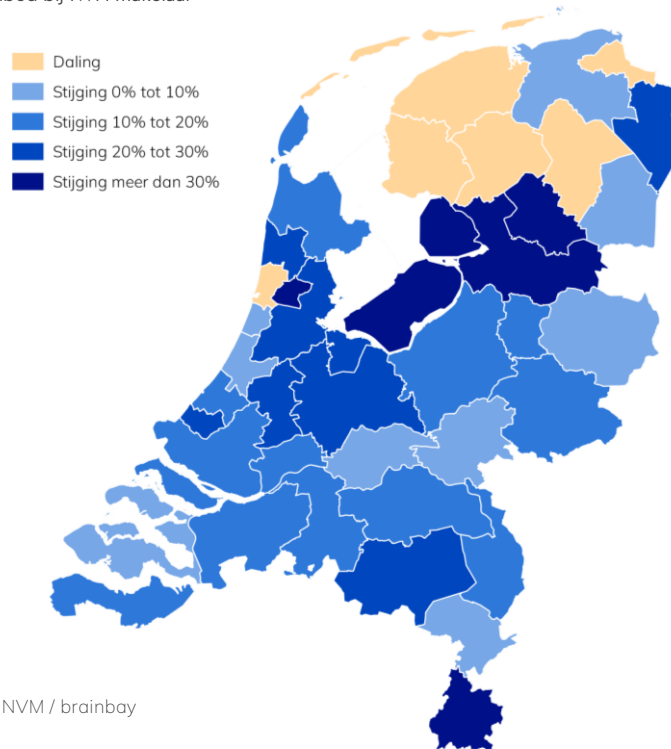
De stijging van het aanbod hangt nog altijd samen met het uitpanden van voormalige huurwoningen. Dit speelt vooral in en rond de grotere steden, waar het aanbod daardoor het sterkst toeneemt. Flevoland en de Zaanstreek springen eruit met een stijging van meer dan 30%. Ook Noord-Overijssel, Zuidwest-Drenthe en Zuid-Limburg laten een duidelijke toename zien, als gevolg van een sterke instroom van nieuw aangemelde woningen.

Minder aanbod in noordelijke regio's

In delen van Noord-Nederland is juist sprake van een lichte afname van het aanbod. In Friesland, Groningen en Noord-Drenthe daalt het aanbod met 1% tot 5%. In Overig Groningen blijft de stijging beperkt tot slechts 0,4%. In deze regio's kan de instroom van nieuw aanbod de verkopen niet bijhouden, mogelijk door het relatief lage aantal uitpandingen. Hierdoor behoren deze gebieden inmiddels tot de krapste woningmarkten van Nederland.

Jaar-op-jaar ontwikkeling aanbod

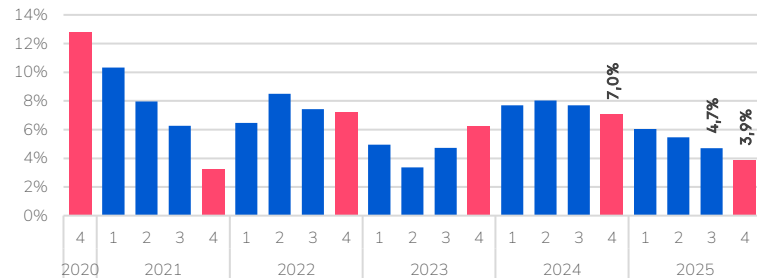
In aanbod bij NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay

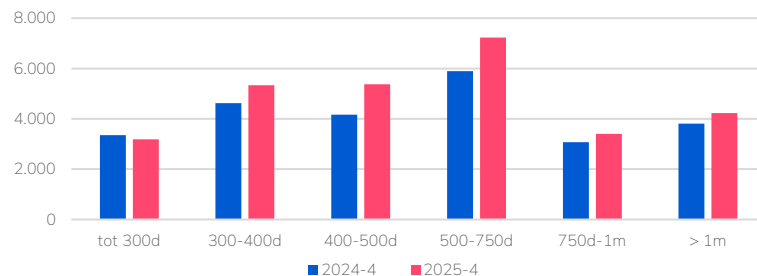
Vraagprijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder

In aanbod bij een NVM makelaar



Aantal woningen in aanbod per vraagprijsklasse

In aanbod bij een NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay

Vooral meer keuze in het middensegment

De gemiddelde vraagprijs van woningen die aan het eind van het 4^e kwartaal te koop stonden, bedraagt 594.000 euro. Daarmee is de vraagprijs gelijk aan die van het voorgaande kwartaal. Ook ten opzichte van een jaar geleden is er weinig verandering: de gemiddelde vraagprijs ligt 3,9% hoger dan een jaar eerder en kwam destijds uit op 589.000 euro.

Aanbod hoger in prijsklasse van 400.000 tot 750.000

Het woningaanbod ligt 16% hoger dan een jaar geleden, maar deze toename verschilt duidelijk per prijsklasse. Omdat de gemiddelde vraagprijs iets hoger ligt dan een jaar geleden, is een lichte verschuiving richting hogere prijsklassen te verwachten. In de vraagprijsklassen van 400.000 tot 500.000 euro en van 500.000 tot 750.000 euro neemt het aanbod echter veel harder toe dan in andere klassen. In deze segmenten is het aanbod respectievelijk met 29% en 23% toegenomen.

Ook in de hogere prijsklassen is sprake van groei, maar met 11% blijft deze toename duidelijk achter. In het lagere segment hebben kopers vooral meer keuze in de prijsklasse van 300.000 tot 400.000 euro. Woningen met een vraagprijs van minder dan 300.000 euro worden daarentegen steeds schaarser.

Krapte op de markt blijft groot

In vergelijking met vorig kwartaal is de krapte op de woningmarkt iets toegenomen. De indicator komt dit kwartaal uit op 1,9, wat duidt op een zeer krappe markt met veel vraag tegenover te weinig aanbod. We zien vaker dat in een 4^e kwartaal de krapte-indicator omlaag gaat. Dat komt omdat er richting het einde van het jaar vaak veel woningen verkocht worden. De stijging van het aantal verkopen overtreft de stijging van het aantal te koop gezette woningen, waardoor de krapte toeneemt.

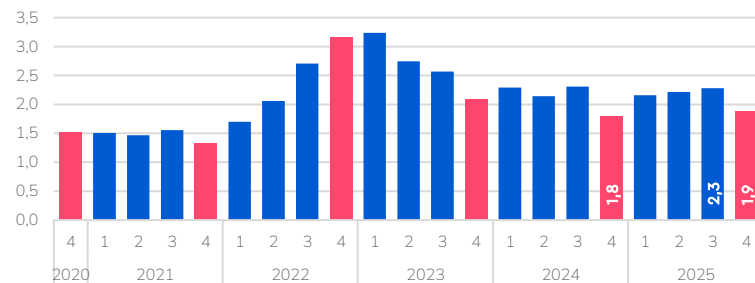
Vergeleken met een jaar eerder, en ook wanneer we naar de afgelopen 2 jaar kijken, zien we echter dat de krapte op de markt redelijk gelijk blijft. Er is veel vraag, woningen worden snel verkocht en er wordt vaak en veel overboden. Toch zien we tegelijk ook dat door het toegenomen aanbod veel woningzoekers erin slagen een woning te bemachtigen. Ondanks de krapte is de dynamiek hoog en worden er zeer veel woningen verkocht.

Woningverkoop verloopt nog steeds zeer snel

De verkooptijd van woningen ligt al geruime tijd rond de 4 weken. Dat is historisch gezien erg snel. De verkoop van tussenwoningen verloopt het snelst, vrijstaande woningen doen er gemiddeld een week langer over.

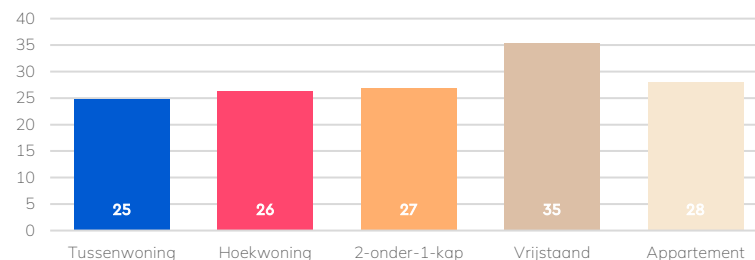
NVM Krapte-indicator

Verhouding tussen vraag en aanbod



Verkooptijd in dagen per woningtype

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Een krappe markt, maar minder hectiek

De markt van de bestaande bouw kwam in 2025 meer in balans. De gemiddelde prijsontwikkeling remde verder af en bedroeg in het laatste kwartaal +3,9%. Deze afkoeling hangt samen met het grotere aantal woningen dat op de markt kwam. Dit waren voor een belangrijk deel voormalige huurwoningen, vooral appartementen. Tegelijkertijd verschijnen ook andere woningtypen vaker op de markt. De toename van het aanbod is daarmee breder dan alleen het uitpenden.

Woningen worden tegelijkertijd snel verkocht, waardoor de markt dynamisch blijft en veel huishoudens een volgende stap in hun wooncarrière kunnen zetten. Doordat woningzoekers zich over meer woningen verdelen, zijn er per woning minder bezichtigingen en biedingen en lijkt de extreme hectiek uit de markt verdwenen. Vooral starters profiteren van het nieuwe aanbod en verminderde concurrentie: hun aandeel steeg het afgelopen jaar naar van 43% naar 47%.

Ondanks het grotere aanbod blijft de markt krap. Vooral in het lagere prijssegment en bij goed afgewerkte woningen is de vraag onverminderd groot. Het hogere aanbod zorgt wel voor meer rust en keuze, maar de onderliggende vraag blijft sterk.



Nieuwbouw

Veel plannen, weinig passende woningen

De nieuwbouwmarkt laat in 2025 een gemengd beeld zien. De verkoop stabiliseert na het herstel in 2024, waarmee verdere groei uit blijft. Tegelijkertijd lopen prijzen op, terwijl het aanbod steeds eenzijdiger wordt. (Kleinere) appartementen domineren de nieuwbouwmarkt, terwijl de vraag naar grondgebonden en levensloopbestendige woningen onbeantwoord blijft. Hoewel de pijnlijn met plannen beter gevuld lijkt te zijn, zorgen lange procedures en hoge bouwkosten ervoor dat extra aanbod slechts beperkt en vertraagd op de markt komt.

Terugval in de nieuwbouwverkoop

In het 4^e kwartaal van 2025 zijn via NVM makelaars bijna 6.000 nieuwbouwwoningen verkocht. Dit zijn duizend verkopen minder dan vorig kwartaal en betekent een duidelijke terugval. Het is het laagste aantal verkopen in twee jaar tijd.

Sentiment minder positief

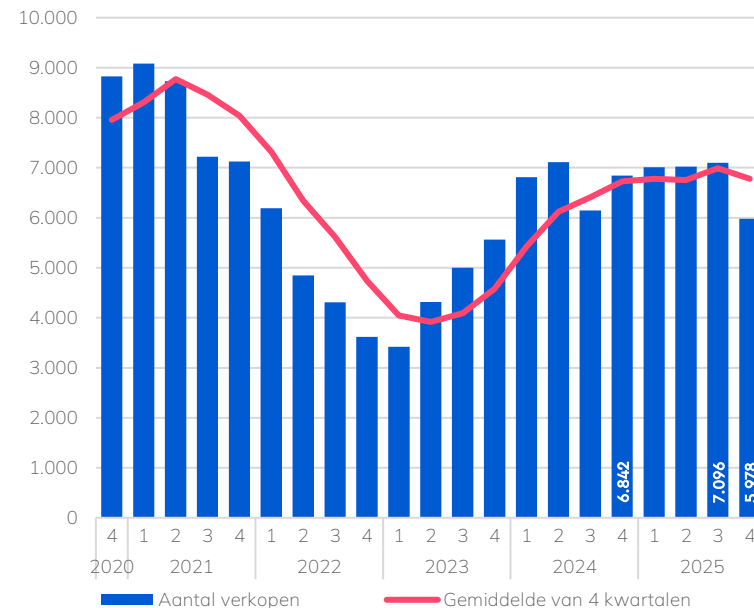
De lagere verkoopcijfers gaan gepaard met een afname van het sentiment. Elk kwartaal worden nieuwbouwmakelaars gevraagd naar hun oordeel over de verkoopbaarheid van woningen. Na ongeveer een jaar van stabiliteit is deze beoordeling dit kwartaal duidelijk gedaald. Zowel bij appartementen als bij woonhuizen nam het cijfer met 0,4 punt af, waarmee sprake is van de laagste beoordeling sinds het 1^e kwartaal van 2024. Desondanks blijft het sentiment nog steeds zeer positief, met een 8,0 voor woonhuizen en een 7,4 voor appartementen.

Te vroeg om te oordelen

Het is nog te vroeg om vast te stellen of de huidige verkoopdip doorzet of dat sprake is van een eenmalige terugval. De situatie wijkt af van de eerdere dip in het 3^e kwartaal van 2024. Destijds bleef het sentiment stabiel en werd de daling toegeschreven aan de traditioneel rustigere zomerperiode. Dat het sentiment nu wel daalt, suggereert dat er mogelijk meer structurele factoren meespelen.

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Concurrentie, betaalbaarheid en aanbod drukken verkoop

Eén directe oorzaak voor de huidige terugval in de nieuwbouwverkoop is er niet, maar makelaars wijzen naar meerdere aanleidingen die een rol spelen. Zo neemt de concurrentie vanuit de bestaande bouw toe. Door de uitpondgolf is er extra aanbod van betaalbare appartementen. Omdat juist kleine appartementen momenteel het meest voorkomende nieuwbouw-product zijn, ervaren deze woningen veel concurrentie. Dit zorgt ervoor dat kopers vaker kiezen voor een (snel beschikbare) bestaande woning en minder vaak voor nieuwbouw waar ze langer op moeten wachten.

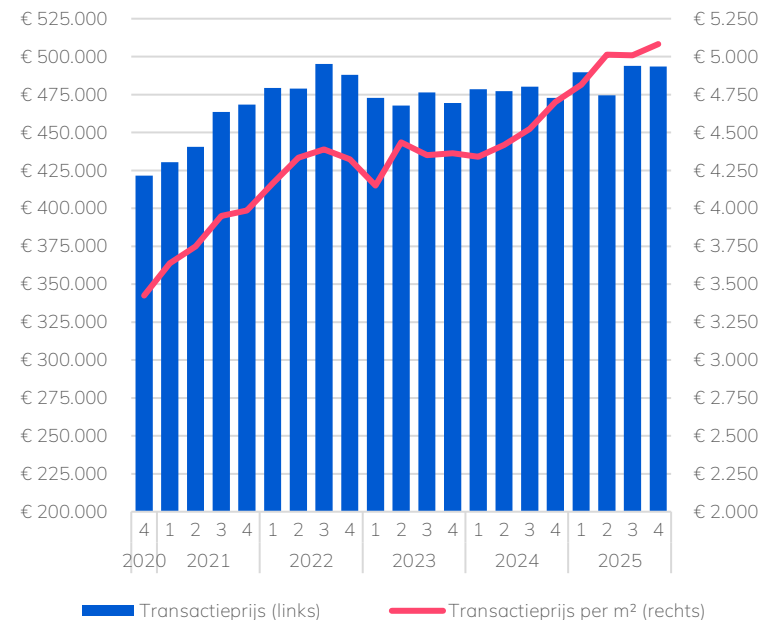
Daarnaast geven NVM makelaars aan dat bouwen steeds duurder wordt. Dit leidt tot stijgende prijzen en beperkte betaalbaarheid en maakt nieuwbouw voor een groeiende groep kopers minder bereikbaar. Dit drukt de verkoop, met name bij woningen in het starterssegment, waarbij kopers steeds minder woonruimte voor hun geld krijgen.

Tot slot is niet alleen bij appartementen, maar ook bij grondgebonden nieuwbouwwoningen een daling in de verkoop zichtbaar. Deze afname staat echter los van de vraag, maar hangt volgens de makelaars vooral samen met het beperkte aanbod van dit type woningen. De vraag blijft groot, maar doordat er steeds minder keuze is voor woningzoekers die een huis met een tuin zoeken, worden er ook minder woningen verkocht.



Mediane transactieprijs nieuwbouwwoningen

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Nieuwbouw duurder, ondanks stabiele koopsom

De gemiddelde verkoopprijs bedroeg, net als vorig kwartaal, circa 494.000 euro. Dit is een stijging van ongeveer 5% ten opzichte van vorig jaar. Daarmee ligt de gemiddelde nieuwbouwprijs in de 2^e helft van 2025 beduidend hoger dan in de 2,5 jaar daarvoor, waarin deze relatief stabiel bleef rond de 475.000 euro.

Meterprijzen lopen sterk op

Hoewel de gemiddelde verkoopprijs beperkt stijgt, nemen de nieuwbouwprijzen in werkelijkheid duidelijk toe. De gemiddelde prijs per vierkante meter komt dit kwartaal uit op 5.080 euro, een stijging van 8,5% op jaarbasis. Vergeleken met twee jaar geleden betalen kopers inmiddels 700 euro per vierkante meter meer.

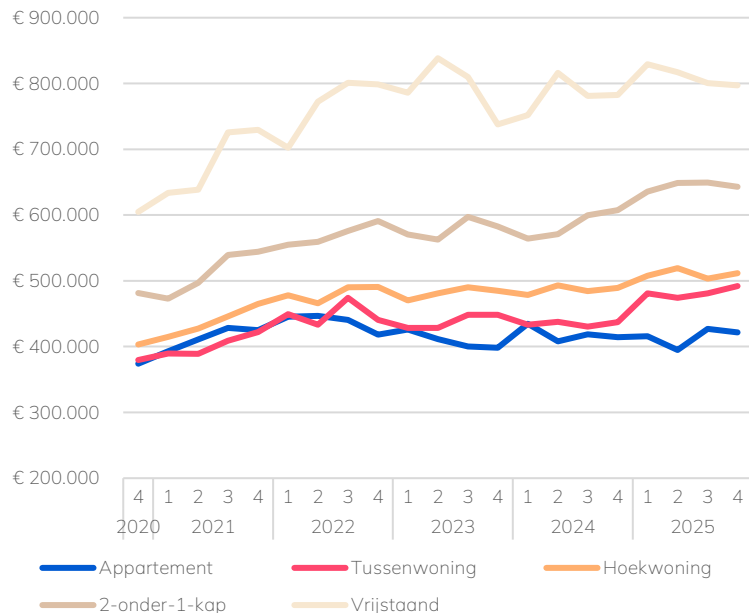
Appartementen en kleinere woningen beïnvloeden het beeld

Het verschil tussen de ontwikkeling van de gemiddelde koopsom en de meterprijs kent twee belangrijke oorzaken. Ten eerste bestaat een steeds groter deel van de nieuwbouwverkoop uit appartementen. Deze woningen hebben gemiddeld een lagere totale koopsom, maar juist een hogere prijs per vierkante meter, wat het beeld van een gematigde prijsstijging vertekent.

Ten tweede worden nieuwbouwwoningen kleiner. Om stijgende bouwkosten te compenseren en de totale koopsom beheersbaar te houden, kiezen ontwikkelaars vaker voor compactere woningen. Deze vorm van 'krimpflatie' leidt tot hogere meterprijzen, terwijl de totale verkoopprijs minder sterk stijgt. Dit effect blijkt duidelijk uit de splitsing naar woningtype op de volgende pagina.

Mediane transactieprijs per woningtype

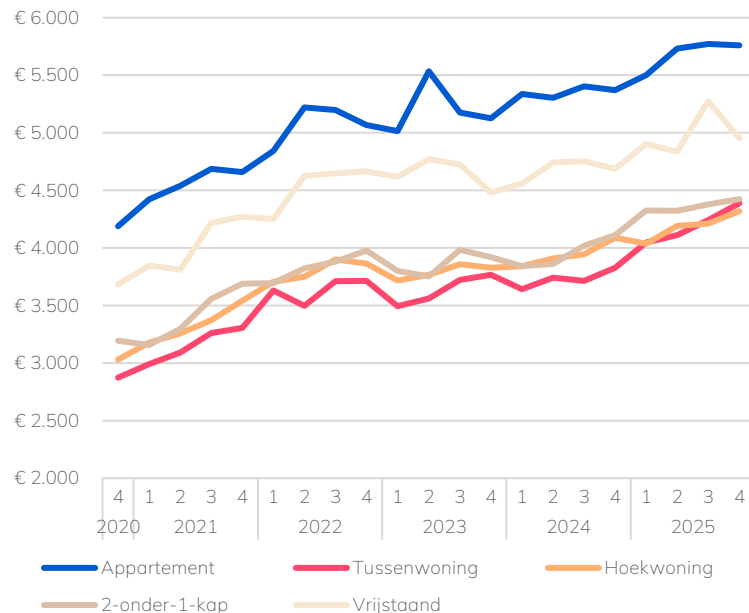
Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Mediane transactieprijs per m² per woningtype

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Minder woonruimte voor hetzelfde bedrag

De gemiddelde verkoopprijzen van nieuwbouwwoningen verschillen sterk per woningtype. Zoals uit de grafieken op de vorige pagina blijkt, ligt de verkoopprijs van nieuwbouwappartementen sinds 2021 stabiel rond de 420.000 euro. Per vierkante meter is echter wel sprake van een duidelijke prijsstijging. De meterprijs nam op jaarbasis met circa 7% toe en is sinds 2021 met ongeveer 1.000 euro gestegen, terwijl de gemiddelde koopsom nauwelijks veranderde. Dit laat zien dat appartementen kleiner worden en kopers minder woonruimte krijgen voor hetzelfde bedrag.

Ook stijgende prijzen en krimpflatie bij grondgebonden woningen

De gemiddelde verkoopprijs van tussenwoningen schommelde tussen 2022 en 2024 rond de 440.000 euro, maar steeg in 2025 naar circa 490.000 euro (+13%). Ook bij hoekwoningen en 2-onder-1-kapwoningen namen de prijzen toe, met respectievelijk 5% en 6% op jaarbasis.

De prijs per vierkante meter stijgt bij alle grondgebonden woningtypen sterker dan de totale koopsom. Dit bevestigt dat ook hier sprake is van krimpflatie: woningen worden kleiner om de stijgende bouwkosten op te vangen, terwijl de prijs per vierkante meter fors oploopt.



Stijgende bouwkosten maken nieuwbouw duurder

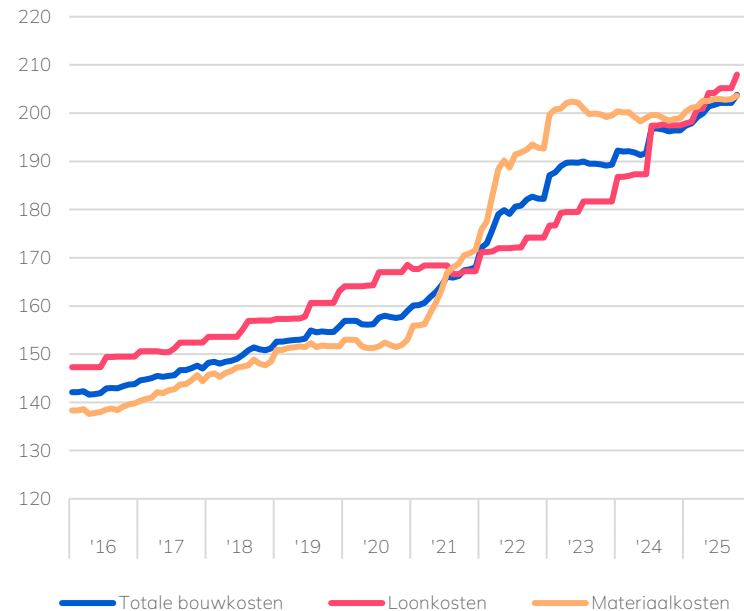
Een belangrijke oorzaak van de hogere prijzen in de nieuwbouw is de sterke stijging van de bouwkosten. In de afgelopen vijf jaar zijn deze kosten met circa 29% toegenomen. Ter vergelijking: in de vijf jaar daarvoor, tussen 2015 en 2020, bedroeg de stijging slechts 13%.

De toename van de bouwkosten kent twee duidelijke fases. Tussen 2021 en 2023 stegen vooral de materiaalkosten sterk, mede als gevolg van hogere energieprijzen. Daarna vlakke de stijging van de materiaalkosten af, maar namen juist de loonkosten fors toe. Deze ontwikkeling werd aangejaagd door de hoge inflatie. Met name in 2024 was sprake van een sterke loonstijging, terwijl de loonkosten ook in 2025 verder zijn opgelopen.

Volgens NVM makelaars vormen de hoge en stijgende bouwkosten een duidelijke rem op de nieuwbouwmarkt. Door hogere stichtingskosten, dure duurzaamheidseisen en lange procedures lopen verkoopprijzen verder op. Hierdoor worden nieuwbouwwoningen steeds minder betaalbaar en minder aantrekkelijk ten opzichte van bestaande bouw.

Positief is dat makelaars kansen zien in snellere en meer industriële bouwmethoden. Deze ontwikkelingen zijn echter nog onvoldoende om de betaalbaarheid van nieuwbouw structureel te verbeteren.

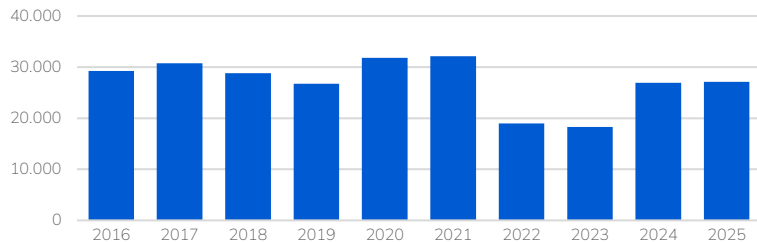
Prijsindex bouwkosten per maand
2000 = 100



Bron: CBS

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht per jaar

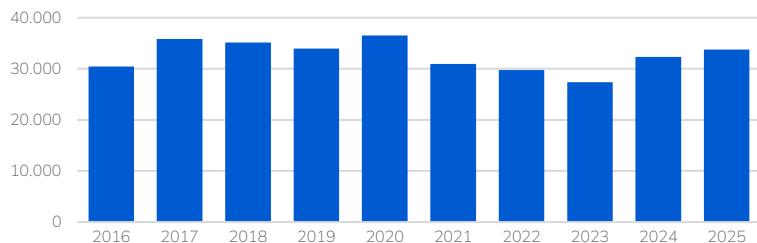
Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet per jaar

Te koop gezet door een NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay

Beperkte groei in verkoop en aanbod in 2025

Al met al zijn in 2025 in totaal ruim 27.000 nieuwbouwwoningen verkocht, een vergelijkbaar aantal als in 2024. De stijgende lijn die vorig jaar zichtbaar was, heeft zich daarmee niet doorgezet. Hoewel de verkopen duidelijk hoger liggen dan in de mindere jaren 2022 en 2023, blijven zij achter bij de piekjaren 2020 en 2021, toen jaarlijks circa 32.000 nieuwbouwwoningen werden verkocht. Daarmee is opnieuw een jaar voorbijgegaan waarin de benodigde extra nieuwbouw niet is gerealiseerd.

Deze beperkte groei aan de verkoopzijde zien we ook terug aan de aanbodkant. In 2025 zijn circa 33.800 nieuwbouwwoningen op de markt gebracht, tegenover 32.300 in 2024. Hoewel dit het hoogste niveau sinds 2020 is, ontbreekt nog altijd de gewenste versnelling in de aanwas van nieuw aanbod.

Regionale stijgingen en dalingen

Landelijk neemt het aantal nieuwbouwwoningen dat te koop is gezet licht toe, maar achter dit gematigde beeld gaan echter grote regionale verschillen schuil. Waar sommige regio's een duidelijke groei laten zien, nemen de aantallen in andere regio's juist af.

De meeste nieuwbouwaanmeldingen vinden plaats in en rond de grote stedelijke regio's. Groot-Amsterdam voert de lijst aan met bijna 3.500 woningen in 2025, gevolgd door Utrecht (3.100) en Groot-Rijnmond (2.950). Ook regio's als de Veluwe, Twente en Arnhem/Nijmegen laten in 2025 relatief hoge aantallen zien. Dit wijst op een aanhoudend sterke vraag en een actieve bouwproductie in en rond stedelijke gebieden.

Zuid-Holland ziet aanwas teruglopen

Op provinciaal niveau springen Noord-Holland en Gelderland eruit met groei in de meeste COROP-regio's. Zuid-Holland laat daarentegen een minder positief beeld zien. Hoewel Groot-Rijnmond tot de grootste nieuwbouww regio's van Nederland blijft behoren, is hier – net als in de andere COROP-regio's binnen de provincie – sprake van een daling ten opzichte van vorig jaar.

In regio's met lage absolute aantallen leiden kleine veranderingen tot grote procentuele schommelingen. Zo laat Oost-Groningen een sterke stijging zien, terwijl Noord-Drenthe juist fors terugvalt.

Aanmeldingen in 2025 per COROP-regio

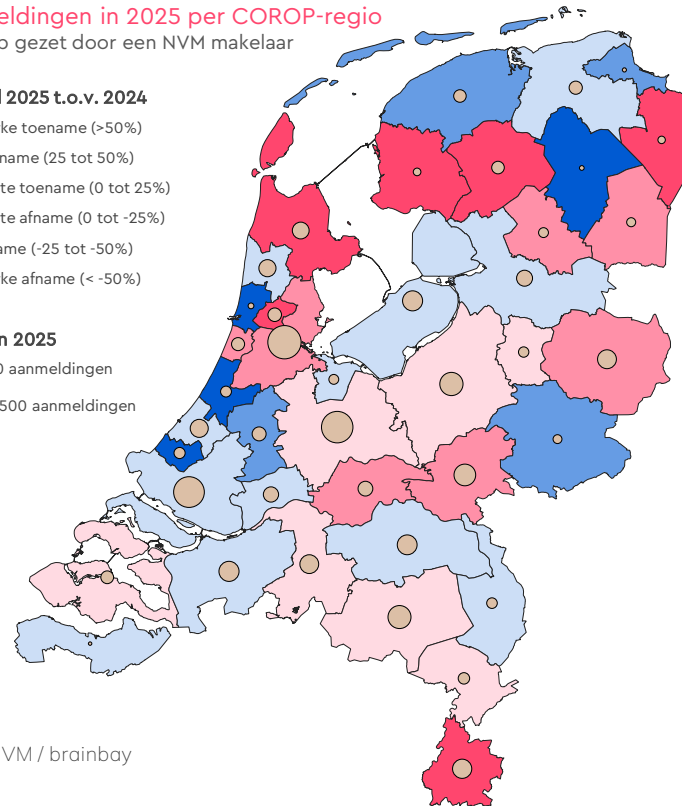
Te koop gezet door een NVM makelaar

Vershil 2025 t.o.v. 2024

- Sterke toename (>50%)
- Toename (25 tot 50%)
- Lichte toename (0 tot 25%)
- Lichte afname (0 tot -25%)
- Afname (-25 tot -50%)
- Sterke afname (< -50%)

Aantal in 2025

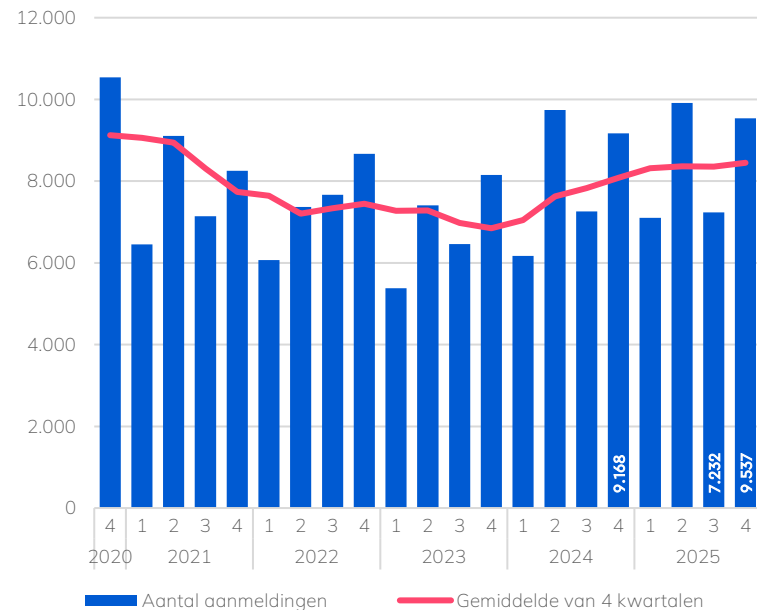
- 40 aanmeldingen
- 3.500 aanmeldingen



Bron: NVM / brainbay

Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet

Te koop gezet door een NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay

Aanmeldingen zetten stijgende lijn niet voort

Als we inzoomen op de aanmeldingen per kwartaal, wordt duidelijk dat de aanwas van nieuwbouwaanbod een terugkerend seizoenspatroon kent. Traditioneel worden de meeste nieuwbouwprojecten aangemeld in het 2^e en 4^e kwartaal, terwijl de instroom in de eerste maanden van het jaar en tijdens de zomermaanden beduidend lager ligt. Bij de start van de verkoop van nieuwbouwprojecten wordt duidelijk rekening gehouden met seizoenseffecten en de wisselende activiteit van woningzoekers gedurende het jaar.

De huidige piek van ruim 9.500 aanmeldingen in het 4^e kwartaal moet daarom worden vergeleken met eerdere 4^e kwartalen. In dat perspectief blijkt een gematigde toename tegenover de 9.200 aanmeldingen in het 4^e kwartaal van 2024.

Stabiliserende trend

Deze ontwikkeling komt ook naar voren in de trendlijn, die het voortschrijdend gemiddelde van vier kwartalen weergeeft en corrigeert voor seizoenseffecten. De stijgende lijn die in 2024 zichtbaar was, heeft zich in 2025 echter niet doorgezet. In plaats daarvan lijkt de aanwas van nieuw aanbod te stabiliseren, met momenteel gemiddeld circa 8.450 aanmeldingen per kwartaal. Extra nieuwbouwaanbod blijft noodzakelijk om beter aan te sluiten op de aanhoudende woningvraag.

Steeds minder keuze voor zoekers van woonhuizen

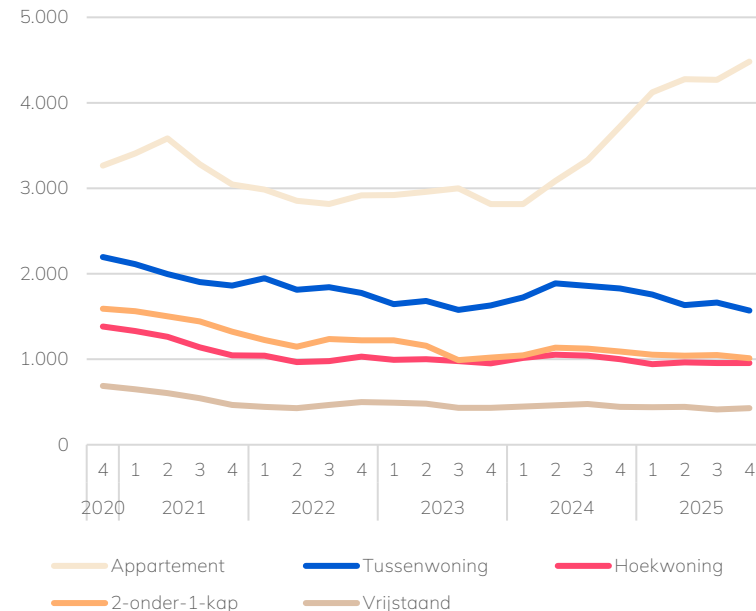
Wanneer de te koop gezette nieuwbouwwoningen worden uitgesplitst naar woningtype, blijkt dat de aanwas zich niet gelijkmatig ontwikkelt. In 2025 is de instroom van grondgebonden woningen zelfs afgenomen. Het seizoensgecorrigeerde gemiddelde aantal aanmeldingen van tussenwoningen per kwartaal daalde van circa 1.830 een jaar geleden naar ongeveer 1.570 nu. Ook bij andere typen grondgebonden woningen is sprake van een daling. Dit is opvallend, omdat in 2023 nog sprake leek van herstel. Voor woningzoekers die op zoek zijn naar een nieuwbouwwoning met een tuin nemen de keuzemogelijkheden daardoor verder af.

Sterke groei van het aantal kleine appartementen

Tegenover de afname van grondgebonden woningen staat een forse toename van de aanmeldingen van appartementen. In de afgelopen twee jaar steeg het gemiddelde aantal van circa 2.800 naar ongeveer 4.500 per kwartaal. Dit zijn vooral kleinere appartementen. De aanwas van appartementen met drie of meer slaapkamers bleef stabiel, terwijl inmiddels één op de vijf nieuwbouwwoningen een studio of een appartement met slechts één slaapkamer is. Dit is een gevolg van onder meer de focus op binnenstedelijk bouwen, betaalbaarheidsvraagstukken en de afgenomen interesse van investeerders.

Trendlijn aanmeldingen naar woningtype

Te koop gezet door een NVM makelaar, als gemiddelde van vier kwartalen



Bron: NVM / brainbay

Zorgen over eenzijdige nieuwbouwaanbod

NVM makelaars uiten hun zorgen over de mismatch tussen de vraag en wat er wordt gebouwd. Op de vraag in hoeverre het aanbod aansluit op de wensen, geven zij gemiddeld een 5,5. Zij benoemen hiervoor drie redenen.

Ten eerste geeft 49% van de ondervraagde nieuwbouwmakelaars aan dat er in hun werkgebied (veel) te veel appartementen en juist te weinig grondgebonden woningen worden gerealiseerd. Slechts 30% vindt de huidige verhouding in balans. Deze percentages zijn al twee jaar vrijwel onveranderd. Voor woningzoekers die op zoek zijn naar een huis met een tuin is het nieuwbouwaanbod daardoor vaak beperkt.

Ten tweede worden appartementen vaak gezien als starterswoningen, maar in de praktijk blijken veel van deze woningen niet passend voor starters. Door lange bouwtijden en hoge meterprijzen haken ze af. Makelaars geven aan dat er wel meer voor starters zou moeten worden gebouwd, maar dat het dan vooral gaat om huurwoningen. Dat dit onvoldoende gebeurt, schrijven zij toe aan de strenge betaalbaarheidseisen van (regionale) overheden en daarmee het investeringsklimaat.

Ten derde signaleren makelaars dat er te weinig aandacht is voor ouderen. Levensloopbestendige woningen, zoals ruimere appartementen of hofjes, zouden het woningaanbod verbeteren en bijdragen aan een betere doorstroming op de woningmarkt.



2 op de 3 woningen in het aanbod is een appartement

De sterke toename van appartementen is duidelijk zichtbaar in het huidige nieuwbouwaanbod. Van de circa 17.500 nieuwbouwwoningen die nu te koop staan, bestaat inmiddels 64% uit appartementen. Drie jaar geleden was dat nog 44%. Voor huishoudens die op zoek zijn naar een grondgebonden woning of meer woonruimte betekent dit dat de keuzemogelijkheden in de nieuwbouw verder zijn afgenomen.

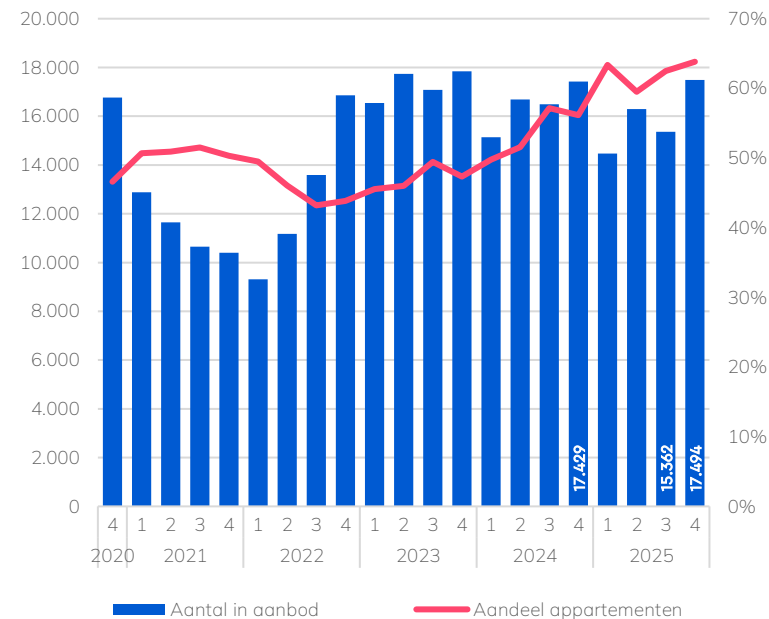
Meer kleinere woningen

Ook binnen het appartementensegment zijn de opties veranderd. Waar drie jaar geleden nog ongeveer de helft van de beschikbare appartementen groter was dan 90 m², is dat aandeel inmiddels teruggelopen tot ongeveer een derde. Daarentegen is het aantal beschikbare appartementen van 70 tot 90 m² sterk toegenomen en is het aanbod van appartementen kleiner dan 70 m² zelfs meer dan verdubbeld. Woningzoekers krijgen daarmee vaker de keuze uit kleinere woningen en minder uit ruimere appartementen.

Voor woningzoekers die de voorkeur geven aan een woonhuis zijn de keuzemogelijkheden nog verder afgenomen. Na een tijdelijke opleving in 2022 is het aanbod van grondgebonden woningen weer gedaald. Zowel bij middelgrote woonhuizen (110–140 m²) als bij grotere woningen (meer dan 140 m²) staan er momenteel ongeveer een derde minder te koop dan drie jaar geleden. Het aanbod van kleinere woonhuizen bleef in deze periode grotendeels stabiel, maar aan de afname in grotere woningen niet compenseren.

Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod

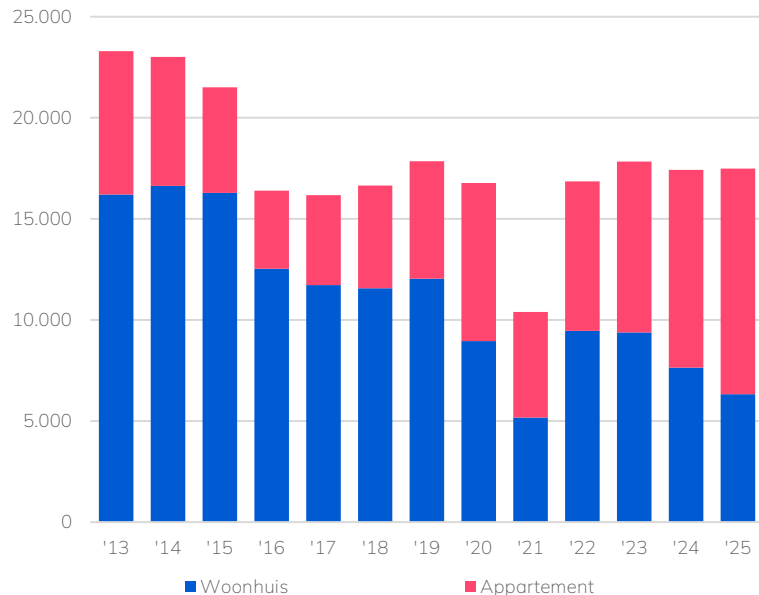
In aanbod bij een NVM makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM / brainbay

Nieuwbouwoningen in aanbod aan het einde van het jaar

In aanbod bij een NVM makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM / brainbay

Van grondgebonden naar appartementen

Wanneer we het nieuwbouwaanbod over een langere periode bekijken, wordt de verschuiving in keuzemogelijkheden voor woningzoekers nog duidelijker. Het totale aantal beschikbare nieuwbouwwoningen is in het afgelopen decennium namelijk relatief stabiel gebleven. In de afgelopen negen jaar stonden er aan het einde van het jaar, met uitzondering van de dip in 2021, steeds tussen de 16.000 en 17.500 nieuwbouwwoningen te koop in Nederland.

Wat wel sterk is veranderd, is de samenstelling van het aanbod. Waar woningzoekers eind 2016 nog konden kiezen uit circa 12.500 grondgebonden woningen, zijn dat er nu nog slechts ongeveer 6.300. Tegelijkertijd is het aantal beschikbare appartementen fors toegenomen. Zo steeg het aantal keuzemogelijkheden voor appartementzoekers van circa 3.900 woningen in 2016 naar maar liefst 11.200 nu.

De nieuwbouwmarkt is daarmee in een decennium tijd verschoven van een markt met vooral grondgebonden woningen naar een markt waarin appartementen domineren. Dit staat haaks op de signalen van NVM makelaars, die aangeven dat het merendeel van de nieuwbouwkopers juist op zoek is naar een huis met een tuin. Van vraaggestuurd ontwikkelen lijkt daardoor weinig sprake.

Positieve signalen over aantal projecten in pijplijn

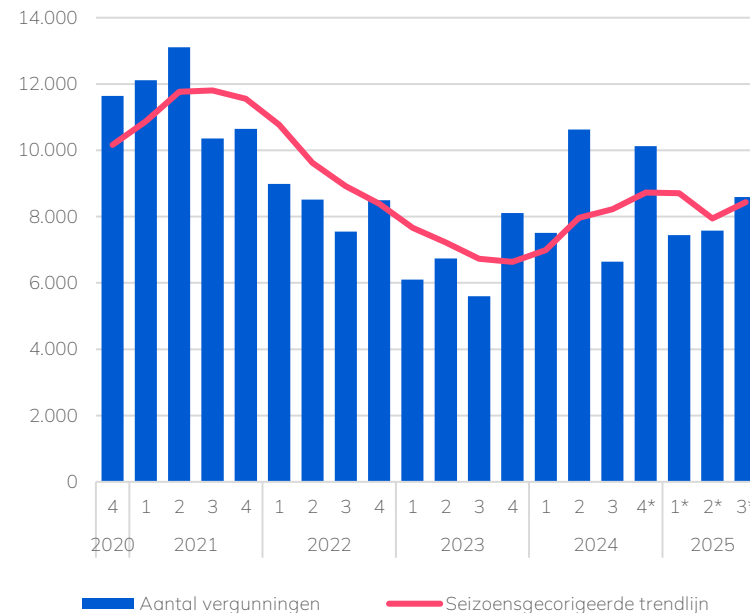
Ondanks de zorgen over de samenstelling van het nieuwbouwaanbod zien NVM makelaars positieve signalen in de hoeveelheid plannen in de pijplijn. Circa 40% van de makelaars beoordeelt het aantal nieuwbouwwoningen in het eigen werkgebied nog als te laag. Dit wijst op een voorzichtig verbeterend beeld. Een half jaar geleden lag dit aandeel nog boven de 60% en anderhalf jaar geleden zelfs rond de 75%.

Makelaars geven aan dat er veel initiatieven en projecten in ontwikkeling zijn. Deze plannen leiden echter nog beperkt tot daadwerkelijke bouw en verkoop. Het traject van planvorming tot start verkoop en oplevering duurt vaak jaren. Met name het vergunningenproces vormt een belangrijke belemmering en wordt omschreven als traag, complex en bureaucratisch. Daarnaast zorgen factoren als stikstof, Natura 2000, netcongestie en beperkte gemeentelijke capaciteit voor extra vertraging en onzekerheid. Hierdoor lopen projecten uit, waardoor het gerealiseerde nieuwbouwaanbod achterblijft bij de grote woningvraag.

Bouwvergunningen nemen nog niet toe

Dit verklaart ook waarom de positieve signalen nog niet terug te zien zijn in de aanvragen en bouwvergunningen. In 2025 zet de stijgende lijn in het aantal verleende vergunningen nog niet door. Na de dip in 2023, met gemiddeld circa 6.400 vergunningen per kwartaal, is dit toegenomen naar ongeveer 8.400 per kwartaal. Dat ligt echter nog ruim onder het niveau van 2021, toen gemiddeld circa 11.800 vergunningen per kwartaal werden verleend.

Uitgegeven bouwvergunningen voor koopwoningen
kwartalen met * zijn voorlopige cijfers



Bron: CBS

Nieuwbouw groeit niet mee met de woningvraag

De cijfers laten zien dat de nieuwbouwmarkt in 2025 onvoldoende aansluit op de woningvraag. Hoewel het aantal verkochte nieuwbouwwoningen stabiliseert en de pijplijn met plannen goed gevuld is, blijft structurele groei uit. De verkoop blijft achter bij het niveau van de piekjaren, terwijl de woningnood onverminderd groot is.

Tegelijkertijd verschuift het aanbod steeds verder richting appartementen. Twee op de drie nieuwbouwwoningen die te koop staan, is inmiddels een appartement, vaak klein van formaat. Voor woningzoekers die op zoek zijn naar een huis met een tuin of een ruimere, levensloopbestendige woning nemen de keuzemogelijkheden verder af. Dit verklaart mede waarom NVM makelaars het aanbod slechts een 5,5 geven voor aansluiting op de vraag.

De stijgende bouwkosten en gehanteerde betaalbaarheidsgrenzen werken door in hogere (meter)prijzen en zorgen hiermee voor krimpflatie: woningen worden kleiner om de koopsom te beperken. Daarnaast zorgen trage en complexe vergunningstrajecten ervoor dat plannen maar langzaam tot bouw en verkoop komen. Hierdoor blijft het gerealiseerde aanbod achter, ondanks positieve signalen in de pijplijn.

Zonder versnelling in procedures en een sterker vraaggestuurd aanbod blijft de nieuwbouwmarkt structureel tekortschieten.



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 woningverkopten 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 woningverkopten?

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.

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

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	
Woningtype 2		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%

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 nou 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.

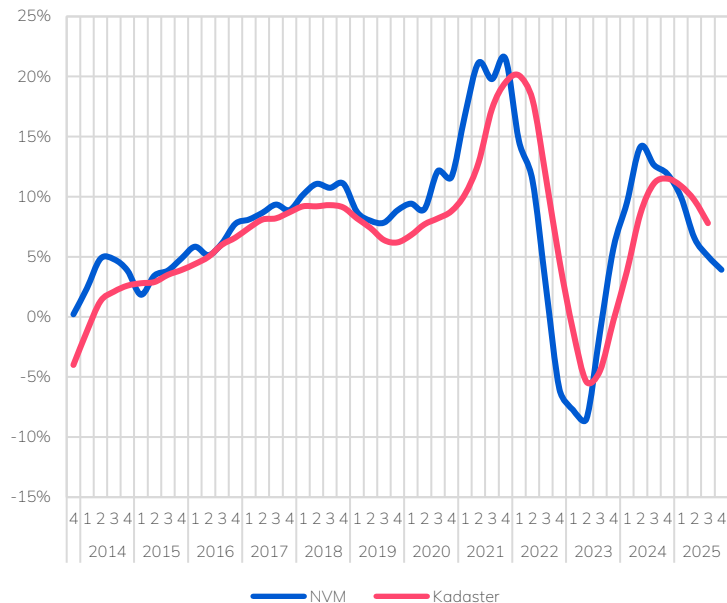
Belangrijk verschil ontstaat door het verschil in registratiemoment van de woningverkoop. NVM registreert de transactie op het moment van ondertekening van de koopovereenkomst, het Kadaster en het CBS registreren de transactie op het moment van passeren bij de notaris. Hierdoor registreert NVM een transactie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

Naast 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

Versil ten opzichte van een jaar eerder



Bron: NVM / CBS

NVM in coproductie
met brainbay

(030) 608 51 85
info@nvm.nl

