

Analyse woningmarkt 1^e kwartaal 2026



Inhoud

Woningmarkt in vogelvlucht	3
Bestaande bouw	4
Nieuwbouw	22
Bijlagen	34

De woningmarkt in vogelvlucht

Bestaande bouw

De verkoopbaarheid van woningen loopt dit kwartaal wat terug. Niet alleen is de daling van het aantal verkopen groter dan normaal in een eerste kwartaal, ook loopt de verkooptijd wat op en het vraag-verkooopprijsverschil iets terug. Niet al het te koop gezette aanbod wordt direct en snel door de markt opgenomen. De prijzen dalen door de toename van het aanbod, waaronder nog steeds veel goedkope uitpandwoningen, maar ook omdat er goedkopere en kleinere woningen worden verkocht. De oorlog in het Midden-Oosten zorgt de laatste weken voor onrust en een afwachtende houding onder kopers en verkopers. Het vertrouwen neemt af, terwijl door stijgende energieprijzen en inflatie de rente oploopt. De duur en impact van de oorlog zullen mede bepalend zijn voor het verdere prijsverloop van woningen.

Nieuwbouw

Na jaren waarin structurele knelpunten in de pijlijn leidden tot een beperkt aanbod, neemt de aanwas van nieuwbouwwoningen toe en loopt het aanbod op. Tegelijk ontstaat er steeds meer frictie aan de vraagzijde, waardoor de verkoopcijfers teruglopen. NVM-makelaars schetsen een duidelijk beeld: nieuwbouwwoningen worden nog steeds verkocht, maar de verkoop verloopt minder vanzelfsprekend dan een jaar geleden. Factoren zoals lange doorlooptijden, overbruggingskosten en de hoeveelheid woonruimte die kopers voor hun geld krijgen, spelen hierbij een grote rol.



Bestaande bouw



Signalen uit de markt

Makelaars zien dat de woningmarkt geleidelijk meer in balans komt. Door een toename van het woningaanbod laat de markt een rustiger beeld zien: prijzen vlakken af of dalen licht, er zijn minder bezichtigingen per woning en woningen staan langer te koop. Toch blijft er nog altijd sprake van schaarste, omdat de vraag groter is dan het aanbod.

Recente ontwikkelingen op het wereldtoneel, zoals de oorlog in Iran, zorgen voor onzekerheid bij kopers. De stijgende rente, hogere energieprijzen en dalend consumentenvertrouwen hebben een negatief effect op de verkoopbaarheid van woningen en de prijsontwikkeling. Ook raakt dit de betaalbaarheid, met name voor starters. Hoewel sommige makelaars positief zijn over lokale nieuwbouwplannen, staat de nieuwbouw ook onder druk door lange bouwtijden en hoge financieringskosten voor overbrugging. Dit belemmert de doorstroming in de bestaande bouw.

Daarnaast ontstaan duidelijke verschillen binnen het woningaanbod: energiezuinige en instapklare woningen verkopen beter dan woningen met een slecht energielabel of veel onderhoud. In het hogere segment komt het vaker voor dat woningen minder interesse krijgen dan verwacht. Verkopers zijn soms te optimistisch, waarbij opbrengsten minder vanzelfsprekend zijn en woningen langer te koop staan.



Aantal woningverkopen daalt dit kwartaal hard

Het aantal door NVM-makelaars verkochte woningen is in het 1^e kwartaal van 2026 hard gedaald. Er zijn ongeveer 34.500 woningen verkocht, een daling van 27% in vergelijking met vorig kwartaal. In een eerste kwartaal van een jaar worden bijna altijd minder woningen verkocht dan in het kwartaal ervoor. In de afgelopen 5 jaar bedroeg de gemiddelde daling 18%. De daling is dit kwartaal dus veel groter, maar dat komt ook omdat vorig kwartaal het aantal verkopen op een zeer hoog niveau lag. In vergelijking met vorig jaar ligt het aantal transacties op hetzelfde niveau.

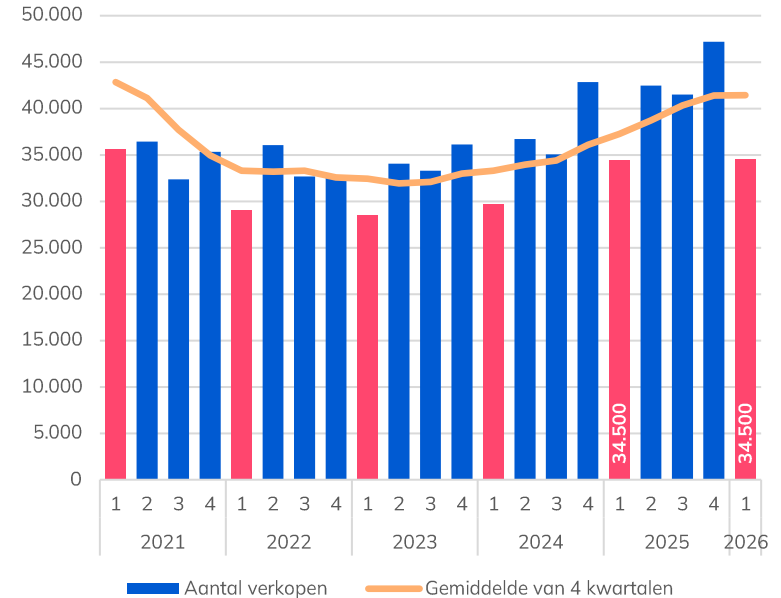
De afgelopen 2 jaar bepaalde de instroom van aanbod, ofwel het aantal te koop gezette woningen, grotendeels de verkoopaantallen. Wat op de markt kwam werd massaal en snel opgenomen. Dat ligt nu anders. Hoewel ook het aantal te koop gezette woningen is gedaald, is de daling van het aantal transacties groter.

Onzekerheid neemt toe

Er liggen een aantal factoren aan de daling ten grondslag. Allereerst een seizoensinvloed: een eerste kwartaal is altijd een periode waarin minder woningen worden gekocht. Daarnaast is de hypotheekrente eind 2025 gestegen, dat kan impact hebben gehad op potentiële kopers. Ook het consumentenvertrouwen is dit kwartaal gedaald: het oordeel over de economie verslechtert en men vindt het een minder goede tijd voor grote aankopen. We constateren dat de oorlog in het Midden-Oosten voor veel onzekerheid zorgt en tot een afwachtende houding onder kopers en verkopers leidt.

Aantal verkochte bestaande woningen

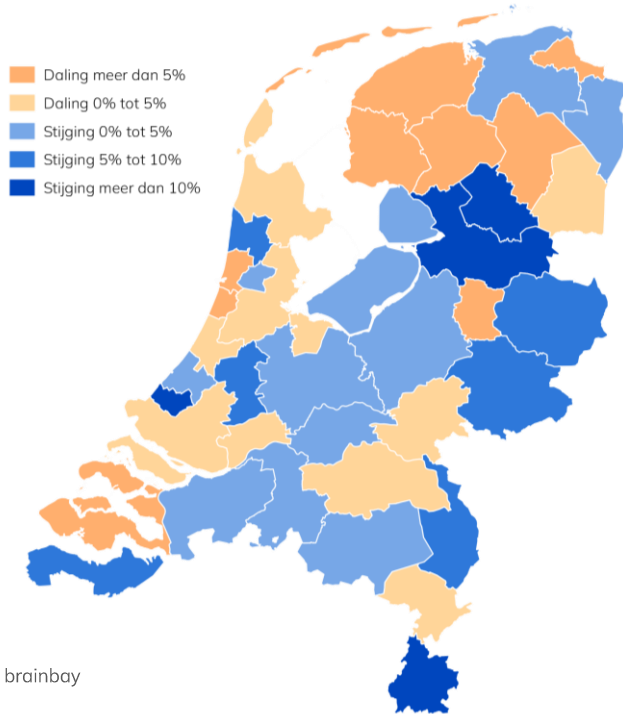
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



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

In de helft van de regio's daalt het aantal verkopen

Ondanks de sterke daling op kwartaalbasis, ligt het aantal verkopen in vergelijking met een jaar geleden op ongeveer hetzelfde niveau. De verkoop van tussenwoningen en appartementen stijgt nog licht, omdat er mede door het uitponden nog veel van dit type woningen op de markt komen. Het aantal verkochte vrijstaande woningen is daarentegen met 9% gedaald ten opzichte van vorig jaar. Dit woningtype verliest al langer terrein. De vraag is er wel, maar het aanbod blijft ver achter.

Minder verkopen in westen en noorden

In de helft van alle COROP-regio's werden minder woningen verkocht dan een jaar geleden. Vooral in de kustregio's in het westen van het land en in de noordelijke regio's blijft het aantal verkopen wat achter. Delfzijl en omgeving, Zuidoost-Friesland en IJmond vallen op, met dalingen van 15% of meer. Regio's waar de verkoopaantallen met 12% tot 17% juist veel hoger liggen zijn Zuid-Limburg, Zuidwest-Drenthe en Noord-Overijssel. Dit zijn over het algemeen ook de gebieden waar de stijging van het aantal te koop gezette woningen het hoogst is.

De G4 scoren dit kwartaal qua verkoopaantallen redelijk gemiddeld. In Amsterdam en Rotterdam ligt het aantal transacties in vergelijking met vorig jaar een paar procent lager, in Utrecht en Den Haag juist een fractie hoger.

Oorlog in Midden-Oosten zorgt voor onzekerheid

Eind februari begon de oorlog in Iran. Vrijwel onmiddellijk stegen wereldwijd de olie- en gasprijzen. Dit leidt ertoe dat de inflatie toeneemt, met als gevolg dat de ECB de rente zal verhogen. De kapitaalmarktrente en de hypotheekrente stijgen, met als gevolg dat kopers die een nieuwe hypotheek nodig hebben minder kunnen lenen en meer kwijt zijn aan maandelijkse lasten. De onrust heeft ook invloed op het consumentenvertrouwen. Dit alles kan gevolgen hebben voor het aantal verkopen en de prijsontwikkeling. De grootte van de impact is mede afhankelijk van de duur van de oorlog.

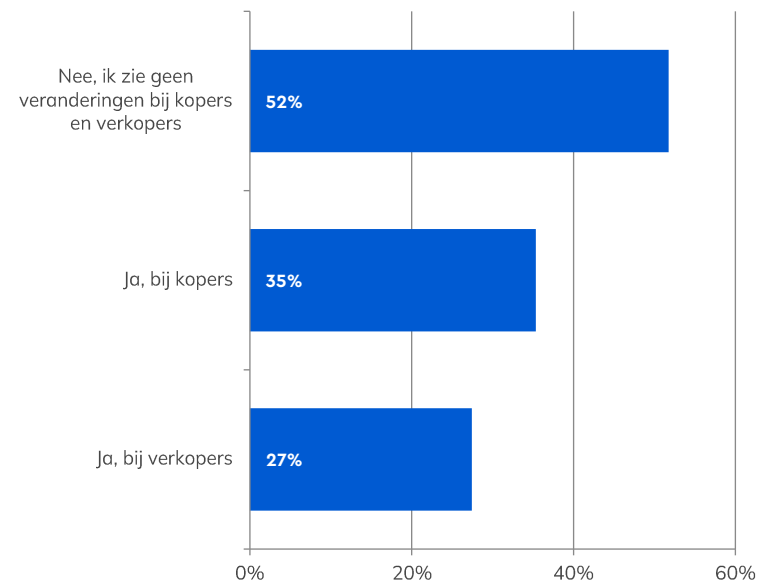
Gedrag kopers en verkopers

We hebben aan makelaars gevraagd of ze al merken dat kopers en verkopers reageren op de ontwikkelingen rondom de oorlog in het Midden-Oosten². Ruim de helft van de makelaars geeft aan dat dit niet het geval is, de andere helft ziet verkopers en vooral kopers al reageren. Men geeft aan dat kopers voorzichtiger worden en een meer afwachtende houding aannemen. Ze nemen minder risico, denken langer na en stellen hun beslissing uit. Dat uit zich ook in minder afspraken en bezichtigingen, en soms lagere biedingen. Er bestaan zorgen bij kopers over de hypotheekrente, maandlasten, energieprijzen en toekomstige woningwaarde. Een enkele koper maakt juist meer haast om een eventuele rentestijging voor te zijn.

Wat betreft verkopers zien makelaars dat er ook bij hen meer onzekerheid insluipt. Ze stellen vaker vragen en maken zich zorgen over verkoopkansen en opbrengst. Geprobeerd wordt om de verkoop van de woning te versnellen en waar mogelijk naar voren te halen. Een enkeling gaat eerder akkoord met een lagere vraagprijs of bieding.

Reageren kopers en verkopers op de oorlog in het Midden-Oosten?

Gebaseerd op enquête onder NVM-makelaars

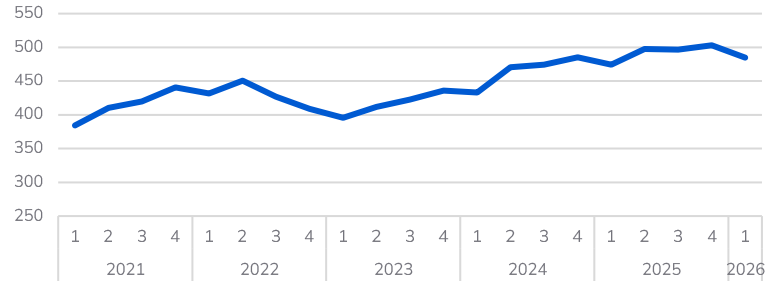


Bron: NVM / brainbay

¹ Gebaseerd op een enquête onder 334 NVM-makelaars in de periode 12 t/m 20 maart 2026

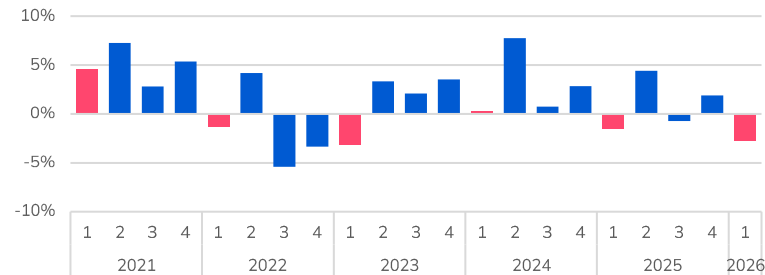
Gemiddelde transactieprijs (* duizend euro)

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Transactieprijsontwikkeling t.o.v. kwartaal eerder

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Forse prijsdaling dit kwartaal

De transactieprijsontwikkeling ten opzichte van vorig kwartaal bedraagt -2,7%. De gemiddelde verkoopprijs van alle in het 1^e kwartaal van 2026 door NVM-makelaars verkochte woningen komt daarmee uit op 485.000 euro². Vorig kwartaal werd de grens van 5 ton nog doorbroken. Een prijsdaling in een eerste kwartaal van het jaar komt wel vaker voor, maar 2,7% is een vrij forse daling. De gemiddelde prijsontwikkeling in een eerste kwartaal in de afgelopen 5 jaar is -1,2%. De daling is voor tussenwoningen het minst groot (-2,1%) en bij 2-onder-1-kapwoningen juist het grootst (-3,2%).

Op jaarbasis sprake van gematigde prijsstijging

In vergelijking met een jaar geleden ligt de gemiddelde verkoopprijs nog wel 10.000 euro hoger, ofwel 2,7%. We zien de prijsontwikkeling de afgelopen tijd verder afzwakken, maar er zit nog wel een lichte stijging in. Door de grote instroom van aanbod van appartementen blijft de stijging bij dit type beperkt tot 0,5% op jaarbasis, terwijl bij vrijstaande woningen (waar de instroom van aanbod juist daalt) de prijzen nog 6% hoger liggen.

² Het gaat hier om een gewogen gemiddelde van de mediane transactieprijs. In het vervolg spreken we van een 'gemiddelde'

Prijzen dalen door meerdere oorzaken (1)

Achter de forse prijsdaling ten opzichte van vorig kwartaal liggen verschillende oorzaken. De eerste is een combinatie van seizoenen en samenstelling van de groep verkochte woningen. In een eerste kwartaal (met daarin de wintermaanden) zien we vaak dat verkopers die niet op korte termijn hoeven te verkopen, liever even wachten. Het idee is dat in de lenteperiode woningen meer aandacht trekken en er meer kopers actief zijn. Deze verkopers bezitten vaker grotere en duurdere woningen dan bijvoorbeeld verkopers die geen keuze hebben in wanneer in verkoop te gaan (bijvoorbeeld i.v.m. scheiding, geboorte, of ander werk).

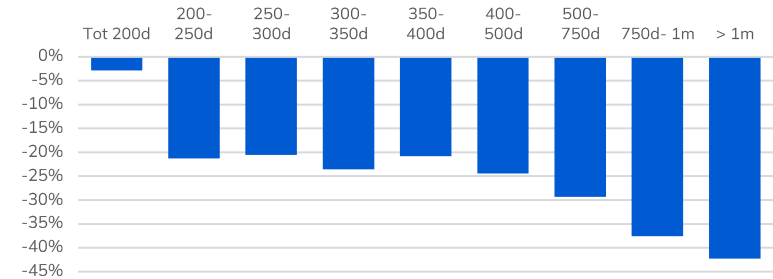
Minder vrijstaande, minder dure en minder grote woningen verkocht

De samenstelling van de groep verkochte woningen wijkt daarom in het eerste kwartaal iets af van andere perioden. Er worden minder vrijstaande woningen verkocht (zie pagina 7), minder dure woningen en minder grote woningen (of een combi van deze drie). Daarom komt de gemiddelde verkoopprijs in het eerste kwartaal lager uit.

Het aantal verkopen in de prijsklassen tot 5 ton is in vergelijking met vorig kwartaal met gemiddeld 20% gedaald, terwijl het aantal verkopen in de prijsklassen boven de 5 ton met 30% tot ruim 40% lager ligt. Voor de verdeling van transacties naar oppervlakteklasse geldt hetzelfde: de daling van het aantal verkopen van grotere woningen is veel sterker. Dit is overigens ook terug te zien in de prijsontwikkeling per m². Deze is met -1,9% op kwartaalbasis kleiner dan de ontwikkeling van de reguliere transactieprijs, die 2,7% lager ligt. Ook dit duidt op de verkoop van gemiddeld iets kleinere woningen.

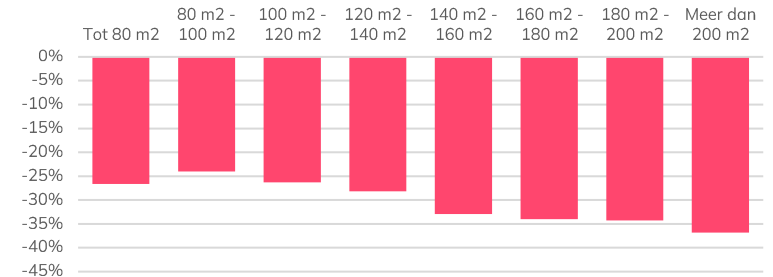
Daling aantal verkopen naar prijsklasse t.o.v. vorig kwartaal

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Daling aantal verkopen naar oppervlakteklasse t.o.v. vorig kwartaal

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Prijzen dalen door meerdere oorzaken (2)

Naast de verkoop van meer kleinere en goedkopere woningen in dit kwartaal, zijn er nog andere oorzaken aan te wijzen voor de forse prijsdaling. De instroom van aanbod ligt al twee jaar op een hoog niveau, ondanks de scherpe daling dit kwartaal. Die toename van het aanbod en de ruimere markt met minder concurrentie, zorgen voor prijsdruk.

Een deel van die aanbodstijging bestaat nog steeds uit uitpondwoningen. Het aandeel uitpondingen in de verkochte woningen blijft hoog³. Deze uitpondwoningen zijn gemiddeld kleiner, van mindere kwaliteit en met een minder groen energielabel en daarom gemiddeld ook goedkoper. De gemiddelde verkoopprijs van alleen de uitpondwoningen ligt dit kwartaal met 393.000 euro meer dan een ton lager dan de gemiddelde verkoopprijs van niet-uitpondwoningen.

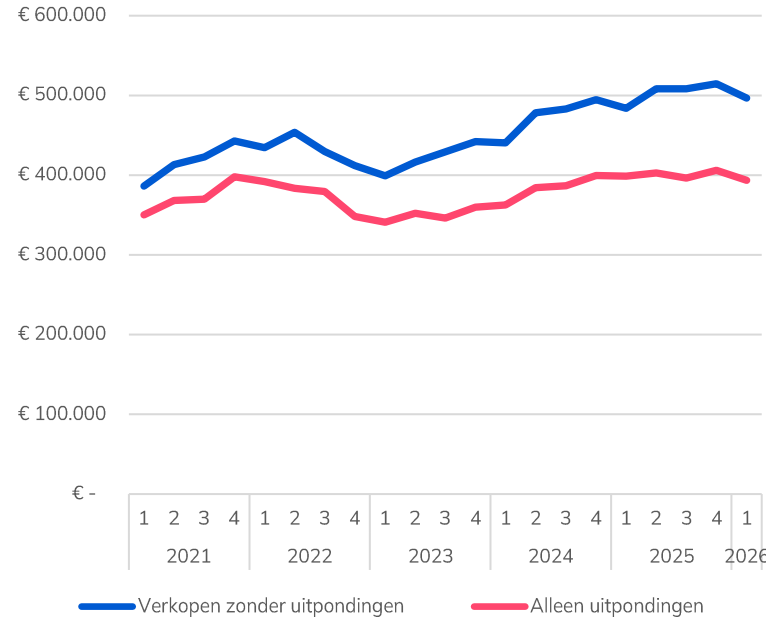
Tot slot is het consumentenvertrouwen de afgelopen drie maanden gedaald, zeker in maart. De oorlog in het Midden-Oosten zorgt zoals eerder al aangegeven voor onzekerheid en een afwachtende houding. Dat kan uiteindelijk ook minder en lagere biedingen tot gevolg hebben. Wat hierbij ook meespeelt zijn de gevolgen van de oorlog op de hypotheekrente. Een stijging heeft direct impact op de maximale leencapaciteit. Die blijft tot nu toe nog beperkt tot maximaal enkele tienduizenden euro's. Maar hoe langer de oorlog duurt en hoe harder de rentestijging, hoe groter de impact op de gemiddelde verkoopprijzen.

Overigens is de situatie niet alleen maar negatief. De inkomensstijging van veel huishoudens compenseert de rentestijging deels, en de voortdurende krapte en woningtekorten in veel regio's stutten de prijzen.

³ Investeerders 4e kwartaal 2025: recordaantal woningen verkocht - Kadaster.nl zakelijk

Gemiddelde transactieprijs met en zonder uitpondwoningen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud

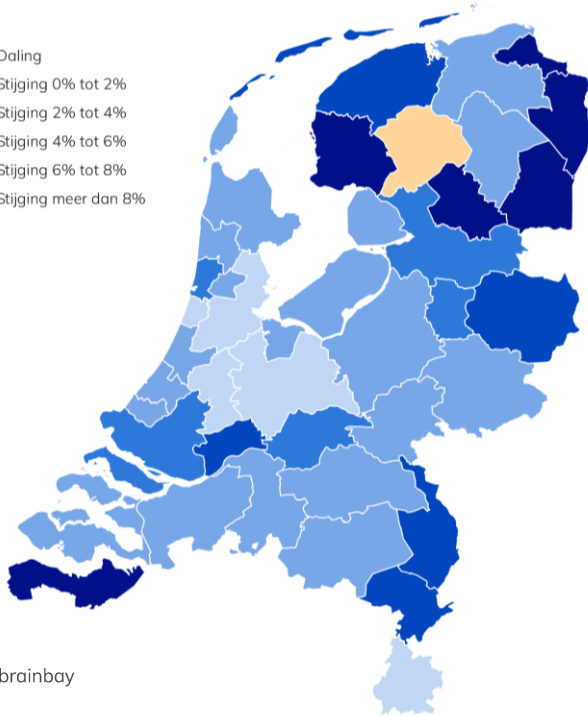


Bron: NVM / brainbay

Transactieprijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder per COROP regio

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud

- Daling
- Stijging 0% tot 2%
- Stijging 2% tot 4%
- Stijging 4% tot 6%
- Stijging 6% tot 8%
- Stijging meer dan 8%



Bron: NVM / brainbay

Prijzen in vrijwel alle regio's nog hoger dan vorig jaar

In op één na alle regio's in Nederland ligt de gemiddelde verkoopprijs hoger dan een jaar geleden. In de regio's met veel aanbod, waaronder veel uitpandwoningen, stijgen de prijzen het minst snel. De grote prijsstijgingen die we eerder zagen zijn hier al langer verleden tijd. In regio's in het noorden en aan de randen van het land stijgen de prijzen nog wat harder, maar ook hier is de prijsstijging aan het afzakken.

In Zuidoost-Friesland, waar onder andere Heerenveen onder valt, is als enige regio in het land sprake van een prijsdaling op jaarbasis. Hier zijn veel meer appartementen verkocht, voor een flink lagere prijs, wat het gemiddelde wat drukt. De verkoop van veel duurdere vrijstaande woningen is juist flink afgenomen.

Beperkte prijsstijging in de grotere steden

In Amsterdam liggen de verkoopprijzen op ongeveer hetzelfde niveau als een jaar geleden. Er is veel aanbod, en de gemiddelde vraagprijs daalt al een tijdje. Omdat er gemiddeld nog wel overboden wordt, komt de uiteindelijke transactieprijs-ontwikkeling op 0% uit. In Rotterdam, Den Haag en Utrecht liggen de prijzen nog wel 2% tot 5% hoger dan een jaar eerder. Maar ook hier neemt het woningaanbod toe, en wordt de krapte op de markt minder. De prijsstijging wordt steeds kleiner, de trend gaat ook hier richting stabilisering van de prijzen.

Vraag-verkoopprijsverschil loopt terug

In het 1^e kwartaal van 2026 is bij twee op de drie verkochte woningen meer betaald dan de vraagprijs. Dat is het laagste aandeel in twee jaar tijd. Het aandeel overbiedingen loopt al langer terug, opnieuw een teken dat de markt veel minder oververhit is dan voorheen. Wel is het zo dat in een eerste kwartaal het aandeel overbiedingen altijd iets harder daalt, en in het kwartaal erna weer wat opveert.

In Flevoland ligt het aandeel overbiedingen het hoogst van Nederland, boven de 80%. Van de grote steden is Utrecht de regio waar overbieden het vaakst voorkomt. In de regio's in de provincie Zeeland en in Zuidwest-Drenthe gebeurt dit veel minder vaak, in minder dan de helft van de gevallen.

Gemiddeld 18 duizend euro meer betaald dan de vraagprijs

Gemiddeld wordt er 3,7% meer betaald dan de vraagprijs. Het gaat dan om een bedrag van gemiddeld zo'n 18.000 euro. Bij tussenwoningen en appartementen gaat het om zo'n 5% vraag-verkoopprijsverschil. Voor vrijstaande woningen wordt al 2 jaar lang gemiddeld ongeveer hetzelfde bedrag betaald als de vraagprijs. Dit kwartaal gaat het om ongeveer een half procent minder dan de vraagprijs.

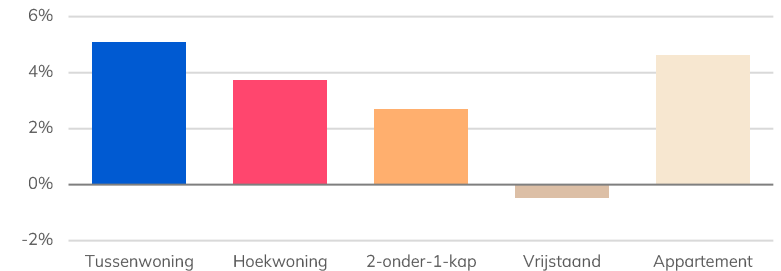
Percentage woningen verkocht boven de vraagprijs

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Gemiddelde vraag-verkoopprijsverschil naar woningtype

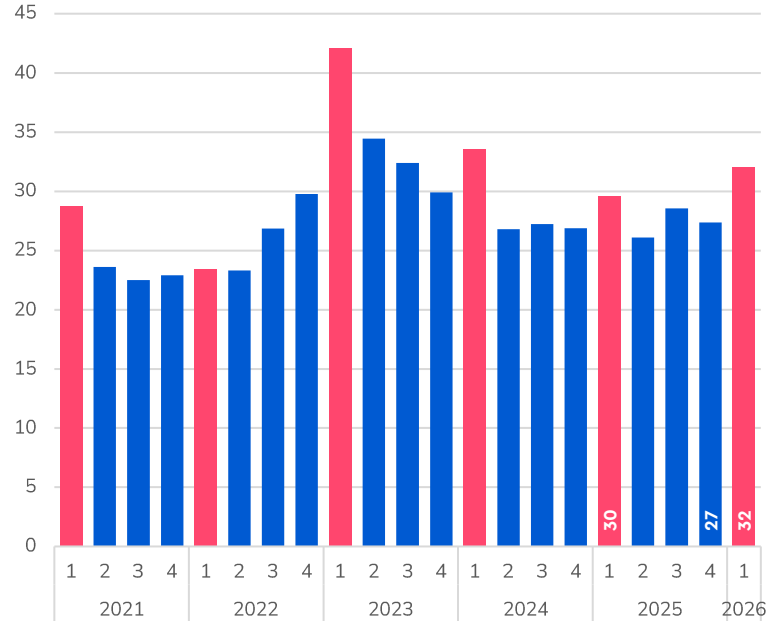
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Gemiddelde verkooptijd in dagen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verkooptijden lopen licht op

De gemiddelde verkooptijd van verkochte woningen is dit kwartaal iets opgelopen naar 32 dagen. Een jaar geleden was dit nog 30 dagen. Het laat zien dat de verkoopbaarheid van woningen nog steeds goed is, maar wel iets daalt. Tussenhoningen worden gemiddeld het snelst verkocht, in 27 dagen. Appartementen zitten precies op het gemiddelde, terwijl de verkoop van een vrijstaande woning gemiddeld 49 dagen kost.

82% van de woningen binnen 1 kwartaal verkocht

56% van alle woningen wordt binnen 1 maand verkocht. Bij 19% van de woningen duurt het met twee maanden iets langer, en 7% doet er drie maanden over. Opgeteld is 82% binnen een kwartaal verkocht, een nog steeds goede score. De overige 18% doet er langer over. Dit zijn over het algemeen vaker woningen in gebieden waar de markt minder krap is, en vaker woningen van mindere kwaliteit of met een minder goed energielabel.

Iets hoger aantal ingetrokken woningen

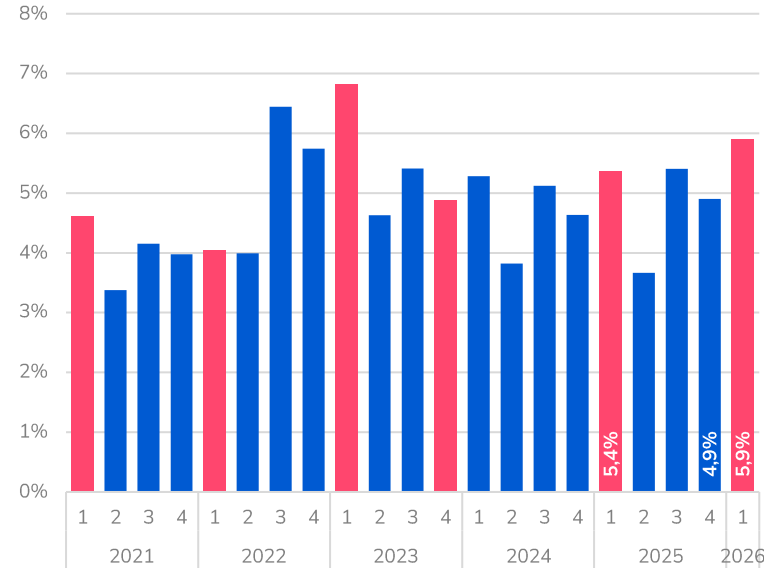
Ingetrokken woningen zijn woningen die te koop zijn gezet, maar na verloop van tijd weer uit de verkoop worden gehaald. In het 1^e kwartaal is 5,9% van de woningen die in al aanbod stonden of gedurende het kwartaal zijn aangemeld, weer ingetrokken. Dit aandeel ligt iets hoger dan in de afgelopen jaren, maar blijft duidelijk onder de niveaus die in eerdere periodes zijn waargenomen.

Woningen worden om verschillende redenen ingetrokken. Zo kan het voorkomen dat de verkoop achterblijft, bijvoorbeeld door beperkte belangstelling of tegenvallende biedingen, en verkopers ervoor kiezen om te wachten op een beter verkoopmoment. In andere gevallen besluiten zij de woning niet te verkopen of eerst aan te passen voordat deze opnieuw in verkoop wordt gebracht.

De huidige stijging van het aantal intrekkingen wijst erop dat de verkoopbaarheid van woningen iets afneemt en dat verkopers vaker besluiten hun woning (tijdelijk) uit de markt te halen.

Intrekquote: intrekkingen versus (nieuw) aanbod

Aantal intrekkingen (woningen die uit de verkoop worden gehaald) ten opzichte van het aantal woningen dat aan het begin van het kwartaal in aanbod stond plus woningen die gedurende het kwartaal in aanbod zijn gekomen.



Bron: NVM / brainbay

Veel nieuw aanbod, maar stijging vlakkt af

Het aantal woningen dat nieuw op de markt komt ligt in het 1e kwartaal traditioneel lager, gevolgd door een piek in het voorjaar. Ook dit kwartaal daalde het nieuwe aanbod volgens dit seizoenspatroon, tot circa 39.000 woningen. Voor een eerste kwartaal is dat relatief hoog. Ten opzichte van een jaar eerder is nog sprake van een lichte stijging (4%).

Jaar-op-jaarstijging vlakkt af

2025 was een uitzonderlijk sterk jaar, met in kwartaal 2 tot en met 4 telkens rond de 50.000 nieuwe woningen. Deze toename werd vooral gedreven door het hoge aantal uitpodingen. Inmiddels groeit het aantal uitpodingen minder hard, waardoor ook de jaar-op-jaar groei afneemt.

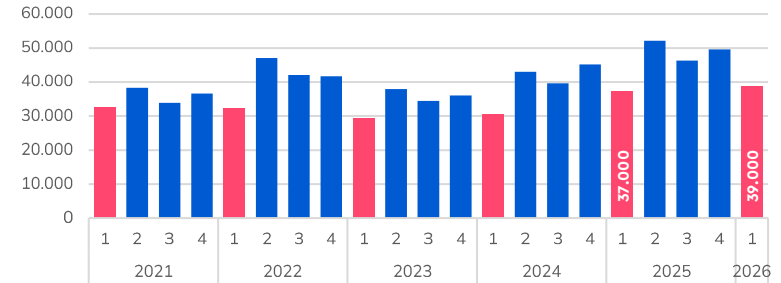
Het nieuwe aanbod van appartementen groeit hierdoor weer rond het landelijk gemiddelde (4%). Tussen- en hoekwoningen laten de sterkste toename zien (respectievelijk 6% en 9%). Grotere eengezinswoningen blijven achter: van vrijstaande woningen zijn zelfs minder woningen aangemeld dan een jaar geleden. Vooruitkijkend is het positief voor dit segment dat in het tweede kwartaal traditioneel meer vrijstaande en twee-onder-een-kapwoningen op de markt komen.

Tweede kwartaal zet de toon

Een verder afvlakkende jaar-op-jaarstijging is niet per se negatief. Zelfs bij een groei rond de 0% blijft het aantal volgend kwartaal op een hoog niveau, gezien het zeer goede tweede kwartaal van vorig jaar. Bovendien zet een sterk tweede kwartaal vaak de toon voor een goed vervolg voor de rest van het jaar.

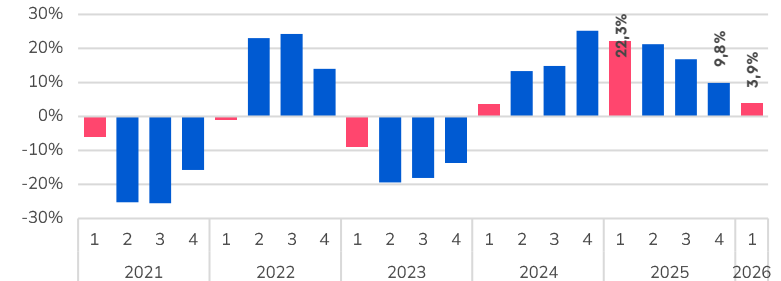
Aantal woningen te koop gezet

Te koop gezet door een NVM-makelaar



Aantal woningen te koop gezet ten opzichte van jaar eerder

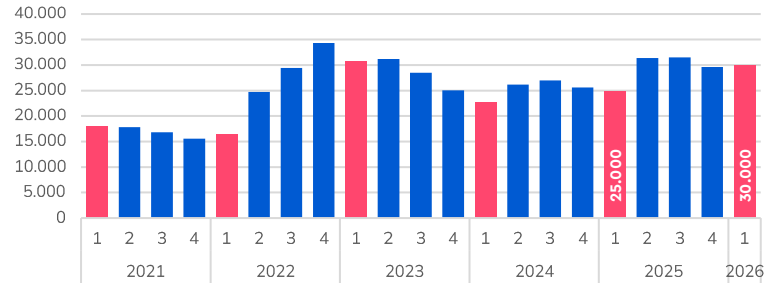
Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

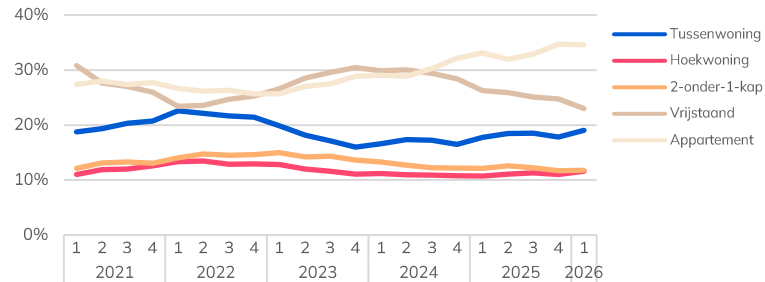
Aantal woningen in aanbod

In aanbod bij een NVM-makelaar



Aandeel binnen het aanbod per woningtype

In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Lichte stijging van het aanbod

Ten opzichte van het vierde kwartaal van 2025 is het aantal woningen dat te koop staat bij NVM-makelaars licht gestegen tot bijna 30.000. Daarmee blijft het aanbod stabiel op het niveau dat we kennen sinds het tweede kwartaal van 2025. Vergeleken met een jaar geleden is het aanbod met 21% toegenomen; Een opvallende stijging en de grootste sinds 2023.

Minder verkopen zorgt voor meer aanbod

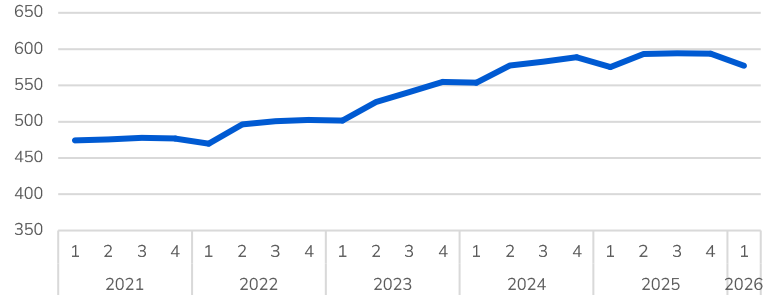
In voorgaande jaren nam het aanbod in het eerste kwartaal doorgaans af. Dit komt doordat er (veel) minder woningen te koop worden gezet, wat ook dit kwartaal het geval was. Dat het aanbod toch is gestegen komt vooral door het lagere aantal verkopen. Eerder constateerden we al dat het aantal verkopen dit kwartaal achterbleef. Wanneer woningen iets minder goed verkopen, zie je dat meteen terug in het aanbod.

Aanbod vrijstaande woningen stijgt amper

Het aantal vrijstaande woningen dat te koop staat, neemt relatief weinig toe. Ten opzichte van een jaar geleden is het aanbod van dit woningtype met slechts 5% gegroeid, aanzienlijk minder dan bij andere woningtypen. Deze trend zien we al langer en hierdoor neemt het aandeel vrijstaande woningen binnen het totale aanbod steeds verder af. Twee jaar geleden was 30% van het aanbod een vrijstaande woning. Dit is inmiddels gedaald naar 23%. In dezelfde periode is het aandeel appartementen en tussenwoningen juist sterk gestegen, terwijl het aandeel van overige woningtypen nagenoeg stabiel is gebleven.

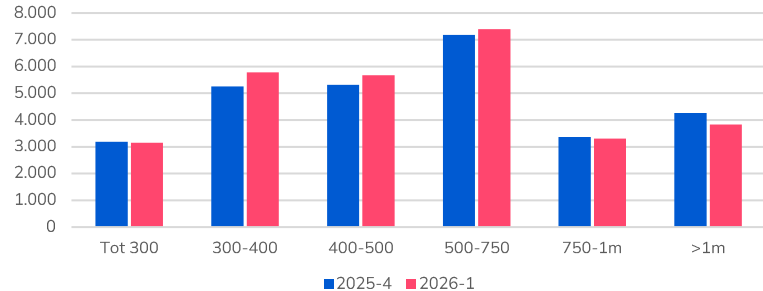
Gemiddelde vraagprijs te koop staand aanbod (*duizend euro)

In aanbod bij een NVM-makelaar



Aantal woningen in aanbod per vraagprijsklasse (* duizend euro)

In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Vraagprijs stabiel en daalt door seizoenspatroon

De vraagprijs van het te koop staande aanbod is dit kwartaal uitgekomen op 577.000 euro. Hiermee daalt de vraagprijs met 1,2%, maar stijgt vergeleken met een jaar geleden met 3,1%. Al twee jaar zien we dat de vraagprijs heel constant blijft en de grens van 600.000 euro niet weet te slechten.

Minder dure woningen in het aanbod

De stabilisatie van de vraagprijs hangt samen met veranderingen in het aanbod. Het aandeel vrijstaande woningen is gedaald, terwijl dit type woning gemiddeld de hoogste vraagprijs heeft. Tegelijkertijd is het aanbod van goedkopere woningtypen, zoals tussenwoningen en appartementen, structureel gestegen. De samenstelling van het aanbod drukt daarmee de gemiddelde vraagprijs en houdt deze stabiel.

Daarnaast hebben woningen die in het eerste kwartaal in het aanbod komen doorgaans een lagere vraagprijs. Hierdoor zien we een terugkerende lichte dip aan het begin van het jaar. Dit is ook zichtbaar in de verdeling naar prijsklasse: vergeleken met vorig kwartaal staan er minder dure woningen in het aanbod, terwijl in de lagere prijsklassen juist meer keuze is.

In het tweede kwartaal komen grotere en daarmee duurdere woningen vaker op de markt, waarschijnlijk om te profiteren van het mooiere weer en de hogere verhuisgeneidheid. Een stijging van de vraagprijs in het komende kwartaal ligt daarom voor de hand.

Krapte op de markt neemt af

De NVM krapte-indicator laat dit kwartaal een opvallend sterke stijging zien. De verhouding tussen verkopen en aanbod komt uit op 2,6, een niveau dat we voor het laatst zagen in 2023. De afkoeling van de markt is terug te zien in de sterke stijging van de krapte-indicator. Deze wordt voornamelijk gedreven door de mindere verkopen. Dat het aanbod op de markt relatief minder snel werd opgenomen is terug te zien in de toename van zowel het aanbod als de verkooptijd en de dalende verkoopquote*.

Krapste regio's liggen in het midden van Nederland

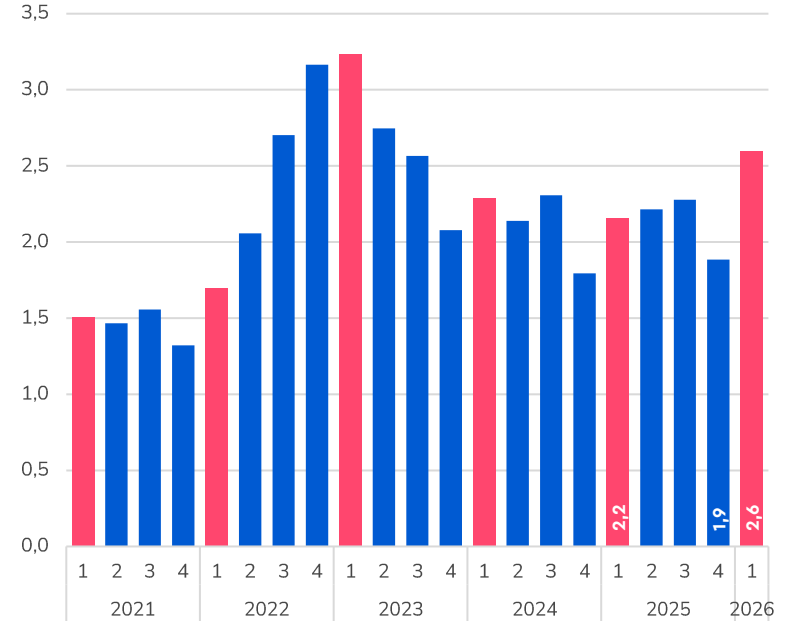
In alle regio's ligt de krapte-indicator hoger dan een kwartaal geleden. Ook ten opzichte van een jaar geleden is deze in alle regio's gestegen. Dit wijst erop dat de markt over de gehele breedte minder krap is geworden.

De krapste regio's liggen momenteel in het midden en noorden van het land (zie volgende pagina). In de regio's Achterhoek en Overig Groningen komt de krapte-indicator zelfs uit onder de 2,0. Ook andere regio's in Groningen, Gelderland, Overijssel en Drenthe hebben een relatief krappe markt. Vergeleken met het vorige kwartaal is in deze regio's het aanbod gedaald. Ook ten opzichte van een jaar geleden is hier het aanbod nauwelijks toegenomen, terwijl het aantal transacties juist hoger lag. De beschikbare woningen worden in deze regio's bovengemiddeld snel door de markt opgenomen.

* De verkoopquote geeft weer welk aandeel van het aanbod in een kwartaal is verkocht.

NVM Krapte-indicator

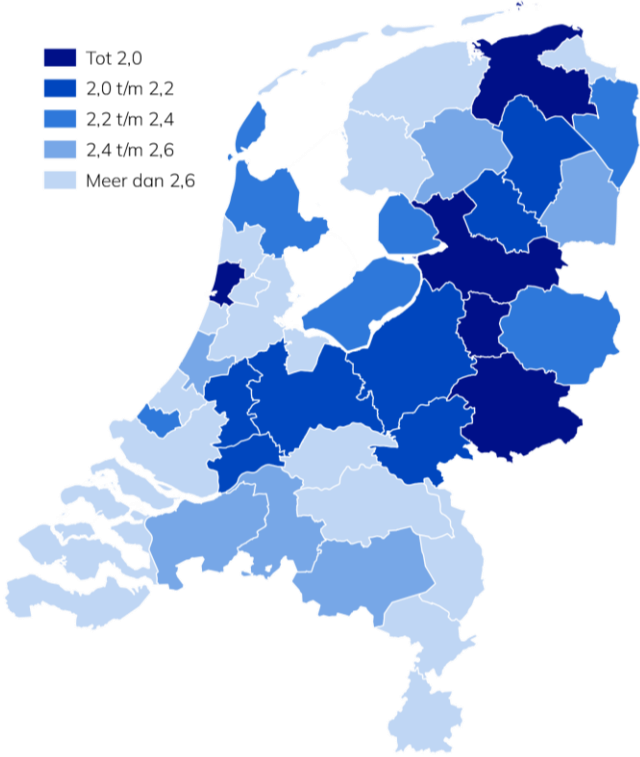
Verhouding tussen vraag en aanbod



Bron: NVM / brainbay

NVM Krachte-Indicator per COROP-regio

- Tot 2,0
- 2,0 t/m 2,2
- 2,2 t/m 2,4
- 2,4 t/m 2,6
- Meer dan 2,6



Aanbod staat langer te koop

De woningen die dit kwartaal in aanbod staan zijn gemiddeld al 54 dagen beschikbaar. Vorig jaar was dit nog 50 dagen. Deze langere looptijd biedt kansen voor kopers. Het betreft hier overigens de tijd in dagen dat woningen in aanbod al te koop staan. Het gaat dus niet om de groep verkochte woningen, die gemiddeld binnen 32 dagen verkocht worden. De verkooptijd van verkochte woningen is korter, omdat in deze groep meer courante woningen vallen, zoals appartementen of woningen die gemiddeld beter onderhouden zijn. De moeilijker te verkopen woningen staan langer in aanbod en trekken dus de gemiddelde looptijd van het aanbod omhoog.

Groeiend aandeel woningen krijgt weinig aandacht

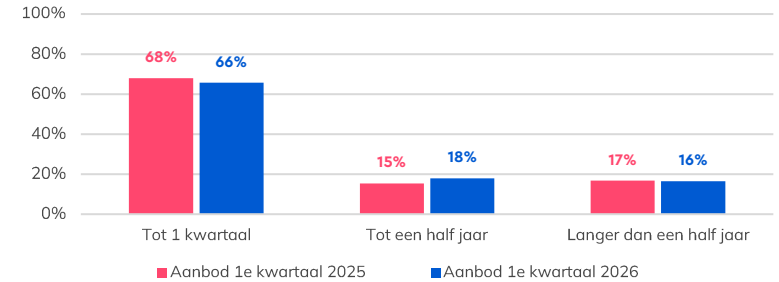
Het aandeel woningen dat snel wordt verkocht, neemt af. Vorig jaar stond 68% van het aanbod korter dan een kwartaal te koop, dit jaar is dit 66%. Hierdoor verschuift een groter deel van het aanbod naar de hogere looptijdklassen. Makelaars zien een vergelijkbaar beeld. Uit een enquête blijkt dat een groeiend deel van het aanbod weinig tot geen aandacht krijgt van kopers. Dit aandeel is gestegen naar 16%. Deze woningen bieden kansen voor kopers; er is minder concurrentie en woningen die langer te koop zijn worden (veel) minder overboden.

Minder courante woningen langer te koop

Het aanbod dat langer te koop staat, bestaat grotendeels uit minder courante woningen, zoals woningen die relatief duur zijn, minder goed onderhouden of gelegen in minder populaire gebieden. De regionale verschillen zijn groot: in Zeeland staat meer dan de helft langer dan een kwartaal te koop, terwijl dit in krappe regio's zoals Utrecht, IJmond en Overig Groningen onder de 30% ligt. Ook het woningtype speelt een rol. Bij vrijstaande woningen staat 56% langer dan een kwartaal te koop, tegenover circa 20% bij tussenwoningen.

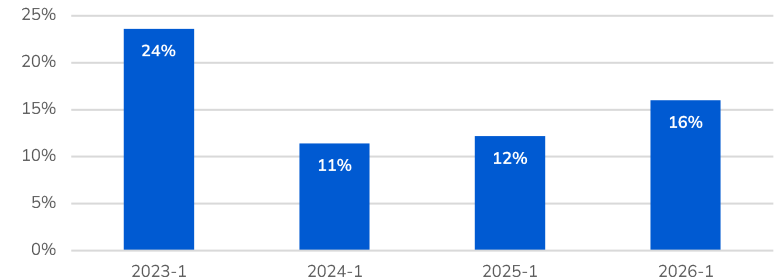
Aanbod verdeeld naar looptijdklassen

In aanbod bij NVM-makelaars



Aandeel aanbod dat weinig tot geen aandacht krijgt van kopers

Op basis van enquête onder NVM-makelaars



Bron: NVM / brainbay

Nieuwbouw





Meer aanbod, maar ook frictie aan de vraagzijde

De nieuwbouwmarkt laat in het 1^e kwartaal van 2026 een opvallende ontwikkeling zien. Waar het aanbod toeneemt en de pijlprijs zich verder vult, blijven de verkoopcijfers achter. Nieuwbouw wordt nog steeds wel verkocht, maar de verkoop verloopt minder vanzelfsprekend dan een jaar geleden. Daarmee verschuift het beeld van een markt die lange tijd werd begrensd door een tekort aan aanbod, naar een situatie waarin andere factoren steeds bepalender worden voor de dynamiek.

Terugloop van de nieuwbouwverkoop

De nieuwbouwmarkt laat in het 1^e kwartaal van 2026 een afzwakkend beeld zien. Zowel het sentiment onder NVM-makelaars als het aantal verkopen loopt terug, na een langere periode van stabiliteit.

Sentiment onder nieuwbouwmakelaars neemt af

Elk kwartaal worden nieuwbouwmakelaars gevraagd naar hun oordeel over de verkoopbaarheid van woningen. Na een lange periode van stabiliteit is deze beoordeling inmiddels voor het tweede kwartaal op rij duidelijk gedaald.

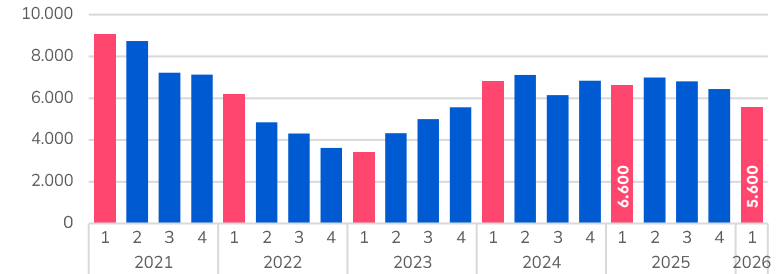
De verkoopbaarheid van grondgebonden woonhuizen wordt dit kwartaal beoordeeld met een 7,8 en die van appartementen met een 7,0. Hoewel het sentiment daarmee nog steeds zeer positief is, is het in een halfjaar tijd afgenomen met respectievelijk 0,6 en 0,8 punt. Daarmee ligt het weer op een vergelijkbaar niveau als eind 2023.

Verkoopcijfers lopen terug

Naast het sentiment daalt ook het aantal verkochte nieuwbouwwoningen al een paar kwartalen op rij. In het 1^e kwartaal van 2026 zijn via NVM-makelaars bijna 5.600 woningen verkocht. Dit zijn bijna duizend verkopen minder dan een jaar eerder. Met uitzondering van 2023 is dit het laagste aantal verkopen voor een 1^e kwartaal in tien jaar tijd. Opvallend is dat deze terugval plaatsvindt in een periode waarin het aanbod juist toeneemt.

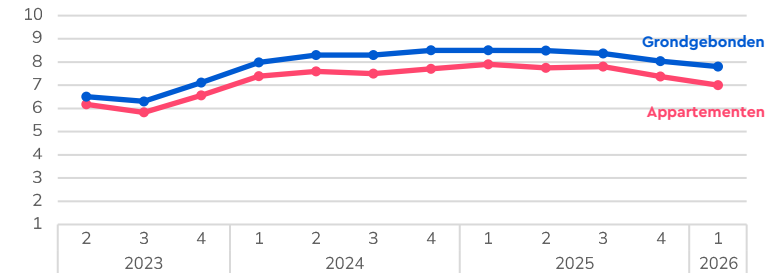
Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Beoordeling verkoopbaarheid nieuwbouw naar woningtype

Enquête onder 80 NVM-makelaars die regelmatig nieuwbouw verkopen



Bron: NVM / brainbay

Woningzoekers hebben meeste keuze sinds 2016

De teruglopende verkoop staat in contrast met het groeiende aanbod. Aan het einde van het 1^e kwartaal kunnen woningzoekers kiezen uit circa 18.200 nieuwbouwwoningen. Daarmee bereikt het aanbod het hoogste niveau sinds medio 2016.

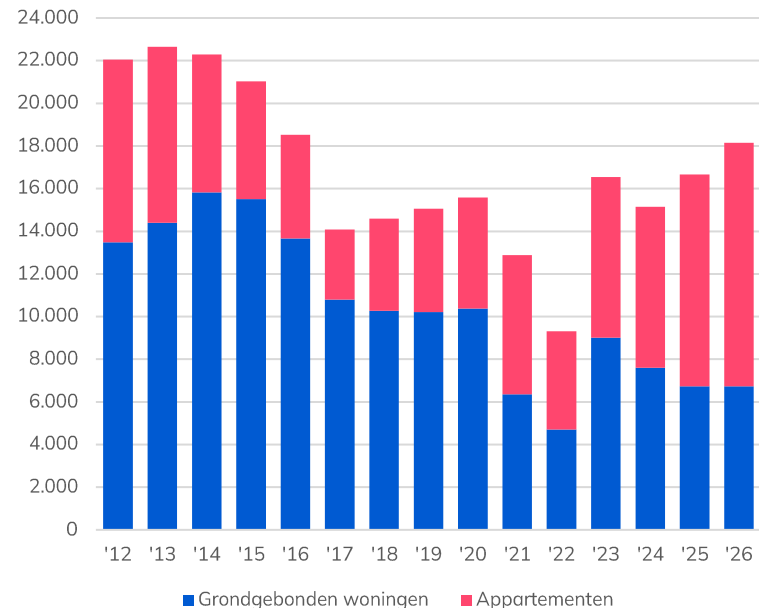
Samenstelling aanbod sterk veranderd

Van een vergelijkbare marktsituatie als tien jaar geleden is echter geen sprake. Hoewel het totale aanbod op een vergelijkbaar niveau ligt, is de samenstelling ingrijpend veranderd.

Het aantal beschikbare grondgebonden woningen is in deze tien jaar ongeveer gehalveerd, terwijl het aanbod van appartementen juist meer dan verdubbeld is. In de praktijk betekent dit dat de woningzoekers die graag een nieuwbouw-appartement willen kopen hun kansen sterk hebben zien toenemen, terwijl de kansen voor zoekers van woonhuizen met een tuin juist sterk zijn geslonken.

Het startpunt van deze omslag heeft zo'n zes jaar geleden plaatsgevonden. In 2020 bestond circa 33% van het aanbod uit appartementen, een jaar later was dit al 51%. Sinds het herstel van de nieuwbouwmarkt in 2023 heeft deze trend verder doorgezet. Inmiddels bestaat circa 63% van het aanbod uit appartementen.

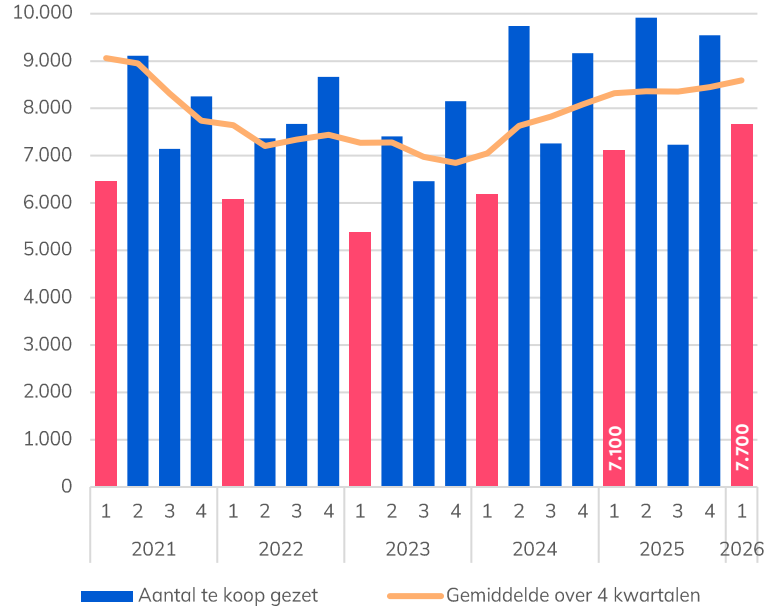
Nieuwbouwwoningen in aanbod aan het einde van het 1^e kwartaal
In aanbod bij een NVM-makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM / brainbay

Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet

Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Aanwas van nieuw aanbod neemt toe

Het hogere aanbod is niet alleen het gevolg van lagere verkopen, maar hangt ook samen met een toenemende instroom van nieuw aanbod. NVM-makelaars geven in recente enquêtes een positiever oordeel over het aantal woningen in de pijplijn. Deze ontwikkeling zien we terug in de cijfers.

In het 1^e kwartaal ligt de aanwas traditioneel lager en dit vormt altijd een schril contrast met de piek in het najaar. Desondanks zijn bijna 7.700 woningen in verkoop genomen, een stijging van 8% ten opzichte van een jaar eerder.

Stijgende trendlijn in aanmeldingen

Omdat ook in eerdere kwartalen sprake was van toenames, loopt de trendlijn verder op. Het seizoensgecorrigeerde gemiddelde aantal aanmeldingen komt uit op circa 8.600 per kwartaal, tegenover 8.300 een jaar geleden.

Daarmee bereikt de trendlijn het hoogste niveau sinds begin 2021. De combinatie van een toenemend aanbod en afnemende verkopen wijst erop dat de verkoopbaarheid van de nieuwbouw onder druk staat.

Knelpunten verschuiven naar de vraagzijde

De verklaring voor de afnemende verkoop ligt meer aan de vraagzijde van de markt. In eerdere jaren waren NVM-makelaars als belangrijke obstakels voor de nieuwbouwverkoop vooral naar structurele knelpunten in de aanwas van nieuw aanbod, zoals bouwkosten en procedures. Deze thema's spelen nog steeds, maar staan minder op de voorgrond. De aandacht verschuift nu meer naar betaalbaarheid en timing.

Makelaars noemen steeds vaker problemen rond de lange doorlooptijd tussen aankoop en oplevering. Maar liefst 71% ervaart dit als een groot knelpunt. Ook de hoge overbruggingskosten worden met 68% veelvuldig genoemd. Deze factoren maken kopers terughoudender en zorgen voor een lager verkooptempo. Ook de hoge koopsommen voor de hoeveelheid woonoppervlakte die je krijgt en de mismatch tussen het soort woningen en de vraag blijft veelvuldig benoemd worden.

Al met al komt de verkoop van projecten moeilijker op gang of blijft een deel van de woningen langer in verkoop staan. Tegelijkertijd blijft de vraag aanwezig naar passende woonproducten, op goede locaties en bij realistische prijsstelling.



Nieuwbouw wordt minder snel verkocht

De toenemende frictie aan de vraagzijde vertaalt zich direct in een lagere verkoopsnelheid. Waar in 2024 nog 48% van de nieuwbouwwoningen binnen drie maanden na de start van de verkoop werd verkocht, is dit in 2025 gedaald naar 44%.

Duidelijk verschil tussen woningtypen

Binnen deze verkoopsnelheid bestaan duidelijke verschillen. In 2025 is circa 35% van de appartementen binnen drie maanden verkocht, tegenover 58% van de woonhuizen.

Dit verschil hangt deels samen met de verkoopstructuur. Appartementen worden vaak in één keer aangeboden als onderdeel van een groter project, terwijl woonhuizen gefaseerd op de markt komen. Daarnaast sluit dit aan bij het beeld dat NVM-makelaars schetsen: de verkoopbaarheid van grondgebonden woningen ligt duidelijk hoger dan die van appartementen.

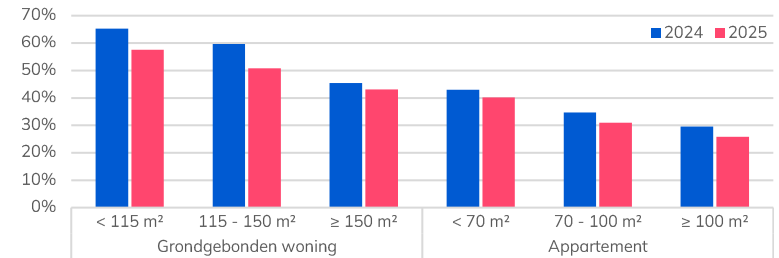
Groote en doelgroep bepalend

De verschillen worden verder zichtbaar per grootteklasse. Met name kleine en middelgrote woonhuizen (tot 150 m²) worden relatief snel verkocht, doordat zij een brede doelgroep bedienen.

Bij appartementen ligt de dynamiek lager. Kleine appartementen vertonen een vergelijkbare verkoopsnelheid als de grotere woonhuizen. Vanaf circa 70 m² loopt de verkoopsnelheid van appartementen duidelijk terug. Met andere woorden, grotere appartementen verkopen langzamer.

Aandeel verkocht binnen 3 maanden na start verkoop

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Dynamiek neemt over de volle breedte af

In alle woningtypen en grootteklassen is sprake van een daling in de verkoopsnelheid ten opzichte van een jaar eerder. Eerder genoemde factoren zoals lange bouwperioden en hoge overbruggingskosten remmen de dynamiek.

Tegelijkertijd blijft de afzet op peil: voor bijna de helft van de woningen wordt nog binnen drie maanden een koper gevonden. Nieuwbouwwoningen worden dus nog steeds verkocht, maar de verkoop verloopt minder vanzelfsprekend dan een jaar geleden.

Hogere vraagprijzen versterken frictie

De druk op de vraagzijde wordt verder versterkt door oplopende vraagprijzen. Kopers worden geconfronteerd met een steeds hoger prijskaartje, waardoor ook de dubbele lasten door de overbruggingskosten steeds moeilijker te dragen worden.

De mediane vraagprijs van nieuw te koop gekomen aanbod is gestegen van circa 476.000 euro een jaar geleden naar circa 550.000 euro dit kwartaal. Daarmee zet de stijgende lijn van 2025 door. De prijsstijging is zichtbaar bij alle woningtypen.

Effect op verkoopbaarheid

Ook de vraagprijs per vierkante meter loopt op. Dit bevestigt dat nieuwbouw niet groter wordt, maar in algemene zin duurder. Deze hogere prijzen hebben een remmend effect op de verkoopbaarheid. Tegelijkertijd vormen zij een indicatie dat ook de mediane verkoopprijzen in 2026 verder kunnen gaan oplopen.

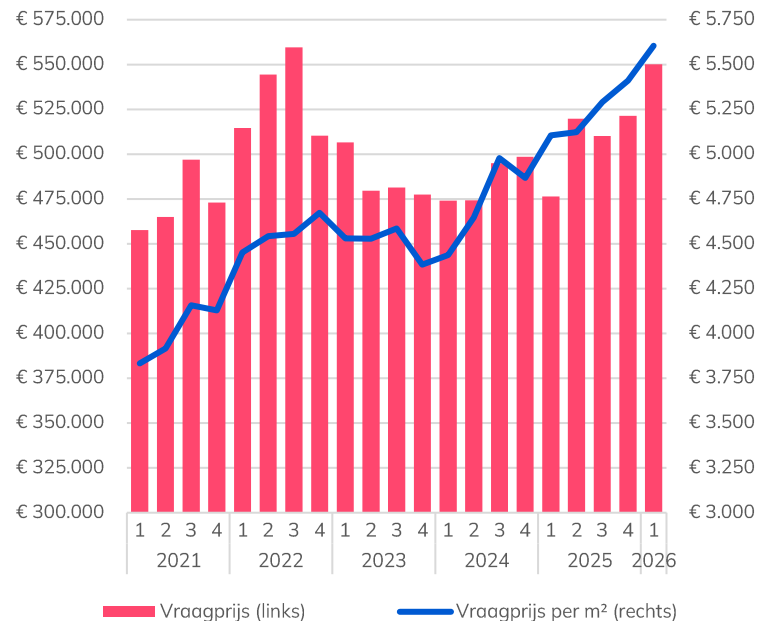
Verskil tussen vraag- en verkoopprijzen

Deze gemiddelde vraagprijs ligt altijd hoger dan de gemiddelde verkoopprijs. Dit verschil komt niet door onderhandelingen van kopers, maar de oorzaak ligt in de marktdynamiek:

- Een aanzienlijk deel woningen wordt pas kwartalen na aanmelding verkocht, waardoor hogere vraagprijzen met vertraging doorwerken in de verkoopprijs.
- Woningen in hogere prijsklassen verkopen langzamer, waardoor het aandeel duurere woningen in de verkopen relatief lager is dan in het nieuwe aanbod.
- Wanneer woningen onvoldoende interesse krijgen omdat ze te hoog geprijsd zijn, kan als de financiële kaders het toelaten de vraagprijs worden verlaagd. Anders wordt de verkoop gestaakt en gaat het project terug naar de tekentafel.

Mediane vraagprijs te koop gezette woningen

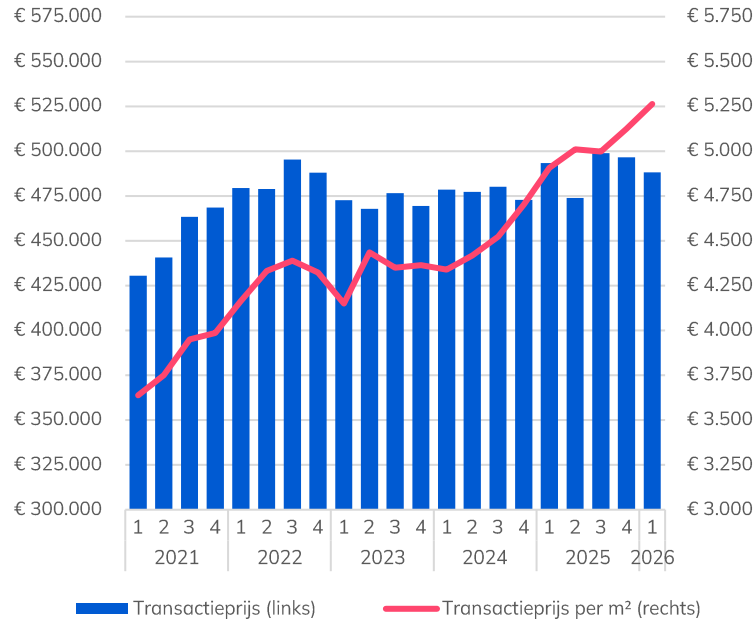
Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Mediane transactieprijs nieuwbouwwoningen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Meterprijzen nieuwbouw lopen verder op

Ondanks de stijgende vraagprijzen blijft de gemiddelde verkoopprijs van nieuwbouwwoningen nog relatief stabiel. Al meerdere jaren schommelt deze tussen de 475.000 en 500.000 euro. In het 1^e kwartaal van 2026 bedraagt deze circa 488.000 euro.

De prijsstijging is vooral zichtbaar in de meterprijs. Kopers betalen gemiddeld 5.250 euro per vierkante meter, een stijging van 6% op jaarbasis. Zowel bij appartementen als bij grondgebonden woningen is sprake van een toename van de prijs per vierkante meter, terwijl de gemiddelde koopsom relatief stabiel blijft.

Krimpflatie drijft prijs per vierkante meter op

De stijging van de meterprijs hangt samen met de toenemende 'krimpflatie' in de nieuwbouw. Om stijgende bouwkosten en hoge kwaliteitseisen te compenseren, en tegelijkertijd de totale koopsom beheersbaar te houden, kiezen ontwikkelaars vaker voor compactere woningen.

Hierdoor stijgt de prijs per vierkante meter, terwijl de totale koopsom minder sterk toeneemt. De prijs van een nieuwbouwwoning lijkt daarmee betaalbaar te blijven, maar voor kopers betekent dit dat zij minder woonruimte krijgen voor een vergelijkbaar bedrag. Nieuwbouw wordt daarmee vooral aantrekkelijk voor een doelgroep voor wie een ruimere woonoppervlakte minder doorslaggevend is. De focus op betaalbaarheid beïnvloedt zo niet alleen wie toegang heeft tot een nieuwbouwwoning, maar ook in welke vorm nieuwbouw aansluit op de vraag.



Knelpunten aan aanbodzijde blijven bestaan

Naast de toenemende frictie aan de vraagzijde spelen ook aan de aanbodzijde structurele knelpunten nog steeds een belangrijke rol. Met name langlopende vergunningstrajecten en capaciteitsgebrek bij gemeenten zorgen voor vertraging. Volgens NVM-makelaars speelt dit bij meer dan de helft van de projecten, waarbij de gemiddelde vertraging oploopt tot ruim een jaar. Ook bezwaarprocedures blijven een belangrijke factor: bij ongeveer een derde van de projecten leiden deze tot extra vertraging.

Netcongestie steeds vaker een knelpunt

Ook netcongestie komt steeds vaker naar voren als belemmering. Woningbouwprojecten lopen vaker vertraging op doordat netaansluitingen niet tijdig gerealiseerd kunnen worden. Een betrouwbare en tijdige aansluiting is namelijk een randvoorwaarde: zonder zekerheid hierover worden woningen niet gebouwd, opgeleverd of bewoond.

Vooraf een uitdaging in de pijplijn

Ook NVM-makelaars ervaren deze problematiek. Bij projecten in verkoop speelt netcongestie vooralsnog een beperkte rol. In een kleine steekproef onder circa 70 lopende projecten komt dit knelpunt slechts sporadisch naar voren. Dit is niet verrassend, omdat projecten die in verkoop zijn genomen doorgaans al voorbij deze obstakels zijn.

Bij projecten in de pijplijn is het beeld wisselend. Een deel van de makelaars ervaart weinig hinder, terwijl anderen aangeven dat netcongestie juist bij een groot deel van de projecten speelt. Dit bevestigt dat de impact sterk verschilt per locatie. Tegelijkertijd neemt de onzekerheid over beschikbaarheid en timing van aansluitingen toe, wat leidt tot uitstel, fasering en oplopende financiële risico's.

Onzekerheid werkt door in verkoopbaarheid

Makelaars signaleren dat ontwikkelaars en bouwers vaker rekening houden met mogelijke vertragingen. Zo wordt het aantal werkbare dagen in koop-/aannemingsovereenkomsten regelmatig verruimd om onzekerheid rondom netaansluitingen op te vangen. Voor kopers betekent dit een mogelijk langer wachten op de oplevering en zo een langere periode van dubbele lasten. Deze onzekerheid heeft een remmend effect op de verkoop van nieuwbouwwoningen.



Beleidskeuzes vergroten risico op vertraging

Daarnaast bestaat het risico dat beleidskeuzes rondom netcongestie leiden tot ongewenste prioritering. Wanneer gemeenten selectief aanvragen indienen of bepaalde segmenten (bijvoorbeeld sociale huur) voorrang krijgen, kan dit de realisatie van middenhuur- en koopwoningen structureel vertragen en integrale gebiedsontwikkeling verstoren. Ook gemengde projecten komen onder druk te staan: als commerciële functies geen aansluiting krijgen, kan dit de haalbaarheid van het gehele project aantasten.

Dit vraagt om landelijke regels. Waarbij het uitgangspunt blijft dat woningbouw - integraal en dus ongeacht segment - prioriteit moet krijgen bij netaansluitingen en de gevolgen van netcongestie niet worden afgewenteld op de woonconsument.

Conclusie: meer aanbod, maar ook frictie aan de vraagzijde

Al met al laat de nieuwbouwmarkt een gemengd beeld zien. Het aanbod neemt toe en woningzoekers krijgen meer kansen, maar tegelijkertijd ontstaat er meer frictie aan de vraagzijde. Nieuwbouw wordt nog steeds verkocht, maar de verkoop verloopt minder vanzelfsprekend dan een jaar geleden. Dit hangt onder meer samen met lange doorlooptijden en hoge kosten voor kopers.

De langere doorlooptijden worden mede veroorzaakt door de complexiteit van projecten en structurele knelpunten aan de aanbodzijde. Hoge eisen, langdurige vergunningstrajecten en bezwaarprocedures blijven zorgen voor vertraging. Daarnaast wordt de impact van netcongestie steeds duidelijker zichtbaar, wat de realisatie van nieuwbouw verder kan vertragen.

De hoge kosten komen niet alleen terug in de koopsom, maar werken door in de woonruimte die kopers krijgen en de hoogte van de overbruggingskosten. Hoewel de gemiddelde koopsom stabiel blijft, krijgen kopers door krimpflatie minder woonruimte voor een vergelijkbaar bedrag. Nieuwbouw wordt daarmee vooral aantrekkelijk voor een doelgroep voor wie een ruimere woonoppervlakte minder doorslaggevend is. Tegelijk wijzen stijgende vraagprijzen erop dat ook de verkoopprijzen verder zullen oplopen en zo blijft het vraagstuk rondom betaalbaarheid een belangrijke uitdaging.



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 bouwkvavels.
- 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 maandelijks 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	
Woningtype 2		Woningtype 2		
Transactie 1	€ 300.000	Transactie 1	€ 300.000	0,0%
Gewogen gemiddelde mediane prijs			€ 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 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.

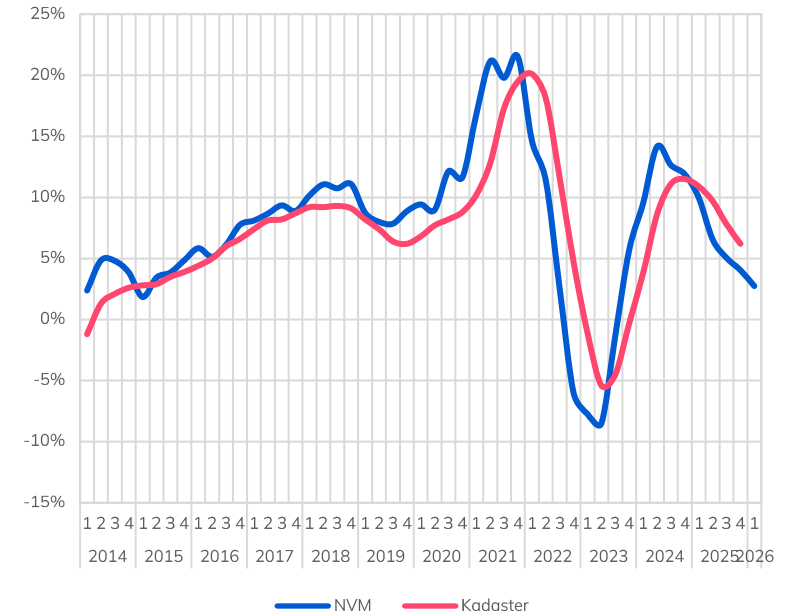
Belangrijk verschil ontstaat door het verschil in registratiemoment van de woningverkoop. NVM registreert de transactie op het moment van ondertekening van de koopovereenkomst, het Kadaster en het CBS registreren de transactie op het moment van passeren bij de notaris. Hierdoor registreert NVM een transactie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

Verskil ten opzichte van een jaar eerder



Bron: NVM / CBS

NVM in coproductie
met brainbay

(030) 608 51 85
info@nvm.nl

