

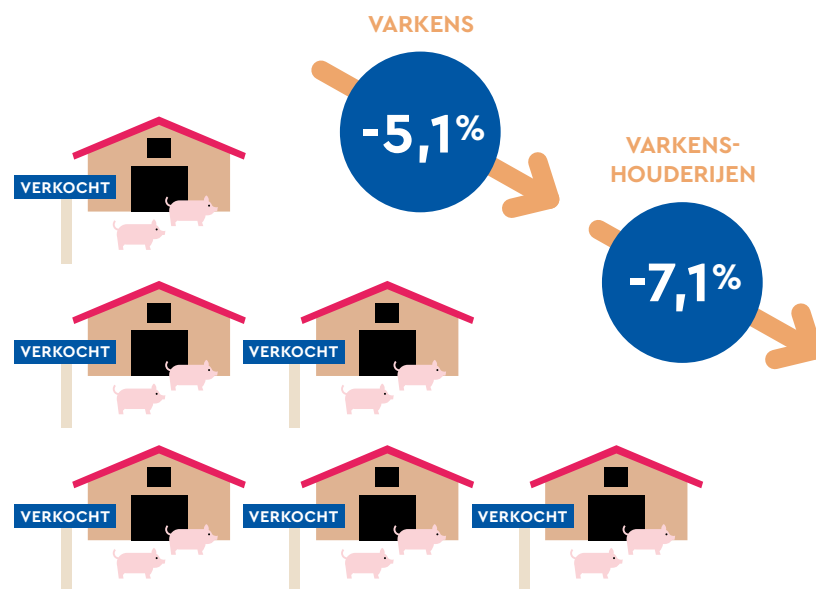
Vastgoedmarkt in beeld Agrarisch & Landelijk

Eerste halfjaar 2025
in feiten en cijfers



Inhoudsopgave

Bedrijven blijven gewild in krimpende intensieve veehouderij



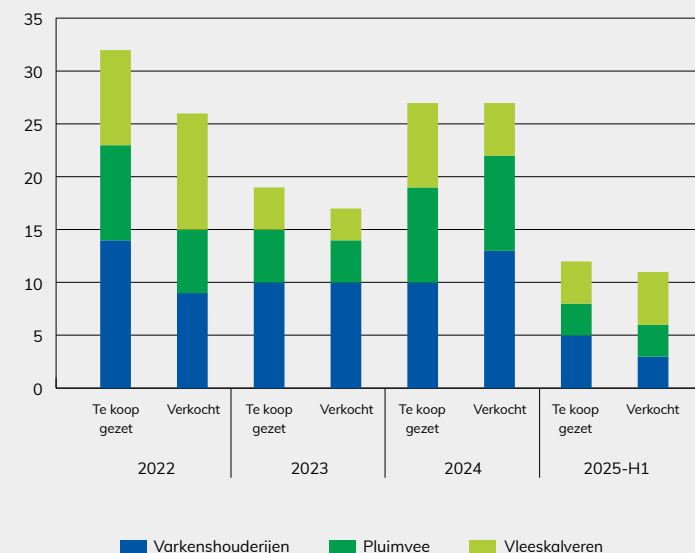
Ontwikkeling aantal varkens en varkenshouderijen

Per augustus 2025 hebben 1.009 veehouders een overeenkomst getekend voor de stoppersregelingen Lbv (463) en Lbv+ (546). De meeste deelnemers komen uit de varkenshouderij (573 aanmeldingen), gevolgd door melkveehouders (446), pluimveehouders (243) en vleeskalverhouders (210). De regelingen zorgen voor zowel een afname van het aantal bedrijven, als van het aantal dieren. In april 2025 had Nederland volgens het CBS 9,96 miljoen varkens, het laagste aantal in ruim 45 jaar en een daling van 5,1 procent vergeleken met 2024. Het aantal varkenshouderijen daalde op

jaarbasis met 7,1 procent. Vooral kleine bedrijven zijn verdwenen. De bedrijven die doorgaan, zijn gemiddeld juist een stuk groter geworden.

De invloed van de regelingen is ook zichtbaar op de vrije markt. In de eerste zes maanden van 2025 zijn er slechts 3 varkensbedrijven verkocht. In heel 2024 waren dat er nog 13. Ook werden minder bedrijven in de verkoop gezet, namelijk 5 in de eerste zes maanden van 2025 tegenover 10 in 2024. Opvallend is dat het aantal verkochte vleeskalverbedrijven (5 in totaal) na

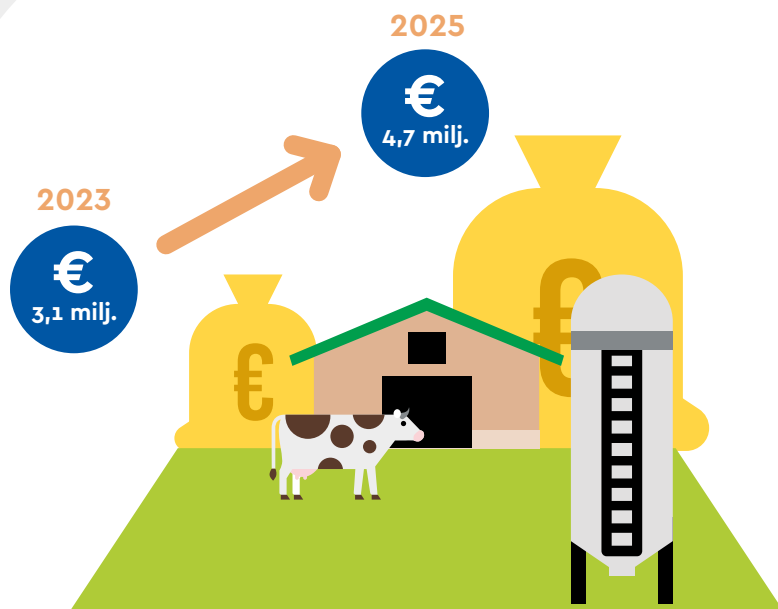
Aantal te koop gezet en verkopen intensieve veehouderijen



zes maanden al gelijk is aan het totaal over 2024. De verkoop van pluimveebedrijven blijft dit jaar tot nu toe echter steken op 3 transacties.

Ondanks de lagere dynamiek geven NVM makelaars aan dat bedrijven die op de markt komen doorgaans goed worden verkocht. Door het hogere aantal stoppers liggen bestaande bedrijven gunstiger in de markt. Als er bovendien vergunningen aanwezig zijn (met name gericht op natuur en dierenwelzijn) is dat een sterke pre voor bestaande bedrijven.

Schaarste en dure grond stuwen verkoopprijs melkveehouderijen



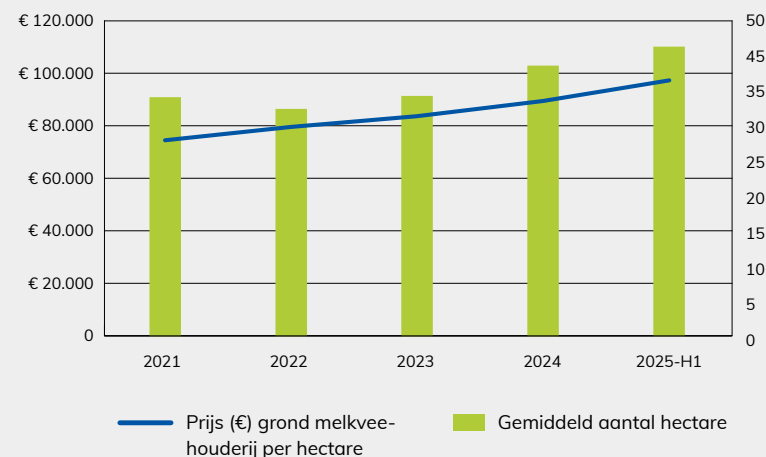
Gemiddelde prijs verkochte melkveehouderijen

Het aantal verkochte melkveehouderijen laat met 30 transacties in de eerste helft van 2025 een lichte dip zien; in dezelfde periode vorig jaar waren dit er nog 41. Dit betekent echter geen terugloop in de vraag: makelaars beoordelen de verkoopbaarheid juist hoger, met een 8 tegenover een 7 een halfjaar geleden. Tegelijkertijd ziet de helft dat de markt krappere is geworden, wat ook blijkt uit het licht dalende aanbod van 49 naar 47 bedrijven in de laatste zes maanden. Melkveehouderijen liggen goed in de markt doordat grond erg gewild is. Melkveehouders kopen deze

bedrijven en de grond graag op omdat er minder mest mag worden uitgereden op eigen grond en te voldoen aan de toekomstige eisen van grondgebondenheid. Voor veel bedrijven betekent dit dat ze meer grond nodig hebben om hetzelfde aantal koeien te houden. Wanneer de vergunningen van het bedrijf niet op orde zijn, wordt de grond vaak gekocht voor akkerbouw of tuinbouw.

Door de schaarste aan grond en het beperkte aantal bedrijven met goede vergunningen zijn de prijzen de

Verkoopprijs grond per hectare en gemiddeld aantal hectare van verkochte melkveehouderijen



laatste jaren sterk gestegen. Het grootste deel van de waarde van een melkveehouderij zit in de grond. De prijs per hectare van deze losse grond steeg van 75 duizend euro in 2021 naar bijna 100 duizend euro in 2025, terwijl het gemiddeld aantal hectare per transactie in dezelfde periode steeg van 38 naar 46. Dit jaar is een melkveehouderij van meer dan 100 hectare verkocht voor meer dan 10 miljoen euro. Deze verkoop zorgde er mede voor dat de gemiddelde prijs in de eerste helft van 2025 uitkomt op 4,7 miljoen euro, tegenover circa 3 miljoen euro tussen 2021 en 2023.

'Een verplaatsing van een agrarisch bedrijf vraagt om maatwerk en doorzettingsvermogen'



Familie Boer met Albert de Koning, agrarisch makelaar en NVM taxateur

'Het verhaal van familie Boer laat zien hoe belangrijk goede begeleiding is bij onteigening en verplaatsing'

Wanneer de provincie besluit landbouwgrond aan te wijzen voor een ander doel, staat een agrarisch ondernemer vaak voor grote uitdagingen. Zo ook de familie Boer uit Wilnis. Hun verhaal laat zien waarom deskundige begeleiding door een beëdigd NVM Agrarisch & Landelijk makelaar en taxateur essentieel is in een proces van onteigening en bedrijfsverplaatsing.

Van Wilnis naar Zwolle

Arie en Petra Boer woonden met hun zes kinderen en (schoon) moeder in Wilnis, op de boerderij waar Arie in 1972 is geboren. Hun melkveebedrijf omvatte zo'n 30 hectare eigendom en 35 hectare pachtgrond. De provincie Utrecht tekende echter het grootste deel van hun gronden in voor de ontwikkeling van het natuurgebied Groot Wilnis-Vinkeveen.

Dat betekende dat de familie hun vertrouwde plek moest verlaten en op zoek moest naar een passend nieuw bedrijf. Om deze complexe situatie het hoofd te bieden, schakelde de familie de hulp in van Albert de Koning, beëdigd agrarisch makelaar, NVM taxateur en gecertificeerd onteigeningsdeskundige bij De Koning & Partners uit Waarder.

Deskundige begeleiding onmisbaar

“De provincie had een berekening gemaakt voor een vergoeding, maar die stond in geen verhouding tot de werkelijkheid,” vertelt de Koning. “Onze eigen taxatie gaf een heel ander beeld. Daardoor liep het traject in eerste instantie vast en lag het bijna twee jaar stil. Gelukkig hebben de provincie en de familie het gesprek altijd open gehouden, waarbij beide partijen steeds netjes met elkaar communiceerden en elkaar in hun waarde lieten. Hierdoor bleef de mogelijkheid bestaan om een oplossing te vinden. Uiteindelijk, drie jaar na de eerste gesprekken, vond de familie Boer een geschikte boerderij in Zwolle. “We hebben samen drie verschillende boerderijen in deze regio bekeken”, vervolgt de onteigeningsdeskundige. “Maar deze boerderij in de voormalige gemeente Mastenbroek met 68 hectare grond biedt voldoende ruimte voor de familie Boer om het bedrijf voort te zetten.” Hoewel de gebouwen er eenvoudig zijn, ziet Arie Boer dat niet als een probleem: “De gebouwen pakken we wel aan, maar aan de ligging van het land kunnen we niets veranderen.”

Meer dan alleen cijfers

De provincie was akkoord met de taxatie van de nieuwe boerderij, waarop de

verhuizing vlot plaats kon vinden. Toch draait een succesvolle verplaatsing volgens de Koning niet alleen om geld. “Het gaat om het vinden van een boerderij die past bij de omvang van het bedrijf en die de juiste vergunning heeft, maar die ook past bij de persoonlijke wensen van de familie zoals de streek, de kerkelijke omgeving en meer. Dat maakt het maatwerk. Persoonlijke aandacht en doorzettingsvermogen zijn onmisbaar om de juiste plek te vinden waar de ondernemer aan zijn toekomst kan werken.” Bij De Koning & Partners is veel ervaring met dit soort trajecten, of het nu gaat om stadsuitbreiding, aanleg van wegen, energieprojecten of uitbreiding van defensieterrinen. “Het zijn altijd trajecten waarin verkoopstrategieën, waardeoordelen, juridische en fiscale vragen en persoonlijke voorkeuren samenkomen. Die moet je als deskundige ordenen en vertalen naar een concreet resultaat.”

Samenwerking en specialismen

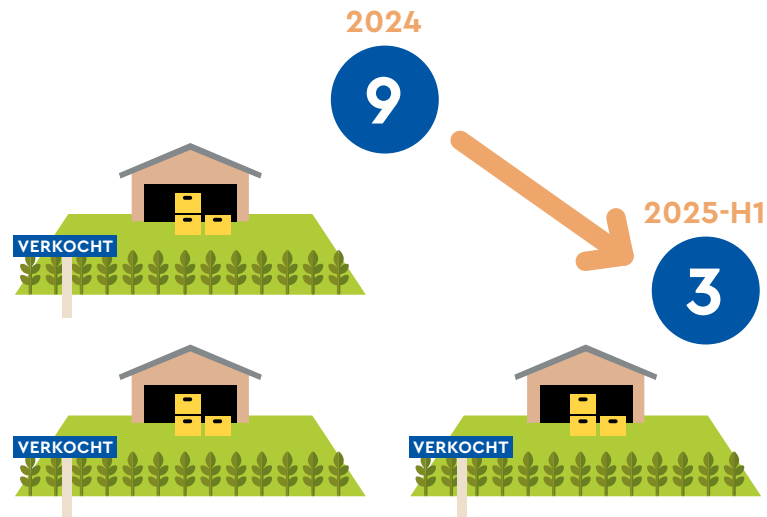
De Koning benadrukt dat hij dit werk niet alleen doet: “Binnen ons kantoor hebben we makelaars met specialismen in agrarisch vastgoed, wonen, vrij wonen, bedrijfshuisvesting en hogere prijsklasse. Waar nodig schakelen we snel collega's en andere experts in. Alleen zo breng je dit soort complexe

processen tot een goed einde.” Het verhaal van familie Boer laat zien hoe belangrijk goede begeleiding is bij onteigening en verplaatsing. “Wij zijn blij dat we ons bedrijf kunnen voortzetten op deze nieuwe plek, die ons ruimte biedt om verder te bouwen aan de toekomst”, aldus Arie Boer.

‘Persoonlijke aandacht en doorzettingsvermogen zijn onmisbaar om de juiste plek te vinden waar de ondernemer aan zijn toekomst kan werken’



Lage verkoop van tuinbouwbedrijven ondanks goede bedrijfsresultaten



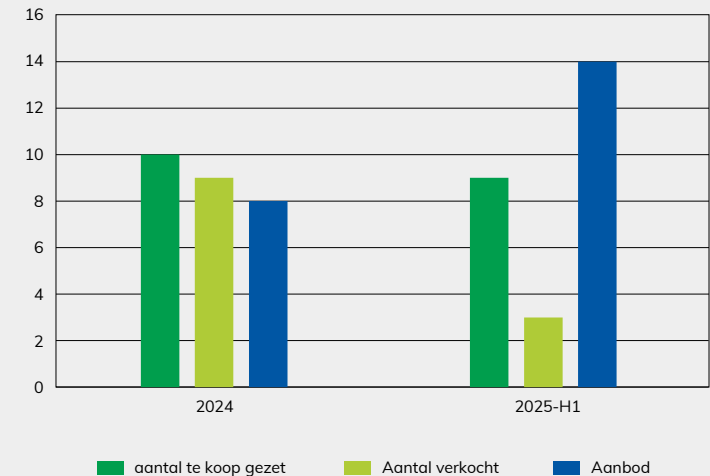
Aantal verkopen van tuinbouwbedrijven

Tuinbouwbedrijven zijn bedrijven waar de teelt van gewassen in de volle grond de dominante bedrijfsactiviteit* is. De meest ondernemers zijn fruitteilers, boomkwekerijen en bloembollenteilers. Soms zijn er ook kassen aanwezig of vindt er teelt plaats onder tunnels (tunnelbouw). Op basis van het aantal transacties is de tuinbouwsector relatief klein. In de afgelopen vijf jaar werden gemiddeld 12 bedrijven per jaar verkocht. Halverwege 2025 staat de teller pas op drie verkopen. In de eerste helft van dit jaar zijn wel negen nieuwe tuinbouwbedrijven te koop gezet. In totaal staan nu veertien bedrijven in de verkoop.

Ondanks dat er niet veel bedrijven van eigenaar wisselen, geven NVM makelaars de verkoopbaarheid van tuinbouwbedrijven een 8. Dit toont aan dat er veel belangstelling is voor goede bedrijven en daarom verwachten we dat het aantal verkopen in de tweede helft van 2025 een inhaalslag zal maken. De goede oogsten en opbrengsten tot medio 2025 dragen daar zeker aan bij. Fruitteilers, boomkwekers en bloembollenteilers kijken allemaal terug op een sterk jaar.

Net als in andere agrarische sectoren speelt ook in de tuinbouw de grote vraag naar grond een belangrijke

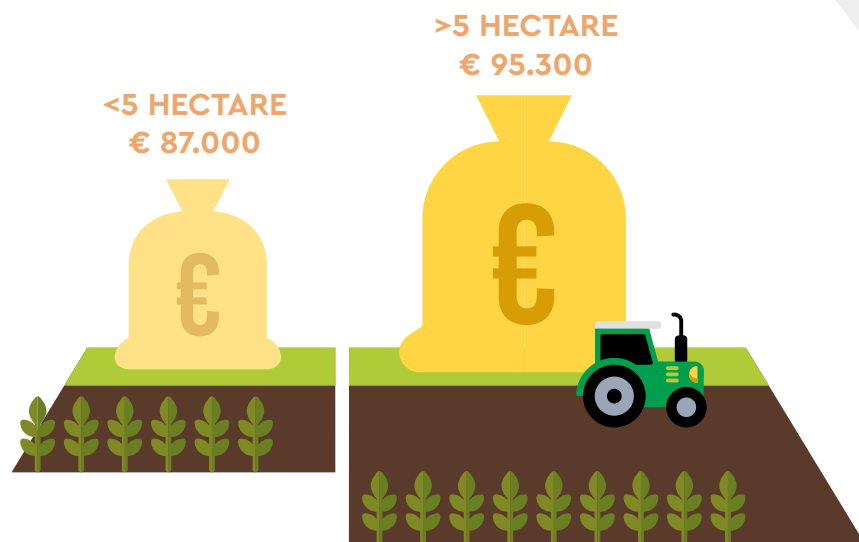
Aantal te koop gezet, verkocht en aanbod van tuinbouwbedrijven



rol. Tuinbouwbedrijven zijn echter kwetsbaar voor de gevolgen van klimaatverandering en de daarbij horende extremen. Tijdens droge perioden is er bijvoorbeeld niet altijd voldoende zoet water beschikbaar. Daarom investeren bedrijven in nieuwe teeltmethoden zoals tunnelbouw en precisielandbouw, maar ook in het efficiënter omgaan met water en energie. Ook het vinden van voldoende en betaalbare arbeidskrachten blijft een uitdaging. Sommige tuinbouwbedrijven investeren daarom in vormen arbeidershuisvesting, zoals een werknemershotel.

* Pure glastuinbouw en akkerbouw zoals tarwe en maïs, behandelen we als afzonderlijke categorieën.

Prijs agrarische grond voor het eerst boven € 90.000



Grotere percelen verkocht voor hogere prijs per hectare

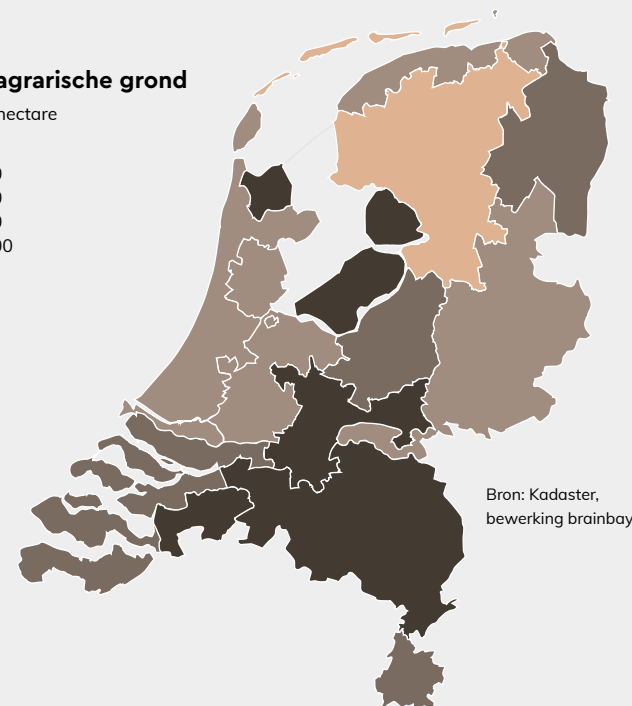
Met een gemiddelde van 91.100 euro* per ha ontstijgt de gemiddelde prijs van agrarische grond voor het eerst het niveau van 90.000 euro per ha. Een belangrijke verklaring hiervoor zijn de goede inkomsten in de sector. Boeren in de tuinbouw en akkerbouw investeren daarom graag in extra grond. Ook melkveehouders hebben meer grond nodig, zowel om te groeien als om te voldoen aan strengere regels voor het uitrijden van mest. Daarnaast stroomt een deel van het geld uit de Lbv-regelingen naar grondaankopen, bijvoorbeeld als belegging of door ondernemers die een doorstart in de akkerbouw willen

maken. Akkerbouwland blijft gemiddeld het duurst met een prijs van 100.400 euro per ha. Grasland is met 83.800 euro weliswaar goedkoper, maar steeg daarentegen met 10,4 procent ten opzichte van het voorgaande jaar. Opvallend is dat de prijs van akkerbouwland lijkt te stabiliseren rond de 100.000 euro. NVM makelaars geven aan dat de honger naar grond zich sectorbreed voltrekt, maar dat grotere percelen nog beter in de markt liggen. Grotere oppervlakten maken het mogelijk om efficiënter gewassen te telen en bieden melkveehouders ruimte om te extensiveren (meer grond per dier).

Gemiddelde prijs agrarische grond

In 2025-H1 in euro's per hectare

- € 60.000 tot € 70.000
- € 70.000 tot € 80.000
- € 80.000 tot € 90.000
- € 90.000 tot € 100.000
- € 100.000 en meer

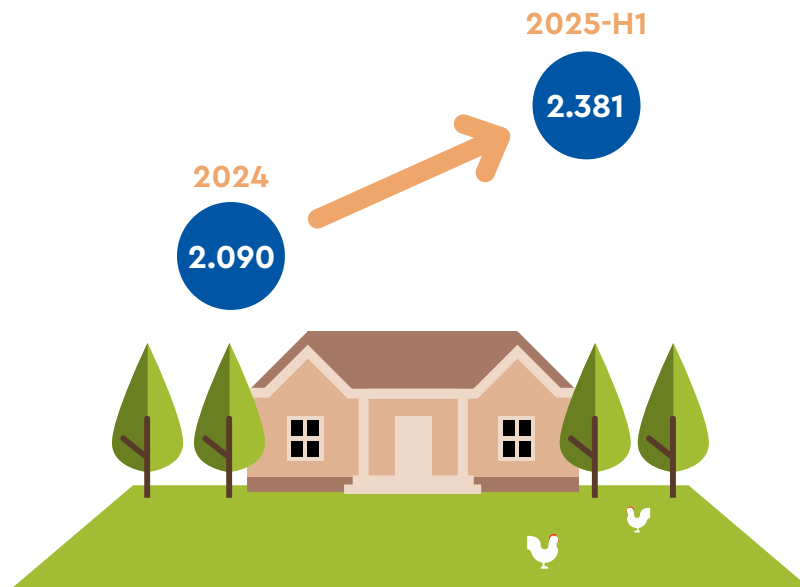


Bron: Kadaster, bewerking brainbay

Omdat grote percelen schaars zijn, drijft dat de prijs verder op. In 2025 had slechts 16 procent van de grondtransacties betrekking op een perceel groter dan 5 hectare. Ongeveer 4 procent betrof percelen groter dan 10 hectare. Grote percelen van meer dan 5 hectare leveren gemiddeld 95.300 euro per hectare op. Kleinere percelen onder de 5 hectare worden voor gemiddeld 87.800 euro verkocht. Ook als we kijken naar type grond of verschillende regio's zien we hetzelfde prijsverschil tussen grote en kleine percelen. Alleen in Westelijk Holland en Waterland & Droogmakerijen worden grote percelen relatief minder gewaardeerd.

*Gemiddelde prijs van akkerbouwland, grasland en snijmais samen.

Vraag naar landelijke woningen blijft op peil ondanks hoger aanbod

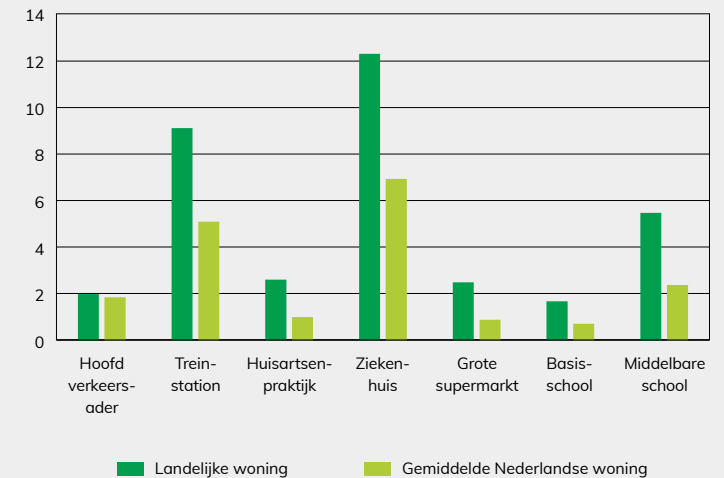


Aanbod landelijke woningen

De markt voor landelijke woningen* lijkt iets minder krap te worden. Eind juni stonden 2.400 landelijke woningen te koop. Dit is een stijging van 300 woningen ten opzichte eind vorig jaar en het hoogste aanbod dat sinds medio 2020 is gemeten. NVM makelaars geven aan dat het extra aanbod de sterke groei van de transactieprijs iets remt, maar dat er nog steeds veel vraag is en dat landelijke woningen goed verkopen. In de eerste helft van 2025 zijn ongeveer 2.400 landelijke woningen verkocht, 200 meer dan in dezelfde periode vorig jaar. De

gemiddelde transactieprijs kwam bovendien voor het eerst boven de 800.000 euro uit. De vraag naar landelijke woningen komt vooral van mensen die rust, ruimte en een natuurlijke omgeving zoeken. Vaak liggen landelijke woningen dichtbij voorzieningen dan vaak wordt gedacht. Uit een analyse op basis van alle landelijke woningen in Nederland blijkt dat de gemiddelde afstand tot een ziekenhuis gemiddeld 12 kilometer is. Bij een doorsnee woning is dat 7 kilometer. Ook de afstand tot bijvoorbeeld een treinstation (9,3 tegenover 5 kilometer) of tot

Gemiddelde afstand tot voorzieningen in kilometers



een middelbare school (5,6 tegenover 2,3 kilometer) zijn groter. Tussen provincies bestaan weliswaar lichte verschillen, maar de verhouding tussen beide woningtypen is vrijwel overal gelijk. Kopers van een landelijke woningen houden er rekening mee dat zij verder moeten reizen voor voorzieningen. Toch zijn afstanden in Nederland vaak goed te overbruggen, bijvoorbeeld met de auto of elektrische fiets. Daarmee bieden landelijke woningen het beste van twee werelden: rust en ruimte, zonder dat voorzieningen buiten bereik raken.

* Een landelijke woning is een vrijstaande woning (of woonboerderij) gelegen buiten de bebouwde kom of in landelijk gebied.

Landbouwgebieden

Gemiddelde prijs agrarische grond

In 2025-H1 in euro's per hectare

- € 60.000 tot € 70.000
- € 70.000 tot € 80.000
- € 80.000 tot € 90.000
- € 90.000 tot € 100.000
- € 100.000 en meer

Bron: Kadaster,
bewerking brainbay



Colofon

Samenstelling

Brainbay
www.brainbay.nl
support@brainbay.nl
(030) 850 45 00

Bron

Tenzij anders aangegeven zijn de cijfers gebaseerd op gegevens van de NVM.

Vormgeving en infographics

Simons en Boom, Arnhem

© September 2025

In opdracht van

NVM
Orteliuslaan 951
3528 BE Utrecht
www.nvm.nl
info@nvm.nl
(030) 608 51 85

De Nederlandse Coöperatieve Vereniging van Makelaars en Taxateurs in onroerende goederen NVM U.A. (hierna 'de NVM') behoudt zich uitdrukkelijk alle rechten op dit document voor. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de NVM.

Gebruik of openbaarmaking van deze informatie door derden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de NVM is niet toegestaan. Het is uitdrukkelijk niet toegestaan een wijziging aan te brengen in de uiterlijke verschijningsvorm van dit document. Ondanks de voortdurende zorg en aandacht die de NVM aan de samenstelling van dit document en de daarin opgenomen gegevens heeft besteed, geeft de NVM geen garanties op de volledigheid, juistheid of voortdurende actualiteit van de gegevens. De NVM zal bij naar haar oordeel gebleken misbruik een beroep op haar rechten kunnen doen bij de daartoe wettelijk bevoegde Nederlandse rechter. De NVM-leden hebben op de bestaande koopwoningmarkt een marktaandeel van circa 70%. In de figuren over de woningmarkt worden statistieken uitgelicht op basis van analyse van de NVM-database, tenzij anders vermeld.





"Je bent natuurlijk meer bezig met je agrarisch bedrijf, dan met je vastgoed"

Als NVM Agrarisch & Landelijk makelaar hebben we de kennis van de markt, een groot netwerk in het buitengebied en zijn we gespecialiseerd in: aan- en verkoop, grond- en pachtzaken, taxatie, advies bij onteigening en herbestemming van agrarisch en landelijk vastgoed.

De beste plek voor jou

