

# Analyse woningmarkt 2<sup>e</sup> kwartaal 2026





## Inhoud

Woningmarkt in vogelvlucht	3
Bestaande bouw	4
Nieuwbouw	19
Bijlagen	32

# De woningmarkt in vogelvlucht

## Bestaande bouw

Er zijn dit kwartaal een recordaantal woningen te koop gezet. Deze worden snel door de markt opgenomen, wat zorgt voor meer verkopen en een minder overspannen markt. De prijsontwikkeling blijft gematigd door het grotere aanbod, waaronder nog steeds veel uitpondwoningen. Toch is er nog steeds sprake van een krappe, dynamische markt, met snelle verkopen en veel overbiedingen. Energiezuinige en goed onderhouden woningen verkopen beter, terwijl woningen met een slecht energielabel of veel onderhoud langer te koop staan.

## Nieuwbouw

De nieuwbouwmarkt laat in het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2026 een ruimer aanbod zien, maar geen overtuigend herstel. Het aanbod loopt op tot circa 20.600 woningen, het hoogste niveau sinds eind 2015. Tegelijkertijd blijft de verkoop achter: in de eerste helft van 2026 zijn al 10% minder woningen verkocht dan een jaar eerder. Appartementen domineren het aanbod, terwijl makelaars wijzen op een tekort aan passende grondgebonden en levensloopbestendige woningen. Door deze mismatch, hoge prijzen en lange doorlooptijden koelt de dynamiek af. Daarmee wordt niet alleen hoeveel er wordt gebouwd bepalend, maar vooral wat, voor wie en tegen welke prijs.



# Bestaande bouw



# Signalen uit de markt

## Markt minder overspannen door toename woningaanbod

NVM-makelaars zien ook dit kwartaal dat de woningmarkt minder overspannen functioneert dan in voorgaande jaren. Er komen meer woningen beschikbaar, waardoor kopers meer keuze hebben en de markt verder normaliseert. Daarnaast ervaren makelaars meer rust in het aankoopproces: kopers krijgen vaker tijd om woningen te bezichtigen, extreme concurrentie neemt af en er ontstaat op sommige locaties weer ruimte voor onderhandeling. Kopers, met name starters, krijgen weer iets meer kansen doordat het aanbod groeit en de druk op individuele woningen afneemt. En ondanks de groei van het aanbod loopt de verkoop van woningen nog heel goed door.

## Zorgen over betaalbaarheid en afnemend vertrouwen

Tegelijkertijd blijven er zorgen bestaan. Dat betreft onder meer de lichte verhoging van de hypotheekrente en de invloed daarvan op de financieringsmogelijkheden van huishoudens. Sommige starters en huishoudens met een beperkt budget lopen door de hoge woningprijzen tegen grenzen aan bij het verkrijgen van een passende financiering. Tegelijk is de rente historisch gezien ook weer niet heel hoog, en zijn veel lonen de afgelopen periode flink omhoog gegaan.

Daarnaast speelt onzekerheid net als vorig kwartaal een rol. Afnemend consumentenvertrouwen, economische onzekerheid en internationale spanningen maken kopers terughoudender. Hierdoor worden aankoopbeslissingen vaker uitgesteld en neemt de dynamiek op sommige deelmarkten af. Deze onzekerheid vertaalt zich ook in langere verkooptijden en minder bezichtigingen en biedingen. Vooral woningen die veel onderhoud vragen of minder energiezuinig zijn verkopen minder vanzelfsprekend dan voorheen.



De verwachtingen van verkopers moeten dan ook regelmatig worden bijgesteld, omdat de belangstelling en uiteindelijke verkoopprijzen niet altijd meer aansluiten bij de ervaringen uit de afgelopen jaren.

## Toch nog steeds sprake van krappe woningmarkt

Ondanks de toename van het aanbod blijft de onderliggende krapte zichtbaar. Er is nog altijd onvoldoende passend aanbod beschikbaar voor bijvoorbeeld starters of senioren. Hierdoor blijft de doorstroming kwetsbaar. Het woningaanbod is historisch gezien nog steeds laag. Ondanks dat de markt iets minder overspannen is gaat de verkoop van woningen nog steeds erg snel en wordt er nog veel overboden.

# Niet eerder zoveel woningen te koop gezet

Er zijn dit kwartaal zeer veel woningen te koop gezet, het hoogste aantal in één kwartaal sinds de start van de metingen door NVM in 1995. Er zijn bijna 57.000 woningen in de verkoop gegaan. Dit komt neer op een stijging van 8,7% ten opzichte van een al zeer goed 2<sup>e</sup> kwartaal in 2025. Dat kwartaal ging de boeken in als het derde hoogste kwartaal ooit. Dit kwartaal gaat daar nu ruim overheen en topt ook het vorige record uit 2008.

## Seizoenseffect, uitponden en doorstroming drijven record

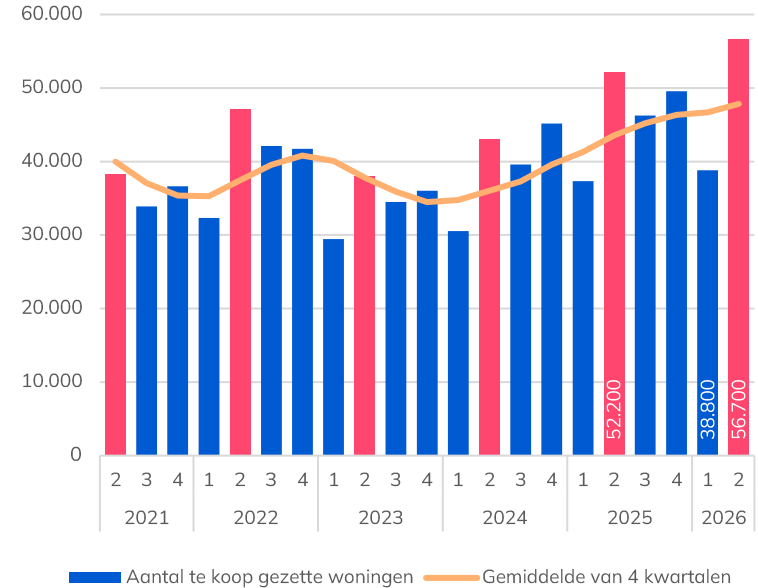
Het 2<sup>e</sup> kwartaal is traditioneel de periode met de meeste aanmeldingen. Daarnaast speelt het uitponden, waarvan twee derde deel een appartement is<sup>1</sup>, nog altijd een grote rol. Er kwamen bijna 19.000 appartementen te koop, het hoogste aantal ooit gemeten.

Toch lijkt er meer aan de hand. Van alle woningtypen zijn er minimaal 5% meer te koop gezet dan een jaar geleden en qua aantallen staat dit kwartaal voor alle woningtypen in de top 10. Dit wijst op marktbrede doorstroming. Ongeveer een derde van de uitpondwoningen wordt gekocht door een doorstromer<sup>1</sup>, die daarna zijn eigen woning te koop zet. Dat leidt tot enkele duizenden aanmeldingen per kwartaal extra.

Wat daarnaast ook kan meespelen is dat een groep verkopers hun verkoopplannen naar voren heeft gehaald door de combinatie van economische onzekerheid, geopolitieke spanningen, onzekerheid over de ontwikkeling van de hypotheekrente en dalend vertrouwen.

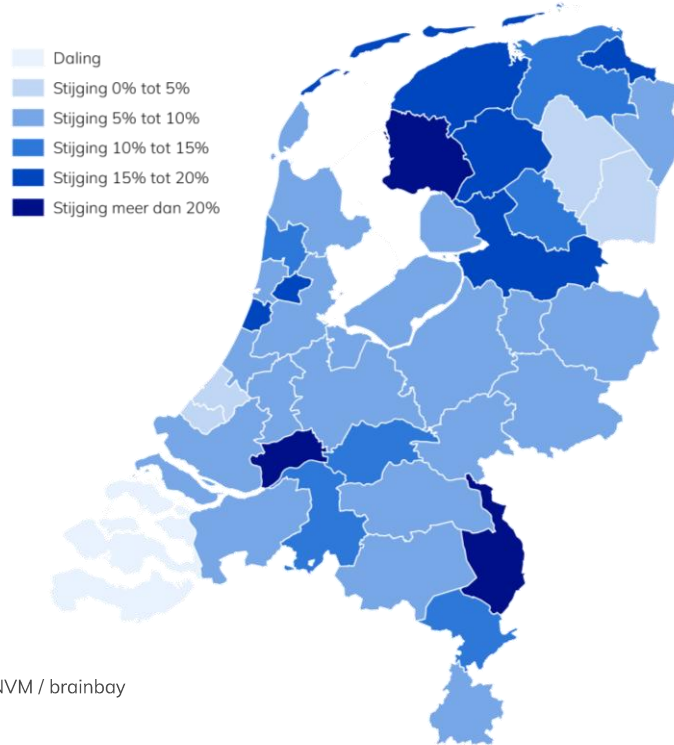
<sup>1</sup> NVM – Starters op de woningmarkt, maart 2026

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



Bron: NVM / brainbay

## Ontwikkeling aantal aanmeldingen t.o.v. jaar eerder, per COROP-regio Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

## Meer aanmeldingen in het hele land

De sterke stijging van het aantal te koop gezette woningen doet zich in vrijwel het hele land voor. In 38 van de 40 COROP-regio's ligt dit aantal hoger dan in het tweede kwartaal van 2025. Alleen in Zeeland is sprake van een lichte daling.

In de meeste regio's bedraagt de stijging tussen de 5 en 10%. Een aantal regio's steekt daar bovenuit, met een duidelijk cluster in het noorden van Nederland. Zuidwest-Friesland laat van deze regio's de sterkste stijging zien met een plus van 27,5%. Ook daarbuiten vallen enkele regio's op met een sterke stijging, zoals Noord-Limburg (+26%) en Zuidoost-Zuid-Holland (+23%).

### Veel meer appartementen en hoekwoningen te koop gezet

Zoals eerder benoemd zien we een marktbrede doorstroming, waarbij van alle woningtypen het aantal aanmeldingen stijgt. Er zijn 10% meer appartementen te koop gezet in vergelijking met vorig jaar en bijna 12% meer hoekwoningen. Voor 2-onder-1-kapwoningen en vrijstaande woningen is de stijging met 6,4% en 5,3% iets minder sterk.

# Stijging in aantal woningverkopen zet door

Er zijn in het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2026 weer ontzettend veel woningen verkocht. Na de gebruikelijke seizoensdip van vorig kwartaal zien we dit kwartaal weer een sterke stijging. De stijgende lijn in het aantal woningverkopen die medio 2023 werd ingezet zet dan ook verder door. NVM-makelaars verkochten gezamenlijk meer dan 45.200 woningen, 29,4% meer ten opzichte van vorig kwartaal en 6,6% meer dan in dezelfde periode vorig jaar.

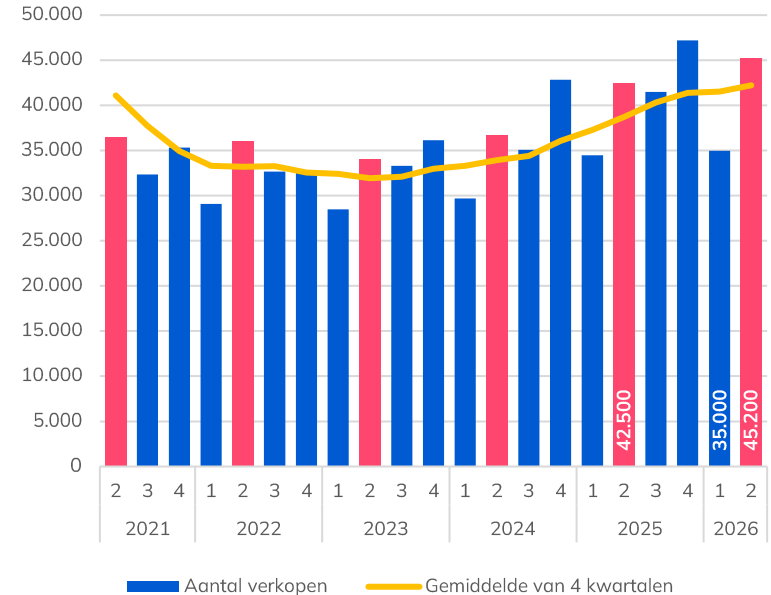
De belangrijkste reden voor de stijging van het aantal verkopen is de toename van het woningaanbod. Zoals eerder gemeld zijn dit kwartaal zeer veel woningen te koop gezet. Dat uit zich in hoge verkoopaantallen. Op jaarbasis werden voornamelijk meer tussenwoningen en hoekwoningen verkocht. De verkoop van vrijstaande woningen bleef daarbij wat achter. Het aantal verkochte appartementen neemt toe, maar kan de enorme toename van het aantal aanmeldingen niet bijhouden.

## Vooraf meer verkopen in de hogere prijsklassen

Ruim de helft van de woningverkopen valt in de prijsklasse tussen 400.000 en 750.000 euro. In deze prijsklasse werden 10% meer woningen verkocht dan vorig jaar. In de prijsklasse tot een miljoen euro zien we zelfs een stijging van 12%. In de lagere prijsklassen daalt het aantal verkopen juist sterk. Van woningen met een prijs tot 300.000 euro werden 14% minder woningen verkocht. Ook in de ontwikkeling van het aantal verkopen naar prijsklasse zien we dat deze bepaald wordt door de ontwikkeling van het aantal te koop gezette woningen in de verschillende prijsklassen.

## Aantal verkochte bestaande woningen

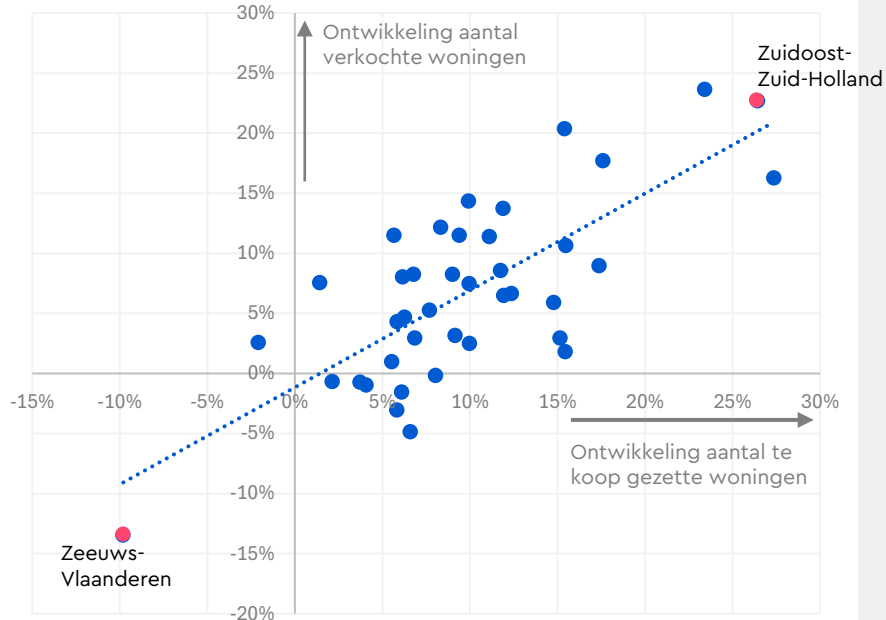
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

### Hoe meer woningen te koop worden gezet, hoe meer verkopen

Te koop gezet en verkocht in 2<sup>e</sup> kwartaal 2026, vergelijking met 2<sup>e</sup> kwartaal 2025



Bron: NVM / brainbay

## Sterke relatie tussen aanmeldingen en verkopen

De woningmarkt is door het vele aanbod iets minder overspannen. Dat neemt niet weg dat de meeste woningen die te koop worden gezet nog steeds gretig door de markt worden opgenomen. De relatie tussen aanmeldingen en verkopen is groot. Dat geldt voor de meeste regio's. De figuur hiernaast toont de ontwikkeling van het aantal te koop gezette woningen op de horizontale as en het aantal verkochte woningen op de verticale as. De stippen vertegenwoordigen de regio's. Hoe verder naar rechts, hoe groter de toename van het aantal te koop gezette woningen. Hoe verder omhoog, hoe groter de toename van het aantal verkopen.

We pikken er twee regio's uit. Rechtsboven zien we de regio Zuidoost-Zuid-Holland, met onder andere de gemeenten Dordrecht en Gorinchem. Er zijn hier maar liefst een kwart meer woningen te koop gezet dan een jaar geleden en mede daarom ligt het aantal woningverkopen hier ook bijna een kwart hoger. Helemaal linksonder staat de regio Zeeuws-Vlaanderen. Het aantal te koop gezette woningen ligt bijna 15% lager dan vorig jaar en ook het aantal verkopen ligt er ruim 10% lager.

# Voorkeur voor energiezuinige en afgewerkte woning

In vergelijking met een jaar geleden zijn er bijna 7% meer woningen verkocht. We constateren echter dat niet alle woningsoorten even makkelijk verkoopbaar zijn. Het aantal verkochte woningen met een minder groen energielabel, die dus minder duurzaam zijn, daalt. Vooral woningen met energielabel E, F of G worden minder goed verkocht. Er zijn er evenveel van te koop gezet als een jaar geleden, maar het aantal verkopen ligt ruim 10% lager. De verkooptijd van deze woningen ligt gemiddeld ook een week hoger dan voor woningen met een groen energielabel. Van deze laatste categorie neemt de verkoop snel toe. Enige nuancering is wel op zijn plaats: omdat de woningvoorraad in Nederland verduurzaamt hebben steeds meer woningen een groen energielabel.

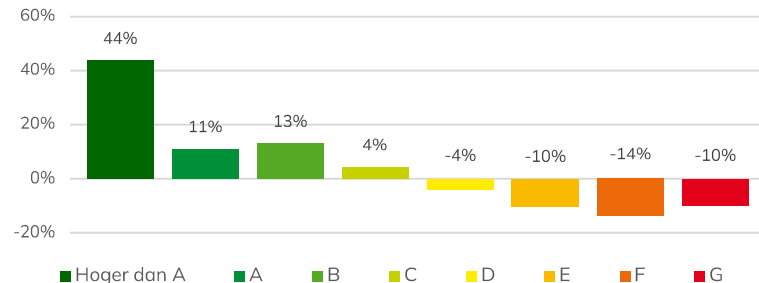
## Onderhoudsvrij verkoopt beter

Aan woningen die in verkoop gaan wordt door makelaars een kwaliteitsscore gehangen voor de staat van het onderhoud. Daarnaast kunnen we modelmatig, op basis van onder andere foto's en aanbiddingsteksten op Funda, de kwaliteit van een woning inschatten. Dit levert gecombineerd een kwaliteitsscore voor iedere woning op. De verkoop van woningen met de hoogste kwaliteitsscore ligt meer dan 10% hoger dan een jaar geleden, terwijl van woningen met de laagste kwaliteitsscores 7% minder is verkocht. Deze woningen staan gemiddeld een week langer te koop voordat ze zijn verkocht.

Concluderend kunnen we stellen dat de consument een sterkere voorkeur heeft voor een energiezuinige en afgewerkte woning.

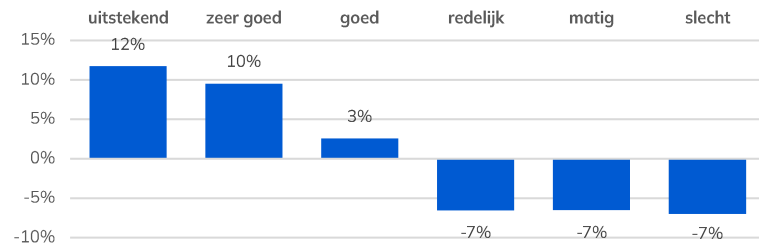
## Ontwikkeling aantal verkopen op jaarbasis naar energielabelklasse

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



## Ontwikkeling aantal verkopen op jaarbasis naar kwaliteit woning

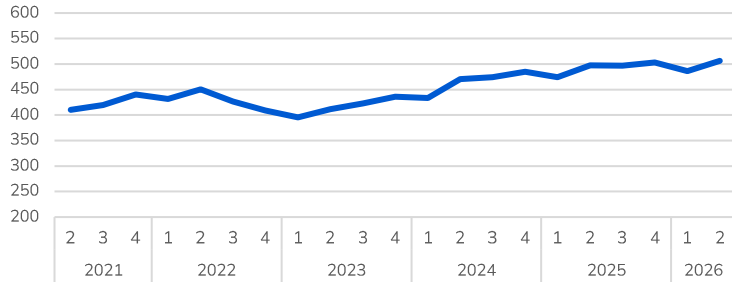
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

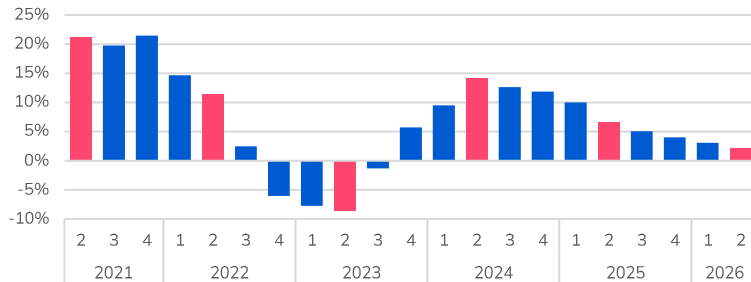
### Gemiddelde transactieprijs (\* duizend euro)

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

## Gematigde prijsstijging op jaarbasis

Na een iets groter dan verwachte prijsdaling vorig kwartaal zien we dit kwartaal weer sterk herstel van de prijsontwikkeling. Op kwartaalbasis stijgen de prijzen van door NVM-makelaars verkochte woningen met 3,4% naar gemiddeld 506.000 euro<sup>2</sup>. In een 2<sup>e</sup> kwartaal is de prijsstijging vaker groot, omdat er gemiddeld grotere en duurdere woningen in aanbod komen en verkocht worden. Dat stuwt de gemiddelde prijzen iets.

Op jaarbasis ligt de woningprijs nu 2,1% hoger. Hiermee stijgen de prijzen minder hard, zoals de trend in de afgelopen twee jaar. Het enorme aantal te koop gezette woningen, waaronder veel goedkopere uitpondwoningen, drukt de verkoopprijzen. Maar de dynamiek op de markt is nog steeds erg groot. Er is veel vraag naar woningen en het aanbod wordt snel door de markt opgenomen. De verkoopbaarheid is nog steeds erg goed. Verkopen verlopen gemiddeld nog steeds snel en er wordt nog steeds vaak en veel overboden.

De kopende consument is de afgelopen tijd enorm geholpen door de groei van het aanbod. Zonder deze instroom zou, in combinatie met het oplopende woningtekort in Nederland, de prijsontwikkeling vermoedelijk veel harder zijn gegaan. De vraag is dan ook of de jaar-op-jaar prijsontwikkeling voorlopig nog zo laag blijft, of dat wanneer de groei van het aanbod stukt (door teruglopende uitpandaantallen) de periode van enorme prijsstijgingen weer terugkeert.

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

# Flinke regionale verschillen in prijsontwikkeling

Er zijn weer grote verschillen te zien in de prijsontwikkeling op regionaal niveau. Er zijn regio's waar de prijzen niet of nauwelijks hoger liggen dan vorig jaar, of waar de prijsontwikkeling negatief is. Dat laatste is in drie regio's het geval: Achterhoek, Groot-Amsterdam en Zeeuws-Vlaanderen. In Zeeuws-Vlaanderen is de markt niet zo krap en is vraag en aanbod redelijk in balans. Overbieden komt hier veel minder voor dan in de rest van het land. We zien hier niet een enorme aanbodstijging het aantal verkopen daalt licht.

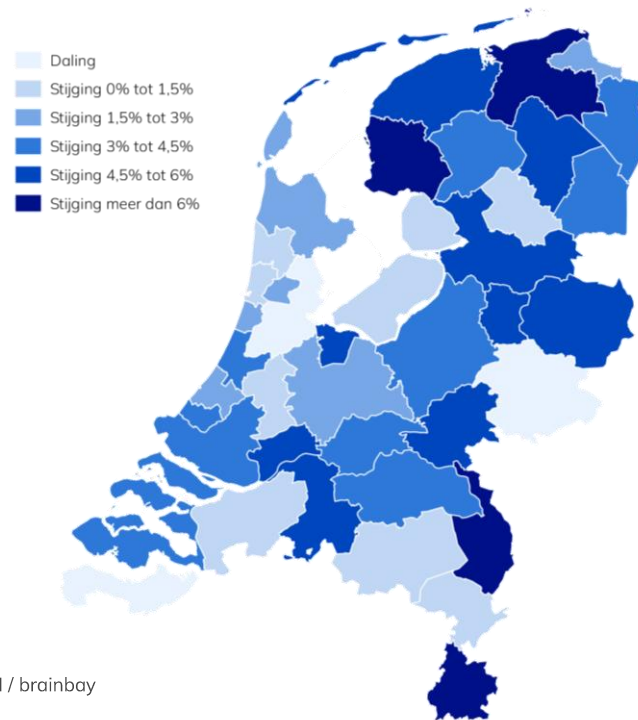
De situatie in Amsterdam en Achterhoek is anders. Veel woningen te koop gezet, stijging van de verkoopaantallen, een krappe markt waar flink overboden wordt. Toch dalen ook hier de prijzen op jaarbasis, vooral omdat er zoveel woningaanbod op de markt komt en omdat de verkochte woningen gemiddeld iets kleiner zijn dan een jaar geleden.

In Zuidwest-Friesland stijgen dit kwartaal de prijzen (op jaarbasis) het snelst. Er worden ontzettend veel appartementen aangeboden, waarvan de verkoopprijzen iets omlaag gaan. Maar dat geldt niet voor de overige woningtypen, die 5 tot wel 15% in prijs stijgen. Daarbij zijn de woningen die worden verkocht gemiddeld iets groter dus iets duurder, dan een jaar geleden.

Voor de grotere steden geldt dat deze, op Amsterdam na, qua prijsontwikkeling veelal rond het Nederlands gemiddelde zitten.

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

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

# Overbieden blijft hoog, maar niet bij elke woning

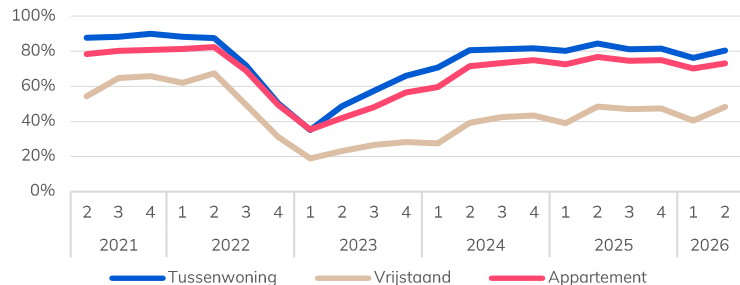
Het aandeel woningen die verkocht worden waarbij er meer betaald is dan de vraagprijs, blijft hoog. Bij ruim 71% van de verkochte woningen was dit het geval in het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2026. Al twee jaar ligt dit aandeel rond de 70%. Toch zijn de verschillen tussen woningen en regio's groot. Het aandeel ligt boven de 80% bij tussenwoningen en op 73% bij appartementen. Bij vrijstaande woningen daarentegen wordt bij het merendeel van de woningverkoppen juist minder dan de vraagprijs betaald.

Datzelfde geldt ook voor woningen met een verkoopprijs van boven de miljoen euro. Hier wordt vaker onderboden dan overboden. Ook voor woningen in de prijsklasse tot 2,5 ton wordt minder vaak dan gemiddeld overboden. Het vaakst komt het voor bij woningen in de prijsklassen tussen 3,5 en 5 ton. Bij meer dan driekwart van de verkopen werd meer betaald dan de vraagprijs.

Regio's waar overbieden het meest voorkomt zijn Utrecht, Oost-Zuid-Holland, Overig Groningen en Flevoland. In deze regio's wordt in meer dan 80% van de gevallen overboden. Veel minder vaak is dit nodig in Zeeuws-Vlaanderen, namelijk in minder dan één op de drie gevallen.

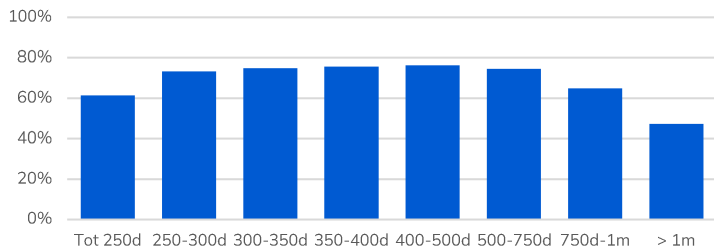
## Percentage woningen verkocht boven de vraagprijs

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



## Percentage woningen verkocht boven de vraagprijs naar prijsklasse

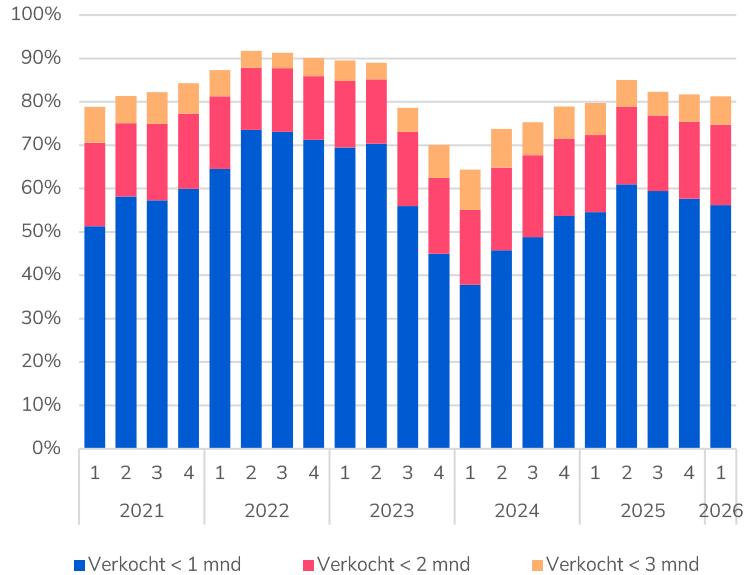
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

### Hoe vergaat het woningen die nieuw in aanbod komen?

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

## Woningen nog steeds snel verkocht

82% van de woningen die in het 1<sup>e</sup> kwartaal van 2026 te koop zijn gezet, is inmiddels verkocht. Meer dan de helft van de woningen werd binnen een maand verkocht. Bij nog eens 19% duurde het twee maanden om de woning verkocht te krijgen en 7% deed er drie maanden over. De overige 18% van de woningen is nog niet verkocht. Deze staan nog in aanbod, of zijn (al dan niet tijdelijk) van de markt gehaald.

De gemiddelde tijd die het kost om een woning te verkopen ligt dit kwartaal op 28 dagen. Deze verkooptijd is voor tussenwoningen met 26 dagen het kortst en bij vrijstaande woningen met 34 dagen het langst. Vergeleken met een jaar geleden worden woningen iets minder snel verkocht, al gaat het hierbij om slechts twee dagen.

# Aanbod maakt flinke sprong

Het aantal woningen dat aan het einde van het kwartaal in aanbod stond, is sterk gestegen naar meer dan 37.000 woningen. Dit is een stijging van 20% ten opzichte van vorig jaar en 30% vergeleken met het 1<sup>e</sup> kwartaal van 2026. Het aanbod stijgt voor alle woningtypen, maar vergeleken met een jaar geleden blijven vrijstaande woningen iets achter. Het laatste kwartaal dat het aanbod boven de 35.000 woningen uitkwam was het vierde kwartaal van 2019.

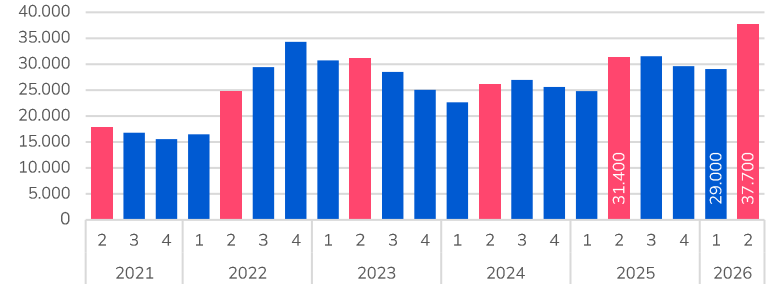
De sterke stijging van het aanbod is voor het grootste deel te verklaren door het hoge aantal woningen dat te koop is gezet. Ruim 28.000 woningen binnen het aanbod zijn in het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2026 te koop gezet. Dit zijn veelal woningen die later in het kwartaal in de verkoop zijn gekomen. Daarnaast gaat het om woningen in het hogere segment, die minder snel een koper vinden.

## Aanbod minder snel opgenomen door de markt

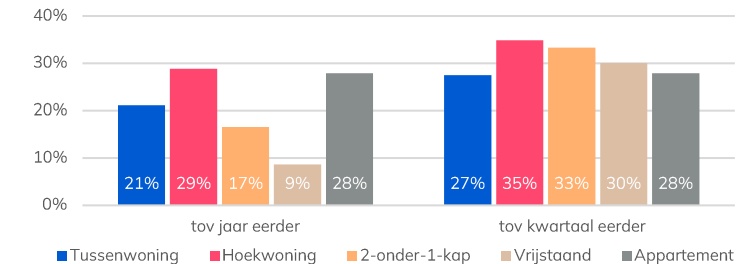
De verkoopquote\* van 53% is dit kwartaal wel iets lager dan een jaar geleden, toen deze uitkwam op 55%. De woningen die beschikbaar waren gedurende het kwartaal werden dus iets minder goed opgenomen door de markt, waardoor het aanbod relatief sterker is toegenomen dan vorig jaar.

\*Verkoopquote: aantal transacties gedeeld door alle beschikbare woningen (aanbod begin kwartaal + nieuwe aanbod in het kwartaal)

Aantal woningen in aanbod  
In aanbod bij een NVM-makelaar



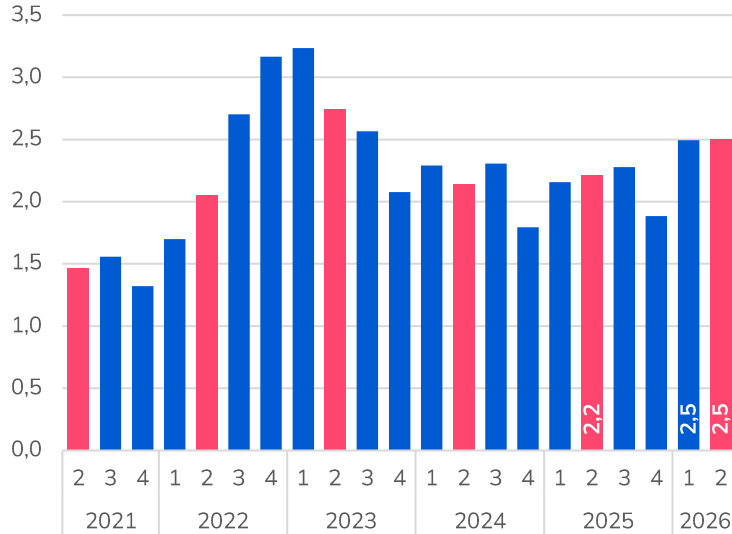
Aantal woningen in aanbod per woningtype  
In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

### NVM Krapte-indicator

Verhouding tussen vraag en aanbod



Bron: NVM / brainbay

## Krapte constant, maar minder groot dan vorig jaar

Ondanks het grote aantal woningen dat op de markt kwam, is de krapte-indicator ten opzichte van het vorige kwartaal niet gestegen en komt deze opnieuw uit op 2,5. In vergelijking met een jaar geleden is de markt wel iets verruimd. De markt voor tussenwoningen blijft het krapst, met een indicator van 1,8 is hiermee het enige woningtype dat onder de 2 uitkomt. Vrijstaande woningen kennen de ruimste markt, maar dit is wel het enige woningtype waar de markt het afgelopen kwartaal krappere is geworden: de indicator daalde van 4,7 naar 4,4. Ook de markt voor appartementen is met een indicator van 2,6 iets ruimer dan het landelijk gemiddelde.

### Markt in meeste regio's ruimer dan een jaar geleden

De verruiming van de markt is eveneens zichtbaar op regionaal niveau. Momenteel zijn er nog slechts twee COROP-regio's met een krapte-indicator onder de 2: Utrecht en overig Groningen. In het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2025 waren dat er nog twaalf. De krapste markten bevinden zich op dit moment voornamelijk in Gelderland, Overijssel en Noord-Brabant.

Vorig jaar hadden slechts negen regio's een indicator van 2,5 of hoger; dit kwartaal zijn dat er negentien. Zeeland kent de ruimste markt van Nederland. In de Randstad ligt de krapte-indicatoren tussen de 2,5 en 3. Hier valt de regio Amsterdam op met een krapte-indicator van 3,2.

# Vraagprijs van het aanbod stijgt licht

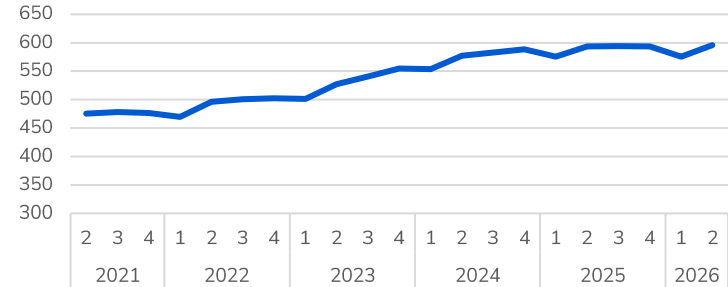
De vraagprijs van het te koop staande aanbod is dit kwartaal met een plus van 5,5% sterk gestegen ten opzichte van vorig kwartaal naar 596.000 euro. Deze stijging zien we ieder 2<sup>e</sup> kwartaal door een combinatie van goedkopere woningen die in aanbod komen in het 1<sup>e</sup> kwartaal en relatief dure woningen die in het 2<sup>e</sup> kwartaal in aanbod komen (zie volgende pagina). Deze duurdere woningen verkopen over het algemeen iets minder snel, waardoor een relatief groot deel nog in aanbod staat aan het einde van dit kwartaal. Dit is ook de verklaring van waarom de vraagprijs een stuk hoger ligt dan de transactieprijs.

## Grens van 600.000 euro weer niet geslecht

De vraagprijs is nu al twee jaar heel stabiel net onder de 600.000 euro. Of deze grens in de rest van dit jaar wel wordt geslecht is onzeker. De jaar-op-jaar stijging van de vraagprijs daalt nu al twee jaar. Wanneer de prijsontwikkeling verder afneemt of stabiliseert, zal de vraagprijs dit jaar waarschijnlijk niet boven de 600.000 euro uitkomen.

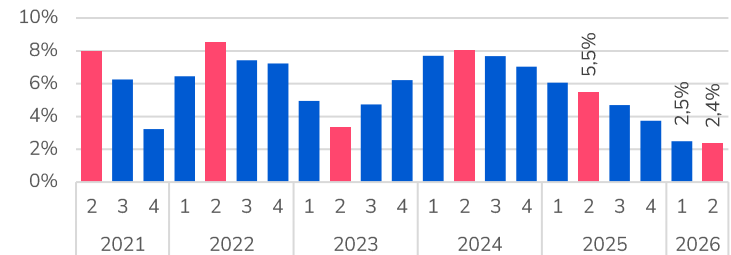
## Gemiddelde vraagprijs te koop staand aanbod (\*duizend euro)

In aanbod bij een NVM-makelaar



## Vraagprijsontwikkeling ten opzichte van jaar eerder

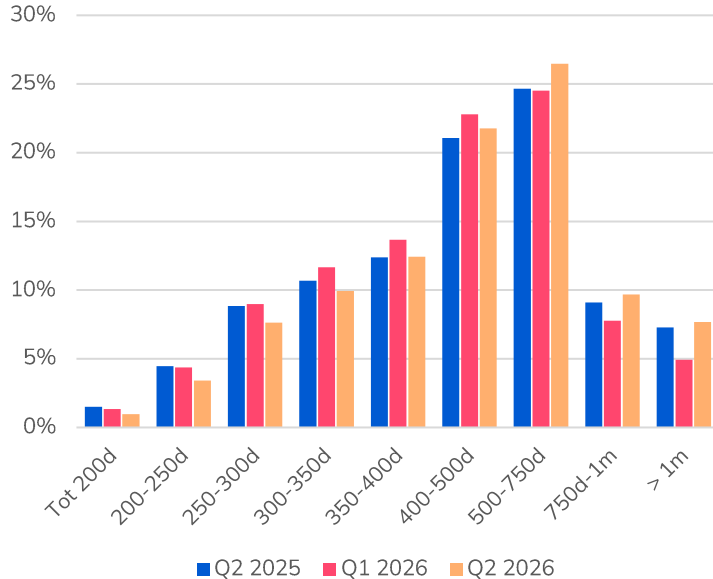
Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

### Aandeel per vraagprijsklassen bij te koop gezette woningen

Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

## Relatief dure woningen te koop gezet

De stijging van de vraagprijs wordt dus voor een groot deel verklaard doordat er duurdere woningen in de verkoop gaan. Dit is goed te zien als we de woningen die in aanbod komen uitsplitsen naar vraagprijsklasse.

### Relatief meer duurdere woningen te koop in 2<sup>e</sup> kwartaal

In het 2<sup>e</sup> kwartaal valt een veel groter deel in de hogere prijsklassen, terwijl in het 1<sup>e</sup> kwartaal juist relatief meer woningen in de verkoop gaan van tussen de 300.000 en 500.000 euro. Dit kwartaal had 44% van de woningen die in aanbod kwamen een vraagprijs boven de 500.000 euro. Vorig kwartaal was dit slechts 37%. Ook in vergelijking met het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2025 staan er meer duurdere woningen te koop. Toen viel 41% in de vraagprijsklassen boven de 5 ton.

### Niet eerder zoveel woningen boven de 1 miljoen euro in de verkoop

Vooral de stijging van woningen met een vraagprijs boven 1 miljoen euro valt op. Als aandeel van het totale aantal te koop gezette woningen steeg dit segment, vergelijken met vorig kwartaal, van 5% naar 8%, een flinke toename. Maar kijk je naar de absolute aantallen, dan wordt de omvang van de stijging nog duidelijker: van 1.871 naar 4.276 woningen. Nooit eerder werden er in één kwartaal zoveel woningen boven de 1 miljoen euro op de markt gezet.

# Nieuwbouw

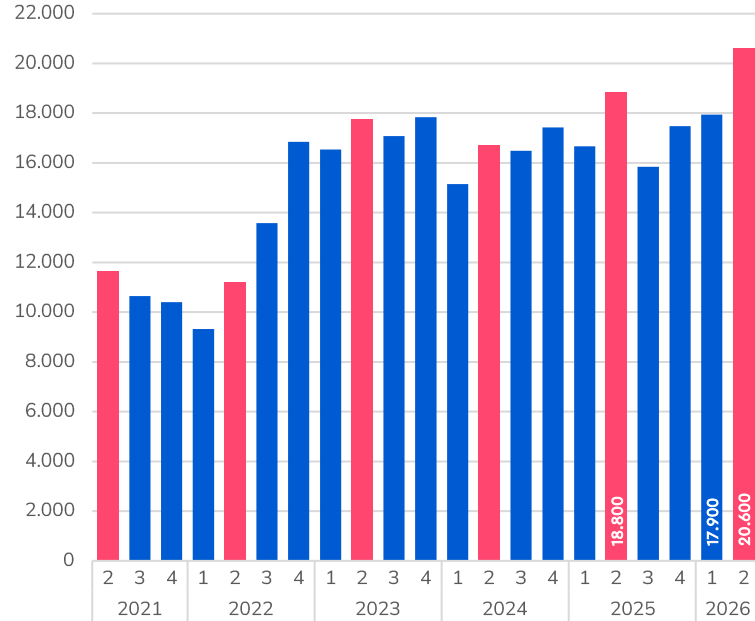
## Minder verkopen ondanks extra aanbod

De nieuwbouwmarkt laat in het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2026 een opvallende beweging zien. Na jaren waarin vooral het tekort aan plannen en aanbod centraal stond, komt er nu juist meer nieuwbouw op de markt. Toch leidt die ruimere keuze niet vanzelf tot meer verkopen.

Daarmee ontstaat een nieuwe fase in de nieuwbouwmarkt. Niet alleen de vraag hoeveel woningen worden gebouwd is bepalend, maar ook welke woningen dat zijn, tegen welke prijs en voor welke doelgroep. Juist op die punten wordt duidelijk waar de spanning in de markt verder oploopt.

## Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod

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



Bron: NVM / brainbay

# Nieuwbouwaanbod loopt verder op

Doordat er veel nieuw aanbod bijkomt en de verkoop achterblijft, loopt het beschikbare nieuwbouwaanbod verder op. Aan het einde van het 2e kwartaal staan circa 20.600 nieuwbouwwoningen te koop bij NVM-makelaars. Een jaar eerder waren dat zo'n 18.800 woningen. Dit betekent een stijging van bijna 10%.

Voor het eerst sinds eind 2015 komt het aanbod daarmee weer boven de 20.000 woningen uit. Voor woningzoekers neemt de keuze toe, maar die keuze is ongelijk verdeeld. Inmiddels bestaat 62% van het beschikbare nieuwbouwaanbod uit appartementen, tegenover 56% een jaar eerder.

### Meer appartementen

Het aantal beschikbare appartementen nam in een jaar tijd toe van circa 10.600 naar bijna 12.700 woningen. Dit terwijl het aanbod tussenwoningen stabiliseerde en van alle andere typen grondgebonden woningtypen zelfs afnam. Vooral bij 2-onder-1-kapwoningen is het aanbod met -8% fors kleiner dan een jaar eerder.

Deze verschuiving verklaart waarom de toegenomen keuze niet voor alle woningzoekers hetzelfde betekent. Voor kopers die een appartement zoeken, is het aanbod duidelijk ruimer geworden. Voor huishoudens die een grondgebonden woning zoeken, blijft de keuze beperkter.

# Appartementen domineren, maar sluiten niet altijd aan op de vraag

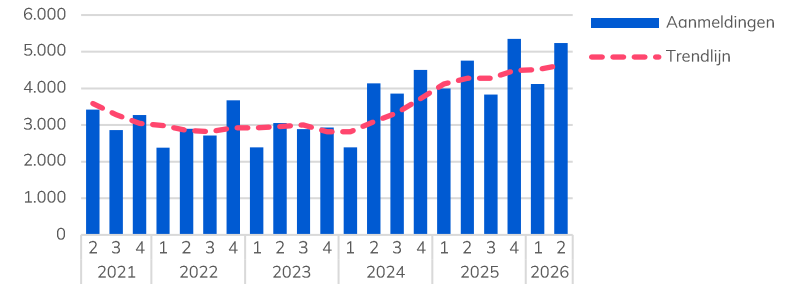
Sinds medio 2025 worden structureel meer appartementen dan grondgebonden woningen aangemeld. Dat is een duidelijke omslag, omdat woonhuizen tot kort daarvoor meestal het dominante woningtype vormden in de nieuwbouw.

Tegelijkertijd signaleren NVM-makelaars juist bij deze samenstelling een belangrijk knelpunt. In een enquête geeft 55% aan dat er in het eigen werkgebied te veel appartementen en te weinig grondgebonden woningen worden gebouwd. Slechts 18% vindt de verhouding goed aansluiten op de zoekvraag.

Dit beeld komt ook terug in de cijfers. Het aantal nieuw aangemelde appartementen steeg met 10% ten opzichte van vorig jaar, terwijl het aantal verkochte appartementen daalde. Hierdoor loopt het appartementenaanbod duidelijk op. Bij grondgebonden woningen daalt de verkoop ook, maar dit hangt mede samen met de afname van het nieuwe aanbod (-9%).

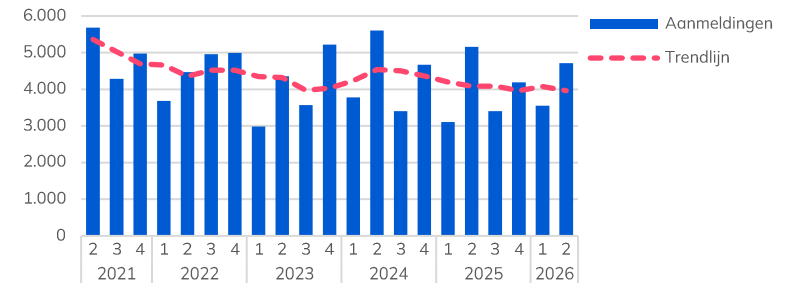
## Aantal appartementen nieuw in aanbod genomen

Te koop gezet door een NVM-makelaar



## Aantal grondgebonden woningen nieuw in aanbod genomen

Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

## Passend aanbod blijft belangrijke opgave

NVM-makelaars beoordelen de mate waarin de nieuwbouw in de pijplijn aansluit op de vraag met een 5,5. Dat is hetzelfde lage niveau als een jaar eerder. Zij maken zich vooral zorgen over de eenzijdigheid van het aanbod. In de enquête worden het tekort aan passende woningen voor senioren en het beperkte aanbod van grondgebonden woningen veelvuldig genoemd.

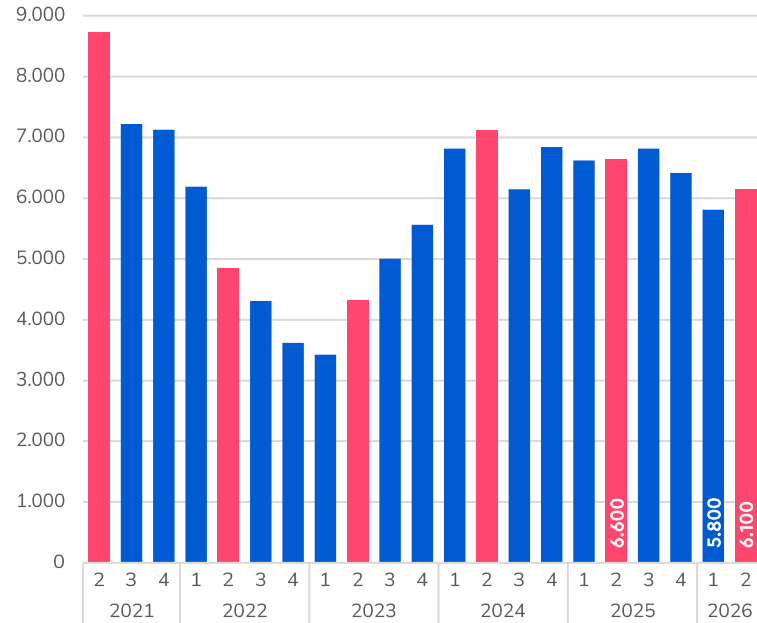
De mismatch zit echter niet alleen in de verhouding tussen appartementen en woonhuizen. Ook de verdeling tussen starters en doorstromers schuurt. Slechts 35% van de makelaars vindt dat deze verdeling goed aansluit op de vraag. Bijna de helft geeft aan dat er te weinig voor starters wordt gebouwd en te veel voor doorstromers.

Dit hangt samen met de betaalbaarheid van nieuwbouw. Door stijgende grond-, materiaal- en personeelskosten wordt het steeds lastiger om passende woningen in het juiste prijssegment te realiseren. Daarnaast geeft 39% van de makelaars aan dat er te veel koop en te weinig huur wordt ontwikkeld, terwijl juist huurwoningen meer kansen voor starters kunnen bieden.



### Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

## Verkoopcijfers van nieuwbouw blijven achter

De verkoop van nieuwbouwwoningen blijft in het 2<sup>e</sup> kwartaal achter bij het niveau van vorig jaar. In totaal zijn via NVM-makelaars circa 6.100 woningen verkocht, tegenover 6.600 in het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2025. Dat is een daling van 7%.

De afname is zichtbaar bij vrijwel alle woningtypen. Bij appartementen daalde het aantal verkopen van circa 3.450 naar 3.150, een afname van 9%. Bij woonhuizen was de terugval minder sterk: van ongeveer 3.150 naar 2.950 verkopen (-6%). Alleen 2-onder-1-kapwoningen laten een lichte plus zien ten opzichte van vorig jaar.

### Frictie aan de vraagzijde

De verkoopdaling valt op, omdat het aanbod juist toeneemt. Waar de nieuwbouwmarkt lange tijd vooral werd begrensd door een tekort aan aanbod, ontstaat nu meer frictie aan de vraagzijde. Kopers zijn kritischer door hoge koopsommen, onzekerheid over oplevering en de kosten van overbrugging. NVM-makelaars herkennen dit beeld, maar benadrukken dat de vraag naar passende en energiezuinige nieuwbouw aanwezig blijft.

# Nieuwbouwverkoop verloopt moeizamer

De lagere verkoopcijfers betekenen niet dat de vraag naar nieuwbouw is verdwenen. Wel verloopt de verkoop minder vanzelfsprekend dan een jaar geleden. Kopers nemen meer tijd, vergelijken vaker met bestaande bouw en zijn kritischer op prijs, oplevertermijn en woonoppervlakte.

Dat blijkt ook uit de beoordeling van NVM-makelaars. De verkoopbaarheid van grondgebonden woningen daalde in een jaar tijd van 8,5 naar 7,6. Bij appartementen liep het rapportcijfer terug van 7,8 naar 7,0. Daarmee blijft het sentiment positief, maar de afname is duidelijk.

Ook de verkoopsnelheid neemt af. Van de grondgebonden woningen is nu 65% binnen zes maanden na start verkoop verkocht, tegenover 75% een jaar eerder. Bij appartementen daalde dit aandeel van 55% naar 50%. In 2022 lag dit nog aanzienlijk hoger, met respectievelijk 87% en 70%.

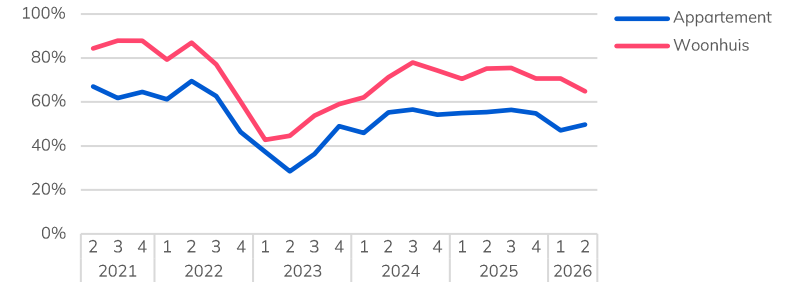
## Markt draaide afgelopen jaren al mider

Ook de verkoopquote\* bevestigt dit beeld. Dit kwartaal werd 26% van alle grondgebonden woningen verkocht en 19% van alle appartementen. Daarmee ligt de dynamiek op het laagste niveau sinds de dip in 2023. Voor deze dip lag dit nog op respectievelijk 44% en 32%. Net als de verkopen binnen 6 maanden laat deze indicator zien dat de markt de afgelopen drie jaar al minder goed draaide dan voor 2022, en in het afgelopen halfjaar zichtbaar verder afkoelt.

\*Verkoopquote: Verkoopquote: aantal transacties gedeeld door alle beschikbare woningen (aanbod begin kwartaal + nieuwe aanbod in het kwartaal)

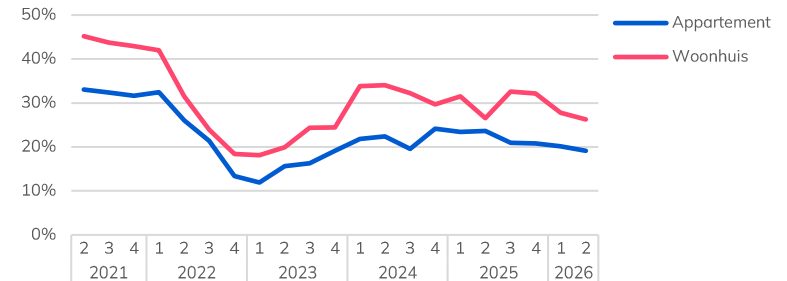
## Verkopen binnen 6 maanden

Aandeel dat is verkocht van de woningen die 6 maanden eerder in aanbod kwamen



## Verkoopquote

Hoever % van de in het kwartaal beschikbaar gekomen woningen zijn verkocht



Bron: NVM / brainbay

# Afkoeling vooral zichtbaar in West-Nederland

Achter de landelijke terugval in verkopen gaan duidelijke regionale verschillen schuil. Iedere gemeente kent een eigen dynamiek, maar het landelijke beeld van afkoeling wordt vooral bepaald door West-Nederland. In andere landsdelen blijft de dynamiek beter op peil. In het westen daalde het aantal verkopen met 22% ten opzichte van een jaar eerder, terwijl het aanbod verder oploopt.

In Zuid-Nederland is het beeld positiever. Daar nam de aanwas van nieuw aanbod toe en lagen ook de verkopen 18% hoger dan een jaar eerder. Ook Noord-Nederland laat een stijging van het aantal verkopen zien, al gaat het daar om kleinere aantallen. In Oost-Nederland ligt de ontwikkeling dichterbij het landelijke beeld, met een lichte daling van de verkopen en een oplopend aanbod.

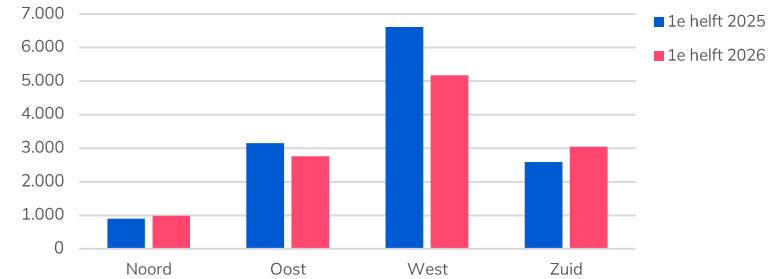
## In Westen duurder en vaker een appartement

De regionale verschillen lijken samen te hangen met een combinatie van product en prijs. In West-Nederland bestaat in de eerste helft van 2026 maar liefst 62% van het nieuwe aanbod uit appartementen. Dat aandeel ligt duidelijk hoger dan in Zuid-(52%), Oost-(44%) en Noord-Nederland (26%). Juist bij appartementen verloopt de verkoop stroever, wat een deel van de afkoeling verklaart.

Daarnaast liggen de koopsommen in het westen hoger. Een nieuwbouw-appartement is daar gemiddeld 65.000 euro duurder dan in Zuid- en Oost-Nederland en 90.000 euro duurder dan in Noord-Nederland. Ook dit drukt de verkoopbaarheid.

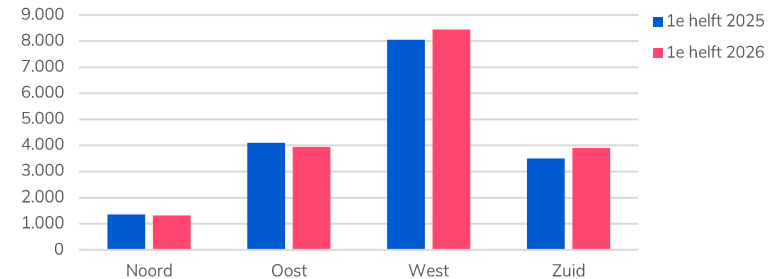
## Aantal verkopen per half jaar naar landsdeel

Verkocht via een NVM-makelaar



## Aantal woningen nieuw in aanbod per half jaar naar landsdeel

Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

# Koopsommen blijven hoog

De gemiddelde verkoopprijs van een nieuwbouwwoning komt in het 2e kwartaal uit op circa 500.000 euro. Dat is bijna 6% hoger dan een jaar eerder. Daarmee blijven de prijzen oplopen, ondanks de lagere verkoopvolumes en het ruimere aanbod.

Ook de prijs per vierkante meter stijgt verder. Kopers betalen gemiddeld 5.240 euro per m<sup>2</sup>, 4% meer dan in het 2e kwartaal van 2025. Bij appartementen ligt de meterprijs met 6.010 euro duidelijk hoger dan bij grondgebonden woningen. De gemiddelde verkoopprijs van een appartement bedraagt inmiddels 432.000 euro.

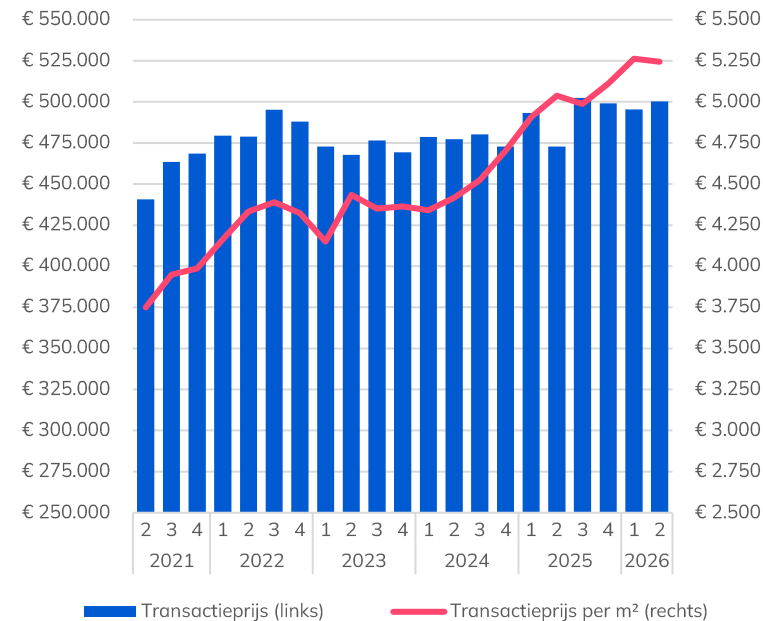
## Woningen worden compacter

De stijgende meterprijzen hangen samen met het blijvende effect van krimpflatie. Ontwikkelaars proberen de totale koopsom beheersbaar te houden door woningen compacter te maken. Daardoor blijft een deel van het aanbod bereikbaar in absolute prijs, maar krijgen kopers minder woonruimte voor hun geld.

NVM-makelaars noemen de verhouding tussen prijs en woonoppervlakte veelvuldig als belemmering. Nieuwbouw blijft aantrekkelijk door duurzaamheid en lage energielasten, maar de financiële stap wordt groter.

## Mediane transactieprijs nieuwbouwwoningen

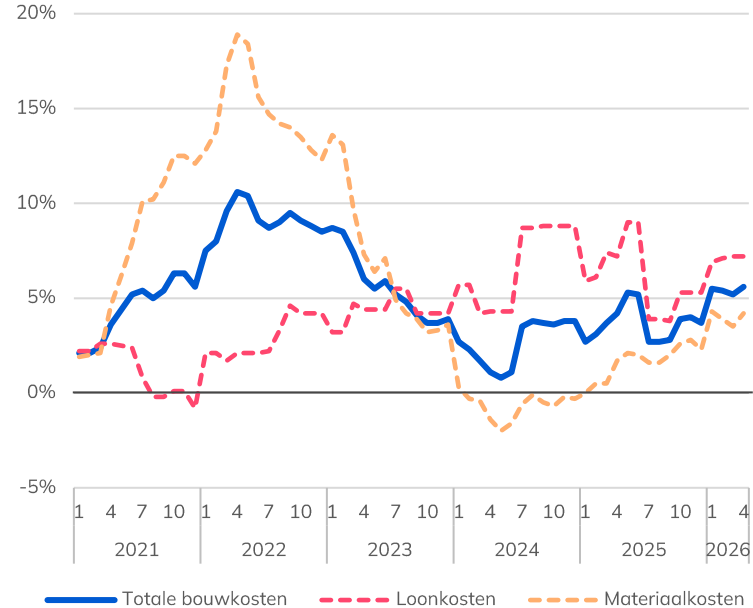
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

## Ontwikkeling bouwkosten ten opzichte van een jaar eerder

Verdeeld naar loon- en materiaalkosten



Bron: CBS

# Stijgende bouwkosten drijven prijzen op

Een belangrijke verklaring voor de hoge nieuwbouwprijzen ligt in de oplopende bouwkosten. Volgens de CBS-index lagen de totale bouwkosten aan het begin van dit kwartaal 5,6% hoger dan een jaar eerder. Daarmee zet de kostenstijging door, nadat ook vorig jaar al sprake was van een vergelijkbare toename.

Voorals de loonkosten drijven de bouwkosten op. In april lagen deze 7,2% hoger dan een jaar eerder. Ook in de voorgaande jaren stegen de loonkosten sterk.

Daarnaast lopen ook de materiaalkosten weer op. Tijdens de energiecrisis in 2022 waren deze kosten een belangrijke oorzaak van de stijgende bouwkosten. Na een periode van relatieve stabiliteit nemen zij opnieuw toe. In april lagen de materiaalkosten 4,2% hoger dan een jaar eerder.

### Vraagrijzen niet flexibel

Voor de nieuwbouwmarkt werkt dit remmend. Waar prijzen in de bestaande bouw sneller kunnen meebewegen met vraag en aanbod, moeten nieuwbouwprijzen voldoende dekking bieden voor de stichtingskosten. Hierdoor is er minder ruimte voor prijsdalingen en verzwakt de concurrentiepositie ten opzichte van bestaande woningen.

# Pijplijn wordt positiever beoordeeld

Positief is dat NVM-makelaars vaker signaleren dat er meer plannen en projecten in voorbereiding zijn. De beoordeling van de pijplijn is de afgelopen jaren duidelijk verbeterd. In het 2<sup>e</sup> kwartaal geeft 50% van de makelaars aan dat er voldoende nieuwbouwprojecten in het eigen werkgebied in voorbereiding zijn. Twee jaar geleden was dat nog 27%.

Vooral het aandeel makelaars dat vindt dat er te weinig nieuwbouw aankomt, is sterk gedaald. In 2024 ging het nog om 73% van de makelaars. Inmiddels is dat teruggelopen naar 36%. Een kleine groep geeft zelfs aan dat er te veel projecten op stapel staan.

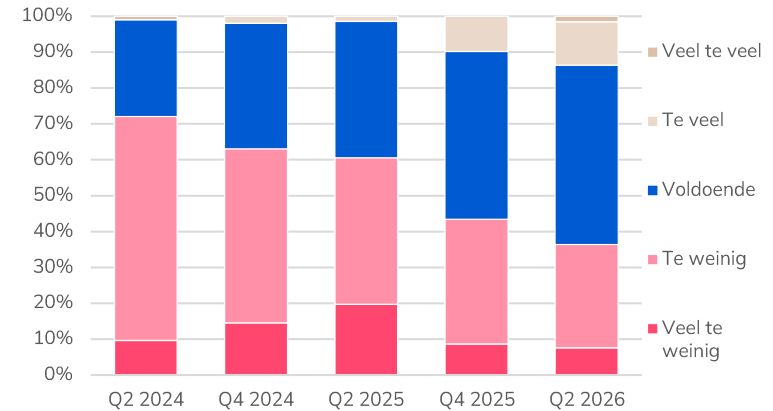
## Meer plannen betekent niet automatisch meer verkopen

Daarmee lijkt de planvoorraad zich te herstellen. Tegelijkertijd betekent een beter gevulde pijplijn niet automatisch dat het aanbod goed aansluit op de vraag. De eerdere signalen over betaalbaarheid, woningtype en doorlooptijd blijven bepalend voor de mate waarin nieuwe plannen ook daadwerkelijk tot verkoop leiden.

Nieuwbouw kan een belangrijke rol spelen in de doorstroming, maar dan moet het aanbod beter aansluiten op de woonwensen van huishoudens die een volgende stap willen zetten. Wanneer ouderen en doorstromers geen passend alternatief vinden, blijft ook de doorstroming in de bestaande voorraad beperkt.

## Oordeel over hoeveelheid nieuwbouw in de pijplijn

Enquête onder makelaars die regelmatig nieuwbouw verkopen



Bron : NVM / brainbay

## Conclusie: ruimer aanbod, maar geen overtuigend herstel

Al met al laat de nieuwbouwmarkt in het 2<sup>e</sup> kwartaal van 2026 een ruimer, maar kwetsbaar beeld zien. Het aanbod neemt toe en de pijplijn wordt positiever beoordeeld dan een jaar geleden. Tegelijkertijd blijft de verkoop achter en daalt het sentiment over de verkoopbaarheid.

De marktspanning ligt daarmee niet meer alleen bij het aantal woningen dat op de markt komt. Steeds bepalender zijn betaalbaarheid, doorlooptijd en passendheid. Kopers krijgen meer keuze, maar niet altijd in het segment of woningtype waar zij naar zoeken. Vooral het grote aandeel appartementen en compacte woningen zorgt voor frictie, terwijl de vraag naar grondgebonden en levensloopbestendige woningen groot blijft.

De prijzen blijven hoog en de prijs per vierkante meter loopt verder op. Daardoor blijft krimpflatie zichtbaar: nieuwbouw blijft in absolute zin soms bereikbaar, maar kopers krijgen minder woonruimte voor hun geld.

Zonder betere aansluiting op de vraag, snellere trajecten en realistische prijsstelling zal extra aanbod niet automatisch leiden tot hogere verkoopcijfers.



# 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
<b>Woningtype 1</b>		<b>Woningtype 1</b>		
Transactie 1	€ 200.000	Transactie 1	€ 200.000	0,0%
		Transactie 2	€ 200.000	
<b>Woningtype 2</b>		<b>Woningtype 2</b>		
Transactie 1	€ 300.000	Transactie 1	€ 300.000	0,0%
<b>Gewogen gemiddelde mediane prijs</b>	<b>€ 250.000</b>	<b>€ 233.333</b>		<b>-6,7%</b>
		<b>Gewogen gemiddelde prijsontwikkeling (zoals gepresenteerd door NVM)</b>		<b>0,0%</b>

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.

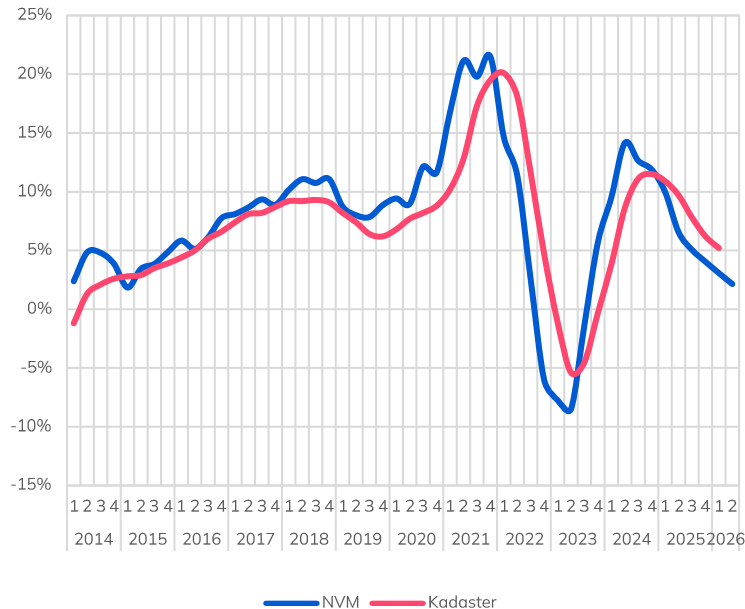
Belangrijk verschil ontstaat door het verschil in registratiemoment van de woningverkoop. NVM registreert de transactie op het moment van ondertekening van de koopovereenkomst, het Kadaster en het CBS registreren de transactie op het moment van passeren bij de notaris. Hierdoor registreert NVM een transactie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

