Analyse woningmarkt
1e kwartaal 2025

NVM

Inhoud

Woningmarkt in vogelvlucht	3
Bestaande bouw	4
Nieuwbouw	20
Bijlagen	32

De woningmarkt in vogelvlucht

Bestaande bouw

In vergelijking met een jaar geleden zijn er dit kwartaal meer woningen verkocht, mede veroorzaakt door een toename in het aantal uitpondingen. Vooral de verkoop van appartementen loopt goed, wat kansen biedt aan onder andere starters. De prijzen zijn dit kwartaal licht gedaald, wat niet ongebruikelijk is in een 1e kwartaal. Op jaarbasis stijgen de prijzen nog met bijna 10%. Het hoge aandeel uitpondingen heeft wel een prijsdempend effect, dat in sommige regio's best groot kan zijn.
Ook in het aanbod zien we een toename, voornamelijk van appartementen. Ondanks de stijging van het aanbod blijft de woningmarkt krap. Makelaars zien het 2e kwartaal met vertrouwen tegemoet. De verwachting is dat, mede door een verdere toenam van het aantal uitpondingen, het woningaanbod verder zal toenemen.

Nieuwbouw

De verkoop van nieuwbouwwoningen stabiliseert in het 1e kwartaal van 2025, na een periode van groei. Hoewel het aantal transacties vergelijkbaar is met een jaar eerder, verandert de samenstelling sterk. Het aanbod van appartementen neemt toe, terwijl grondgebonden woningen steeds schaarser worden. De markt wordt beïnvloed door de focus op betaalbaarheid en binnenstedelijk bouwen. Ondanks een piek in het aantal aanmeldingen van nieuwbouwprojecten, neemt alleen het aanbod van appartementen toe.

Bestaande bouw

NVM

Signalen uit de markt

De NVM peilt altijd de stemming onder haar leden, onder andere middels enquêtes. Positief zijn makelaars dit kwartaal over het extra aanbod, er worden meer woningen te koop gezet. De stijging van het aantal uitpondingen is daar grotendeels verantwoordelijk voor. Daarnaast ziet men dat er woningen beschikbaar komen omdat mensen vaker doorstromen naar een nieuwbouwwoning. De verwachting is dat het woningaanbod in het 2e kwartaal verder zal toenemen.

Echter, een grote groep makelaars vindt dat er nog steeds structureel te weinig woningen zijn. Het uitponden en de oplevering van meer nieuwbouwwoningen biedt kansen, maar beide zijn van tijdelijke aard. Uitponden lost het woningtekort uiteindelijke niet op en verschuift het probleem naar de huurmarkt. Bovendien vindt er nog steeds te weinig nieuwbouw plaats en maakt men zich zorgen over de nieuwe tegenvallers als het gaat om stikstofregels.

Tot slot zijn de verwachtingen ten aanzien van de hypotheekrente wisselend. Deze is op dit moment relatief stabiel, wat in combinatie met de gestegen lonen de financieringsmogelijkheden verbeterd. Maar de rente kan gaan stijgen, aangewakkerd door de geopolitieke en economische onrust. Deze situatie kan ook doorslaan op het consumentenvertrouwen, wat de markt zou kunnen gaan afremmen. Op dit moment is daar nog geen sprake van. Er komt meer aanbod beschikbaar, wat snel door de markt wordt opgenomen.

Veel meer woningen verkocht dan jaar geleden

In vergelijking met vorig jaar zijn er dit kwartaal veel meer woningen verkocht. Er werden door NVM-makelaars in het 1e kwartaal van 2025 bijna 34 duizend woningen verkocht, ruim 13% meer dan in het 1e kwartaal van 2024. In vergelijking met vorig kwartaal is er een forse daling te zien van bijna 22%. Dat komt omdat vorig kwartaal het aantal verkopen een uitschieter omhoog vertoonde, en ook omdat er dit kwartaal minder woningen te koop werden gezet dan in het 4e kwartaal van 2024. Dat is vrij normaal, een 1e kwartaal (met daarin de wintermaanden) is bijna altijd een minder kwartaal qua aantal aanmeldingen en verkopen.

Veel meer uitpondingen

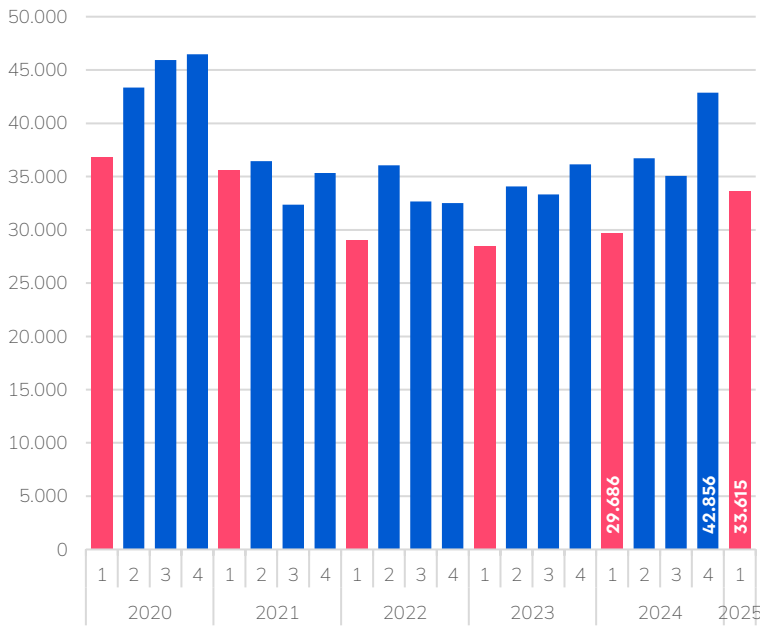
Als we naar het jaar-op-jaar verschil kijken laat het aantal verkopen al 2 jaar een stijgende lijn zien. Die stijging wordt grotendeels veroorzaakt door de sterke toename van het aantal uitpondingen, ofwel de verkoop van voormalige huurwoningen. Dat aandeel ligt momenteel zo rond de 20%[1], ofwel 1 op de 5 verkopen betreft een uitponding. Dat is twee keer zoveel als in de periode 2020-2022. De verwachting is dat het aantal uitpondingen in 2025 verder zal toenemen.

Naast de toename van het aantal uitpondingen zijn er nog een aantal redenen te noemen voor de toename in het aantal verkopen. Het vertrouwen in de markt is groot, er is meer aanbod dan een jaar geleden, deels omdat meer mensen doorstromen naar een nieuwbouwwoning en de leencapaciteit blijft op peil.

[1] Investeerders 4e kwartaal 2024: Stijging aantal verkopen zet door - Kadaster.nl zakelijk

Aantal verkochte bestaande woningen

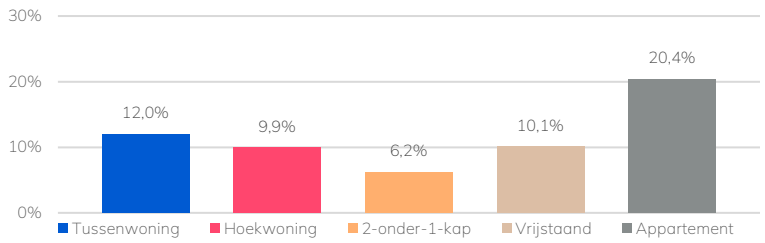
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Toename aantal verkopen naar woningtype t.o.v. jaar eerder

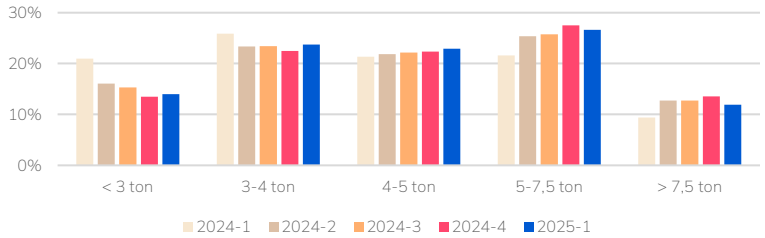
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verdeling aantal verkopen naar prijsklasse per kwartaal

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Meer appartementen, meer goedkope woningen

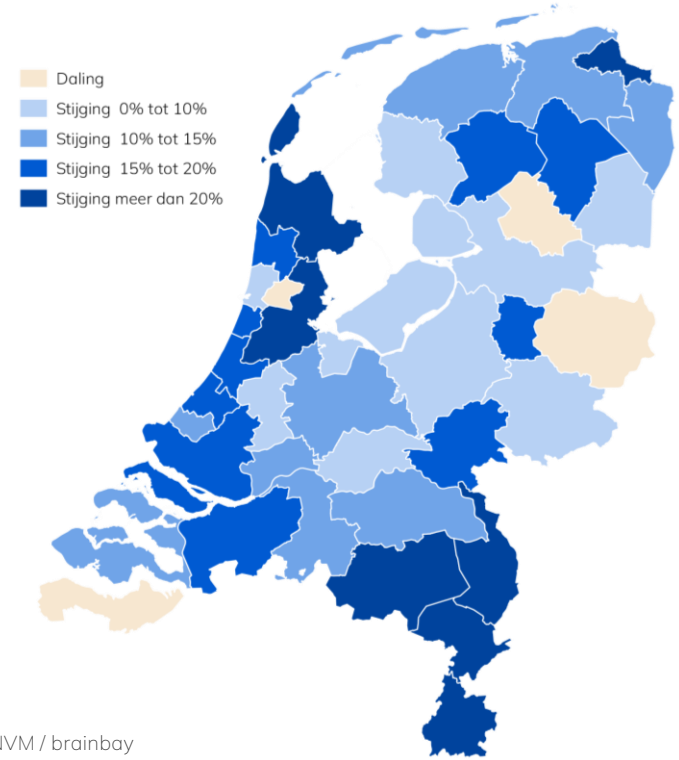
Er werden maar liefst ruim 20% meer appartementen verkocht dan een jaar geleden. Dat zijn bijna 2 duizend extra verkopen van een appartement in vergelijking met een jaar eerder. Ook hier geldt dat de toename van het aantal uitpondingen de belangrijkste oorzaak is. Ongeveer tweederde van alle uitgeponde woningen is een appartement. Maar zoals we vorig kwartaal ook al meldden, we zien de toename in verkoop van appartementen over de volle breedte van de markt, in elke prijsklasse en verspreid over het hele land.

Verkopen naar prijsklasse

In de loop van 2024 nam het aandeel verkopen in de hogere prijsklassen door de constant gestegen woningprijzen steeds verder toe. Het aandeel verkopen in de prijsklasse tot 3 ton daalde van 21% naar 13%. Het aandeel woningen met een prijs van boven de 7,5 ton steeg juist van 9% naar 14%. Dit kwartaal zien we net iets andere cijfers. Er zijn naar verhouding iets meer verkopen in de prijsklassen tot 5 ton, daarboven juist een kleine daling. Ook hier geldt dat uitpondingen hier deels verantwoordelijk voor zijn. Deze woningen zijn vaak wat goedkoper dan de overige verkochte woningen. Op pagina 9 zien we of de prijsontwikkeling dit kwartaal hier ook invloed op heeft gehad.

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

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Kleine prijsdaling, op jaarbasis wel stijging

De gemiddelde[2] prijs van door NVM-makelaars verkochte woningen laat dit kwartaal een kleine daling van -1,8% zien. De gemiddelde transactieprijs daalt van 485 duizend euro naar 473 duizend euro. Dit is niet ongebruikelijk voor een 1e kwartaal. In de afgelopen 5 jaar noteerden we 4 keer een kleine prijsdaling, alleen in het 1e kwartaal van 2021 stegen de prijzen hard door. De daling is dit kwartaal het kleinst bij 2-onder-1-kapwoningen en appartementen, en het grootst bij vrijstaande woningen.

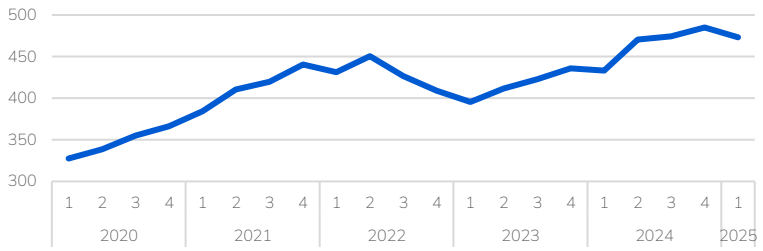
Op jaarbasis stijgen de prijzen met 9,7%. We zien in de prijsontwikkeling op jaarbasis een licht dalende trend. Bovendien blijft de prijsontwikkeling van appartementen iets achter bij de overige woningtypen. Het grotere aanbod aan uitpondwoningen (dat vaak goedkopere appartementen zijn) dempt de prijsontwikkeling. Dat aandeel uitpondwoningen is in vergelijking met een jaar eerder flink gegroeid.

Regionaal zien we flinke verschillen in de prijsontwikkeling op jaarbasis. In Zeeuws-Vlaanderen dalen de prijzen. Er wordt relatief veel te koop gezet, terwijl het aantal verkopen al bijna 2 jaar stabiel blijft. In de regio Groot-Amsterdam blijft de stijging beperkt tot 6,2%. Een sterke toename (+65% in een jaar tijd) van het aanbod aan appartementen, waarvan een deel uitpondingen, speelt hier een rol. Ook in regio's als Delft en Den Haag wordt veel uitgepond, maar hier stijgen de prijzen juist hard met meer dan 12,5%.

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

Gemiddelde transactieprijs (* duizend euro)

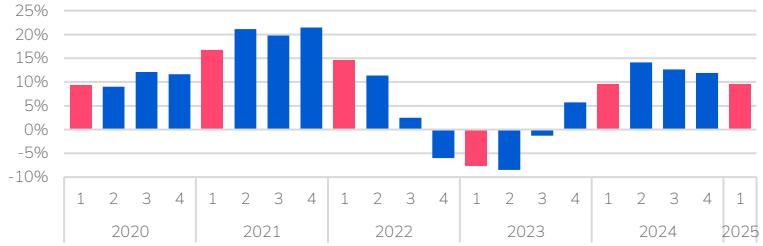
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Transactieprijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder

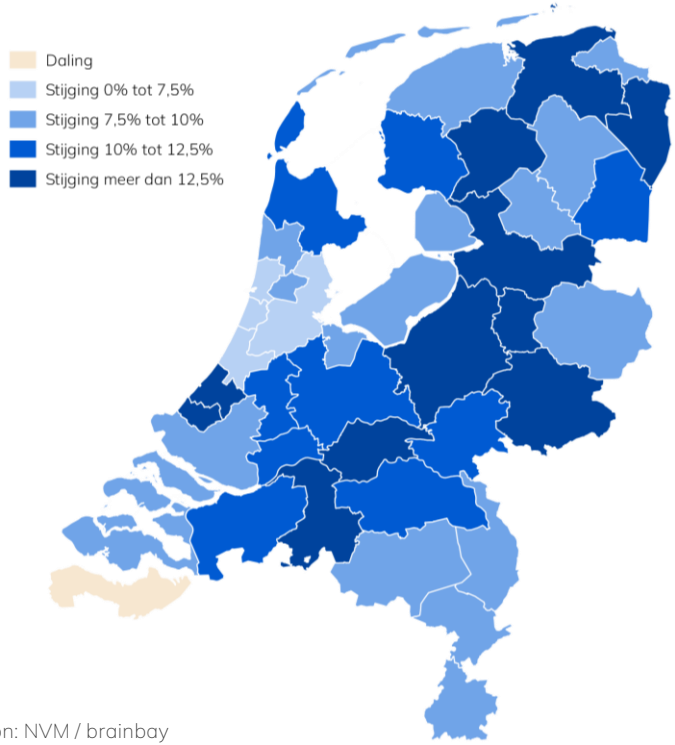
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Transactieprijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Uitpondingen dempen de verkoopprijzen

Woningen die worden uitgepond zijn meestal goedkoper dan de overige verkochte woningen. Dat komt omdat het vaker appartementen zijn, en vaker wat kleiner, van minder goede kwaliteit en met een minder goed energielabel[3]. Omdat het aandeel uitpondingen toeneemt, wordt dit samenstellingseffect op de gemiddelde verkoopprijzen ook steeds groter. Landelijk is dit effect klein maar aanwezig, lokaal in regio's met een hoog aandeel uitpondingen kan dit effect veel groter zijn[4]. We hebben doorgerekend wat het effect van uitpondingen op de gemiddelde transactieprijs is. Daarvoor hebben we transactieprijs van de totale groep verkopen vergeleken met de transactieprijs van alléén de uitgeponde woningen. En we hebben berekend wat de transactieprijs is van de groep verkopen zónder de uitpondingen.

Voor heel Nederland is de gemiddelde transactieprijs nu 473 duizend euro. Voor alleen uitpondingen is dat 404 duizend euro. Die uitpondingen trekken de prijs dus omlaag. Zonder uitpondingen was de gemiddelde transactieprijs landelijk uitgekomen op 482 duizend euro, 9 duizend euro hoger. In Amstelveen is dit effect met € 45.000 het grootst, in Schiedam is het effect veel kleiner. Omdat NVM niet alle uitpondingen scherp in beeld heeft, kan het effect nog groter zijn. Daarnaast is het effect ook afhankelijk van het aandeel uitpondingen, het type uitgeponde woningen en in welke wijk (goedkoop of duur) de meeste uitpondingen plaatshebben.

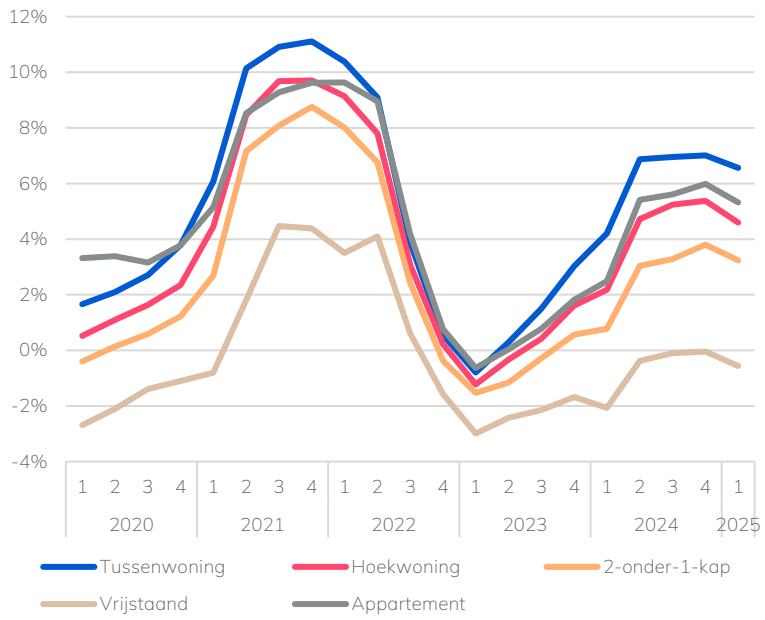
[3] Welke huurwoningen worden uitgepond (NVM themaonderzoek 2024-2)
[4] Het Kadaster heeft het exacte aantal uitpondingen in beeld, wij kunnen maar een beperkt deel herleiden. Daarom kan het effect nog een onderschatting zijn van de werkelijkheid

Samenstellingseffect van verkoopprijzen inclusief en exclusief uitgeponde woningen in 1e kwartaal 2025, gemeenten met hoog aandeel uitpondingen

Gemeente	Totale groep verkopen	Groep van alleen uitpondingen	Groep zonder uitpondingen
Amstelveen	€ 646.000	€ 548.000	€ 691.000
's-Gravenhage	€ 451.000	€ 377.000	€ 482.000
Alphen aan den Rijn	€ 445.000	€ 300.000	€ 470.000
Rotterdam	€ 416.000	€ 357.000	€ 435.000
Leidschendam-Voorburg	€ 515.000	€ 414.000	€ 536.000
Delft	€ 440.000	€ 362.000	€ 455.000
Schiedam	€ 360.000	€ 292.000	€ 370.000
Amsterdam	€ 572.000	€ 547.000	€ 587.000
Heel Nederland	€ 473.000	€ 404.000	€ 482.000

Bron: NVM / brainbay

Gemiddelde vraag-verkoopprijsverschil
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Gemiddeld 4,4% méér betaald dan de vraagprijs

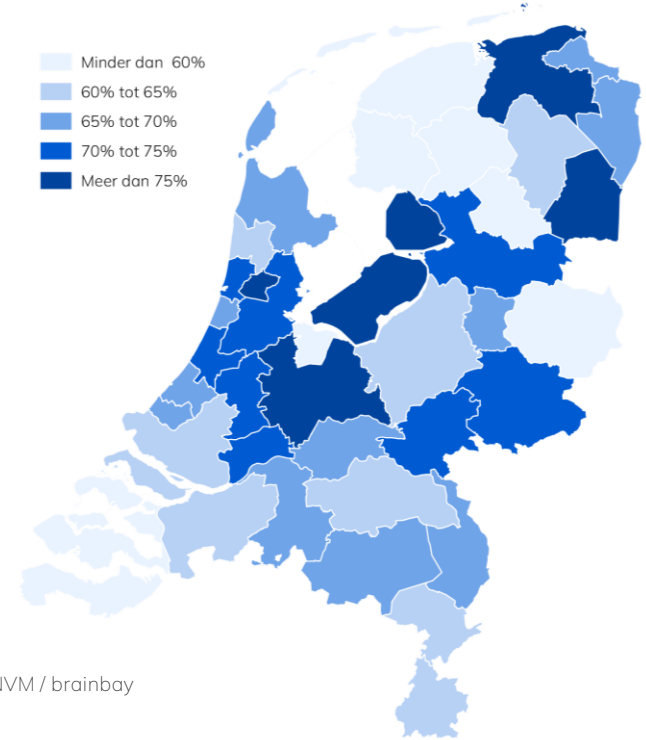
Voor alle verkochte woningen in Nederland geldt dat er afgelopen kwartaal gemiddeld 4,4% méér werd betaald dan gevraagd. Dat is een fractie minder dan de 5,0% in het 4e kwartaal van 2024, maar nog wel flink meer dan één en twee jaar geleden. De woningmarkt is in de meeste gebieden van Nederland nog steeds zeer krap, met veel vraag en weinig aanbod. Het door verkopers aanvaarde bod is er dan ook vaak een die (soms ver) boven de vraagprijs uitkomt. Voor tussenwoningen is het vraag-verkoopprijsverschil het grootst, er wordt 6,6% meer betaald dan de vraagprijs. Bij vrijstaande woningen is de markt wat minder krap, gemiddeld wordt er 0,6% minder betaald dan de vraagprijs.

Tweederde van de woningen boven de vraagprijs verkocht

Ruim tweederde van alle woningen werd boven de vraagprijs verkocht. Bij tussenwoningen is dit aandeel zelfs 80%. Vrijstaande woningen gaan bij minder dan de helft van de verkopen weg voor een verkoopprijs boven de vraagprijs. Het laat zien dat ondanks dat de markt krap is en dat er vaak en veel wordt overboden, er ook een deel van de woningen wordt verkocht onder de vraagprijs. Boven de vraagprijs bieden is dus zeker niet altijd een vanzelfsprekendheid om te kunnen kopen. Het is sterk afhankelijk van woningtype en regio, maar ook van zaken als kwaliteit, onderhoud, energielabel en ligging van de woning.

Aandeel verkochte woningen boven de vraagprijs

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verkoopkans licht gedaald, maar nog steeds groot

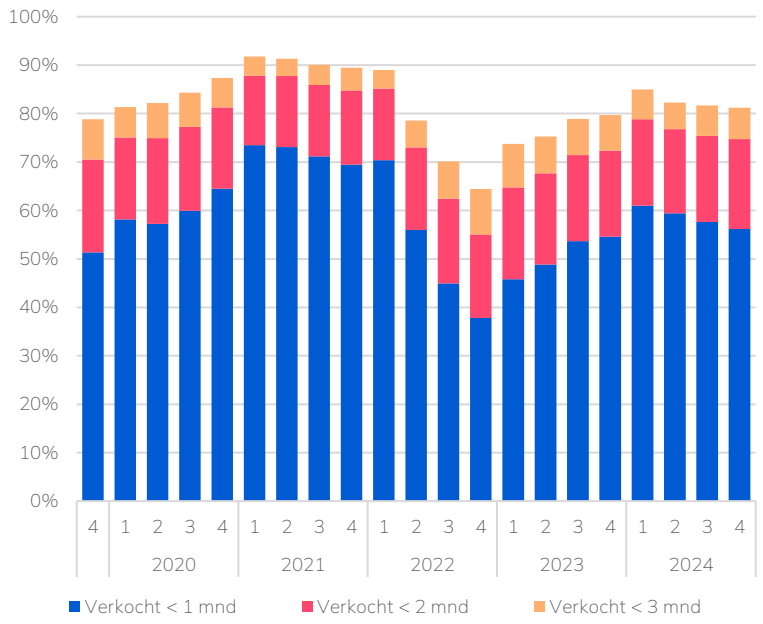
De kans dat een woning snel wordt verkocht is nog steeds heel groot, maar iets kleiner dan vorig kwartaal. 81% van alle woningen die in het 4e kwartaal van 2024 te koop zijn gezet, zijn binnen 3 maanden verkocht. Driekwart werd zelfs binnen 2 maanden al verkocht en 56% van de te koop gezette woningen kon binnen 1 maand het verkoopbord al uit de tuin of van de gevel verwijderen.

De huidige marktsituatie is zeer gunstig voor verkopers. Er zijn vaak veel geïnteresseerden voor de woning, met veel bezichtigingen en biedingen tot gevolg. Makelaars geven aan dat afgelopen kwartaal er gemiddeld per woning 10 bezichtigingen plaatsvonden, en dat er gemiddeld 4 biedingen per woning binnenkwamen. Dat is ongeveer evenveel als vorig kwartaal.

Verkooptijd 30 dagen

Dit leidt tot korte verkooptijden. De tijd tussen het moment van aanmelding van de woning op funda tot de ondertekening van de koopakte (moment van verkoop) bij de makelaar bedraagt in het 1e kwartaal van 2025 slechts 30 dagen. Iets langer dan vorig kwartaal (zoals gebruikelijk in een 1e kwartaal), maar sneller dan een jaar geleden. Deze verkooptijd is bij tussenwoningen met 25 dagen het kortst, en bij vrijstaande woningen met 49 dagen het langst.

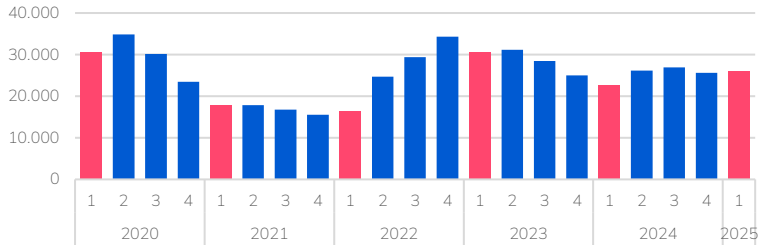
Hoe vergaat het objecten die nieuw in aanbod zijn gekomen?
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aantal woningen in aanbod

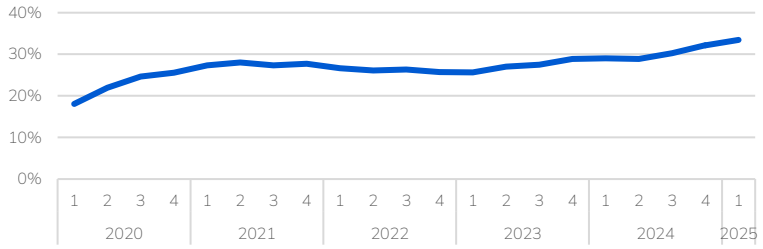
In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Aandeel appartementen in het totale woningaanbod

In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Meer woningen in aanbod, vooral meer appartementen

Het woningaanbod laat dit kwartaal een stijging zien. Het aantal bij NVM-makelaars te koop staande woningen aan het eind van het 1e kwartaal van 2025 komt uit op bijna 26 duizend. Dat is bijna 15% meer dan een jaar geleden. In vergelijking met een kwartaal eerder is er ook sprake van een (kleine) stijging, iets dat niet heel vaak voorkomt in een 1e kwartaal. Dit is een positieve ontwikkeling.

Het woningaanbod is al jaren heel erg laag, terwijl de vraag erg hoog is. Meer aanbod zorgt voor meer keuze voor de consument. Het maakt de woningmarkt minder krap en dat drukt de prijzen. Tegelijkertijd is er nog veel meer woningaanbod nodig om de markt in evenwicht te krijgen. Die verlichting moet deels vanuit de nieuwbouw komen.

Veel meer appartementen door uitpondingen

Het aandeel appartementen in het totale aanbod neemt hard toe. 5 jaar geleden lag dat aandeel nog onder de 20%, dit kwartaal stijgt het naar meer dan 33%. Dat komt omdat het aantal uitpondingen hard toeneemt en een groot deel van die uitgeponde woningen een appartement is. We zien ook meer tussenwoningen in het aanbod. Het aantal vrijstaande woningen dat te koop staat neemt juist hard af, vooral omdat er minder van te koop worden gezet.

Aantal woningen nieuw in aanbod stijgt

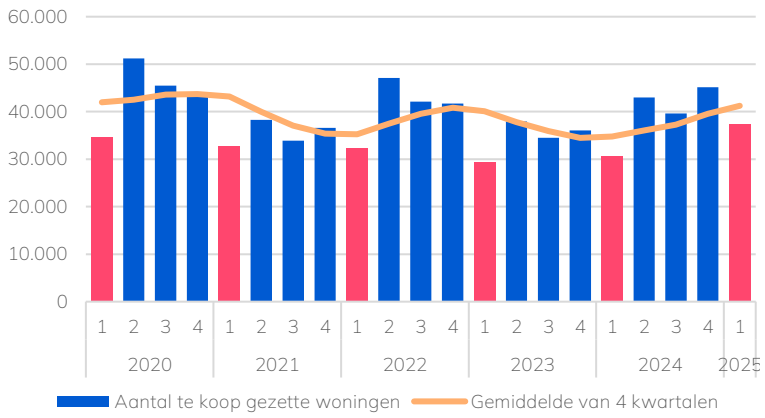
Er werden in het 1e kwartaal van 2025 ruim 37 duizend woningen te koop gezet via NVM-makelaars. Dat zijn er maar liefst 7 duizend meer dan vorig jaar. Een stijging van ruim 22%. Vergeleken met een kwartaal eerder zijn het er 17% minder, maar dat is voor een 1e kwartaal een normale daling. Heel 2024 was een goed jaar voor wat betreft het aantal woningen dat nieuw in aanbod kwam. We zagen het hele jaar al een stijging. Zoals eerder gezegd heeft dit grotendeels te maken met de groei van het aantal uitpondingen. De verwachting is dan ook dat het aantal woningen dat te koop wordt gezet zal toenemen.

Instroomquote hoog

Het woningaanbod, dus het aantal woningen dat aan het eind van een kwartaal te koop staat, vertoont historisch gezien veel grote bewegingen op en neer. Het wordt bepaald door het aantal woningen dat wordt verkocht of ingetrokken tijdens een kwartaal en het aantal woningen dat te koop wordt gezet tijdens een kwartaal. Zoals gezegd is dat laatste aantal dus hard toegenomen. Om een idee te krijgen van de verhouding tussen het aanbod op een bepaald moment, en het aantal te koop gezette woningen, gebruiken we de instroomquote. Die geeft de verhouding weer tussen de tijdens het kwartaal nieuw in aanbod gekomen woningen en de woningen die aan het begin van het kwartaal al in het aanbod staan.

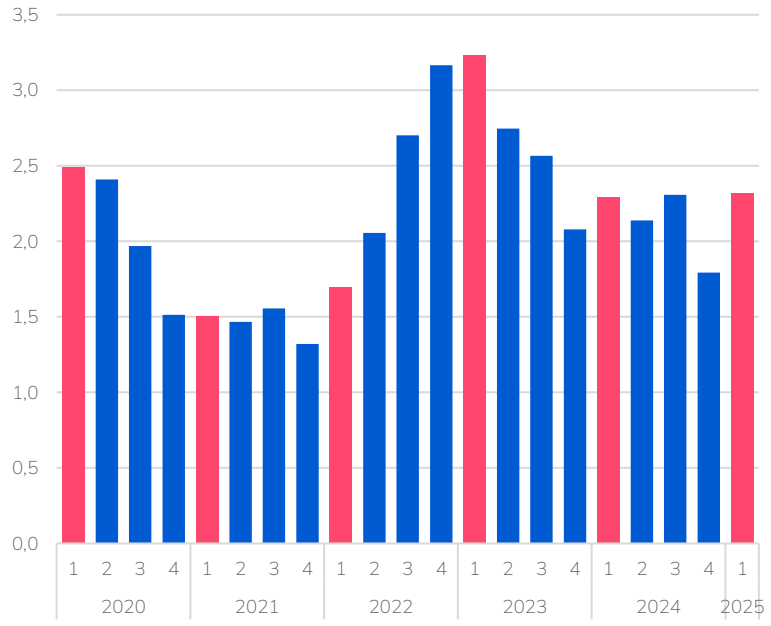
De instroomquote is de laatste jaren zeer hoog en staat dit kwartaal op 146%. Er worden bijna 1,5 keer zoveel woningen gedurende een kwartaal te koop gezet als dat er aan het begin van het kwartaal al in aanbod stonden. Een teken voor een dynamische en krappe markt. In de mindere jaren na de kredietcrisis (2009-2014) was de verhouding compleet andersom. Er was enorm veel aanbod (tot wel 180 duizend woningen) en er werden nog geen 30 duizend woningen gedurende het kwartaal te koop gezet. De instroomquote lag op het dieptepunt onder de 20%.

Aantal woningen te koop gezet
In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

NVM Krapte-indicator
Verhouding tussen vraag en aanbod



Bron: NVM / brainbay

Woningmarkt blijft krap

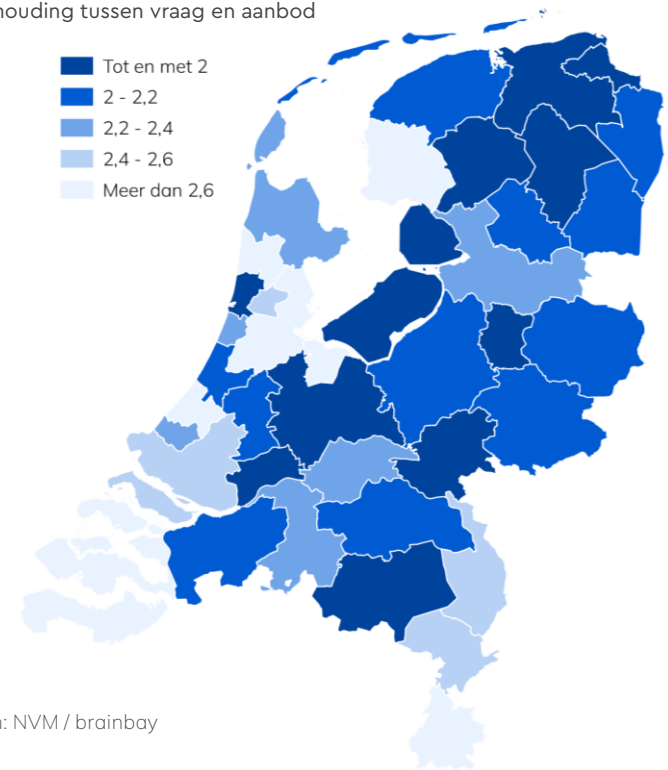
De krapte-indicator komt uit op 2,3 wat dezelfde stand is als een jaar geleden. Vorig kwartaal stond de krapte-indicator nog een stuk lager, wat vooral kwam door een piek in het aantal verkopen. Nu is de krapte op de markt en de verhouding tussen vraag en aanbod in lijn met de rest van 2024. De markt voor tussenwoningen is het krapst, de indicator staat op 1,7. Voor vrijstaande woningen staat de indicator op 4,3. De verhouding tussen vraag en aanbod is er iets minder scheef, maar we spreken nog steeds van een krappe markt. Ondanks de krapte is er wel sprake van een dynamische woningmarkt. Er wordt veel te koop gezet en tegelijk ook veel verkocht, waardoor aan het eind van het kwartaal er weinig aanbod overblijft.

Krapste regio's in het oosten van het land
Op een enkele uitzondering na zien we dit kwartaal dat de krapste regio's in het oosten van het land liggen en de minst krappe regio's de gebieden in het westen van het land zijn. De afgelopen jaren hebben we juist vaak gezien dat de woningmarkt het meest oververhit was in de Randstad gemeenten, dat is dus nu niet zo. De gebieden in de rest van het land maken een inhaalslag.

De regio's in het westen van het land profiteren juist van de toename van het aantal uitpondingen, die over het algemeen vaker in het westen plaatsvinden. Uitzondering is de regio Utrecht, deze behoort samen met de regio's noord-Drenthe en Delfzijl en omgeving juist tot de krapste van het land. Het lijkt erop dat de toename van het woningaanbod in Utrecht wat langzamer gaat dan in vergelijkbare regio's, wellicht omdat er naar verhouding minder woningen worden uitgepond.

NVM krapte-indicator per COROP-regio

Verhouding tussen vraag en aanbod



Bron: NVM / brainbay

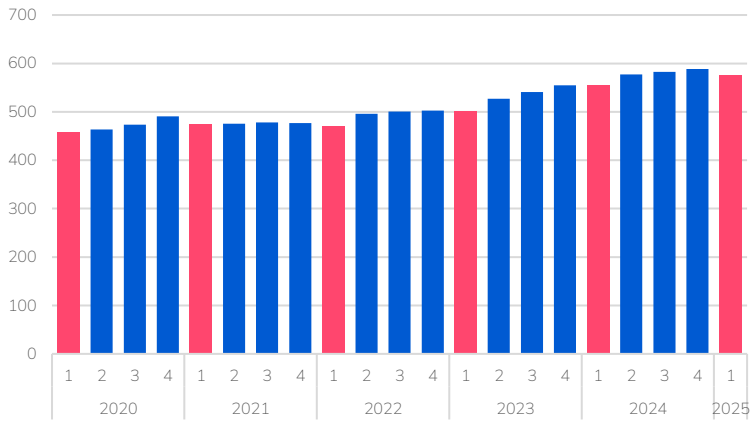
Vraagprijzen op jaarbasis bijna 6,5% hoger

De gemiddelde vraagprijs van te koop staande woningen ligt 6,5% hoger dan een jaar geleden. Toen 554 duizend euro, nu 575 duizend euro. Vergeleken met een kwartaal eerder ligt de vraagprijs iets lager, wat niet uitzonderlijk is voor een 1e kwartaal. Voor alle woningtypen geldt dat de vraagprijs hoger ligt dan een jaar geleden, maar vooral bij vrijstaande woningen is de ontwikkeling hard gegaan: een prijsstijging van bijna 12%. Vorig jaar lag de vraagprijs nog net boven de 8 ton, inmiddels is dat 9 ton.

Vraagprijs versus woningwaarde

De vraagprijs van een woning wordt door allerlei factoren bepaald. Naast de locatie van de woning zijn dat kenmerken van de woning zoals grootte, kwaliteit, energielabel, aanwezigheid van een tuin etc. Ook de marktomstandigheden en de opbrengst van recent verkochte woningen spelen een rol, evenals de courantheid van de woning en de verwachte belangstelling van woningzoekers. De uiteindelijke vraagprijs is het resultaat van al deze factoren i.c.m. de vraagprijsstrategie die wordt bepaald door de makelaar en verkoper.

Gemiddelde vraagprijs van het aanbod (* duizend euro)
In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Nieuwbouw

NVM

Appartementen domineren de nieuwbouwmarkt

De verkoop van nieuwbouwwoningen stabiliseert in het 1e kwartaal van 2025, na een periode van groei. Hoewel het aantal transacties vergelijkbaar is met een jaar eerder, verandert de samenstelling sterk. Het aanbod van appartementen neemt toe, terwijl grondgebonden woningen steeds schaarser worden. De markt wordt beïnvloed door de focus op betaalbaarheid en binnenstedelijk bouwen. Ondanks een piek in het aantal aanmeldingen van nieuwbouwprojecten, neemt alleen het aanbod van appartementen toe.

Aantal verkopen stabiel na periode van stijging

Over het algemeen wordt in het 1e kwartaal van het jaar minder nieuwbouw verkocht dan in het kwartaal ervoor. 2025 is daarop geen uitzondering. In totaal zijn er 6.740 woningen verkocht. Dat zijn er 700 minder dan in het kwartaal ervoor, en ongeveer evenveel als in dezelfde periode een jaar eerder. Met deze stabilisatie komt er een einde aan de voortdurende jaar-op-jaar stijgingen die halverwege 2023 begonnen.

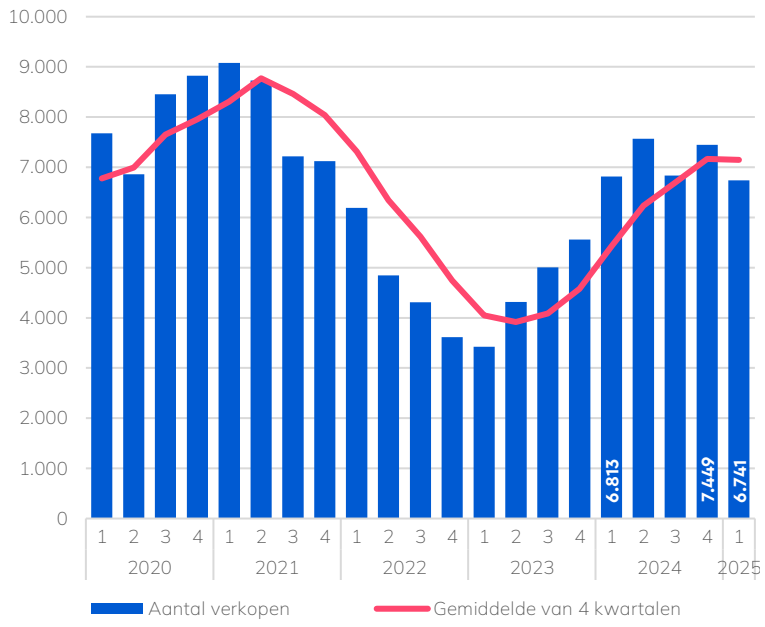
Het sentiment op de nieuwbouwmarkt blijft positief. NVM-makelaars beoordelen de verkoopbaarheid van grondgebonden woningen met een 8,5 en geven een 7,9 voor appartementen. Een jaar geleden was dat nog respectievelijk 8,0 en 7,4. Ook melden makelaars dat er meer inschrijvingen zijn.

Waarom de verkoop stabiliseert

Er zijn meerdere redenen voor de stabilisatie van de verkopen op jaarbasis. Ten eerste was er minder aanbod aan het begin van het kwartaal. In januari 2025 stonden er 15.000 nieuwbouwwoningen te koop. Een jaar eerder waren dat er nog 17.800. Ten tweede bestaat het aanbod voor een steeds groter deel uit appartementen, en deze verkopen minder snel dan grondgebonden woningen. Van de appartementen die in 2024 beschikbaar kwamen werd slechts 36% binnen drie maanden verkocht. Ter vergelijking: bij tussenwoningen was dat 62%, bij hoekwoningen 59% en bij twee-onder-een-kapwoningen 52%. Alleen bij vrijstaande woningen is dit vergelijkbaar aan appartementen (35%).

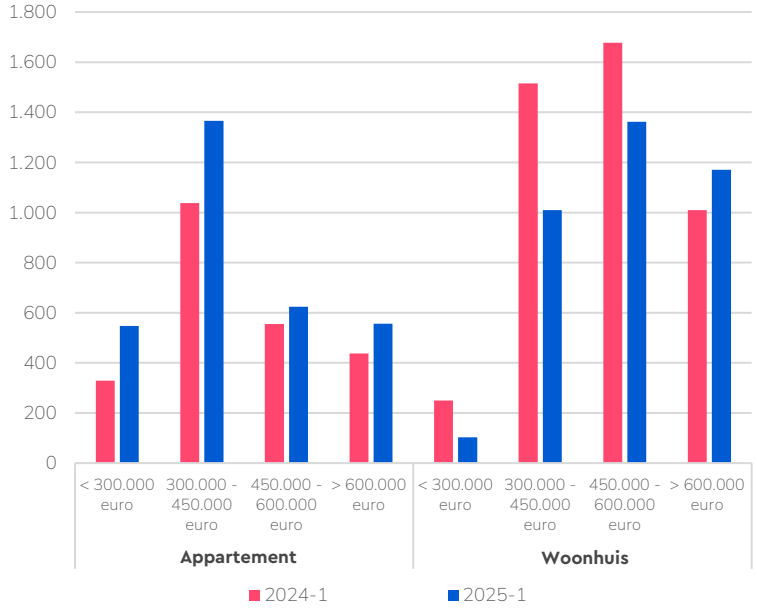
Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aantal verkopen in 1e kwartaal naar type en prijsklassen
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Meer appartementen, minder woonhuizen

Ondanks dat het aantal verkopen ongeveer gelijk is aan het 1e kwartaal van 2024, is het soort woningen dat wordt verkocht veranderd. Op dit moment is 46% van de verkochte woningen een appartement. Een jaar geleden was dat nog 35%. Tussen 2016 en 2019 lag dat percentage zelfs tussen de 20 en 25%.

In dit kwartaal zijn er 3.100 nieuwbouwappartementen verkocht. Vorig jaar waren dat er 2.360. Deze stijging komt doordat er meer nieuwe appartementen op de markt zijn gekomen. Eerdere onderzoeken van de NVM lieten al zien dat er vooral appartementen worden ontwikkeld. Dat zie je nu terug in de verkoopcijfers.

Verkoop woonhuizen in lagere prijsklassen valt terug
Terwijl de verkoop van appartementen stijgt, worden er minder grondgebonden woningen verkocht. Vergeleken met vorig jaar daalde de verkoop van woonhuizen van 4.450 naar 3.650. Vooral in de lagere prijsklassen is de verkoop afgenomen. Alleen in de hogere prijsklasse (boven de 600.000 euro) zijn iets meer woonhuizen verkocht.

Een jaar geleden werden er nog 1.770 woonhuizen verkocht onder de 450.000 euro. Nu zijn dat er nog maar 1.110. Deze afname is geen gevolg van vraaguitval, maar van een gebrek aan aanbod.

Lange bouwtijd vormt obstakel voor kopers

Vaak duurt het lang voordat een nieuwbouwwoning klaar is. Vooral bij appartementen op complexere binnenstedelijke locaties, of bij woontorens met een parkeergarage, kan de bouwtijd oplopen tot 2 à 3 jaar. Volgens makelaars zijn de lange bouwtijd en de hoge overbruggingskosten op dit moment de belangrijkste redenen waarom niet meer consumenten voor nieuwbouw kiezen.

Doorstromers hebben last van overbruggingskosten

Mensen die al een huis hebben (doorstromers), krijgen tijdens de bouw te maken met dubbele maandlasten en moeten vaak hun overwaarde voorfinancieren. Deze overbruggingskosten bedragen vaak tienduizenden euro's[5]. Hoe langer de bouw duurt, hoe hoger deze kosten. Dit vormt op dit moment het grootste obstakel voor doorstromers om voor nieuwbouw te kiezen.

Starters haken af door lange bouwtijd

Starters hebben minder last van overbruggingskosten, maar wél van de lange bouwtijd. Soms duurt het 2 tot 3 jaar voordat ze de sleutel krijgen. In die tijd kan er veel veranderen, zoals werk, relatie of gezinsplannen. Starters weten daarom vaak niet of de woning bij oplevering nog passend is voor hun situatie. Een bestaande woning geeft dan meer zekerheid dan nieuwbouw.

[5] NVM, Tussen aankoop en oplevering nieuwbouwwoning (mei 2024)

Gemiddelde prijs nieuwbouw stijgt weer

De verkoopprijs van nieuwbouwwoningen was lange tijd stabiel, rond de 475.000 euro. Dit kwam door de focus op betaalbare nieuwbouw, waardoor het gemiddelde laag bleef. Maar in het 1e kwartaal van 2025 is het gemiddelde gestegen naar 492.000 euro. Dat komt doordat er nu meer duurdere woningen zijn verkocht. Deze nieuwe gemiddelde prijs is de hoogste sinds de zomer van 2022.

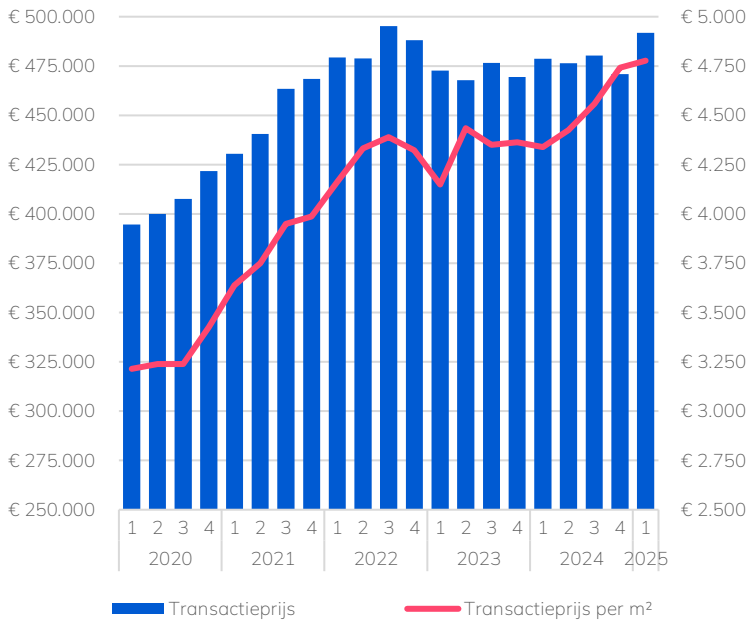
De prijs per vierkante meter stijgt al sinds begin 2024. Die ging van 4.340 euro een jaar geleden naar 4.780 euro nu. Dit komt doordat betaalbare nieuwbouwwoningen vaak kleiner zijn. De totale prijs blijft dan wel laag, maar per vierkante meter wordt het juist duurder.

Stijging niet onverwacht

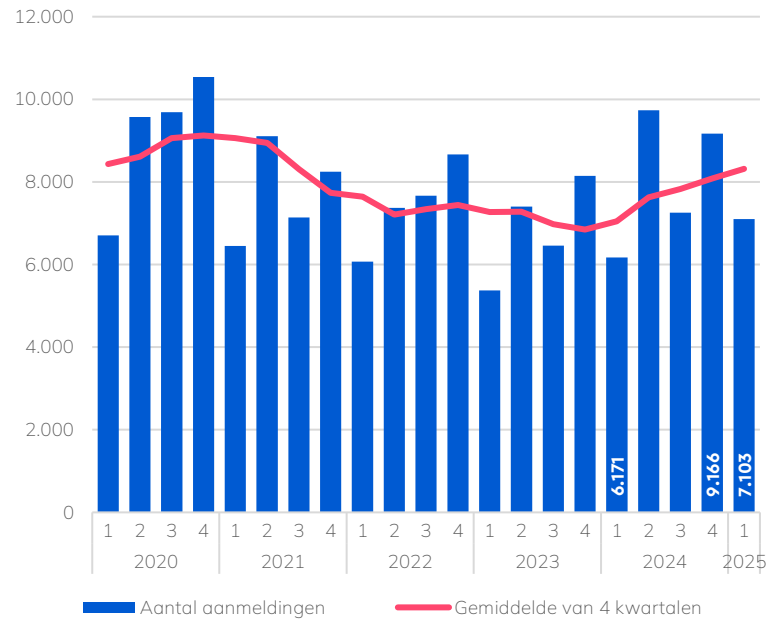
De gemiddelde verkoopprijs van nieuwbouw schommelt vaker. Vorig kwartaal daalde de prijs nog met 10.000 euro. Toch komt de huidige toename niet onverwachts, makelaars zagen al eerder dat het aankomend nieuwbouwaanbod duurder werd. Ook steeg in 2024 de vraagprijs al, maar dat was toen nog niet terug te zien in de gemiddelde verkoopprijs. Het is voor nu nog te vroeg om te oordelen of er sprake is van een eenmalige toename of dat de stijging doorzet.

Mediane transactieprijs nieuwbouwwoningen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay



Bron: NVM / brainbay

Niet eerder zo veel nieuw aanbod in het 1e kwartaal

In het 1e kwartaal van 2025 zijn circa 7.100 nieuwbouwwoningen te koop gezet. Dat is het hoogste aantal in een 1e kwartaal sinds de start van deze registratie in 2010. Hiermee is de vorige piek van 6.950 aanmeldingen in 2019 overtroffen. De stijging is vooral sterk vergeleken met voorgaande jaren: het zijn 1.000 woningen meer dan in het 1e kwartaal van 2024 en zelfs 1.700 meer dan in 2023.

Zwaartepunt meestal later in het jaar

Het positief dat er al vijf kwartalen op rij meer nieuwbouw wordt aangemeld en dit is een sterke start van het jaar. Maar traditiegetrouw is het 1e kwartaal wat rustiger, en komt het grootste deel van het nieuwbouwaanbod pas in het 2e, 3e en 4e kwartaal op de markt. Een sterk 1e kwartaal is dus geen garantie dat we het niveau van de topjaren 2017–2020 gaan evenaren.

Alleen de bouwvergunningen bieden weinig perspectief. In 2024 zijn er 34.000 vergunningen uitgegeven voor koopwoningen. Dat is meer dan in 2023, maar nog altijd veel minder dan in 2017 en 2018, toen dat aantal rond de 45.000 lag.

Toename komt volledig door appartementen

Hoewel er dit kwartaal veel nieuwbouwwoningen te koop zijn gezet, is de volledige stijging toe te schrijven aan appartementen. Er zijn zo'n 4.000 appartementen op de markt gekomen. Dat zijn er zelfs fors meer dan de vorige piek in een 1e kwartaal, namelijk 2.600 appartementen in 2021. Deze nieuwe piek sluit aan bij het beeld dat we al heel 2024 zagen: er komen zeer veel appartementen op de markt.

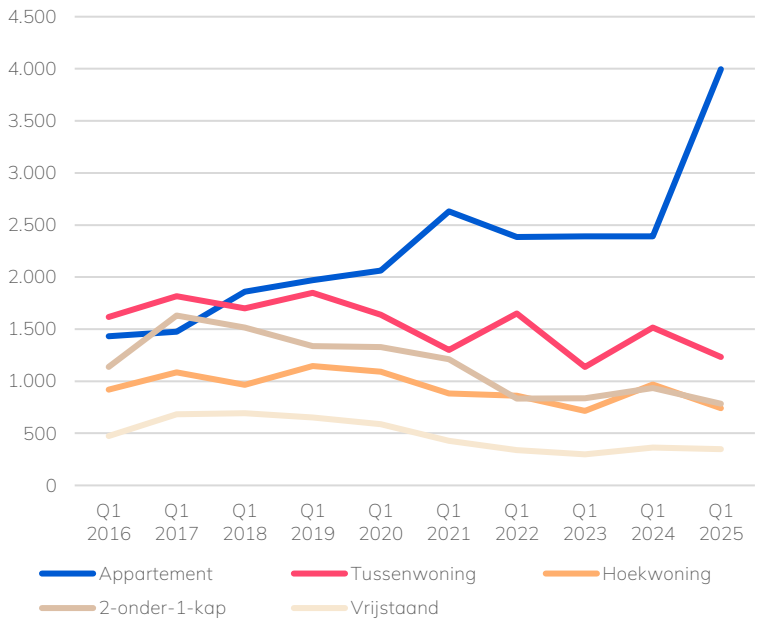
Weinig nieuwe woonhuizen beschikbaar

Tegelijkertijd is het aantal nieuwe grondgebonden woningen juist erg laag: slechts 3.100. Zo'n laag aantal zagen we eerder alleen tijdens de nieuwbouwdip van 2023 en tijdens de kredietcrisis tussen 2010 en 2013. De lage aanwas van woonhuizen staat niet op zichzelf, maar is het resultaat van een dalende trend die al sinds 2019 zichtbaar is.

Door dit verschil verandert de woningmarkt. Appartementen worden dankzij het extra aanbod goed verkocht, maar mensen die op zoek zijn naar een nieuwbouw woonhuis vinden steeds moeilijker iets passends.

Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet in 1e kwartaal naar type

Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Waarom het aanbod vooral uit appartementen bestaat

De sterke toename van appartementen in het nieuwbouwaanbod komt vooral door drie ontwikkelingen. Ten eerste door de focus op betaalbaar bouwen. Om woningen betaalbaar te houden, worden ze vaak kleiner gemaakt. Door deze focus komen er meer appartementen in plaats van woonhuizen.

Ten tweede is er vooral ingezet veel binnenstedelijk gebouwd. Omdat er minder ruimte is en meer woningen moeten worden gebouwd om complexere locaties rendabel te maken, worden er veel woontorens en geen grondgeboden woningen ontwikkeld. Dat zorgt opnieuw voor meer appartementen.

Tot slot is er door regelgeving minder interesse van investeerders in huurwoningen. Projecten die eerst bedoeld waren voor verhuur, worden door het gebrek aan een investeerder alsnog omgezet naar koopappartementen. Dit is lastig te zien in cijfers, omdat deze woningen nooit te huur zijn aangeboden. Wel merken makelaars dit in de praktijk en is het te zien in de bouwvergunningen. Al sinds begin 2024 stijgt het aantal vergunningen voor koopwoningen, terwijl die voor huur pas sinds het laatste kwartaal weer iets toenemen. Dat past bij het beeld dat de interesse van investeerders langzaam terugkomt.

Vooral appartementen onder de betaalbaarheidsgrens

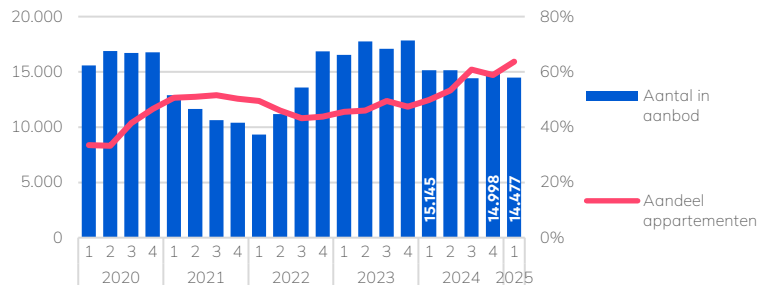
Aantal woningen te koop gezet door een NVM-makelaars in de afgelopen 12 maanden

Vooral appartementen op binnenstedelijke locaties

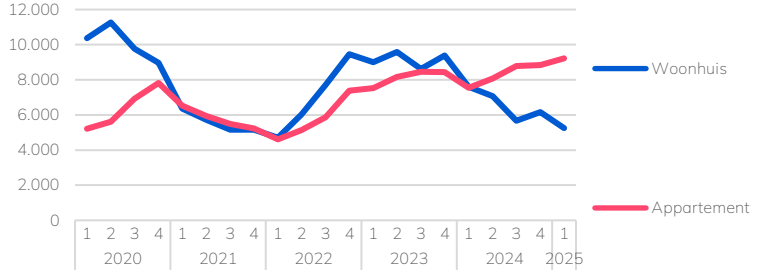
Aantal woningen te koop gezet door een NVM-makelaars in de afgelopen 12 maanden

Bron: NVM / brainbay

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



Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod naar woningtype
In aanbod bij een NVM-makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM / brainbay

Aanbod daalt licht, vooral appartementen beschikbaar

Ondanks dat er meer nieuwbouwwoningen op de markt kwamen, is het totale aanbod dit kwartaal iets gedaald. De meeste woningen worden snel verkocht: 55% van de nieuwbouw die in het 4e kwartaal van 2024 werd aangeboden, was binnen drie maanden verkocht. Momenteel staan er nog zo'n 14.500 nieuwbouwwoningen te koop bij NVM-makelaars.

2 op de 3 beschikbare woningen is een appartement

Het aanbod verandert wel sterk. In één jaar tijd steeg het aantal beschikbare appartementen van 7.550 naar 9.200. Tegelijkertijd daalde het aantal woonhuizen van 7.600 naar 5.250. Volgens makelaars worden woonhuizen juist goed verkocht en is er veel vraag naar. Toch komt er steeds minder nieuw aanbod van dit type woningen. Daardoor wordt het aanbod van grondgebonden woningen steeds kleiner.

De verandering blijkt ook duidelijk uit het aandeel appartementen in het aanbod. Een jaar geleden was dit 50%, nu is dat 64%. De huidige situatie staat vooral in schril contrast met vijf jaar geleden, toen dit nog maar 33% was. Sindsdien is het aandeel dus verdubbeld: van 1 op de 3 naar 2 op de 3 woningen.

Nieuwbouwmarkt verandert: meer appartementen, minder woonhuizen

De nieuwbouwmarkt laat begin 2025 een gemengd beeld zien. Na een periode van stijgende verkopen is het aantal transacties nu gestabiliseerd. Die stabilisatie komt vooral door een afname in het aanbod, niet door verminderde vraag. Makelaars geven aan dat nieuwbouwwoningen nog steeds zeer goed verkopen.

Er is wel een duidelijke verandering gaande. Er worden vooral appartementen gebouwd en verkocht, terwijl het aantal grondgebonden woningen juist daalt. Dit is het gevolg van de focus op betaalbaar en binnenstedelijk bouwen, gecombineerd met het wegvallen van investeerders in huurwoningen. Deze appartementen verkopen minder snel dan grondgebonden woningen. De lange bouwtijd - die vooral gepaard gaat met woontorens - wordt momenteel ervaren als het grootste obstakel voor kopers om voor nieuwbouw te kiezen. Ook blijven de hoge overbruggingskosten voor doorstromers een groot probleem.

Hoewel er in het 1e kwartaal van 2025 veel nieuwe woningen op de markt kwamen, zijn er zorgen over de langere termijn. Dat komt vooral door het lage aantal nieuwe bouwvergunningen en het steeds kleinere aanbod van grondgebonden woningen. Daarmee blijft de balans tussen aanbod, betaalbaarheid en behoefte een belangrijk knelpunt.

Bijlagen

NVM

FAQ_ woningmarktcijfers

Elk kwartaal biedt de 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 woningverkopen vertegenwoordigt.

Hanteert de 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 de NVM woningverkopen?
De 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. De NVM beschouwt dit als een verkochte woning.
- Funda toont naast woonhuizen en appartementen ook overig onroerend goed. Denk aan parkeerplaatsen, parkeergarages en bouwkavels.
- Funda toont ook aanbod van makelaars die geen NVM-lid zijn.
- Funda toont ook nieuwbouwwoningen.

Het overige verschil zit in filtering door NVM en het meetmoment

Definities

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

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

Verkoopprijzen

Gemiddelde of mediaan?
Voor de leesbaarheid wordt gesproken over het gemiddelde, maar in werkelijkheid gaat het om een gewogen gemiddelde van de mediaan. De 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 de NVM de verkochte woningen in in mandjes, op basis van woningtype en regio. Per mandje wordt vervolgens bepaald met welk percentage de prijs is veranderd. De prijsontwikkeling voor Nederland wordt berekend door een gewogen gemiddelde te nemen van deze percentages, rekening houdend met het aantal transacties per categorie.

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

Versimpeld rekenvoorbeeld prijsontwikkeling

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

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.

De 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.

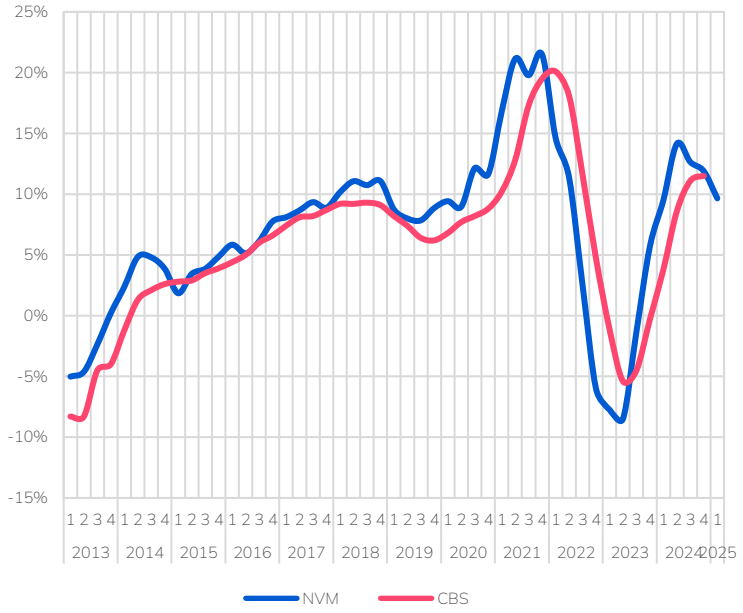
Wat is het verschil tussen woningprijzen van het Kadaster/CBS en NVM?
Het CBS presenteert de Prijsindex Bestaande Koopwoningen (PBK), waarvan de ontwikkelingspercentages redelijk vergelijkbaar zijn met de prijsontwikkeling van de gemiddeld verkochte woning volgens de NVM.

Belangrijk verschil ontstaat door het verschil in registratiemoment van de woningverkopen. De 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 de 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 woningverkopen bestaande bouw, de 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, de 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
Verschil ten opzichte van een jaar eerder



Bron: NVM / CBS

NVM in coproductie
met brainbay

(030) 608 51 85
info@nvm.nl

NVM

brainbay