

Vastgoedmarkt in beeld Agrarisch & Landelijk

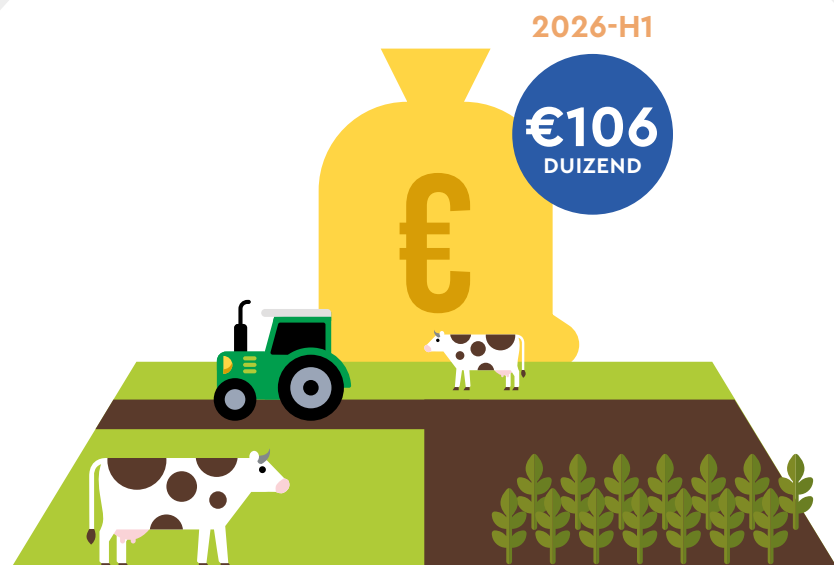
Eerste halfjaar 2026
in feiten en cijfers



Inhoudsopgave



Hectare agrarische grond voor het eerst meer dan €100.000



Prijs per hectare agrarische grond

De prijs van agrarische grond* is in het eerste halfjaar van 2026 opnieuw fors gestegen en heeft hierdoor een historische grens doorbroken: voor het eerst kostte een hectare gemiddeld meer dan een ton. Met €106.000 per hectare lag de prijs ruim 10% boven het gemiddelde van 2025 en zelfs 16% hoger dan in de eerste helft van vorig jaar.

Vooral akkerbouwland droeg bij aan de prijsstijging. Een hectare akkerbouwgrond kostte in het eerste halfjaar van 2026 gemiddeld €120.000, maar liefst 19% meer dan in dezelfde periode vorig jaar.

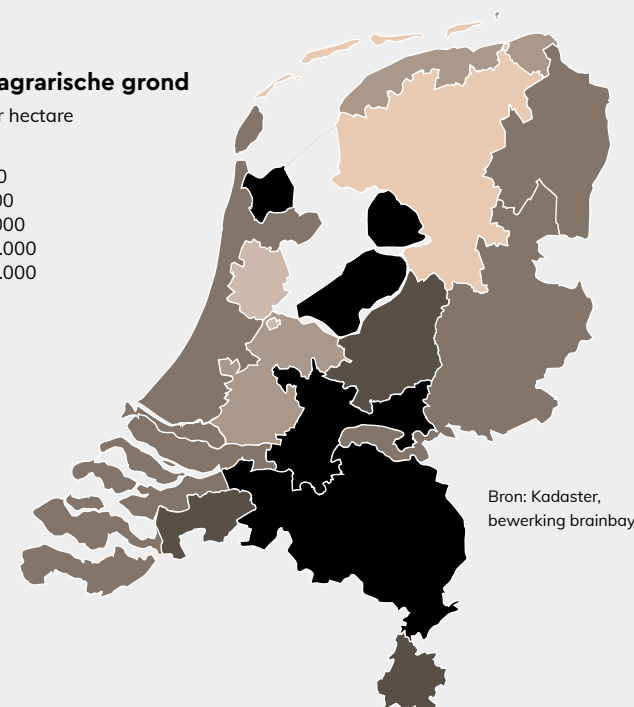
Grasland bleef daar met een stijging van 10% tot gemiddeld €92.000 per hectare bij achter, al is ook dat een forse toename.

De prijsdruk komt voort uit de aanhoudend scheve verhouding tussen vraag en aanbod. De grondbehoefte wordt onder meer aangejaagd door melkveehouders die extensiveren en die na het aflopen van de derogatieregeling meer grond nodig hebben om mest op eigen land te kunnen plaatsen. Tegelijkertijd komt relatief weinig landbouwgrond op de markt en roeren ook overheden zich als koper, onder meer voor

Gemiddelde prijs agrarische grond

In 2026-H1 in euro's per hectare

- minder dan € 80.000
- € 80.000 tot € 90.000
- € 90.000 tot € 100.000
- € 100.000 tot € 110.000
- € 110.000 tot € 120.000
- € 120.000 en meer



Bron: Kadaster, bewerking brainbay

natuurontwikkeling en stedelijke uitbreiding. Toch zien sommige makelaars eerste tekenen van stabilisatie: de verkoopbaarheid, die de afgelopen jaren stevast boven de 9,0 lag, komt nu uit op een 8,8.

Lagere marges in de landbouw en beperktere financieringsruimte kunnen een rem vormen voor verdere prijsstijgingen. Op perceelniveau zijn onder meer omvang, kavelvorm en bodemkwaliteit van invloed op de prijs en verkoopbaarheid.

Stoppersregelingen en dure grond remmen markt voor melkveehouderijen



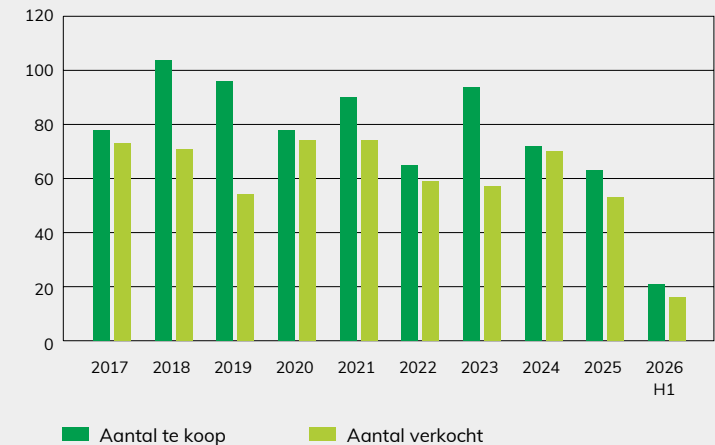
Redenen voor daling verkopen melkveehouderijen

In het eerste halfjaar van 2026 zijn via makelaars slechts 16 melkveehouderijen verkocht, tegenover 30 in dezelfde periode van 2025 en 41 in die van 2024. Bovendien kwamen slechts 21 bedrijven op de markt, ongeveer de helft minder dan een jaar eerder. Deze beperkte dynamiek heeft verschillende oorzaken. Zo neemt het aantal melkveebedrijven volgens het CBS gemiddeld met 450 per jaar af. Beëindigingsregelingen versterken deze ontwikkeling. Bedrijven die hiervan gebruikmaken, worden niet op de vrije markt aangeboden. Ook onzekerheid over nieuw beleid speelt een rol. Met de Vrijwillige

beëindigingsregeling veehouderijlocaties (Vbr) is een nieuwe stoppersregeling in voorbereiding. Sommige melkveehouders wachten de voorwaarden en concrete overheidsplannen af en stellen verkoop voorlopig uit.

Op pagina 4 zagen we dat de graslandprijzen sterk zijn gestegen. Ook losse grond bij verkochte melkveehouderijen kost inmiddels meer dan €100.000 per hectare, iets meer dan grasland gemiddeld in Nederland. Voor potentiële stoppers kan het daardoor aantrekkelijk zijn het bedrijf niet te verkopen, maar de grond te behouden en te verpachten. Zo profiteren

Aantal verkochte en te koop gezette melkveehouderijen



zij van mogelijke waardeinstijging en hoeft er geen belasting worden afgedragen bij verkoop.

De markt voor melkveehouderijen blijft hierdoor zeer krap. Wanneer een compleet bedrijf met de juiste vergunningen op de markt komt, is daarvoor veel belangstelling. Starten of uitbreiden vraagt echter steeds meer kapitaal, terwijl de rendementen in de sector onder druk staan. Samenwerking tussen boeren en pachtconstructies worden daarom steeds belangrijker voor bedrijven die verder willen in de melkveehouderij.

Ruim 100 veehouderijen verkocht binnen voorgestelde Natura 2000-zones

Nederland telt ruim 160 Natura 2000-gebieden. Volgens het kabinets-maatregelenpakket van juni 2026 komt rondom 100 stikstofgevoelige gebieden naar verwachting een aanvullende zone: bij 85 gebieden van 500 meter en bij 15 gebieden van 1.000 meter. Binnen deze zones wil het kabinet de landbouw extensiveren en maatregelen nemen om de stikstofbelasting te verlagen en de water- en bodemkwaliteit te verbeteren.

Welke regels en subsidies binnen de zones gaan gelden, moet voor een groot deel nog worden uitgewerkt. Voor veehouderijen kan de zonering onder meer leiden tot een extensievere bedrijfsvoering, beperkingen aan het grondgebruik en afwaardering of uitruil van landbouwgrond. Daarnaast kunnen bedrijven investeren in aanpassing van de bedrijfsvoering, zich verplaatsen of vrijwillig stoppen. Sinds 2010 zijn via makelaars ruim 1.400 veehouderijen* verkocht. Daarvan lagen 108 bedrijven, bijna 7,5%, binnen de voorgestelde zones. Het ging om 76 melkveebedrijven en 32 intensieve veehouderijen. Vooral intensieve veehouderijen nabij

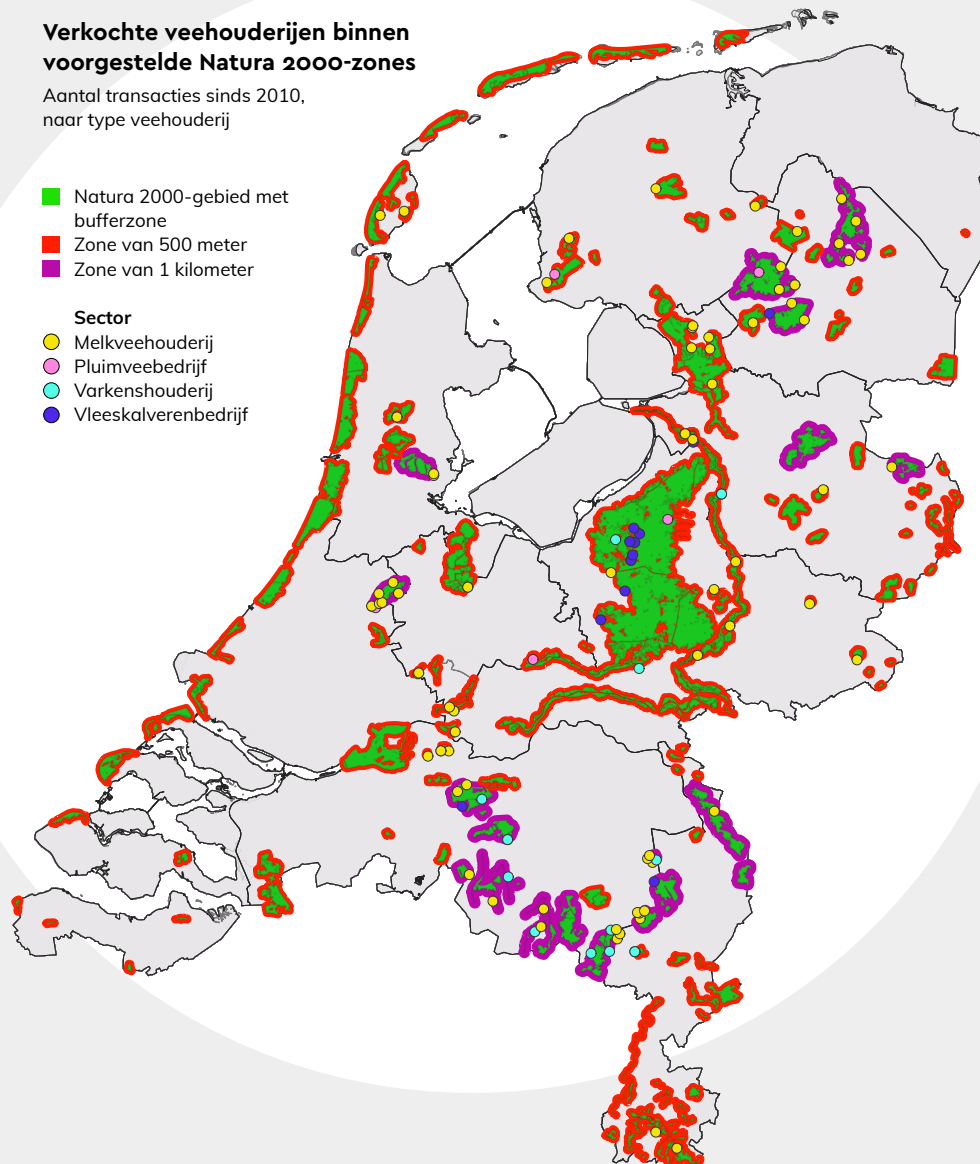
Natura 2000-gebieden worden de laatste jaren weinig verkocht op de vrije markt. Sinds 2021 zijn binnen de voorgestelde zones slechts vijf intensieve veehouderijen verkocht. Daarmee waren zij goed voor 15% van alle verkochte veehouderijen binnen deze zones. In de periode 2010–2020 bedroeg dit aandeel nog 38%.

Anders dan intensieve veehouderijen worden melkveebedrijven binnen de zones nog geregeld op de vrije markt verkocht. Uit enquêtes onder agrarisch makelaars blijkt echter dat melkveehouderijen vooral worden aangekocht vanwege de bijbehorende landbouwgrond. De mogelijkheid om de veehouderij op de locatie voort te zetten, speelt bij deze transacties een steeds kleinere rol. Hoewel niet bekend is of de verkochte bedrijven nog actief zijn als veehouderij, laat de analyse zien dat de voorgenomen gebiedsgerichte maatregelen een relevant deel van de agrarische vastgoedmarkt kunnen raken.

*Melkvee-, varkens-, pluimvee- en kalverhouderijen

Verkochte veehouderijen binnen voorgestelde Natura 2000-zones

Aantal transacties sinds 2010, naar type veehouderij



Interview

De waarde van landbouwgrond zit straks niet alleen in hectares, maar ook in de kwaliteit van de bodem

Landbouwgrond passeert nieuwe prijsrecords, maar blijft voor institutionele beleggers aantrekkelijk. Niet ondanks het relatief bescheiden pachtrendement, maar vanwege de combinatie van waardevastheid, inflatiebescherming en een laag risico. Dick van den Oever van a.s.r. real assets ziet bovendien een nieuwe waarderingsfactor ontstaan: bodemkwaliteit.



Edward Nijk – Boer / winnaar Nuffield Farming Scholarship (links)
en Dick van den Oever – a.s.r. real assets



'Wij kijken vooral naar de verdien capaciteit van de ondernemer'

De Nederlandse landbouwgrondmarkt bereikt een nieuw prijsniveau. Gemiddeld kost een hectare inmiddels meer dan €100.000. Toch is a.s.r., dat al sinds 1899 in landbouwgrond investeert, nog altijd koper. "De vraag is niet simpelweg of grond duur is", zegt Dick van den Oever, verantwoordelijk voor Natural Capital en infrastructuur binnen a.s.r. real assets. "Wij kijken vooral naar de verdien capaciteit van de agrarische ondernemer en naar de rol van grond binnen de totale portefeuille."

Wanneer wordt landbouwgrond te duur?

Volgens Van den Oever is daar geen absolute grens aan te verbinden. De prijs ontstaat in eerste instantie in de agrarische markt. Vaak spreekt een boer met een verkoper een prijs af en zoekt hij daarna financiering. "Dan maken wij onze eigen afweging: vinden we die prijs verantwoord, gegeven de onderneming, de locatie en de verdien capaciteit per hectare? We gaan dus niet automatisch mee met iedere prijs." Volgens Van den Oever wordt de stijging vooral gedreven door schaarste. Niet alleen landbouw vraagt ruimte; ook woningbouw, natuur, recreatie en energie leggen claims op grond. Tegelijkertijd vraagt extensivering van landbouwbedrijven juist méér hectares.

"Dat is uiteindelijk een ruimtelijk ordeningsvraagstuk. Veel vraag tegenover een beperkt aanbod vertaalt zich in hogere prijzen."

Rendement en risico

Met circa 2 procent netto pachtrendement lijkt grond financieel misschien niet spectaculair. Toch moet volgens Van den Oever naar het totale rendement én het risico worden gekeken. "Grofweg komt bij ons een derde van het rendement uit directe inkomsten en twee derde uit waarde stijging. Ons netto directe rendement ligt rond 2 procent. Onze rendementsdoelstelling is ongeveer 4 procent, terwijl we over de afgelopen tien jaar gemiddeld rond 7 procent hebben gerealiseerd." De belangrijkste kwaliteit van grond zit volgens hem echter in de portefeuillefunctie. Landbouwgrond correleert beperkt met andere beleggingscategorieën, kent lange contracten en inkomsten bewegen mee met de inflatie. "Daardoor kan grond het totale portefeuillerisico significant verlagen."

Waarde stijging zonder speculatie

Dat twee derde van het rendement uit waarde stijging komt, betekent volgens Van den Oever niet dat a.s.r. speculeert op toekomstige bestemmingswijzigingen.

“Dat onderscheid is essentieel. Wij kopen geen warme grond en nemen geen positie omdat we hopen dat er later woningen of een windpark op mogen komen. Wij kopen op basis van de agrarische waarde. Wij zijn eerder volgend in de markt dan prijszettend.” Ook de suggestie dat institutioneel kapitaal landbouwgrond automatisch duurder maakt, wijst hij van de hand. Soms ligt de maximale prijs die a.s.r. verantwoord vindt zelfs beneden wat een agrariër bereid is te betalen.

Onvoorspelbaarheid als grootste risico

Het grootste risico zit volgens Van den Oever in onvoorspelbaarheid. “Agrarische ondernemers investeren voor de lange termijn en institutionele beleggers doen hetzelfde. Daar hoort een stabiele beleidsomgeving bij.” Juist overheidsingrijpen kan volgens Van den Oever een paradoxaal effect hebben. Wanneer grond aan de agrarische sector wordt onttrokken terwijl boeren voor verduurzaming of extensivering juist meer hectares nodig hebben, neemt de schaarste verder toe. “Dan kan beleid dat een probleem wil oplossen tegelijkertijd de grondprijs verder opstuwten.”

Bodemkwaliteit als nieuwe waarderingsfactor

Voor makelaars en taxateurs ziet Van den Oever een fundamentele verandering aankomen. “Bodemkwaliteit gaat onderdeel worden van de waardevastheid van landbouwgrond.” Een gezonde bodem kan beter omgaan met droogte en water, vraagt minder externe inputs en geeft de ondernemer meer oogstzekerheid. Daarmee daalt uiteindelijk ook het risico voor een belegger. Van den Oever verwacht daarom dat factoren als bodemgezondheid, water en biodiversiteit steeds nadrukkelijker in de economische waardering van grond terechtkomen.

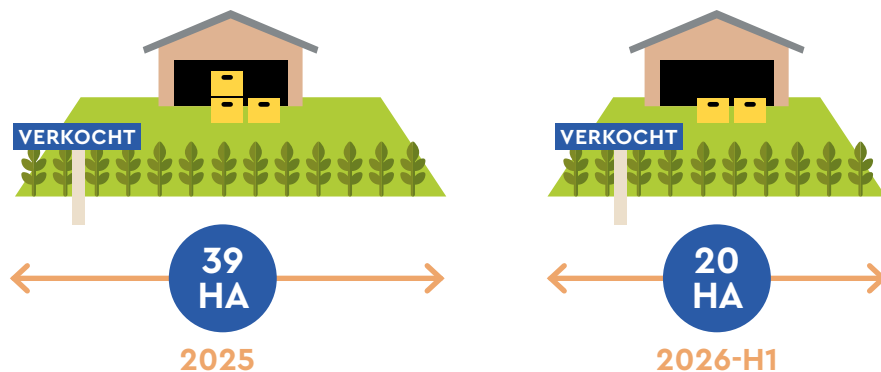
Die ontwikkeling vraagt volgens Van den Oever meer dan alleen kapitaal; ze vraagt ook kennis en continuïteit. Daarom werkt a.s.r. real assets samen met partijen als Nuffield en innovatieve boeren, onder wie Edward Nijk. Nijk ontving in 2026 als een van vier boeren een Nuffield Farming Scholarship om onderzoek te doen. Zo wordt praktijkervaring verbonden met internationale kennis en ontstaat een continue uitwisseling van inzichten tussen boer, netwerk en investeerder. Volgens Van den Oever kan die kennisdeling zowel de bodemkwaliteit

als de langetermijnwaarde van landbouwgrond versterken. “De volgende stap is dat we niet langer alleen per hectare of per bedrijf optimaliseren, maar op gebiedsniveau. Boeren kennen iedere vierkante meter van hun land. Zet die ondernemer in zijn kracht en combineer die kennis met langetermijnkapitaal. Dan wordt landbouwgrond meer dan een belegging: het wordt infrastructuur voor voedsel, water, biodiversiteit én waardecreatie.”

‘Zet die ondernemer in zijn kracht’



Verkoop akkerbouwbedrijven stabiel ondanks lager rendement

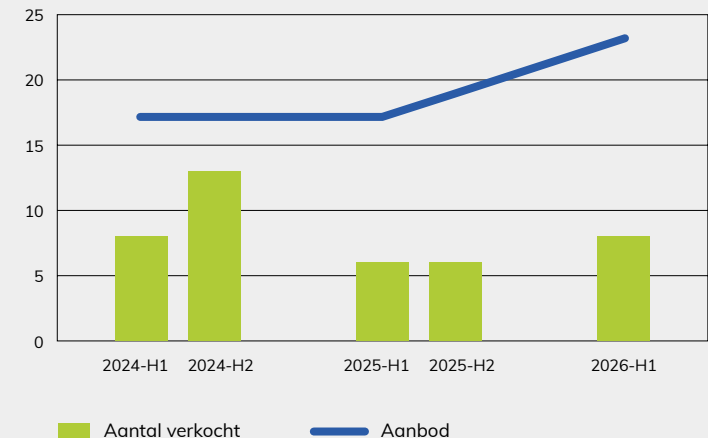


Verkochte akkerbouwbedrijven gemiddeld kleiner

In de eerste helft van 2026 werden 8 akkerbouwbedrijven verkocht, tegenover 6 in de eerste helft van 2025 en 8 in die van 2024. Daarmee is het aantal verkopen in de afgelopen drie jaar redelijk stabiel. Vooral kleinere bedrijven wisselden van eigenaar. Het gemiddeld verkochte bedrijf besloeg circa 20 hectare, tegenover 39 hectare in 2025. Medio 2026 stonden met 23 bedrijven relatief veel akkerbouwbedrijven te koop. Door de aanhoudende behoefte aan grond kan dit in de tweede helft van het jaar tot meer verkopen leiden, al blijft het aanbod van kwalitatief goede bedrijven schaars.

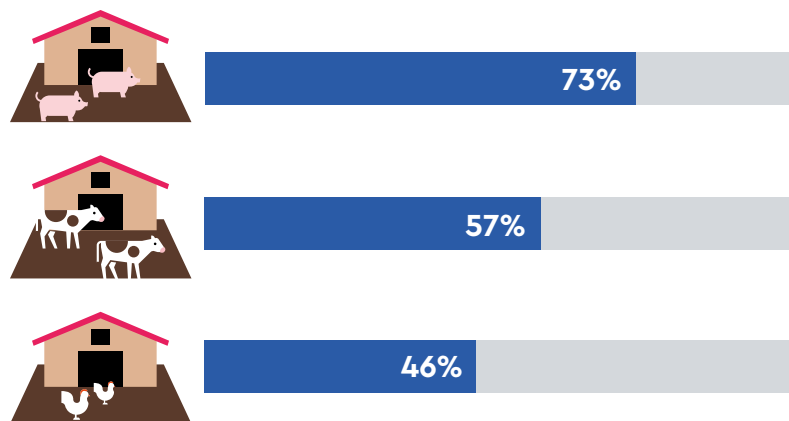
NVM-makelaars geven aan dat de verkoopbaarheid van akkerbouwbedrijven is gedaald: van een 8,6 in de eerste helft van 2025 naar een 7,6. Lagere marges liggen hier mede aan ten grondslag. Die zijn het gevolg van mondiale overproductie van onder meer granen. Ook het goede oogstjaar 2025 speelt een rol. De marktprijs voor aardappelen was hierdoor in het eerste kwartaal van 2026 maar liefst 42 procent lager dan in 2025. Tegelijkertijd namen de kosten toe: meststoffen kostten in het tweede kwartaal bijvoorbeeld ruim 21 procent meer dan een jaar daarvoor.

Aantal verkopen en aanbod van akkerbouwbedrijven



De landbouw voelt daarnaast de impact van de extreem droge en hete zomer van 2026. Voor de akkerbouw werkt dit twee kanten op. De productie-volumes dalen, maar de prijzen stijgen. Dat speelt sterk bij aardappelen en uien. Dit zijn voor Nederland belangrijke gewassen die zeer gevoelig zijn voor droogte. Er is daarmee uitzicht op herstel van de bedrijfsresultaten, al kan de uitkomst per bedrijf sterk verschillen.

Intensieve veehouderij gebukt onder voortslepende onduidelijkheid



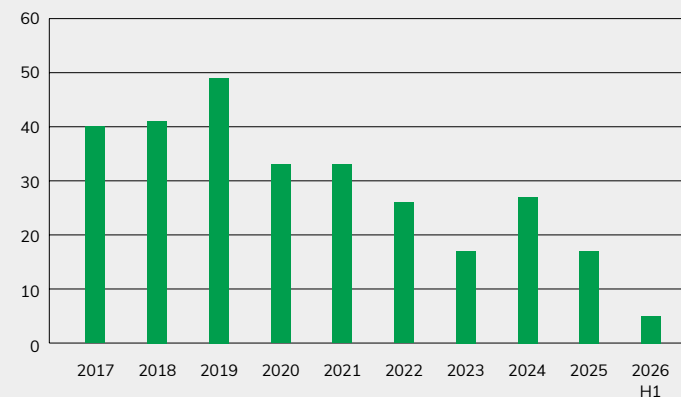
Aandeel inschrijvers dat deelneemt aan een stoppersregeling

De intensieve veehouderij* blijft last houden van beleidsonzekerheid. In de eerste jaarhelft van 2026 werden slechts vijf bedrijven verkocht. Vorig jaar waren dat elf in dezelfde periode, gevolgd door zes in de laatste zes maanden. Het kabinet presenteerde eind juni nieuwe stikstofplannen. Maar de normen voor de uitstoot per dierplaats voor varkens, pluimvee en kalveren volgen pas begin 2027. Bovendien moet het wetsvoorstel nog door de Kamer. Veel NVM-makelaars geven aan dat de voortslepende onzekerheid een negatief effect heeft op de investeringsbereidheid in de sector. Tegelijkertijd krimpt ook het aantal bedrijven op

de vrije markt door de stoppersregelingen. Dat is terug te zien in het aanbod: makelaars zetten dit half jaar maar elf bedrijven te koop.

Varkenshouderijen leunen sterk op de stoppersregelingen. Medio 2026 doen 373 varkenshouders mee aan de Lbv of Lbv-plus. Dat is bijna 73 procent van de oorspronkelijke aanvragers. Of een bedrijf wil stoppen, hangt sterk af van het toekomstperspectief en het rendement. Mede door betere markt- en contractprijzen zijn er meer pluimvee- en kalverhouderijen afgehaakt. Zo doet nog

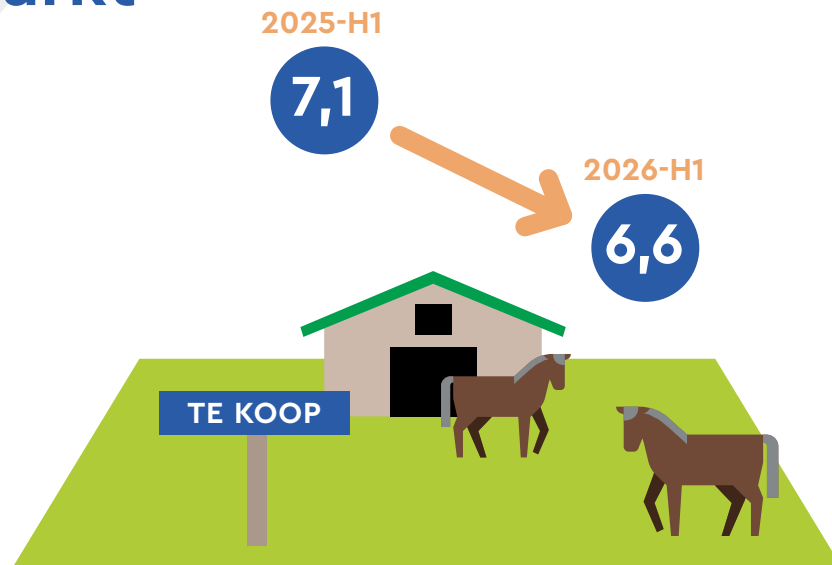
Aantal intensieve veehouderijen verkocht



46 procent van de pluimveebedrijven en 57 procent van de kalverhouderijen mee. In de varkenshouderij staan de opbrengsten al langere tijd onder druk. Dat maakt bedrijven minder goed verkoopbaar en de stoppersregeling juist aantrekkelijker. De nieuwe 'Vrijwillige beëindigingsregeling veehouderijlocaties' (Vbr) geeft bedrijven die binnen duizend meter van overbelaste natuurgebieden voorrang. Zij ontvangen ook een hogere vergoeding. De verwachting is dat veehouders zich begin 2027 kunnen aanmelden.

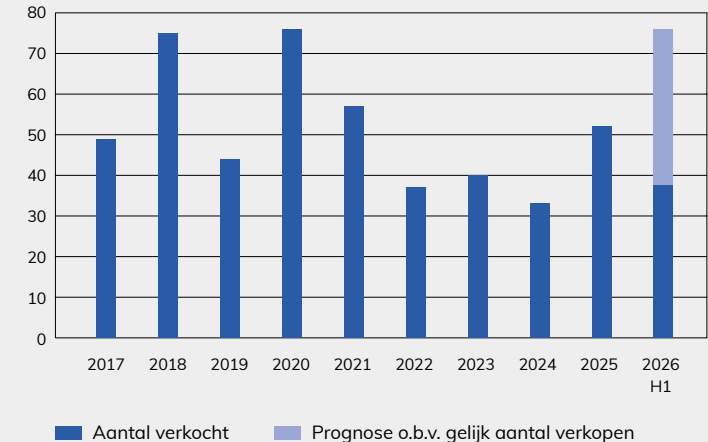
*Varkenshouderijen, kalverhouderijen en pluimveebedrijven

Hoog aantal verkopen paardenbedrijven verhuult lastige markt



Verkoopbaarheid paardenhouderij en maneges

Aantal paardenhouderijen en maneges verkocht



In de eerste helft van 2026 nam de verkoop van paardenbedrijven* duidelijk toe. In totaal wisselden 38 bedrijven van eigenaar, tegenover 24 in dezelfde periode van 2025. Dat is een opvallend herstel na de moeizame jaren 2022 tot en met 2024, toen jaarlijks nauwelijks 40 bedrijven werden verkocht.

In 2025 kwam de markt met 52 verkopen al in beweging; bij het huidige tempo zal 2026 daar waarschijnlijk boven uitkomen. Tegelijkertijd daalde het aanbod sinds begin 2026 van 61 naar 53 te koop staande paardenbedrijven, waardoor de markt

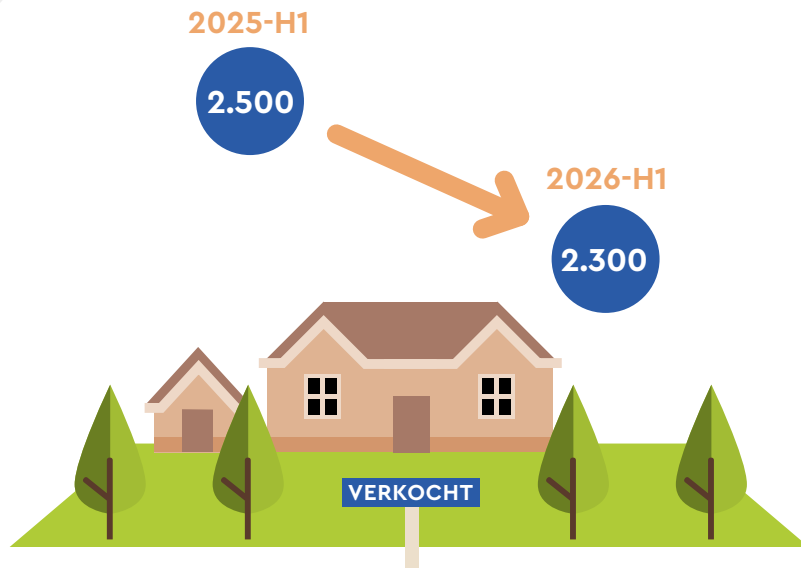
ogenschoonlijk krappert. Toch beoordelen makelaars de verkoopbaarheid met een 6,6 als niet meer dan redelijk.

Makelaars zien enerzijds belangstelling van particulieren die een woonobject zoeken waar zij paarden kunnen houden en eventueel stallen kunnen verhuren als extra inkomstenbron. Vaak gaat het om voormalige agrarische bedrijven (VAB's). Daarnaast stapte een groep omschakelaars uit de veehouderij over op paarden als nieuw verdienmodel.

Tegelijkertijd wordt de papieren positie van paardenbedrijven steeds belangrijker voor de verkoopbaarheid. Vooral nabij Natura 2000-gebieden is het bepalend of de stikstofruimte goed is vastgelegd in een actuele natuurvergunning. Ook drukken de sterk gestegen kosten op de exploitatie, terwijl deze maar beperkt kunnen worden doorberekend in pensioen- en lestarieven. Daardoor groeit het verschil tussen bedrijven met een gezond rendement (en met vergunningen) en bedrijven die er minder sterk voor staan.

*Paardenhouderijen en maneges

Markt voor landelijke woningen koelt wat af



Aantal verkopen landelijke woningen

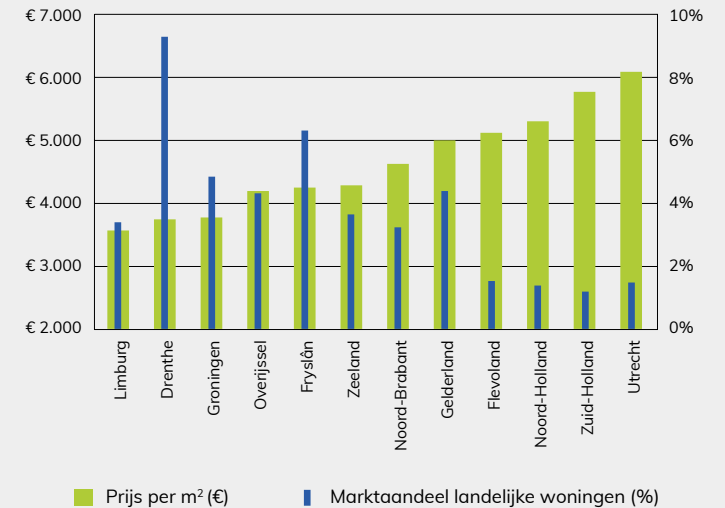
De prijsstijging van landelijke woningen* vlakkt af. Medio 2026 ligt de gemiddelde verkoopprijs rond €830.000, tegenover €815.000 een jaar eerder. Dit is de kleinste groei in drie jaar. Ook de verkoopdynamiek neemt af. In het eerste halfjaar verkochten NVM-makelaars 2.300 landelijke woningen, 8% minder dan een jaar eerder. Tegelijkertijd groeide het aanbod van 2.300 naar ruim 2.500 woningen medio 2026.

De markt voor landelijke woningen lijkt daarmee wat af te koelen. Makelaars geven de verkoopbaarheid een 7,8, tegenover gemiddeld 8,5 in de afgelopen

twee jaar. Zij zien dat kopers voorzichtiger worden, waarbij vooral betaalbaarheid en financierbaarheid een rol spelen. Voormalige agrarische objecten waarvoor herbestemming nodig is, zijn moeilijker verkoopbaar, doordat regelgeving de mogelijkheden voor herbestemming beperkt. Tegelijkertijd blijft er vraag naar landelijk wonen, met rust en ruimte als belangrijke drijfveren.

De markt voor landelijke woningen verschilt sterk per provincie. In de Randstad zijn ze relatief schaars: slechts circa 1,5% van de woningverkoppen betreft

m²-prijs en marktaandeel in woningverkoppen 2026-H1



een landelijke woning. Mede door die schaarste ligt de gemiddelde verkoopprijs rond €1 miljoen en de m²-prijs boven €5.000. Buiten de Randstad spelen landelijke woningen een grotere rol en liggen de prijzen doorgaans lager. In de noordelijke provincies, Zeeland en Limburg blijven de gemiddelde verkoopprijzen onder €700.000 en ligt de m²-prijs rond €4.000. Het marktaandeel ligt hier hoger. Koploper is Drenthe, met een aandeel van ruim 9%.

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

Landbouwgebieden



Colofon

Samenstelling

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

Bron

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

Vormgeving en infographics

Simons en Boom, Arnhem

© September 2026

In opdracht van

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

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

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



brainbay



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

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

De beste plek voor jou

