

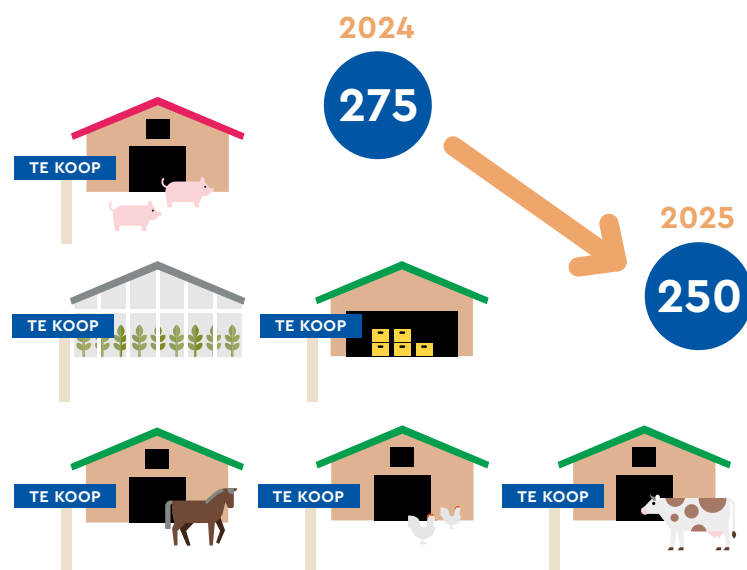
Vastgoedmarkt in beeld Agrarisch & Landelijk

2025 in feiten en cijfers



Inhoudsopgave

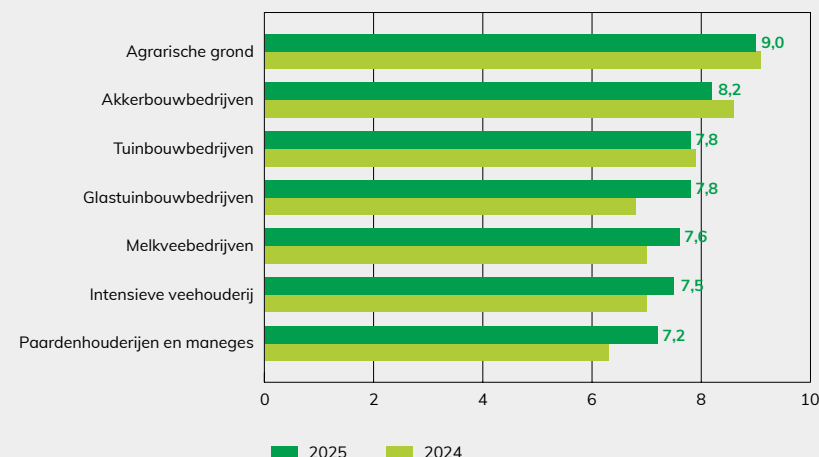
Agrarische bedrijven goed verkoopbaar in krappe markt



Aantal agrarische bedrijven te koop

Verkoopbaarheidsscore per sector

(op basis van enquête onder NVM-makelaars)



De agrarische sector liet in 2025 een gemengd beeld zien. Het inkomen per arbeidskracht* steeg met €11.000 naar €129.000 (bron: WUR), maar de verschillen tussen sectoren waren groot. Pluimveehouders presteerden het best, met een inkomen rond de €500.000 per arbeidskracht, gevolgd door bloembollentelers met circa €440.000. Ook melkveehouders hadden een goed jaar dankzij de hoge melkprijs. Dit is terug te zien in de rentabiliteit: melkveebedrijven behaalden €110 opbrengst per €100 kosten, waar dit in de twee voorgaande jaren net onder de 100 lag (bron: Bedrijveninformatienet).

Akkerbouwbedrijven hadden een moeilijk jaar door prijsdalingen na goede oogsten en overschotten; hun rentabiliteit kwam uit op 91. Voor de middellange termijn is het perspectief redelijk positief. Dat is ook zichtbaar op de markt voor agrarisch vastgoed. In alle sectoren geven NVM-makelaars de verkoopbaarheid van bedrijven een 7 of hoger. Door het beperkte aanbod van kwalitatief goede bedrijven bleef het aantal verkochte bedrijven stabiel. In 2025 verkochten makelaars 264 agrarische bedrijven, ongeveer evenveel als in 2024. Het aanbod daalde van 275 naar 250 bedrijven. De markt wordt daarom krap

genoemd. Makelaars signaleren in de meeste sectoren stijgende transactiepreizen. Vooral agrarische grond en grondgebonden bedrijven blijven populair. Voor 2026 verwachten makelaars een vergelijkbare ontwikkeling als in 2025. Politieke besluitvorming rond stikstof, mest en ruimtelijke ordening blijft een onzekerheidsfactor. Ook geopolitieke spanningen en de ontwikkeling van rente en productprijzen spelen een rol. De meeste makelaars rekenen op stabiele prijzen, met lichte stijgingen van grondprijzen. Saneringsregelingen in de veehouderij blijven ook in 2026 van invloed op het aantal transacties.

* Inkomen uit bedrijf per onbetaalde arbeidsjaareenheid.

Adri Bom-Lemstra, voorzitter van Glastuinbouw Nederland

De glastuinbouwsector op weg naar 2040



Adri Bom-Lemstra, voorzitter van Glastuinbouw Nederland

Met een duidelijke ambitie als leidraad was de glastuinbouwsector in 2025 volop in beweging. "We hebben ons tot doel gesteld om in 2040 klimaatneutraal te zijn," vertelt Adri Bom-Lemstra, voorzitter van Glastuinbouw Nederland. "Om dit doel te halen, hebben we afspraken gemaakt met de overheid. Als sector zijn wij bereid om te investeren, maar dan moeten de randvoorwaarden en de regelgeving wel op orde zijn. Daar is het afgelopen jaar veel aandacht naar uit gegaan."

**'Als je wilt
verduurzamen,
moet je wel toegang
hebben tot de
elektriciteitsmarkt'**

De sector investeert fors in verduurzaming, met innovaties als geothermie (waarbij de benodigde warmte uit de diepere aardlaag wordt gehaald), e-boilers en warmte- en koudeopslag. Tegelijkertijd lopen ondernemers aan tegen randvoorwaarden die niet altijd op orde zijn. Netcongestie is een belemmering. "Als je wilt verduurzamen, moet je wel toegang hebben tot de

elektriciteitsmarkt. Die zit op veel plekken op slot en dat remt ondernemers," aldus Bom-Lemstra. Ook de ontwikkeling rond de nieuwe ETS2-regeling (Emission Trading System 2) over CO₂-beprijzing voor de sector zorgt voor onzekerheid. "Glastuinbouwondernemers betalen al jaren voor hun uitstoot via een sectoreigen CO₂-beprijzingssysteem.

De beoogde heffing van ETS2 valt veel hoger uit dan nodig is om de emissiedoelen van de glastuinbouw te halen.”

Meer teelten onder glas

Ruimte is ook een thema dat de sector in beweging houdt. “Door klimaatverandering ontstaat er steeds meer een behoefte aan gecontroleerde omstandigheden. Dat zorgt ervoor dat steeds meer teelten onder glas plaatsvinden met als gevolg dat de ondernemer met minder ruimte meer kan produceren. Dat maakt de onderneming efficiënter, maar is ook interessant voor ons land waar ruimte steeds schaarser wordt. Glastuinbouw heeft volgens het CBS slechts 0,5% van het Nederlandse landoppervlak nodig”, aldus de voorzitter.

In sommige gebieden ontstaat er schaalvergroting van de glastuinbouw-bedrijven en zodra een buurbedrijf te koop staat, wordt het vrijwel meteen opgekocht. Maar bedrijven verplaatsen zich ook om aansluiting te vinden bij duurzame energiebronnen of restwarmtenetten. “Dit jaar gaan we in kaart brengen welke gebieden hiervoor geschikt zijn”, besluit Bom-Lemstra.

Huisvesting

Naast duurzaamheid is arbeid een bepalende factor voor de continuïteit van glastuinbouwbedrijven.

“Arbeidsmigranten zijn onmisbaar, maar huisvesting voor deze mensen is een uitdaging,” weet de voorzitter. “Steeds meer ondernemers nemen zelf verantwoordelijkheid voor goede huisvesting, in nauwe afstemming met gemeenten. Toch kunnen we hier als sector wel wat meer ruimte gebruiken van de (lokale) overheid zodat we deze mensen onder goede omstandigheden kunnen huisvesten. De sector ziet robotisering als een deel van de oplossing voor het zwaar en repetitief werk minder menskracht in te zetten, maar ook dan zijn er mensen van buitenaf nodig om de robots en de machines aan te sturen.”

Toekomstbestendig bedrijf is kansrijk

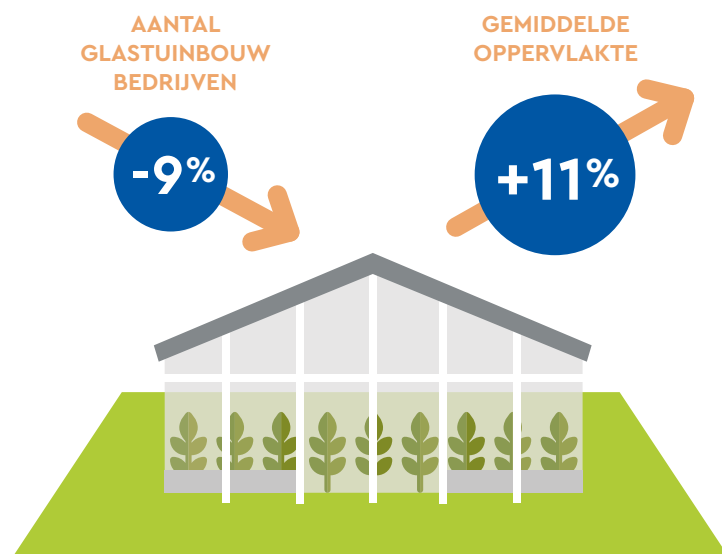
Bij de verkoopbaarheid van glastuinbouwbedrijven speelt duurzaamheid een steeds grotere rol, maar het is niet de enige factor. “Een duurzame energievoorziening helpt zeker, maar het totale plaatje moet kloppen,” zegt Bom-Lemstra. “Het hangt sterk af van de teelt, de locatie en de mogelijkheden om het bedrijf toekomstbestendig in te richten.

Bedrijven die kunnen investeren, samenwerken in clusters en inspelen op marktvraag, zijn het meest kansrijk.” De toekomst van de glastuinbouw ligt in innovatie, samenwerking en gebiedsgerichte oplossingen. “Als we ruimte en randvoorwaarden krijgen om te investeren, kan de sector blijven vernieuwen,” besluit Bom-Lemstra. “De kracht van de glastuinbouw zit in het samenspel tussen ondernemers, overheid en kennisinstellingen. Dat maakt dat de sector de ambitie richting 2040 kan waarmaken.”



‘Als we ruimte en randvoorwaarden krijgen om te investeren, kan de sector blijven vernieuwen’

Aantal verkochte glastuinbouwbedrijven bereikt dieptepunt

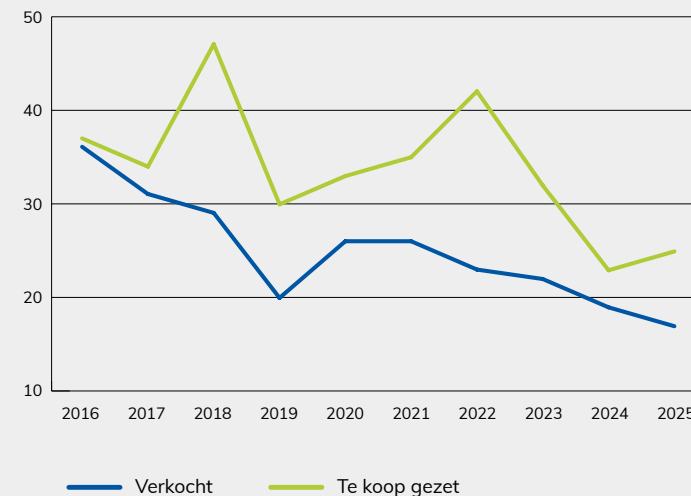


Aantal bedrijven en gemiddeld aantal ha per glastuinbouwbedrijf*

Voor het vierde jaar op rij zijn minder glastuinbouwbedrijven verkocht. In 2025 wisselden slechts 17 bedrijven van eigenaar, het laagste aantal in historisch perspectief. Ook het aantal bedrijven dat door makelaars in de verkoop is gezet bleef met 25 relatief beperkt. Opvallend is dat de gemiddelde bedrijfsomvang van de verkopen afneemt: van 7 hectare in 2023 naar 4,4 in 2024 en 3,1 in 2025. Ook NVM-makelaars signaleren dat de verschillen tussen kleine en grote bedrijven toenemen. Vooral de aanwezige energievoorzieningen spelen een bepalende rol voor de bedrijfswaarde en verkoopbaarheid.

Makelaars geven aan dat er weinig grote bedrijven met een eigen energievoorziening, zoals een warmtekraftkoppeling (WKK), te koop komen. Als dat wel gebeurt, worden deze bedrijven snel verkocht. Kleinere bedrijven hebben minder mogelijkheden om rendabel te investeren op energiebesparing of om te verduurzamen. Toch worden ook deze bedrijven meestal goed verkocht. Zij worden vaak overgenomen door grotere bedrijven met groeiambities (schaalvergroting). Ook zijn er bijna geen nieuwbouwkavels beschikbaar en dat maakt bestaande complexen schaarser. Bedrijven met eigen stroom- en warmtevoorzieningen zoals een

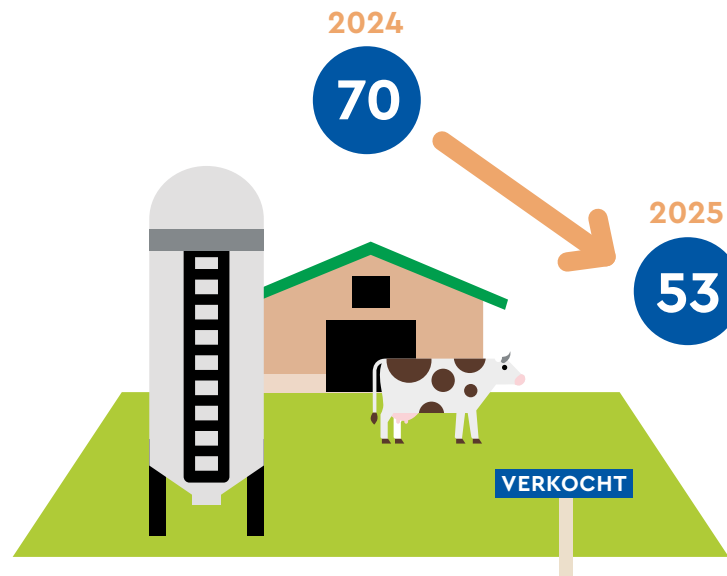
Aantal verkochte en te koop gezette glastuinbouwbedrijven



WKK zijn gewild. Zij hebben meer controle over hun energiekosten en kunnen extra inkomsten behalen door stroom terug te leveren. Ook bedrijven op locaties met collectieve energievoorzieningen zoals geothermie, restwarmte en CO₂-netten zijn aantrekkelijk. In dit soort clusters is verduurzaming vaak het meest rendabel, omdat ondernemers de investeringskosten en de kosten voor gebruik samen kunnen delen. Door de drukte op het elektriciteitsnet (netcongestie) zien we ook dat op sommige glastuinbouwlocaties wordt samengewerkt in coöperaties. Ondernemers organiseren daar samen hun vraag en aanbod van elektriciteit.

* % Ontwikkeling in de periode 2019-2024 (bron: CBS landbouwtelling).

Dynamisch jaar voor melkveehouderijen eindigt in mineur



Aantal verkopen melkveehouderijen

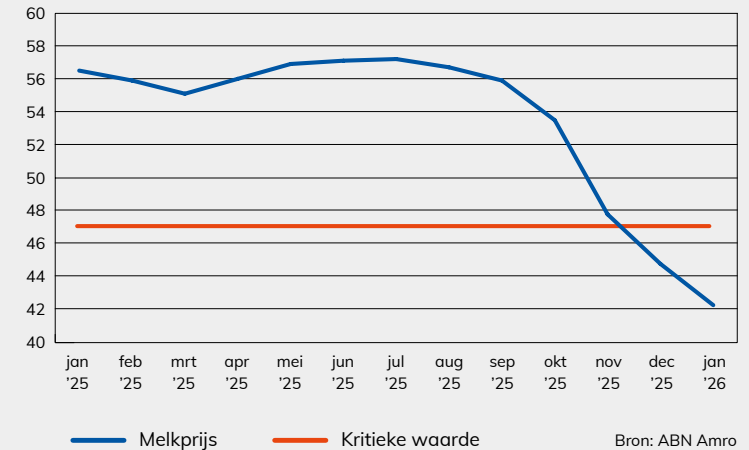
2025 was een dynamisch jaar voor melkveehouders. Het begon sterk, met een hoge melkprijs en relatief lage voerkosten. Dit zorgde voor goede marges en investeringsbereidheid, waardoor veel bedrijven hun productie opschaalden. Halverwege het jaar sloeg de stemming om. Door de hogere productie ontstond een overschot en daalde de melkprijs scherp. In de laatste maanden zakte de melkprijs zelfs onder de prijs die nodig is om de kosten te dekken, de kritieke waarde. Sommige bedrijven teerden daardoor in op de opgebouwde reserves en stelden investeringen uit. Om de productie te verhogen hielden veel boeren extra

koeien aan. Samen met de afbouw van de derogatie* leidde dit tot grote mestoverschotten. De kosten voor mestafzet bereikten deze winter een recordhoogte, wat de druk op de resultaten verder vergrootte.

Deze dynamiek is zichtbaar in de transactiecijfers. In 2025 werden 53 melkveehouderijen verkocht, tegenover 70 in 2024. Vooral in de tweede helft van het jaar viel de markt terug door de aankondiging van nieuwe stoppersregelingen. Ondernemers wachtten af of deelname financieel aantrekkelijk is, waardoor minder bedrijven op de markt kwamen. Eind 2025 stonden 29

Melkprijs en kritieke melkprijs in 2025

In eurocent per kilo melk



melkveehouderijen te koop, tegen 49 een jaar eerder. De gemiddelde verkoopprijs steeg van €4,0 miljoen naar €4,4 miljoen. Voor bedrijven met een NB-vergunning is veel vraag, terwijl het aanbod beperkt is. Schaarste aan deze courante bedrijven zorgt voor prijsopdrijving. Ook de sterk gestegen grondprijs droeg hieraan bij.

Voor 2026 lijkt de sector een moeilijk jaar tegemoet te gaan, met naar verwachting een lage melkprijs en aanhoudende mestproblematiek. Door margedruk en beleidsonzekerheid zal het aantal verkopen waarschijnlijk niet herstellen.

* Uitzondering op de Europese Nitraatrichtlijn die toestond meer mest per hectare uit te rijden dan de norm.

Frans Merkens, NVM Makelaar

ESG vast onderdeel van agrarische taxaties

"Sinds een jaar of vier is ESG een onderdeel geworden van de taxatie van een agrarisch bedrijf", aldus Frans Merkens, NVM Makelaar en Taxateur bij Van den Berk & Kerkhof Makelaars, Taxateurs en Adviseurs. De E van de milieucomponent Environmental weegt daarbij zwaarder dan de S van de sociale component en de G van Governance, het beheer van een bedrijf, maar de drie kunnen niet los van elkaar beoordeeld worden. "De drie elementen van ESG bepalen samen de toekomstbestendigheid van een bedrijf."



Frans Merkens, NVM Makelaar en Taxateur bij Van den Berk & Kerkhof Makelaars, Taxateurs en Adviseurs

'Wij zeggen hier altijd: we taxeren de tent en niet de vent, maar de vent bepaalt mede de waarde van de tent.'

De vraag om de ESG-componenten mee te nemen bij de taxatie van een bedrijf komt vanuit de financiële sector. "Dit is niet helemaal nieuw", vertelt Merkens. "De beoordeling van de milieu-impact, de menselijke factor en de onderneming was altijd al onderdeel van een waardebeoordeling. Nu bevat elk

taxatierapport een specifieke paragraaf met in totaal zeventien vragen over de drie componenten." Merkens vervolgt: "Het ondernemerschap van de eigenaar, die valt onder de G, is cruciaal voor de economische kracht van het bedrijf. Wij zeggen hier altijd: we taxeren de tent en niet de vent, maar de vent bepaalt

mede de waarde van de tent. De invloed van de S is afhankelijk van het soort bedrijf. Bij intensieve veehouderij weegt deze bijvoorbeeld zwaarder omdat deze bedrijven over het algemeen veel personeel hebben. Het zijn veelal de elementen die onder de E vallen, die het meest van invloed zijn op de



'Sinds de rechter een streep heeft gezet door de PAS, zien we dat financiers en ondernemers op hun hoede zijn bij de aankoop van veehouderijen.'

toekomstbestendigheid van een bedrijf. Daarbij hebben we het onder meer over bodemkwaliteit, waterbeschikbaarheid en -kwaliteit, extreemweerbestedigheid of overstromingsgevaar, maar ook over vergunningen zoals de NB-vergunningen in het kader van Wet natuurbescherming (nu: omgevingsvergunning voor een Natura 2000-activiteit). Ook hierin is onderscheid te maken naar bedrijf. Voor een akkerbouwbedrijf hebben vergunningen minder impact dan voor een bedrijf dat dieren houdt."

Vergunningen zijn cruciaal

Voor veehouderijbedrijven zijn volgens Merkens de NB-vergunningen cruciaal voor de toekomstige exploitatiemogelijkheden en kunnen daardoor de waarde van het bedrijf beïnvloeden. "De juridische onzekerheid rond de PAS-melders (Programma

Aanpak Stikstof) heeft dat effect versterkt", aldus de taxateur. "Sinds de rechter een streep heeft gezet door de PAS, zien we dat financiers en ondernemers op hun hoede zijn bij de aankoop van veehouderijen. De aanwezigheid – of afwezigheid – van een NB-vergunning bepaalt namelijk niet alleen of een bedrijf kan worden voortgezet, maar ook welke alternatieven zoals een loon- of opslagbedrijf of nieuwbouw realistisch zijn. Deze zijn namelijk sterk locatie-afhankelijk: wat staat er aan gebouwen, wat mag er planologisch en wat is de visie van de gemeente?"

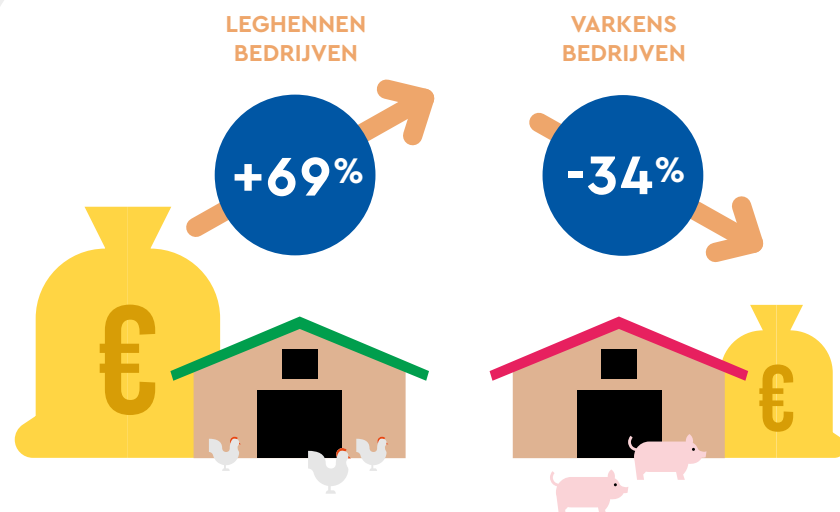
Geen aparte rekensom

Hoewel ESG nadrukkelijker wordt meegenomen in de taxatie, is er nog geen één-op-één vertaling naar euro's. "ESG is geen aparte rekensom in

de taxatie," zegt Merkens. "Maar de beoordeling op deze elementen draagt wel bij aan het risicoprofiel en de toekomstbestendigheid van een bedrijf en dat kan de waarde beïnvloeden." In zijn dagelijkse praktijk ziet Merkens echter nog geen waardedalingen door de beoordeling op ESG. De reden daarvoor zit volgens hem in de agrarische ondernemer zelf, die volgens hem doorgaans op zijn qui-vive is als het gaat om veranderende wet- en regelgeving in het kader van ESG. "Agrarische ondernemers zijn vaak vooruitstrevend en proberen te voldoen aan de eisen die worden gesteld om hun bedrijf te kunnen voortzetten. Mede daarom zijn grote waardeschokken in het kader van ESG uitgebleven."

'ESG is geen aparte rekensom in de taxatie, maar de beoordeling draagt wel bij aan het risicoprofiel.'

Krap aanbod drijft prijzen intensieve veehouderijen op



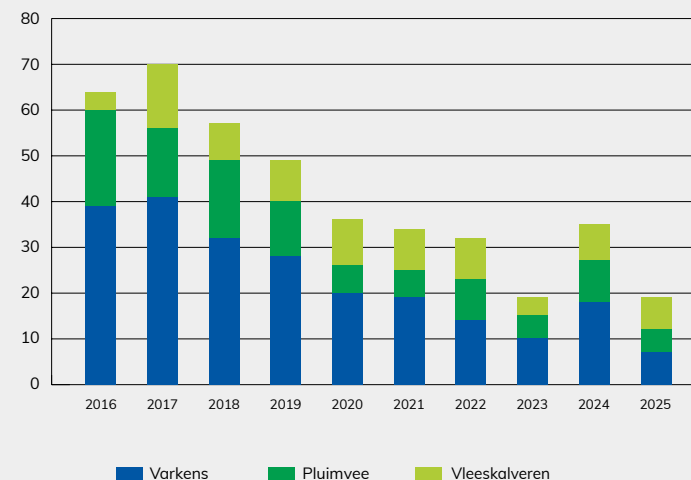
Gemiddeld inkomen* in 2025 vs 2024

De transactiemarkt voor intensieve veehouderijen hapert al meerdere jaren. In 2025 werd dat beeld nog duidelijker; NVM-makelaars hebben slechts 19 bedrijven te koop gezet. Historisch gezien is dit aantal extreem laag. Vooral het aanbod van pluimveebedrijven en varkenshouderijen droogt op, met respectievelijk 5 en 7 te koop gezette bedrijven. Tien jaar geleden werden er nog ongeveer 40 varkenshouderijen per jaar te koop gezet.

Landelijke opkoop- en saneringsregelingen hebben al langere tijd veel invloed op de sector en

zorgen voor extra schaarste. Door de Landelijke beëindigingsregeling veehouderijlocaties (Lbv en Lbv-plus) stoppen bedrijven en komen zij niet meer op de markt. Ook de goede bedrijfsresultaten zorgen voor weinig beweging. Pluimveebedrijven, vooral legbedrijven, worden hoog gewaardeerd door hoge winsten in de afgelopen jaren. Tussen begin januari en eind december steeg de prijs van eieren** met ongeveer 34%. Ook in de eerste maanden van 2026 loopt de prijs verder op. Daardoor zijn eigenaren nauwelijks bereid om hun bedrijf te verkopen. Ook varkenshouderijen draaiden de laatste jaren goede

Aantal te koop gezette intensieve veehouderijbedrijven



resultaten. Dit komt onder meer doordat de uitkoop- en milieuregelingen het aantal varkens hebben verkleind. Wel is na de herfst van 2025 sprake van teruglopende varkensprijzen door overaanbod.

Kopers zijn meestal collega-agrariërs die schaalvoordelen zoeken. Door het stikstofbeleid zijn bedrijven met de juiste vergunningen bovendien extra veel waard. NVM-makelaars benadrukken dat de combinatie van krimp in de sector, hoge vraag naar producten en strenge stikstofregels zorgt voor fors oplopende prijzen.

Grondprijs richting €100.000 door blijvende gronddruk



Grondprijs per hectare bijna €100.000

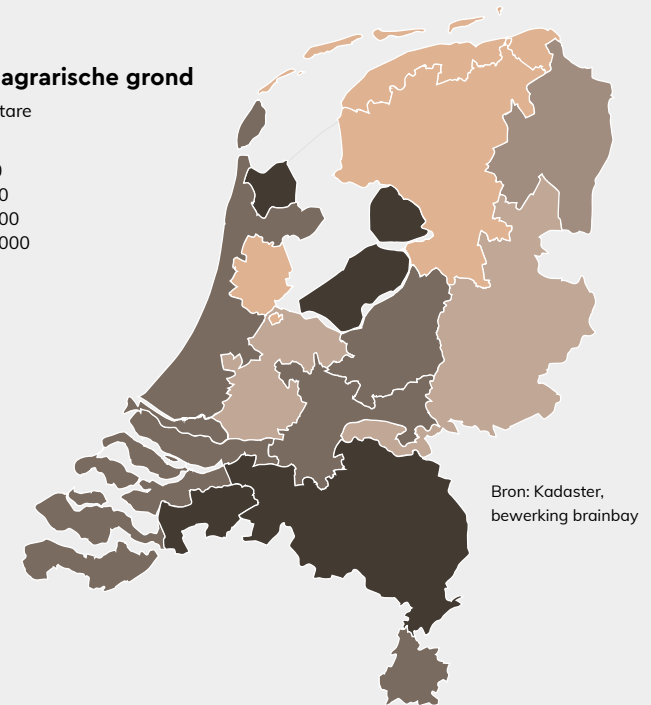
De prijs van agrarische grond is in 2025 verder gestegen. De gemiddelde prijs kwam uit op €95.400 per hectare, een stijging van 11,8% en ruim €10.000 per hectare meer dan in 2024. Daarmee komt de grens van €100.000 per hectare steeds dichterbij. In het vierde kwartaal werd zelfs een gemiddelde verkoopprijs van €104.700 per hectare gerealiseerd. Niet eerder lag de kwartaalprijs zo hoog. NVM-makelaars signaleren geen afkoeling. De verkoopbaarheid van agrarische grond beoordelen zij met een 9, vergelijkbaar met 2024. Grond wordt hierdoor zeer snel verkocht, gemiddeld

binnen ongeveer twee maanden. De reden voor de hoge grondprijzen blijft hetzelfde: een structureel hogere vraag dan aanbod. Naast agrariërs zijn overheden en andere partijen actief, onder meer voor woningbouw, natuur en infrastructuur. Hoewel de gepresenteerde cijfers alleen grond betreffen die door agrariërs is gekocht, werkt deze bredere concurrentie prijsopdrijvend. Agrariërs kopen momenteel graag grond. Goede jaren in akkerbouw en veehouderij zorgen voor investeringsruimte. Tegelijk maakt onzeker stikstofbeleid investeren in bedrijfsontwikkeling of nieuwe locaties risicovol,

Gemiddelde prijs agrarische grond

In 2025 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 en meer



terwijl grond als veilige en rendabele investering geldt. Ook bedrijven die zijn gestopt via de Landelijke Beëindigingsregeling Veehouderij (LBV) herinvesteren in grond. Bovendien komt grond zelden beschikbaar, zeker niet in de buurt. Aanliggende bedrijven zijn daarom bereid veel te bieden om uit te breiden. Voor melkveehouders speelt daarnaast de afbouw van de derogatie mee. Nu deze uitzondering om meer mest per hectare uit te rijden vervalt, is meer grond nodig. Door stijgende mestafzetkosten, met recordniveaus begin 2026, wordt eigen grond belangrijker. De druk op de grondmarkt blijft dus onverminderd hoog.

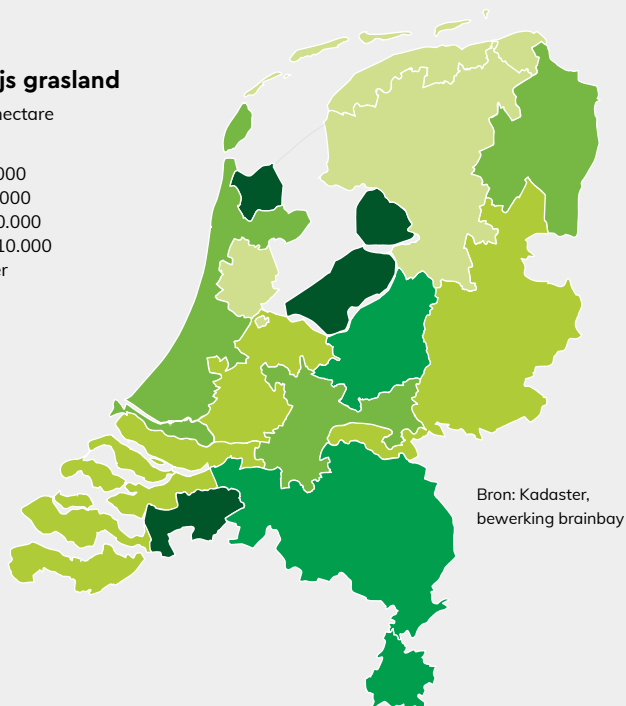


Akkerbouwland duurder, maar prijs van grasland in opmars

Gemiddelde prijs grasland

In 2025 in euro's per hectare

- €70.000 tot €80.000
- €80.000 tot €90.000
- €90.000 tot €100.000
- €100.000 tot €110.000
- €110.000 en meer

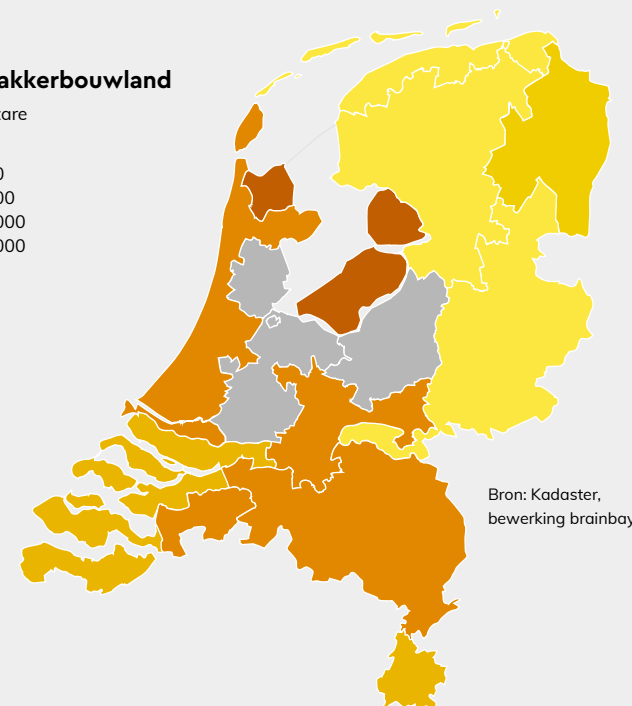


Bron: Kadaster,
bewerking brainbay

Gemiddelde prijs akkerbouwland

In 2025 in euro's per hectare

- €80.000 tot €90.000
- €90.000 tot €100.000
- €100.000 tot €110.000
- €110.000 tot €120.000
- €120.000 en meer
- te weinig data



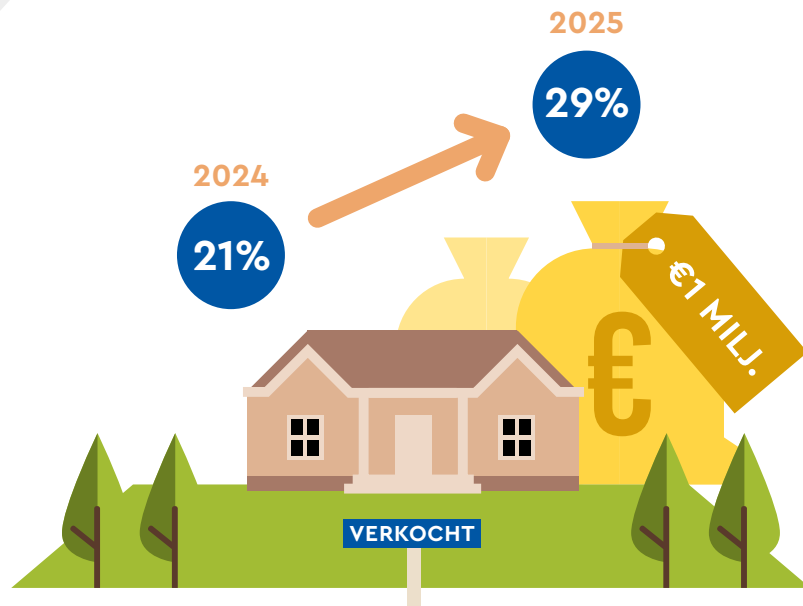
Bron: Kadaster,
bewerking brainbay

Het prijsverschil tussen akkerbouwland en grasland blijft aanzienlijk, maar werd dit jaar wel kleiner. Grasland blijft met gemiddeld €86.400 per hectare goedkoper dan akkerbouwland, maar maakt wel een inhaalslag. De prijs steeg met bijna 14% ten opzichte van een jaar eerder. De afbouw van de derogatie vergroot de behoefte aan extra mestplaatsingsruimte, wat de vraag naar grasland vergroot. In het zuiden is de hectareprijs voor grasland het hoogst, met meerdere regio's waar de prijs boven de €100.000 uitkomt.

In 2025 passeerde de gemiddelde prijs van akkerbouwland voor het eerst de grens van €100.000 per hectare. De jaarprijs kwam uit op ruim €107.000 per hectare, een stijging van 7,1% ten opzichte van 2024. Dit is opvallend, aangezien de opbrengsten in de akkerbouw, met name bij aardappelen, onder druk stonden door overaanbod. In het noorden ligt de hectareprijs voor akkerbouwland nog rond de €80.000. In alle andere gebieden ligt de prijs gemiddeld boven de €100.000. In Limburg en Noord-Brabant werd deze grens in 2025 voor het eerst overschreden.

Akkerbouwland is structureel duurder dan grasland. Dat komt mede door de hogere opbrengstpotentie en het beperkte aanbod van goede akkerbouwgrond. In drie van de veertien landbouwregio's bestaat het areaal namelijk grotendeels uit grasland, waardoor hier amper akkerbouwlandtransacties plaatsvinden. Bovendien vraagt de aankoop van akkerbouwland gemiddeld om een grotere investering. In 2025 werd bij grasland 2,8 hectare per transactie gekocht, tegenover 4,1 hectare bij akkerbouwland. Door de hogere hectareprijs en de grotere percelen ligt het totale aankoopbedrag per transactie dus fors hoger.

Prijzen voor landelijke woningen schieten omhoog



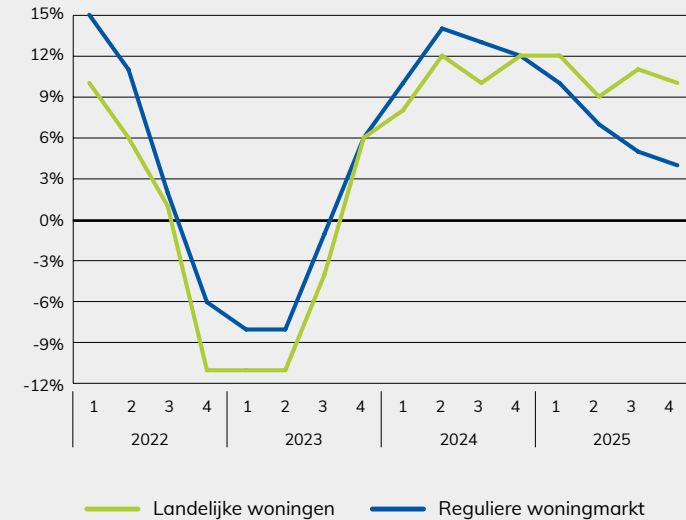
Aandeel landelijke woningen verkocht boven de 1 miljoen euro

De markt voor landelijke woningen* draaide in 2025 goed. In totaal verkochten NVM-makelaars 5.400 landelijke woningen, 300 meer dan een jaar eerder. Bovendien was de verkoopsnelheid enkele dagen korter. Makelaars beoordelen de verkoopbaarheid daarom met een 8,5. De markt blijft krap, wat zich vertaalt in stijgende prijzen. De gemiddelde landelijke woning werd verkocht voor €820.000, een stijging van 9,8% ten opzichte van 2024. Inmiddels wordt bijna 3 op de 10 landelijke woningen verkocht boven de 1 miljoen euro.

Gedurende het jaar bleef de prijsstijging per kwartaal stabiel rond de 10%, terwijl op de reguliere woningmarkt juist een afvlakking zichtbaar is. Een belangrijke verklaring is de beperkte groei van het aanbod. Op de reguliere markt steeg het aantal te koop gezette woningen met 17% ten opzichte van 2024, tegenover 3% bij landelijke woningen. Dat extra aanbod, waaronder goedkopere uitgepode huurwoningen, zorgt daar voor afvallende prijzen. Bij landelijke woningen is van een vergelijkbare verruiming geen sprake. Stoppende bedrijven zorgen wel voor iets meer aanbod. Het herbestemmen van

Prijzontwikkeling landelijke en reguliere woningen

Procentuele verandering ten opzichte van een jaar eerder



deze voormalige agrarische bedrijven kost echter tijd en specialistische begeleiding. Toch is ook voor dit complexere aanbod veel belangstelling. Daarnaast trekt het landelijke segment veel doorstromers die kiezen voor meer ruimte. In het algemeen nemen deze doorstromers overwaarde mee, waardoor ruimer kan worden gefinancierd. In combinatie met het beperkte aanbod zorgde dit ervoor dat de transactieprijs voor het eerst sinds 2022 gemiddeld boven de vraagprijs uitkwam. Deze factoren maken het waarschijnlijk dat de opwaartse prijsdruk in het landelijke segment, ondanks de afkoeling op de woningmarkt, hoog blijft.

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

Landbouwgebieden



Colofon

Samenstelling

Brainbay: Bas de Win, Jacob Velleman

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

© Maart 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.





"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

