

Vastgoedmarkt in beeld Agrarisch & Landelijk

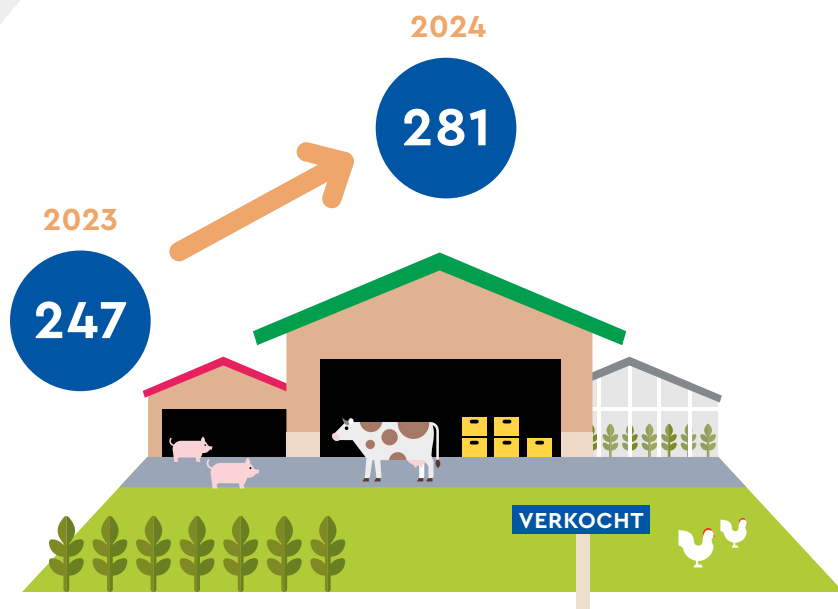
2024 in feiten en cijfers



Inhoudsopgave



Meer agrarisch vastgoed verkocht dan vorig jaar

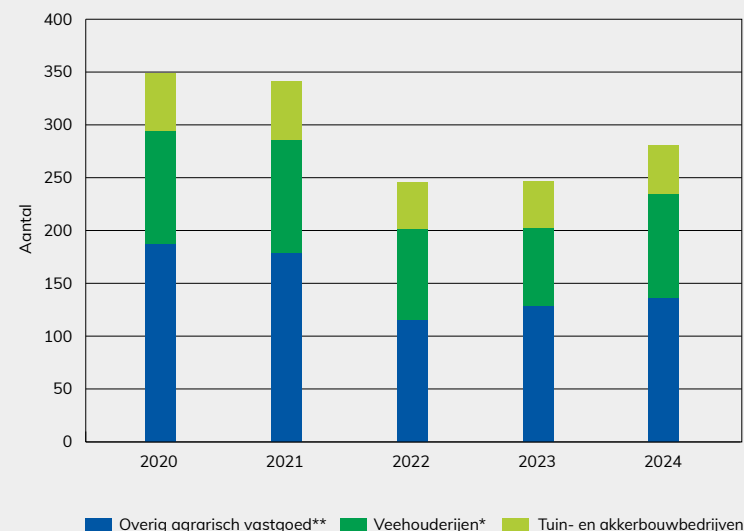


Aantal verkopen agrarisch vastgoed

In 2024 is er meer agrarisch vastgoed verkocht, met name in de veehouderij*, waar het aantal transacties steeg van 74 in 2023 naar 97. De markt voor tuin- en akkerbouwbedrijven toonde een lichte stijging, met drie extra transacties, terwijl het aantal verkopen van overige agrarische bedrijven** constant bleef. De vraag naar landbouwgrond bleef de markt domineren, en het stikstofdossier speelde opnieuw een belangrijke rol in de veehouderij. Eind 2024 liep de inschrijving voor de Landelijke Beëindigingsregeling Veehouderijlocaties (LBV) af, met 1.587 veehouderijen

die zich inschreven (Bron: RVO). Een inschrijving betekent echter niet automatisch dat een bedrijf stopt, aangezien later besloten kan worden om niet deel te nemen. Ondanks de onzekerheden rondom stikstof blijft er veel vraag naar veehouderijen. Agrarische bedrijven met veel grond blijven ook in trek. Melkveehouderijen zijn vooral interessant vanwege de waardevolle grond, die geschikt is voor akkerbouw en mestafzet. In de tuin- en akkerbouw zijn de verdiensten gunstig, waardoor boeren op zoek zijn naar uitbreidingsmogelijkheden.

Aantal verkopen agrarisch vastgoed

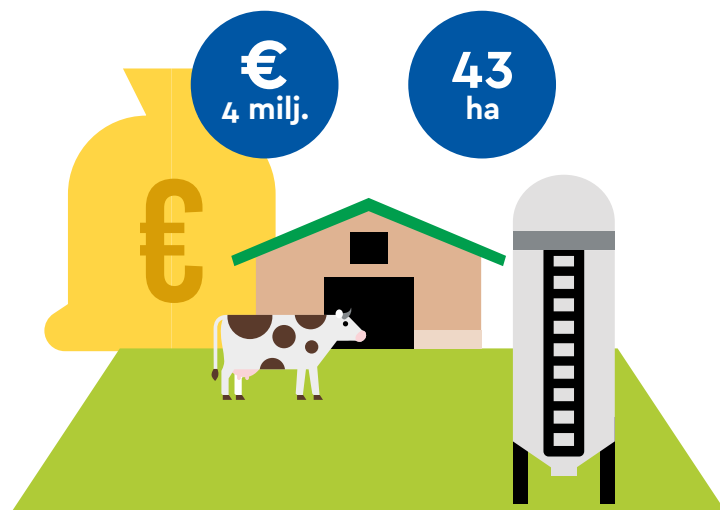


In 2025 kan een aantal factoren de markt afremmen, vooral in de veehouderijsector. Zo kunnen het afnemen van productierechten, de uitspraken over intern salderen en de stikstofdoelen voor 2030 zorgen voor onzekerheid over vergunningen en financiering. De grondmarkt heeft hier minder last van; bedrijven met veel grond zullen naar verwachting in waarde stijgen door de aanhoudende vraag.

* Intensieve veehouderij en melkveehouderij

** Overige objecten met een agrarische bestemming

Grote melkveehouderijen verkocht voor recordprijs

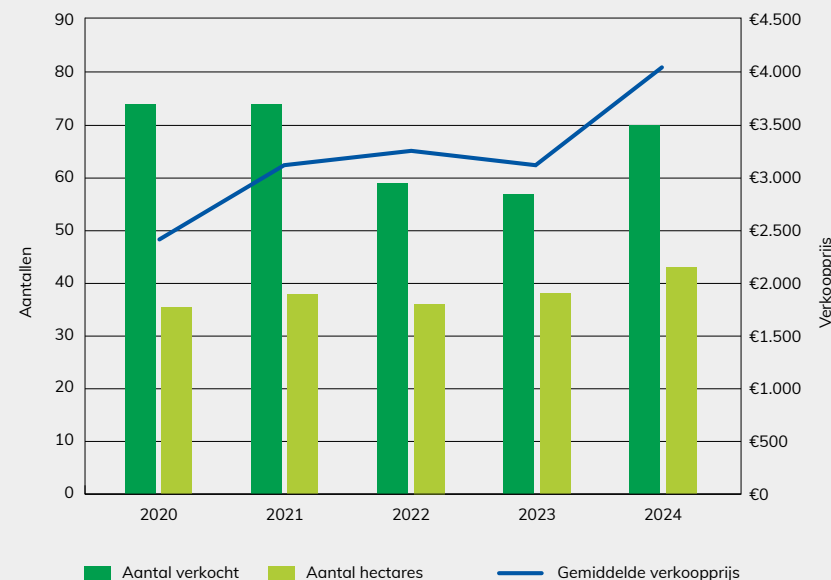


Gemiddelde van verkoopprijs en aantal hectare van melkveehouderijen

Melkveehouderijen beschikken vaak over grote percelen, waardoor er veel interesse is zodra een bedrijf in de verkoop gaat. In 2024 zijn er 70 melkveehouderijen verkocht, 13 meer dan het jaar ervoor. Gemiddeld werden deze bedrijven binnen een halfjaar verkocht, een opmerkelijk snelle verkooptijd voor deze sector. Het is dan ook geen verrassing dat makelaars de verkoopbaarheid van melkveehouderijen beoordelen met een 8,6. Makelaars merken dat melkveehouderijen steeds vaker een andere functie krijgen. Het perspectief voor ondernemers in de sector

is momenteel niet positief. Alleen locaties met goede natuurvergunningen en geschikte gebouwen worden nog gekocht met het doel om de activiteiten voort te zetten, meestal als tweede locatie. Is dit niet het geval, dan is de grond de belangrijkste reden voor de aankoop. Als akkerbouw mogelijk is, verhoogt dit de prijs. Daarnaast zijn andere melkveebedrijven op zoek naar grond om mest te plaatsen vanwege het afschaffen van de derogatie. Grond wordt door agrariërs bovendien als een waardevaste investering gezien. De multifunctionele stallen worden dan

Aantal melkveehouderijen verkocht, gemiddeld aantal hectare, gemiddelde verkoopprijs (x 1.000)



herbestemd of gesloopt. Grotere percelen liggen op dit moment goed in de markt, wat te zien is in het gemiddeld aantal hectare van de verkochte melkveehouderijen. Het aantal hectare ligt al een aantal jaar op een hoog niveau, maar niet eerder waren de verkochte melkveehouderijen gemiddeld 43 hectare groot. In combinatie met de gestegen grondprijzen zorgt dit voor een recordprijs van gemiddeld 4 miljoen euro per verkocht bedrijf.

Stijgende verkopen maar een toekomst vol onzekerheden



Jeroen Adams, NVM-makelaar bij Adriaan van den Heuvel Makelaars & Adviseurs uit Eindhoven

'De afgelopen jaren hebben veel varkenshouders gewacht op aangekondigde opkoopregelingen van de overheid.'

"Waar het tijdens de eerste twee decennia van mijn loopbaan als makelaar in de agrarische sector gangbaar was dat per tien jaar ongeveer 10% van de varkenshouders stoppen, is dat percentage het laatste decennium gestegen naar zeker 20%. De markt wordt sindsdien sterk beïnvloed door zowel economische als beleidsmatige factoren." Jeroen Adams, NVM-makelaar bij Adriaan van den Heuvel Makelaars & Adviseurs uit Eindhoven, deelt zijn inzichten over deze ontwikkelingen en spreekt over de huidige sfeer binnen de sector.

Opkoopregelingen

"De afgelopen jaren hebben veel varkenshouders gewacht op aangekondigde opkoopregelingen van de overheid, zoals de Landelijke Beëindigingsregeling Veehouderijlocaties vervolgt Adams. Deze regelingen, gericht op het verminderen van stikstofuitstoot door het uitkopen van piekbelasters, vereisen dat de bedrijven worden

gesloopt en leggen een beroepsverbod op aan de veehouders. "Een groot aantal varkenshouders maakt gebruik van een van beide regelingen. Een ander gedeelte, die niet met de regeling mee kan doen, heeft hun bedrijf aan collega-ondernemers aangeboden en verkocht." Adams vervolgt: "Er is zeker in 2023 en 2024 veel geld verdiend in de varkenssector, vanwege het

afnemende aantal varkenshouderijen in andere Europese landen zoals Duitsland en Denemarken, maar ook vanwege varkensziektes in andere landen in de wereld. Een andere factor voor de toenemende verdiensten is dat de voerprijs is genormaliseerd, die voor een varkenshouder zeker 60% van zijn exploitatiekosten representeert. De goede verdiensten, gecombineerd met de overheidsregelingen, maakten dat ondernemers die door willen gaan in de sector extra bedrijven of een vervangend bedrijf konden kopen. Hierdoor zijn er niet alleen meer transacties gedaan, maar zijn ook de prijzen gestegen.”

Risico's spreiden

Ondanks dat er goed verdiend wordt de laatste jaren, heerst er onder varkenshouders toch een gevoel van zorg en onzekerheid over de toekomst van de sector, weet Adams. “Degenen die willen doorgaan, zien aan de ene kant mogelijkheden, onder meer omdat door een afnemend aantal bedrijven

er minder mest op de markt zal komen waardoor naar alle waarschijnlijkheid op termijn ook de prijzen voor mestafzet zullen dalen. Aan de andere kant maken ze zich zorgen over het afnemende aantal collega's en de daarmee samenhangende krimp van de gehele industrie. Een dalend aantal varkenshouderijen kan leiden tot sluiting van partnerbedrijven zoals slachterijen en toeleveranciers, wat de overgebleven bedrijven verder onder druk zet.”

Een gevolg hiervan is dat varkenshouders hun risico's gaan spreiden om niet volledig afhankelijk te zijn van het primaire bedrijf. Dit varieert van het openen van een boerderijwinkel voor directe verkoop tot opstalruimte voor caravans of boten. Deze verbreding biedt niet alleen extra inkomsten, maar draagt ook bij aan een positiever imago van de sector. “De onzekerheid maakt wel dat de volgende generatie varkenshouders zich oriënteert op carrières buiten de sector.”

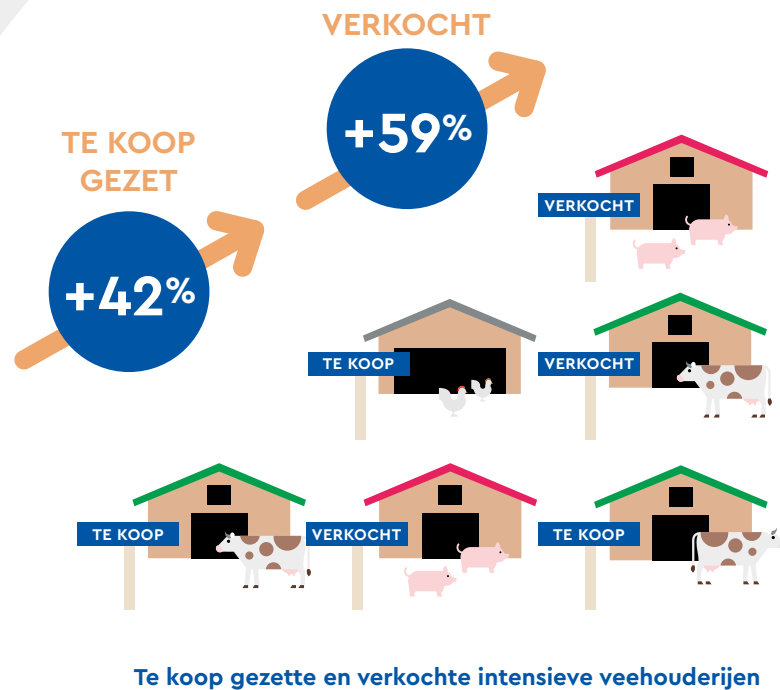
Transitie

De Nederlandse varkenshouderij bevindt zich in een periode van transitie, gekenmerkt door beleidsveranderingen, economische dynamiek en veranderende marktstructuren. Dit perspectief heeft een duidelijke invloed op de vastgoedmarkt van deze bedrijven. Varkenshouders tonen veerkracht door te diversifiëren en zich aan te passen aan de nieuwe realiteiten, maar blijven geconfronteerd met onzekerheden en uitdagingen die hun toekomstperspectieven beïnvloeden.

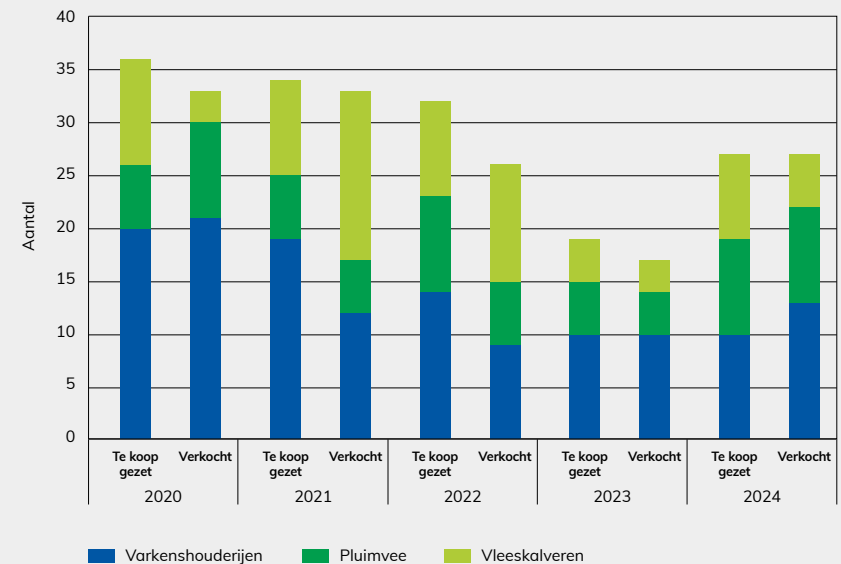


‘De onzekerheid maakt dat de volgende generatie varkenshouders zich oriënteert op carrières buiten de sector.’

Dynamiek keert terug op markt intensieve veehouderijen



Aantal te koop gezet en verkopen intensieve veehouderijen



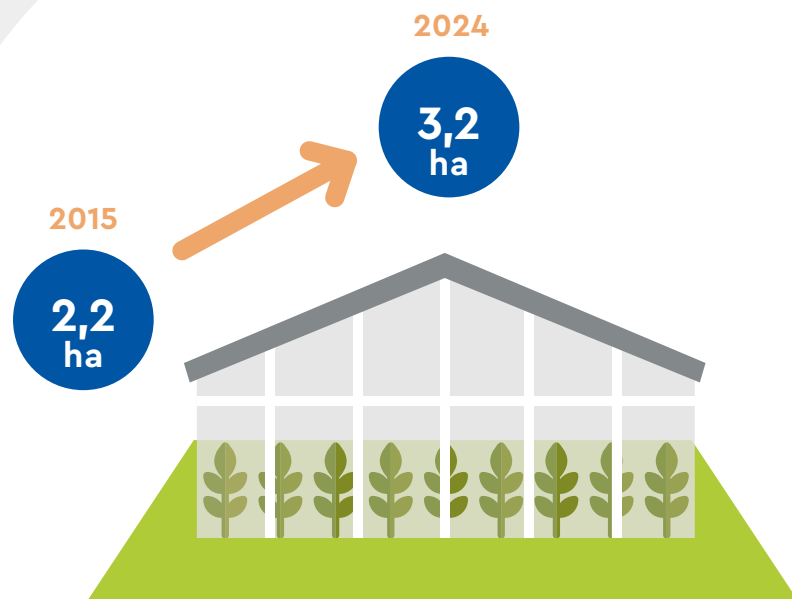
Na jaren van stagnatie is er in 2024 weer enige dynamiek teruggekeerd in de markt voor intensieve veehouderijen. Onder intensieve veehouderijen worden varkens-, pluimvee en vleeskalverhouderijen geschaard. In 2024 zijn er 27 intensieve veehouderijen verkocht door makelaars, een flinke stijging ten opzichte van de 17 verkopen in 2023, toen de markt in zijn greep was van de inschrijfmogelijkheden en onzekerheden rondom de LBV-regelingen. De hogere dynamiek in 2024 is vooral het gevolg van het grotere aantal bedrijven dat te koop is gezet

vergeleken met 2023. Deze groei is te zien bij alle soorten intensieve veehouderijen. Er zijn verschillende redenen voor deze ontwikkeling. De LBV-regelingen zorgen voor een minimale verkoopprijs, waardoor sommige boeren hun bedrijf op de vrije markt aanbieden in de hoop op een betere deal. Soms lukt dat ook, omdat kopers nu hun kans willen grijpen. Een bedrijf dat meedoet aan de LBV-regeling verdwijnt namelijk voorgoed. Daarnaast is dit een goed moment om te verkopen voor boeren zonder opvolger en voor stoppers die niet aanmerking komen

voor de LBV-regeling. Onze NVM-makelaars geven de verkoopbaarheid van intensieve veehouderijen nu een 7,0, wat beter is dan de 6,0 in 2023.

Er is veel vraag naar bedrijven waar de vergunningen op orde zijn en hiervoor worden hoge prijzen neergelegd, meestal bedoeld als uitbreidingslocatie. Want ondanks het onzekere politieke klimaat en de stikstofcrisis bieden de goede verdiensten in de sector vooral grotere ondernemers voldoende perspectief om hun bedrijf uit te breiden.

Aantal verkopen glastuinbouw onder druk

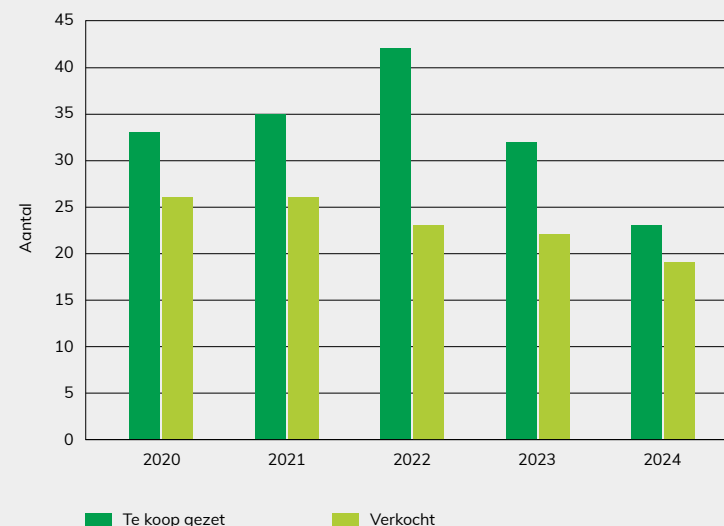


Gemiddelde grootte in hectare bij glastuinbouwbedrijven
(bron: CBS)

De afgelopen jaren is het aantal verkochte glastuinbouwbedrijven gedaald, van 26 in 2021 naar 19 in 2024, het laagste aantal in 15 jaar. Dit komt mede doordat er niet eerder zo weinig bedrijven te koop zijn gezet. Als dit aantal blijft dalen, zal de dynamiek de komende jaren verder afnemen. Makelaars geven echter aan dat het aantal verkopen iets wordt onderschat, omdat tuinders elkaar binnen hetzelfde cluster direct weten te vinden, waardoor niet alle transacties via een makelaar verlopen. Een andere reden voor de afname van transacties

is de schaalvergroting in de sector, waardoor het aantal glastuinbouwbedrijven daalt. In 2024 waren er volgens de voorlopige cijfers van het CBS 3.245 bedrijven actief, bijna 100 minder dan het jaar ervoor. Tien jaar geleden waren er nog 4.126 glastuinbouwbedrijven. Het areaal is echter toegenomen van 9.200 hectare in 2015 naar 10.250 hectare in 2024, wat de gemiddelde grootte van een bedrijf heeft vergroot van 2,2 naar 3,2 hectare. De markt wordt door makelaars als stabiel omschreven, met een vergelijkbare vraag-aanbod-

Aantal te koop gezette en verkopen glastuinbouwbedrijven



verhouding als vorig jaar. De verkoopbaarheidsscore ligt iets lager dan in 2023, maar blijft met een 6,8 goed. De investeringsbereidheid is hoog door de goede verdiensten in de sector. De rol van alternatieve energiebronnen in de verkoopbaarheid groeit, vooral door de afbouw van de energiebelasting op WKK-gas en de invoering van een CO₂-heffing vanaf 2025, die tot 2035 verder worden opgebouwd. Bedrijven met alternatieve energiebronnen of potentie daarvoor zullen hierdoor beter verkoopbaar zijn.

Groeiende vraag naar woningen in het buitengebied

Emigreer van de stad naar het platteland

Volgens landelijk wonen specialist Geert Klaver, eigenaar van de gelijknamige makelaardij uit Nieuwe Niedorp in Noord-Holland, markeert de documentaire 'The Biggest Little Farm' die in 2018 uitkwam een belangrijk punt in de markt voor het landelijk wonen. In de film slaagt een stel erin om een dor stuk land om te vormen tot een bloeiend, duurzaam ecosysteem door samen te werken met de natuur. "We zien dat de vraag naar woningen met een eigen stuk land de laatste jaren sterk toeneemt. Mensen willen weer terug naar de basis."

'Een steeds grotere groep mensen wil zelfvoorzienend, off-grid leven.'

Vraag naar land

Klaver Makelaardij is één van de kantoren die zich heeft verenigd in Buitenstate makelaars, een netwerk van NVM-makelaars die zich specialiseren in het buitengebied. "Wij monitoren als Buitenstate sinds 2019 de transacties in landelijk wonen en zien dat de prijzen



Geert Klaver, eigenaar van Klaver Makelaardij uit Nieuwe Niedorp in Noord-Holland

voor vastgoed met meer dan 1.000 m² grond met 60 tot 65 procent zijn gestegen", aldus Geert. "Die prijzen stijgen dus sneller dan in de stad, waar over dezelfde periode de prijzen met 50 procent zijn toegenomen." Toch zijn het niet alleen de grote percelen die steeds meer in trek zijn, volgens de

Noord-Hollander. "Er is ook steeds meer vraag naar tiny houses met land, waarop mensen hun eigen gewassen kunnen telen. Een steeds grotere groep mensen wil zelfvoorzienend, off-grid leven, zodat ze niet meer afhankelijk zijn van andere partijen, zoals een energieleverancier."



'De komende tien jaar komt er in ons land meer dan 20 miljoen m² aan agrarische bebouwing, zoals schuren en stallen, vrij. Er ligt een enorme mogelijkheid om daar huizen in te bouwen, met ruimte eromheen.'

Waar voor hun geld

Naast land ziet Geert nog twee redenen waarom mensen vanuit de stad naar het buitengebied trekken. "Klanten zoeken naar waar voor hun geld. Wat je in de stad voor 8 ton euro kunt krijgen, is een stuk kleiner dan wat je op het platteland kan kopen. Diverse televisie-formats, zoals het programma 'Voor hetzelfde geld', brengen dit ook mooi in beeld." Ook willen mensen graag ruimte om zich heen en daar is er in het buitengebied genoeg van. Nu, maar zeker ook in de toekomst. "De komende tien jaar komt er in ons land meer dan 20 miljoen m² aan agrarische bebouwing, zoals schuren en stallen, vrij. Er ligt een enorme mogelijkheid om daar huizen in

te bouwen, met ruimte eromheen. Het zijn overigens ook prima locaties voor plattelandsondernemers, bijvoorbeeld een IT-bedrijf of een innovatieve startup", vindt Geert. Dat hier een enorme opgave ligt voor de komende jaren, onderkent de makelaar zeker. "Dit is een gesprek dat we op landelijk, provinciaal en gemeentelijk niveau moeten voeren om gezamenlijk tot een goede invulling te komen van al de leegstaande agrarische bebouwing."

Beeld van het buitengebied

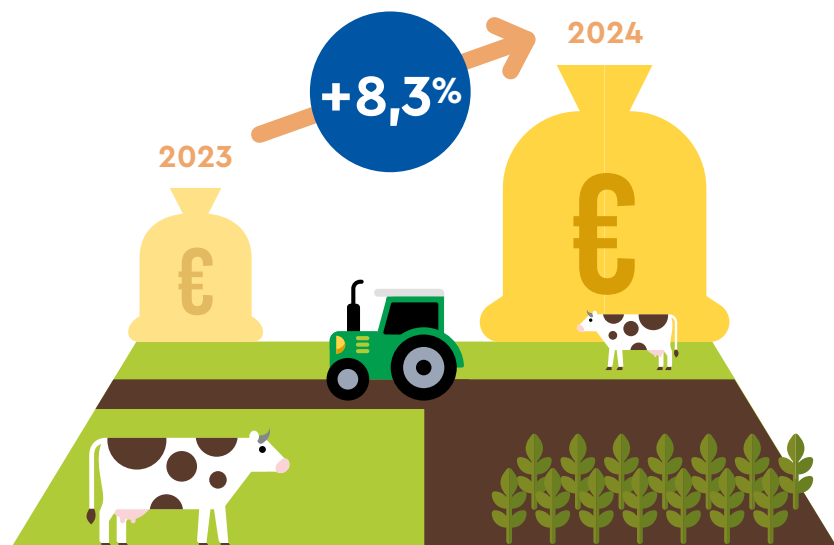
De plattelandstrek maakt dat de makelaar zich op een andere manier moet presenteren, weet Geert. "Mensen uit de stad hebben niet altijd een goed

beeld van het buitengebied. Wij doen daarom veel aan videomarketing. Naast een huis met haar historie, schetsen wij ook een sfeer, een gevoel en een omgeving. We betrekken ook vaak andere specialisten bij een verkoop, zoals juristen die meer technische kennis hebben en zich kunnen buigen over vraagstukken zoals overpad of erfdiensbaarheden."

Met meer dan 33.000 zoekenden in de database van Klaver Makelaardij, is het duidelijk dat er genoeg vraag is naar woningen in het buitengebied. Geert concludeert: "Daarom zijn wij ook lid van Buitenstate, het samenwerkingsverband waarin 53 gespecialiseerde makelaars-

kantoren de krachten bundelen om kopers en verkopers in heel Nederland optimaal te begeleiden bij de zoektocht naar ruimte, rust en een prachtige manier van wonen."

Grote vraag naar landbouwgrond drijft prijzen op



Prijsontwikkeling agrarische grond

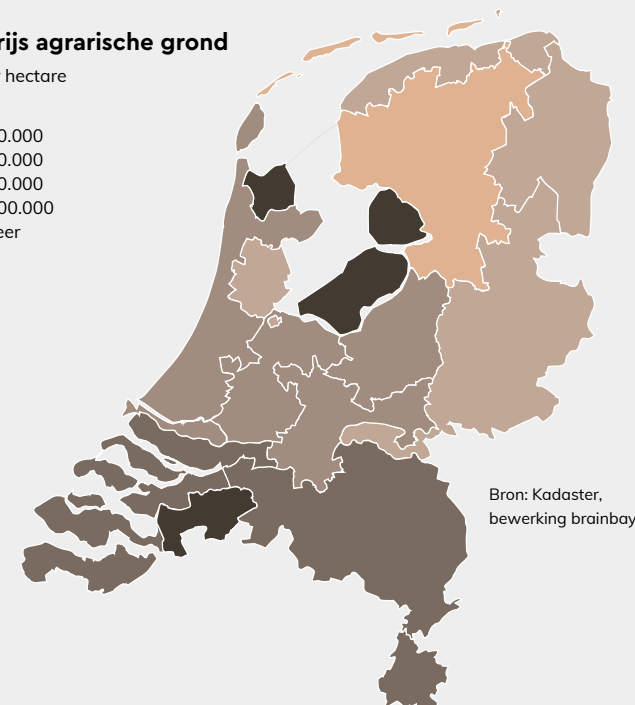
In 2024 is de prijs van landbouwgrond sterk gestegen. De gemiddelde hectareprijs* bedroeg €85.300, een toename van 8,3% ten opzichte van 2023. In de tweede helft van 2024 overschreed de prijs voor akkerbouwland de €100.000, maar het jaargemiddelde kwam uit op €99.600. De prijs van grasland steeg ook aanzienlijk en bereikte eind 2024 bijna €80.000, met een jaargemiddelde van €76.000. De genoemde prijsstijgingen zijn maar een deel van het verhaal. Het Kadaster registreert de prijzen van

landbouwgrond gekocht door een agrariër. Daarnaast zijn overheden actief op bijvoorbeeld de grondmarkt voor natuurontwikkeling of stikstofcompensatie. Ook particuliere beleggers kopen grond als veilige investering. Makelaars zien deze partijen geregeld meer bieden dan agrariërs. Deze duurdere transacties zijn niet in de cijfers meegenomen, waarmee de waarde van landbouwgrond wellicht wordt onderschat. Agrariërs moeten zich aanpassen aan deze biedingen, aangezien de vraag naar grond vanuit

Gemiddelde prijs agrarische grond

In 2024 in euro's per hectare

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

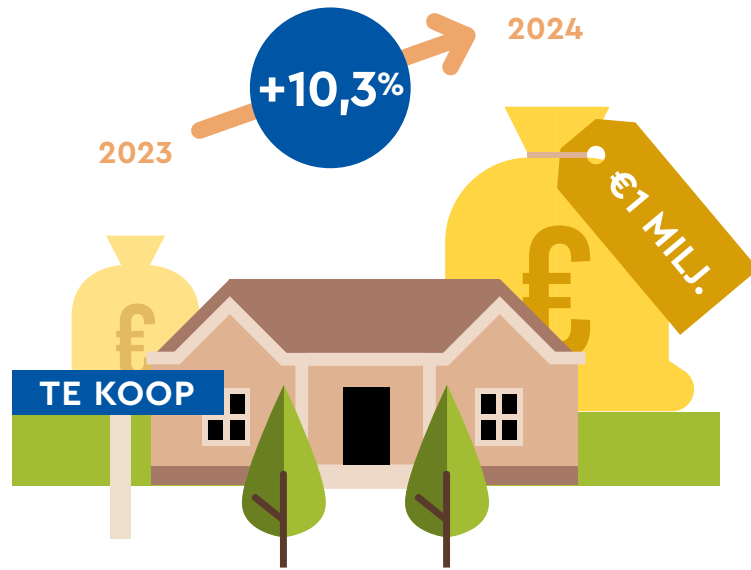


Bron: Kadaster, bewerking brainbay

de sector groot is. De tuin- en akkerbouwsectoren hebben recent goede resultaten behaald, wat ruimte biedt voor investeringen. Melkveehouderijen zoeken extra grond door de afschaffing van derogatie en in voorbereiding op wetgeving rondom extensivering. Ook zien makelaars dat agrariërs het geld uit de LBV-regelingen investeren in grond als belegging of om het bedrijf op een andere manier voort te zetten.

* Prijs van akkerbouwgrond, grasland en snijmaaisland.

Vraagprijs landelijke woning voor het eerst boven de miljoen



Ontwikkeling vraagprijs landelijke woningen

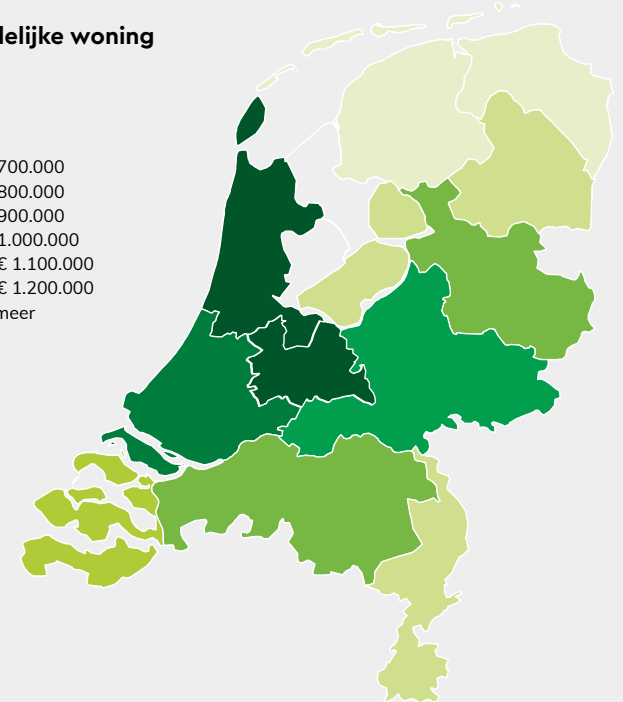
In 2024 werden 6.532 landelijke woningen verkocht, en eind van het jaar stonden er nog 2.100 in aanbod. Beide aantallen liggen iets hoger dan vorig jaar. Landelijke woningen vormen 8% van het totale woningaanbod in Nederland, maar slechts 5% van de transacties. Dit komt doordat deze woningen met een gemiddeld oppervlak van 175 m² veel groter zijn dan de gemiddelde woning in Nederland (112 m²), waardoor ze vaak in het hogere segment vallen. De doelgroep voor deze woningen is daardoor over het algemeen kleiner, wat resulteert in een langere

verkooptijd. Dit verklaart waarom landelijke woningen een groter aandeel van het aanbod uitmaken. De verkooptijd is met 41 dagen momenteel twee weken langer dan die van reguliere woningen. De gemiddelde vraagprijs van landelijke woningen is in 2024 met 10,7% gestegen, waardoor deze voor het eerst boven de 1 miljoen euro uitkomt. De vraagprijzen variëren sterk per provincie. In Utrecht is de gemiddelde vraagprijs met 1,4 miljoen euro het hoogst, gevolgd door Noord-Holland, Zuid-Holland en Gelderland. Ook hier ligt de vraagprijs boven de 1 miljoen euro.

Vraagprijs landelijke woning per provincie

In 2024 in euro's

- € 600.000 tot € 700.000
- € 700.000 tot € 800.000
- € 800.000 tot € 900.000
- € 900.000 tot € 1.000.000
- € 1.000.000 tot € 1.100.000
- € 1.100.000 tot € 1.200.000
- € 1.200.000 en meer



In Groningen en Drenthe is de vraagprijs het laagst, hier kost een beschikbare landelijke woning gemiddeld minder dan 700 duizend euro. Ondanks de hogere prijsstelling van landelijke woningen, zien makelaars dat de vraag momenteel groter is dan het aanbod en in vergelijking met 2023 is de krapte op de markt toegenomen. Dit wordt weerspiegeld in de verkoopbaarheidsscore van 8,6. Eind vorig jaar gaven NVM makelaars de verkoopbaarheid nog een gemiddelde score van 7,9.

* Een landelijke woning is een vrijstaande woning (of woonboerderij) gelegen 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

© Maart 2025

In opdracht van

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

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

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





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

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

De beste plek voor jou

