



Analyse nieuwbouw 2^e kwartaal 2026



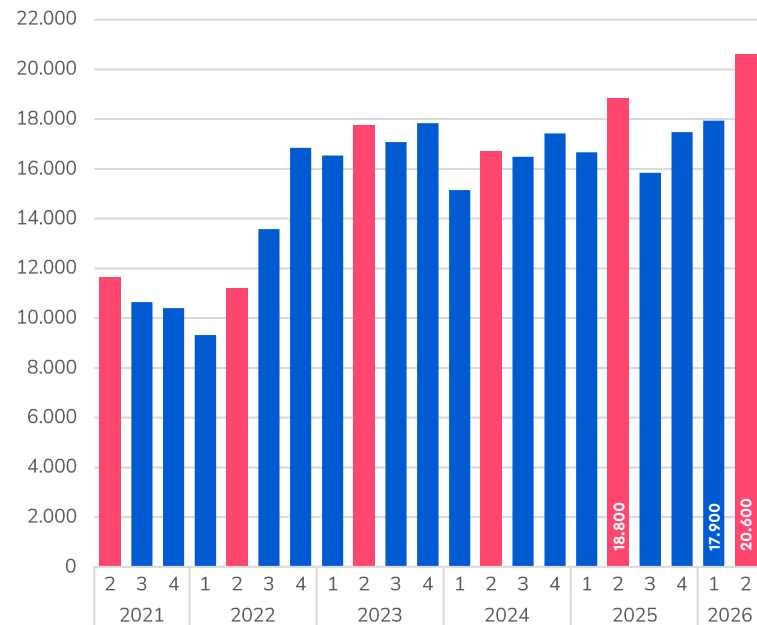
Minder verkopen ondanks extra aanbod

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

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

Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod

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



Bron: NVM / brainbay

Nieuwbouwaanbod loopt verder op

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

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

Meer appartementen

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

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

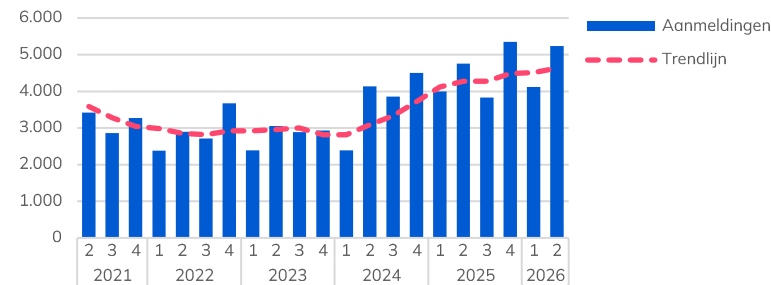
Appartementen domineren, maar sluiten niet altijd aan op de vraag

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

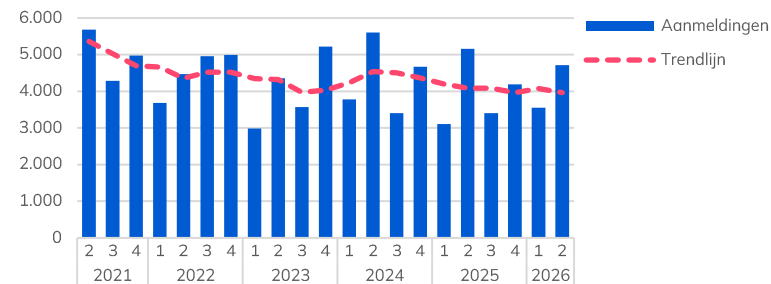
Tegelijkertijd signaleren NVM-makelaars juist bij deze samenstelling een belangrijk knelpunt. In een enquête geeft 55% aan dat er in het eigen werkgebied te veel appartementen en te weinig grondgebonden woningen worden gebouwd. Slechts 18% vindt de verhouding goed aansluiten op de zoekvraag.

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

Aantal appartementen nieuw in aanbod genomen
Te koop gezet door een NVM-makelaar



Aantal grondgebonden woningen nieuw in aanbod genomen
Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Passend aanbod blijft belangrijke opgave

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

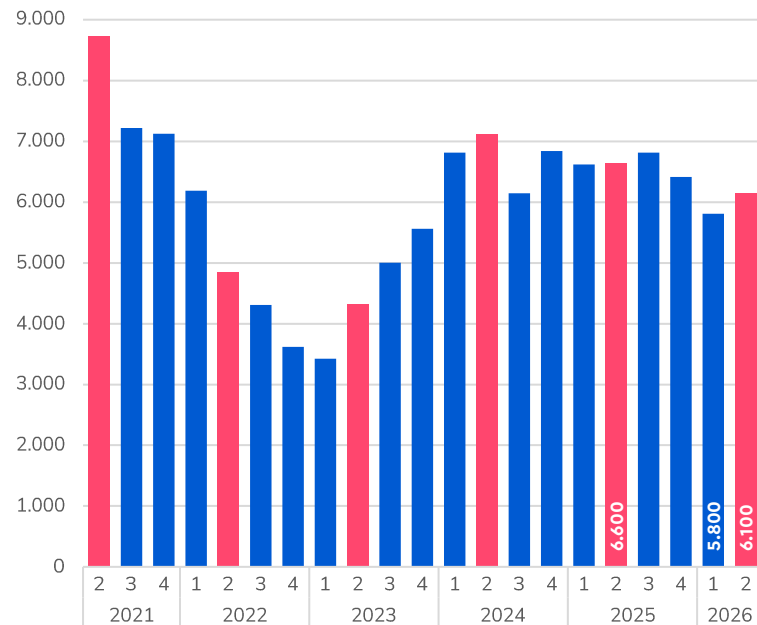
De mismatch zit echter niet alleen in de verhouding tussen appartementen en woonhuizen. Ook de verdeling tussen starters en doorstromers schuurt. Slechts 35% van de makelaars vindt dat deze verdeling goed aansluit op de vraag. Bijna de helft geeft aan dat er te weinig voor starters wordt gebouwd en te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

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



Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Verkoopcijfers van nieuwbouw blijven achter

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

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

Frictie aan de vraagzijde

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

Nieuwbouwverkoop verloopt moeizamer

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

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

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

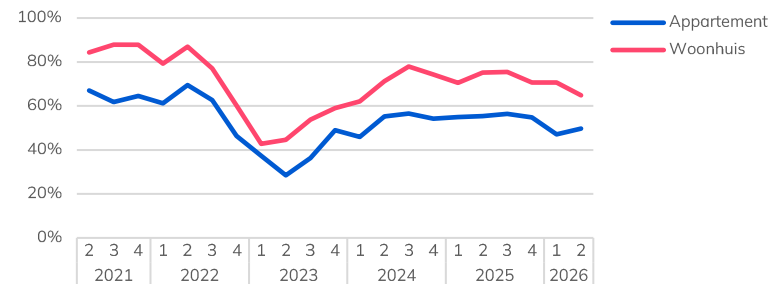
Markt draaide afgelopen jaren al mider

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

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

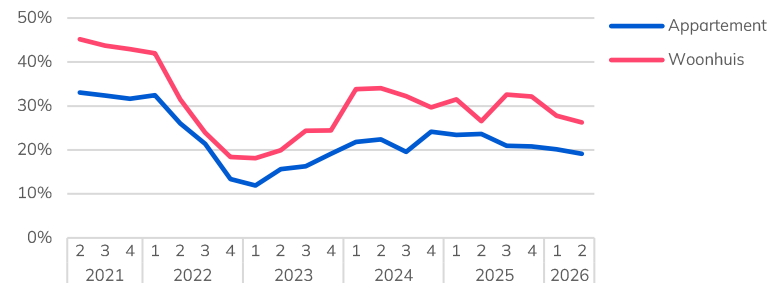
Verkopen binnen 6 maanden

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



Verkoopquote

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



Bron: NVM / brainbay

Afkoeling vooral zichtbaar in West-Nederland

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

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

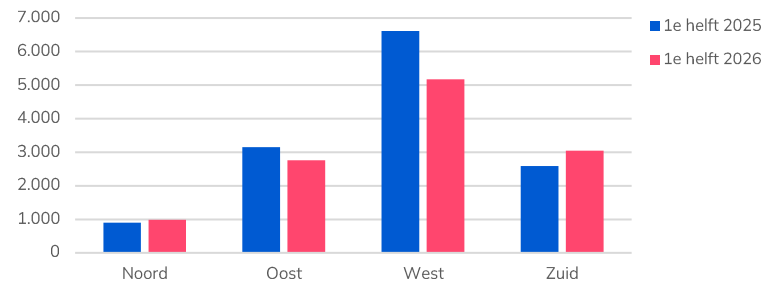
In Westen duurder en vaker een appartement

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

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

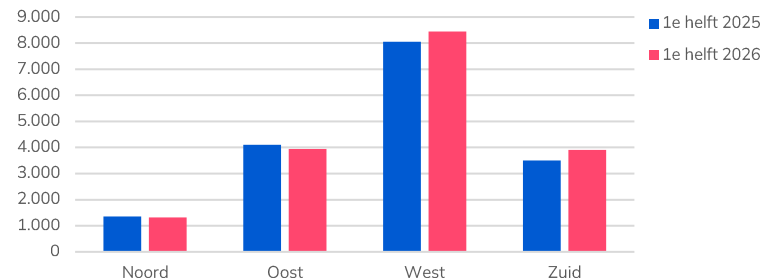
Aantal verkopen per half jaar naar landsdeel

Verkocht via een NVM-makelaar



Aantal woningen nieuw in aanbod per half jaar naar landsdeel

Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Koopsommen blijven hoog

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

Ook de prijs per vierkante meter stijgt verder. Kopers betalen gemiddeld 5.240 euro per m², 4% meer dan in het 2e kwartaal van 2025. Bij appartementen ligt de meterprijs met 6.010 euro duidelijk hoger dan bij grondgebonden woningen. De gemiddelde verkoopprijs van een appartement bedraagt inmiddels 432.000 euro.

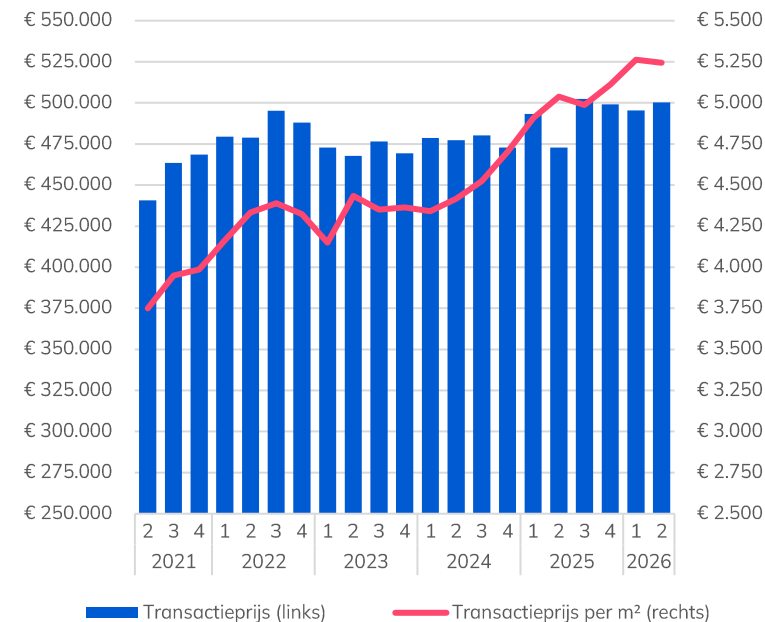
Woningen worden compacter

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

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

Mediane transactieprijs nieuwbouwwoningen

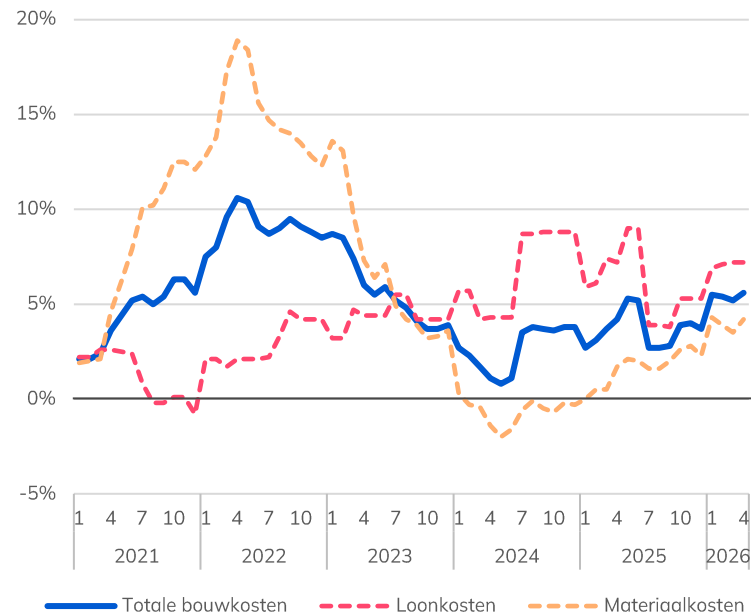
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Ontwikkeling bouwkosten ten opzichte van een jaar eerder

Verdeeld naar loon- en materiaalkosten



Bron: CBS

Stijgende bouwkosten drijven prijzen op

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

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

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

Vraagrijzen niet flexibel

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

Pijplijn wordt positiever beoordeeld

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

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

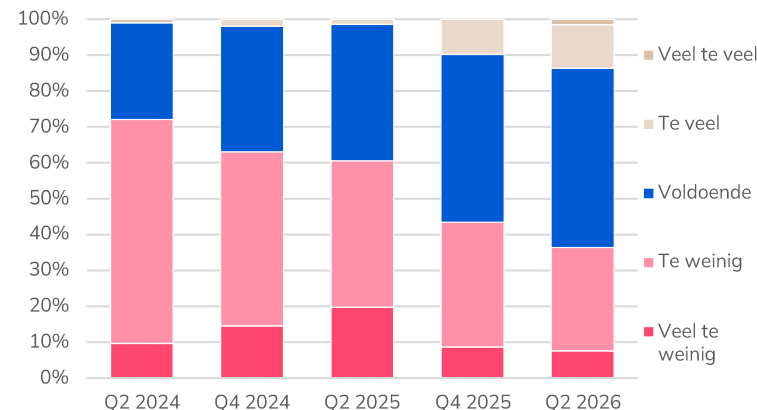
Meer plannen betekent niet automatisch meer verkopen

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

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

Oordeel over hoeveelheid nieuwbouw in de pijplijn

Enquête onder makelaars die regelmatig nieuwbouw verkopen



Bron : NVM / brainbay

Conclusie: ruimer aanbod, maar geen overtuigend herstel

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

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

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

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



Bijlagen

FAQ woningmarktcijfers

Elk kwartaal biedt NVM gedetailleerd inzicht in de woningmarktontwikkelingen. Dit overzicht geeft antwoord op de meest gestelde vragen over de toegepaste rekenmethoden.

Aantallen

Dekken de cijfers de totale koopwoningmarkt?

Nee, de kwartaalcijfers zijn gebaseerd op woningen die door NVM-makelaars worden aangeboden, wat ongeveer 70% van het totale aantal woningverkopten vertegenwoordigt.

Hanteert NVM kalenderkwartalen?

Nee, voor de kwartaalcijfers worden verschoven kwartalen gebruikt. Een kwartaal begint op de 16e van de maand vóór het kwartaal en eindigt op de 15e van de laatste maand van het kwartaal. Bijvoorbeeld, het 1e kwartaal loopt van 16 december tot en met 15 maart.

Kunnen de gepresenteerde aantallen later nog wijzigingen?

Ja, de recentste cijfers zijn voorlopig. Voor de bestaande bouw zijn de cijfers van het laatste kwartaal voorlopig, terwijl alle voorgaande kwartalen definitief zijn. Voor nieuwbouw zijn de vier meest recente kwartalen voorlopig, terwijl de kwartalen daarvoor definitief zijn. Om de volgende redenen worden voorlopige cijfers gebruikt:

- Na afloop van het kwartaal worden nog transacties met vertraging gemeld.
- Woningen verkocht onder voorbehoud worden ook meegeteld. Voorlopige cijfers worden later gecorrigeerd voor verkopen die niet doorgaan.

Wanneer registreert NVM woningverkopten?

NVM registreert verkopen op het moment van ondertekening van de koopakte bij de makelaar. Dit verschilt van het Kadaster en CBS, die het moment van eigendomsoverdracht bij de notaris registreren. Hierdoor lopen de NVM cijfers ongeveer 3 à 4 maanden voor.

Tellen woningen die onder bod of onder optie zijn mee als aanbod?

Ja, zolang er nog geen koopovereenkomst is ondertekend beschouwen we de woning als aanbod.

Tellen verkopen ook al mee als ze nog onder voorbehoud zijn?

Ja, in kwartalen met voorlopige cijfers worden verkopen onder voorbehoud als verkocht beschouwd. Dit komt doordat we de ondertekening van de verkoopakte - oftewel het startmoment van het voorbehoud - aanhouden als de peildatum. In de definitieve cijfers tellen alleen de verkopen mee die niet meer onder voorbehoud zijn.

Waarom staan op Funda meer woningen te koop dan in het door NVM getoonde aanbod?

- Wanneer een woning onder voorbehoud is verkocht, is deze woning op Funda nog steeds zichtbaar als aanbod. NVM beschouwt dit als een verkochte woning.
- Funda toont naast woonhuizen en appartementen ook overig onroerend goed. Denk aan parkeerplaatsen, parkeergarages en bouw kavels.
- 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.

Verkooprijzen

Gemiddelde of mediaan?

Voor de leesbaarheid wordt gesproken over het gemiddelde, maar in werkelijkheid gaat het om een gewogen gemiddelde van de mediaan. NVM berekent initieel per woningtype en regio een mediane transactieprijs. Vervolgens wordt voor het landelijke cijfer een gewogen gemiddelde van deze medianen bepaald, waarbij het aantal transacties als wegingsfactor geldt.

Het percentage waarmee de prijzen landelijk zijn gestegen/gedaald is anders dan wanneer ik zelf de prijzen van beide perioden met elkaar vergelijk, hoe kan dit?

Het verschil in samenstelling van verkochte woningen tussen beide kwartalen heeft invloed op het waargenomen beeld van de prijsontwikkeling. Als bijvoorbeeld in het ene kwartaal voornamelijk vrijstaande woningen worden verkocht en in het andere kwartaal juist meer appartementen, ontstaat er een vertekend beeld.

Dit doet geen recht aan de werkelijke prijsontwikkeling. Daarom deelt NVM de verkochte woningen in in mandjes, op basis van woningtype en regio. Per mandje wordt vervolgens bepaald met welk percentage de prijs is veranderd. De prijsontwikkeling voor Nederland wordt berekend door een gewogen gemiddelde te nemen van deze percentages, rekening houdend met het aantal transacties per categorie. Ook de prijsontwikkeling van appartementen wordt zo berekend, omdat deze groep woningen uit verschillende typen is opgebouwd.

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

Versimpeld rekenvoorbeeld prijsontwikkeling

Periode 1		Periode 2		Prijsontwikkeling
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%

tussen de twee perioden uit op 0%. Dit is de methodologie die wordt toegepast in de kwartaalcijfers van NVM.

Waarom is de prijsstijging/-daling anders voor de verkoopprijzen dan bij de prijs per vierkante meter?

Wanneer in een kwartaal verhoudingsgewijs meer grote woningen worden verkocht dan in het voorgaande kwartaal, resulteert dit in een hogere gemiddelde transactieprijs. Grote woningen zijn over het algemeen nu eenmaal duurder dan kleinere woningen. De prijs per vierkante meter houdt beter rekening met een verschil in samenstelling van de verkochte woningen, doordat deze is gecorrigeerd voor de grootte van de verkochte woningen.

NVM gebruikt de verandering van de prijs per vierkante meter regelmatig in haar persberichten en publicaties, omdat door de correctie op de grootte van de woningen een zorgvuldiger beeld geschetst kan worden.

Wat is het verschil tussen woningprijzen van het Kadaster/CBS en NVM?

Het CBS presenteert de Prijsindex Bestaande Koopwoningen (PBK), waarvan de ontwikkelingspercentages redelijk vergelijkbaar zijn met de prijsontwikkeling van de gemiddeld verkochte woning volgens NVM.

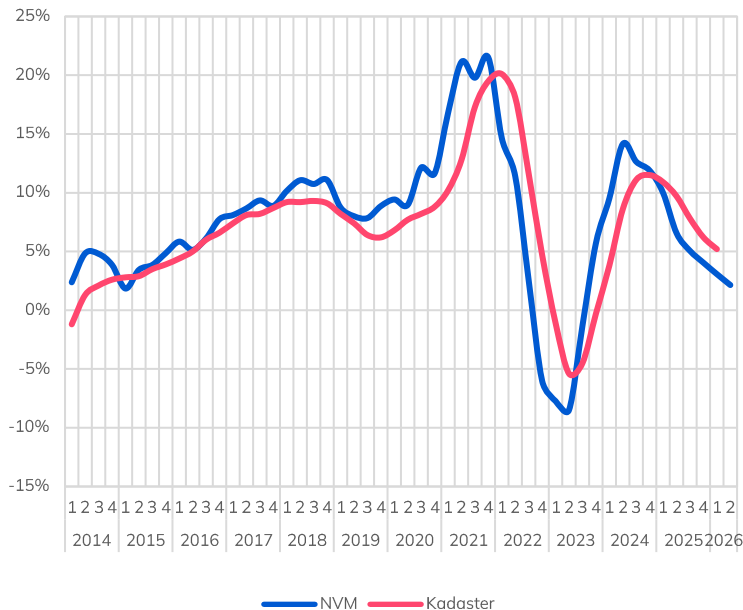
Belangrijk verschil ontstaat door het verschil in registratiemoment van de woningverkoop. NVM registreert de transactie op het moment van ondertekening van de koopovereenkomst, het Kadaster en het CBS registreren de transactie op het moment van passeren bij de notaris. Hierdoor registreert NVM een transactie gemiddeld 3 á 4 maanden eerder.

Naast het verschil in registratiemoment zijn er nog twee belangrijke verschillen:

- Het CBS/Kadaster gebruikt gegevens met betrekking tot alle woningverkoop bestaande bouw, NVM alleen die van haar NVM leden (huidig marktaandeel is ongeveer 70% van de totale markt).
- Het CBS/Kadaster weegt op basis van de verhouding in de koopwoningvoorraad, NVM weegt op basis van de verhouding in het aantal verkopen. Het woningtype appartementen en stedelijke regio's kennen een groter aandeel verkopen t.o.v. voorraad, waardoor deze typen en regio's bij NVM een grotere invloed hebben op de prijsontwikkeling dan bij het CBS/Kadaster.

Prijsontwikkeling bestaande bouw in procenten NVM versus CBS

Verskil ten opzichte van een jaar eerder



Bron: NVM / CBS

NVM in coproductie
met brainbay

(030) 608 51 85
info@nvm.nl

