



Internationals op de woningmarkt

Wat is de omvang en de invloed van internationals op de Nederlandse huur- en koopwoningmarkt?

ccib



Inhoud

Voorwoord	3
1 Hoe groot is de rol van internationals op de Nederlandse woningmarkt?	4
Interview: Dimitry Jansen	7
Interview: Jeroen Seghers	8
2 Waar vestigen internationals zich in Nederland?	9
Interview: Odette van Mouwerik	13
Interview: Pieter van Santvoort	14
3 Wat voor woning kiezen internationals?	15
Interview: Martin Hagedoorn	18
Interview: Gijs Strijker	19



Voorwoord

Internationals spelen een belangrijke rol in Nederland. Ze helpen personeelstekorten opvangen, versterken onze economie en brengen kennis en diversiteit mee. Tegelijkertijd klinkt steeds vaker de zorg dat internationals concurreren met Nederlandse woningzoekenden en door hun hogere inkomens woningen 'wegkapen'. In deze NVM publicatie geven we inzicht in de omvang en invloed van internationals op de woningmarkt, en laten we een aantal experts aan het woord.

In deze publicatie verstaan we onder internationals alle anderstaligen die zich tijdelijk of voor langere tijd in Nederland vestigen en via een NVM makelaar een woning huren of kopen. Dit betreft onder andere expats, buitenlandse studenten, arbeidsmigranten en andere buitenlanders, zoals ondernemers.

Velen komen naar Nederland om tekorten op de arbeidsmarkt te vullen, vaak als kenniswerker. Ze vinden werk bij bijvoorbeeld internationale organisaties in Den Haag, multinationals in de regio Amsterdam of in de innovatieve techsector van Brainport Eindhoven. Daarmee versterken zij juist die sectoren die het economische fundament van deze regio's vormen.

Door zich hier te vestigen, mengen ze zich in de woningmarktdynamiek. Op de huurmarkt is het aanzienlijke aandeel internationals de afgelopen jaren vrij stabiel gebleven. Op de koopmarkt zien we wel een toename, al blijft hun aandeel daar nog beperkt. Hun aanwezigheid concentreert zich bovendien sterk in enkele regio's. Het gaat om een klein aantal gebieden in Nederland waar hun aandeel relatief groot is, terwijl in heel veel andere regio's nauwelijks internationals actief zijn. Deze publicatie laat zien om welke gebieden het gaat en waarom juist daar veel internationals wonen.

We zoomen in op de beweegredenen achter de keuze om te kopen of huren, en wat een woning aantrekkelijk maakt voor een international. Internationals die langer blijven en kopen, lijken qua woonwensen sterk op Nederlandse tweeverdieners met een goede baan. Wel kiezen zij vaak voor een goed afgewerkte, instapklare woning. Huurders – vaak nieuwkomers of tijdelijke verblijvers – beschikken daarnaast doorgaans over een ruimer budget dan de Nederlandse huurder.

Dit rapport biedt waardevolle inzichten in de positie van internationals op de woningmarkt. Kennis die onmisbaar is voor iedereen die met dit onderwerp te maken heeft: van woningzoeker tot onderzoeker, van buurtbewoner tot beleidsmaker.

Lana Goutsmits-Gerssen

Voorzitter NVM Wonen



1. Hoe groot is de rol van internationals op de Nederlandse woningmarkt?

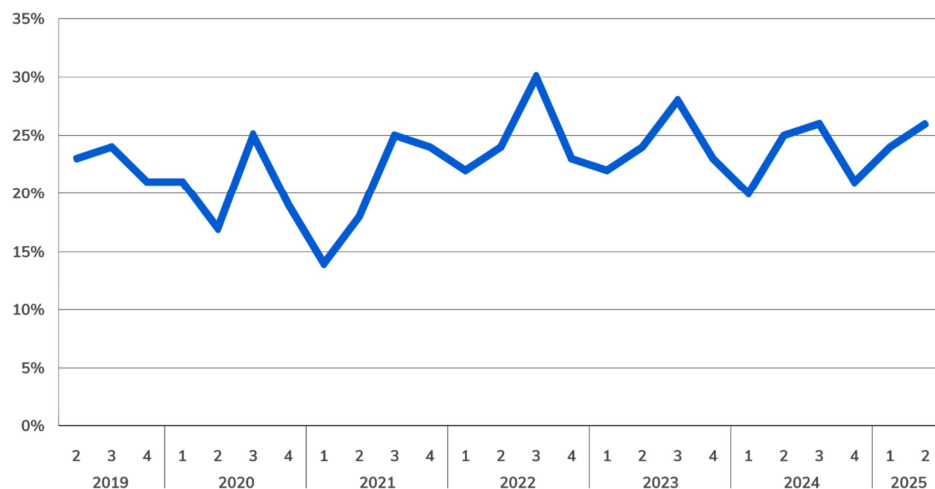
Internationals hebben een uiteenlopende positie op de Nederlandse woningmarkt. Op de huurmarkt wordt al langere tijd een aanzienlijk deel van de woningen aan hen verhuurd. Hun invloed op de koopmarkt is daarentegen bescheidener: hoewel het aantal door internationals gekochte woningen de afgelopen jaren toeneemt, blijft hun aandeel in het totaal beperkt. Welke overwegingen spelen een rol bij de keuze van internationals om in Nederland een woning te kopen dan wel te huren?

Aandeel internationals op de huurmarkt al jaren stabiel

Landelijk is een op de vier huurders via een NVM makelaar een international¹. Dat aandeel is al jaren redelijk stabiel. Tijdens de coronapandemie zagen we tweemaal een kleine dip, omdat er tijdelijk minder arbeidsmigranten naar Nederland kwamen. Sindsdien is het aandeel internationals op de huurmarkt weer gestegen.

In het derde kwartaal van ieder jaar is steeds een piek te zien, waarschijnlijk omdat arbeidsmigranten en studenten die een reguliere woning huren vaker na afloop van de zomerperiode respectievelijk aan het begin van het nieuwe studiejaar verhuizen naar Nederland.

Aandeel internationals op de huurmarkt



Bron: NVM / brainbay

Aandeel internationals op de koopmarkt



Bron: NVM / brainbay

¹ Exclusief de sociale huursector

Internationals kiezen steeds vaker voor een koopwoning

Waar het aandeel internationals op de huurwoningmarkt stabiel blijft, stijgt dit aandeel op de koopwoningmarkt. Ongeveer 1,6% van alle via NVM makelaars verkochte woningen ging in 2025 naar een international, twee keer zoveel als in 2020. In aantallen zien we nu meer internationals een woning kopen dan een woning huren. Maar omdat het totaal aantal transacties op de koopwoningmarkt veel groter is dan op de huurmarkt, is het aandeel internationals op de koopwoningmarkt nog steeds zeer marginaal. Overigens profiteren internationals net als reguliere kopers van de toename in het aantal uitpandwoningen, ofwel voormalige huurwoningen die door hun eigenaar te koop worden gezet.

Wat bepaalt de keuze voor een huurwoning of een koopwoning?

In een enquête onder meer dan 100 NVM makelaars die regelmatig voor internationals werken, hebben we gevraagd naar de overwegingen die meespelen bij de keuze om te gaan kopen of te gaan huren. Kopen heeft de voorkeur, maar de vraag vanuit internationals is in beide markten hoog. Ruim de helft van de makelaars stelt dat een koopwoning bij internationals de voorkeur geniet. Slechts 18% geeft aan dat internationals liever huren en 30% dat het niet uitmaakt. Of zij willen huren of kopen, hangt volgens makelaars van een aantal factoren af:

- Verblijfsduur
- Belastingvoordeel
- Beschikbaarheid van huurwoningen

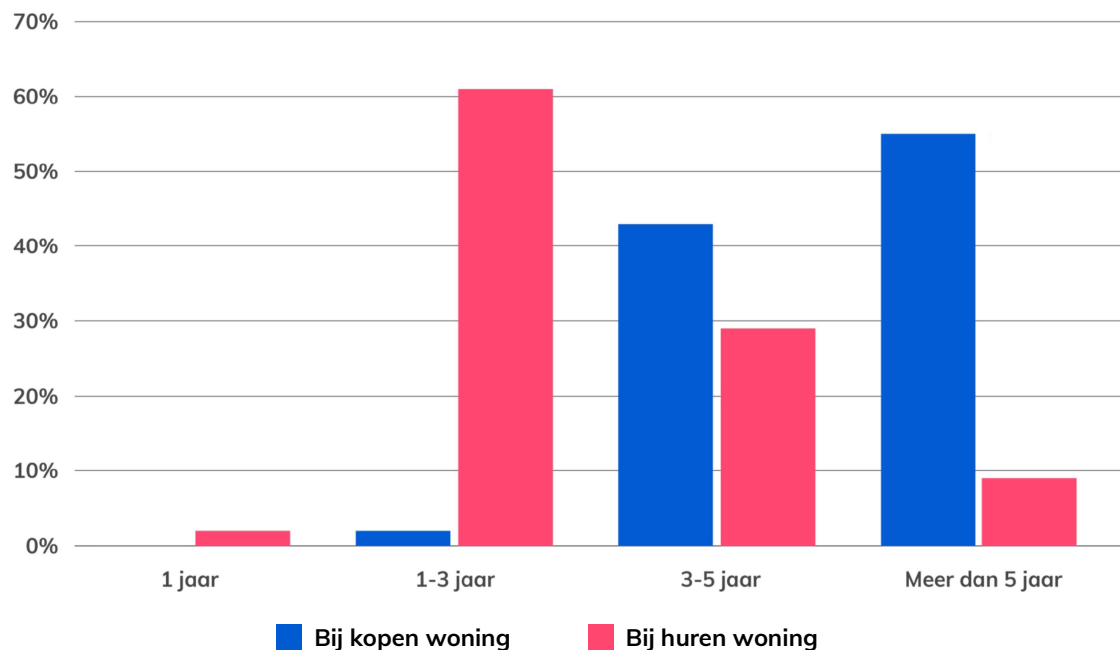
Verblijfsduur van invloed bij keuze koop of huur

De belangrijkste factor blijkt de verwachte verblijfsduur in Nederland te zijn. Wanneer een international een woning koopt, geven bijna alle makelaars aan dat dit meestal gepaard gaat met de intentie om minimaal 3 jaar in Nederland te blijven. Internationals met een kortere verblijfsintentie kiezen daarentegen vaker voor huur. Van de makelaars die verhuren aan internationals zegt 60% dat zij van plan zijn 1 tot 3 jaar in Nederland te blijven.

Wel onderschrijven veel makelaars de regel dat internationals het liefste eerst willen huren bij hun komst naar Nederland vanwege de flexibiliteit en de onzekere verblijfsduur. Als het verblijf langer wordt, schakelen zij over naar het kopen van een woning.

Hoelang willen internationals over het algemeen in Nederland blijven?

Op basis van een enquête onder 100 NVM makelaars



Bron: brainbay

Belastingvoordeel stimuleert kopen

Een andere belangrijke factor is dat internationals bij het kopen van een woning, onder bepaalde voorwaarden, belastingvoordeel genieten. Dankzij de 30%-regeling² kunnen internationals met hetzelfde bruto inkomen een hogere hypotheek krijgen dan niet-internationals. Dit maakt het voor hen makkelijker om een woning te kopen. Daarnaast is het opbouwen van vermogen door woningbezit voor veel internationals een belangrijke reden om voor een koopwoning te kiezen. En andersom geldt ook dat internationals regelmatig al vermogen hebben opgebouwd en niet tot 100% van de woningwaarde hoeven te financieren. In combinatie met het belastingvoordeel maakt dit kopen financieel aantrekkelijker dan huren, indien dit ook aansluit bij hun woonwensen en financiële situatie.

Tekort aan huurwoningen drukt internationals naar de koopmarkt

We zien dat het aantal internationals dat een woning huurt al bijna drie jaar daalt. Net als reguliere woningzoekers in Nederland hebben ook internationals last van alle regulerende maatregelen die de politiek de afgelopen jaren heeft ingevoerd met betrekking tot de huurwoningmarkt. Daardoor neemt het huurwoningaanbod sterk af en is het steeds lastiger een woning te vinden. Volgens ruim 70% van de makelaars beïnvloedt dit het gedrag van internationals en wijken zij uit naar de koopmarkt. 60% van de ondervraagde makelaars ziet internationals voorbij komen die eigenlijk willen huren, maar zich gedwongen zien om een woning te kopen.



² De expatregeling houdt in dat hoogopgeleide buitenlandse werknemers onder voorwaarden via hun werkgever jaarlijks belastingvrij een vergoeding kunnen krijgen van hun loon. Bron: www.rijksoverheid.nl

A portrait of Dimitry Jansen, a man with short dark hair and a light beard, wearing a blue blazer over a light blue shirt. He is smiling and standing in front of a brick wall.

Dimitry Jansen

JLG Real Estate

"Een mondiale stad als Amsterdam kan niet zonder internationals"

Het economische belang van internationals voor een stad als Amsterdam is groot", zegt Dimitry Jansen van JLG Real Estate. "Zij vullen niet alleen de krappe arbeidsmarkt aan, maar versterken ook de middenstand. Deze internationals hebben gemiddeld genomen meer te besteden en dat werkt door in de lokale economie."

Die koopkracht vertaalt zich ook naar de rol van de internationals op de woningmarkt. Volgens Jansen komt ongeveer 60% van de kijkers bij het koopaanbod van JLG Real Estate uit het buitenland. "Dat heeft zonder twijfel invloed op de prijsontwikkeling van de huizen. Bij huurwoningen ligt het percentage buitenlandse kijkers zelfs nog hoger, zeker nu de vrije sector vrijwel geen woningen meer onder de 2.000 euro per maand biedt." Vooral Nederlandse woningzoekers in het middensegment – tussen de vier ton en één miljoen euro – ervaren concurrentie van deze internationale groep. "De internationals zijn vaak hoogopgeleide kenniswerkers die in de ICT werken bij bijvoorbeeld Booking.com of Uber. We zien ook veel consultants die worden aangetrokken door Deloitte of de Boston Consulting Group. Ze hebben meestal meer financiële armslag dan lokale starters of doorstromers, tenzij die geholpen worden door familie."

Traditioneel zijn Centrum en Amsterdam-Zuid populair onder internationals, maar Jansen constateert de laatste jaren ook een verrassende toename in Amsterdam-West, met name in De Baarsjes en Bos en Lommer. "In gebieden als Noord, de Westelijke Tuinsteden en Zuidoost is er vrijwel geen vraag van internationals." Jansen concludeert: "Een mondiale stad zoals Amsterdam kan niet zonder internationals. Ze verrijken de stad – economisch én cultureel."





**Jeroen
Seghers**

Van Paaschen Makelaardij

"In Den Haag staan internationals ook in de rij voor een betaalbare woning"

Internationals in de regio Den Haag zijn allang niet alleen maar hoogbetaalde specialisten met ruime woonbudgetten. "De meeste buitenlandse woningzoekers die wij hier ondersteunen, zijn mensen met een prima, maar normaal inkomen die hier tijdelijk of voor langere tijd komen werken en zelf voor hun huisvesting moeten zorgen," vertelt Jeroen Seghers van Van Paaschen Makelaardij. Door hun locatie aan de laan van Nieuw Oost-Indië heeft Van Paaschen veel belangstelling van internationals. Ook werkt het makelaarsteam al jaren samen met een aantal internationale organisaties. "Door de huidige wet- en regelgeving voor de huurmarkt is het voor deze doelgroep, net zoals voor Nederlanders, lastiger geworden om geschikte huurwoningen te vinden. We zien dat daardoor meer internationals gaan kopen, ook al was dat initieel wellicht niet hun plan." Seghers vervolgt: "Sommige buitenlandse woningzoekers komen met een mooi contant budget deze kant op. Samen met young professionals die kunnen kopen, zorgt dit voor extra druk in het middensegment van de woningmarkt."

Tegelijkertijd is ook de samenstelling van de markt van internationals in Den Haag veranderd door het meer geaccepteerde thuiswerken. "Verschillende multinationals brachten vroeger een belangrijke stroom buitenlandse woningzoekers op gang in deze regio, maar dat is afgenomen.

Toch is er nog wel een aantal internationale organisaties dat hun medewerkers graag onder hetzelfde dak houdt, zoals ambassades en het Internationaal Strafhof. Hierdoor is er toch een stabiele instroom van internationals op de woningmarkt."

Seghers concludeert: "De internationals die wij ondersteunen verschillen inhoudelijk niet zoveel van Nederlandse woningzoekers. Ze hebben alleen een andere achtergrond en soms net iets andere vragen. Maar ook zij staan in de rij voor een fijn en betaalbaar huis in een mooie buurt."



2. Waar vestigen internationals zich in Nederland?

Het vorige artikel liet zien dat internationals op de huurmarkt alomtegenwoordig zijn. Op de koopmarkt is hun aanwezigheid weliswaar groeiende, maar nog steeds erg klein. De markt voor internationals is een sterk lokaal geconcentreerde markt. Het gaat om een klein aantal gebieden in Nederland waar het aandeel internationals zeer hoog is. In totaal zijn slechts 16 van de 344 Nederlandse gemeenten verantwoordelijk voor 85% van alle door internationals gehuurde woningen in 2024 en de eerste helft van 2025. Waar zien we de meeste internationals, en wat is bepalend in hun keuze voor een bepaalde locatie?

Amsterdam en Den Haag populairste huurmarkten

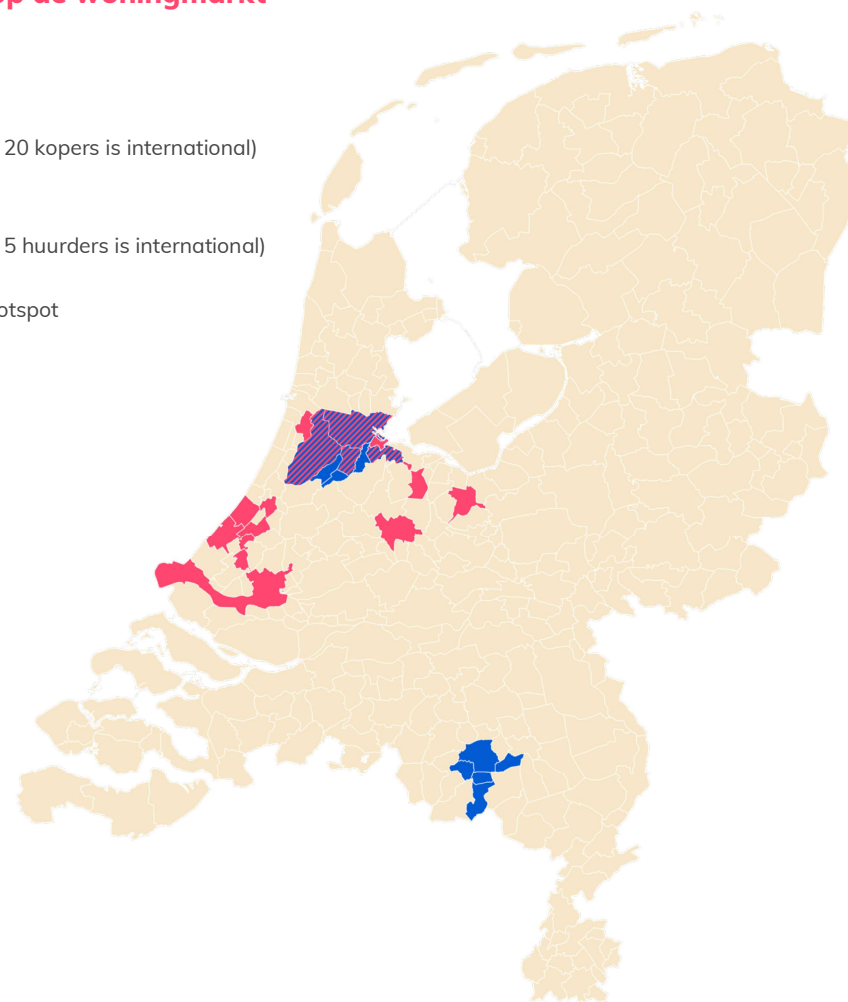
Meer dan 60% van alle internationals huurde in 2024 en het eerste halfjaar van 2025 een woning in Amsterdam of Den Haag. Dit zijn veruit de populairste gemeenten. Amsterdam heeft aantrekkingskracht als bekende hoofdstad en is wereldwijd geliefd onder expats. Daarnaast hebben veel multinationals hier hun hoofdkantoor en zijn er veel technologiebedrijven gevestigd. Voor Den Haag geldt dat de vele internationale organisaties en ambassades o.a. diplomaten en NGO-medewerkers aantrekken.

Wanneer we naar gemeenten kijken met een hoog aandeel internationals op de huurmarkt dan vallen naast Den Haag ook buurgemeenten Wassenaar en Leidschendam-Voorburg op (zie tabel 1). In 2024 en de eerste helft van 2025 werd hier rond de 70% van alle woningen verhuurd aan een international.

Hotspots: gemeenten waar internationals een aanzienlijk aandeel vormen op de woningmarkt³

Type hotspot

-  1. Koop-hotspot
(minimaal 1 op de 20 kopers is international)
-  2. Huur-hotspot
(minimaal 1 op de 5 huurders is international)
-  3. Koop- & huur-hotspot



Bron: NVM / brainbay

³ Alleen gemeenten meegenomen waar NVM makelaars sinds 2024 minimaal 1 woning per maand verkopen of verhuren aan een international

TOP 10 GEMEENTEN NAAR AANDEEL INTERNATIONALS OP DE HUURMARKT

GEMEENTE ⁴	AANDEEL
Wassenaar	74%
Leidschendam-Voorburg	69%
Den Haag	62%
Amsterdam	53%
Delft	50%
Amstelveen	45%
Hilversum	32%
Haarlem	30%
Leiden	26%
Diemen	25%

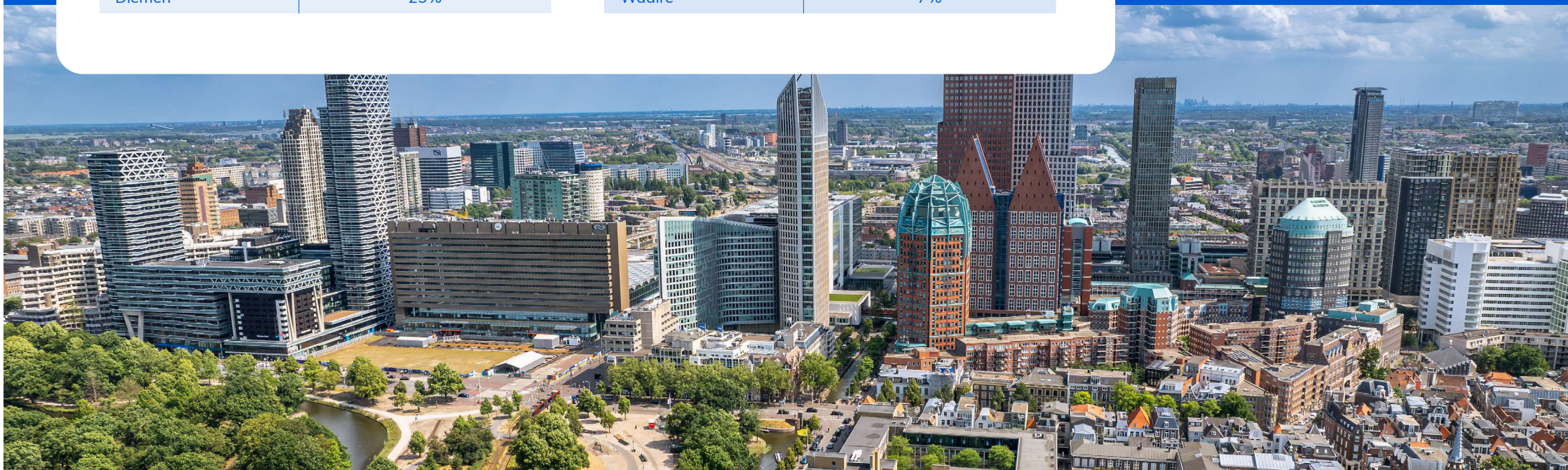
TOP 10 GEMEENTEN NAAR AANDEEL INTERNATIONALS OP DE KOOPMARKT

GEMEENTE ⁴	AANDEEL
Amstelveen	20%
Veldhoven	14%
Ouder-Amstel	13%
Eindhoven	12%
Amsterdam	11%
Uithoorn	10%
Haarlemmermeer	9%
Geldrop-Mierlo	7%
Aalsmeer	7%
Waalre	7%

Eindhoven in trek onder kopers

Ook onder internationals die een woning kopen zijn Amsterdam en Den Haag populair. Daarnaast is Eindhoven onder kopers erg gewild. De aanwezigheid van ASML en andere techbedrijven trekt veel goedverdienende internationals naar deze regio, die kopen verkiezen boven huren.

Qua aandeel valt Amstelveen op: in 2024 en de eerste helft van 2025 is hier een op de vijf woningen gekocht door een international. Naast Amstelveen komen veel internationals terecht in andere randgemeenten van Amsterdam, zoals Ouder-Amstel, Uithoorn, Haarlemmermeer en Aalsmeer (zie tabel 2).



⁴ Alleen gemeenten meegenomen waar NVM-makelaars sinds 2024 minimaal 1 woning per maand verkopen of verhuren aan een international

Ideale locatie: dicht bij een internationale school en goede bereikbaarheid

Wat is bepalend in de keuze van internationals voor deze gebieden? In de eerder genoemde enquête hebben we aan NVM makelaars gevraagd welke locatievoorzieningen internationals het belangrijkste vinden.

Drie factoren springen er uit:

- Een internationale school in de buurt
- Goede OV-bereikbaarheid
- Nabijheid van werk

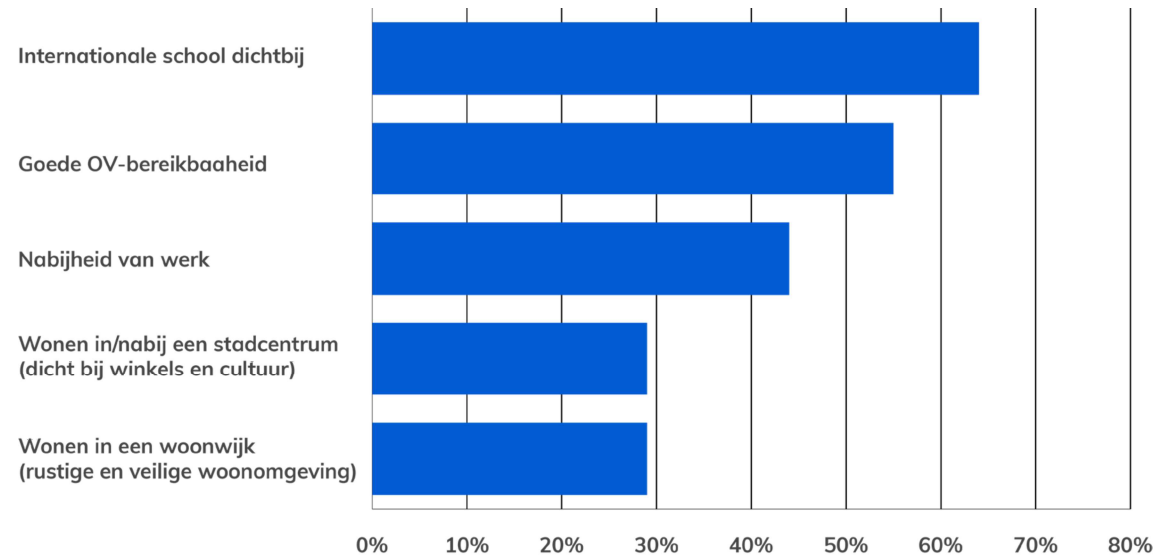
Lokale verschillen

In het algemeen valt op dat de specifieke kenmerken van een locatie, zoals of het een stadscentrum of een rustige woonwijk betreft, minder relevant blijken te zijn. Opvallende regionale verschillen komen naar voren: in regio Den Haag (95%) en Eindhoven (83%) plaatsen vrijwel alle makelaars de internationale school in hun top drie, terwijl dit in Amsterdam slechts bij 50% het geval is.

Nabijheid van werk wordt vooral gewaardeerd in Eindhoven, terwijl in regio's Amsterdam en Haarlem de goede OV-verbinding bovengemiddeld vaak wordt genoemd. In Eindhoven en Den Haag is het openbaar vervoer daarentegen door slechts een derde van de makelaars als prioriteit genoemd. Minder vaak gekozen opties zijn de lokale community uit het land van herkomst, nabijheid van een vliegveld en snelwegen. Alleen in Amsterdam (32%) en Amstelveen (56%) werd de optie 'lokale community uit het land van herkomst' relatief vaak genoemd door makelaars.

Welke locatievoorzieningen zijn het belangrijkste voor internationals bij het kiezen van een woning?

Op basis van een enquête onder 100 NVM makelaars



Bron: brainbay



In welke wijken zien we het hoogste aandeel internationals?

Ook binnen gemeenten zijn er grote verschillen in waar internationals wel en niet wonen. Dit heeft uiteraard niet alleen invloed op de mogelijkheden van Nederlandse kopers en huurders en de concurrentie die zij ervaren van internationals, maar ook op de voorzieningen in de wijk en de sociale dynamiek. Wanneer we kijken naar zowel het aantal als het aandeel internationals op de koop- en huurmarkt springen er een aantal wijken uit.

Regio Amsterdam

In Amsterdam zijn dat populaire wijken in en rond en centrum, waaronder Oud-Zuid, de Pijp/Rivierenbuurt, Oud-West/De Baarsjes en de centrumwijken Oost en West. Meer dan driekwart van de verhuurde woningen gaat hier naar een international. Op de koopmarkt ligt hun aandeel hier op 12% tot 14%. Op de Amsterdamse Zuidas is het aandeel kopers met 20% nog een stukje groter. In Amstelveen zien we in wijken dicht tegen de grens met Amsterdam veel internationals (meer dan 80% van de verhuurde woningen gaat naar een international), maar ook in wijken als Keizer-Karelpark en Westwijk. In deze laatste wijk ligt het aandeel internationals dat een woning koopt op bijna een derde. Niet toevallig liggen in deze wijken ook de twee internationale scholen die Amstelveen rijk is.

Regio Den Haag

In Den Haag zien we vooral hurende internationals in het centrum en in wijken ten noordwesten van het centrum: Benoordenhout, Archipelbuurt, Zeeheldenkwartier en Geuzen- en Statenkwartier. Hier wordt maar liefst 80% van de woningen verhuurd aan internationals. Internationals die kopen zien we voornamelijk terug in de wijk Bezuidenhout, 8% van alle kopers is hier een international.

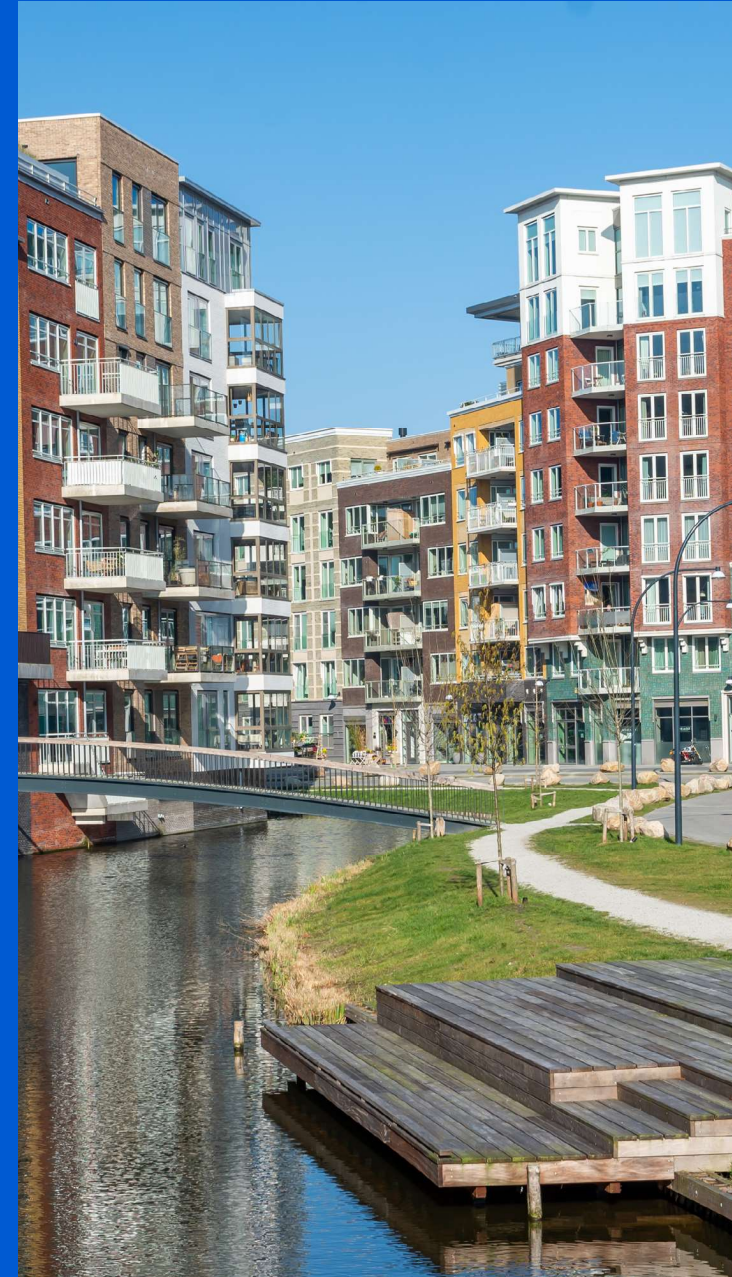
In randgemeenten van Den Haag, zoals Noord-Wassenaar en Voorburg-Noord, is het aandeel hurende internationals met 75% tot 85% erg hoog.

Overige wijken

Tot slot springt er nog een aantal wijken uit, verspreid over het land, waar het aandeel kopende internationals erg hoog is. De eerste die opvalt is de wijk Hyde Park in Hoofddorp. Een nieuwbouwwijk met veel appartementen, kant en klaar en met een hoog afwerkingsniveau, wat het erg aantrekkelijk maakt voor internationals (zie ook artikel 3). Bovendien zijn er snelle verbindingen vanuit Hyde Park naar Amsterdam en Schiphol, en is er een internationale school in Hoofddorp gevestigd. Het aandeel door internationals gekochte woningen ligt in dit gebied op wel 75%, het hoogste van Nederland.

Holland Park in Diemen toont gelijkenissen met Hyde Park. In de zin van dat het veelal om relatief nieuwe appartementen gaat, dichtbij Amsterdam en met goede verbindingen. Het aanbod is wel minder specifiek gericht op internationals, maar hun aandeel is met ruim 20% van de verkochte woningen nog steeds aanzienlijk.

Tot slot zien we ook veel kopende internationals in Veldhoven en wijken in Eindhoven zoals Meerhoven (ook hier is een internationale school gevestigd) en Aanschot. Ze worden aangetrokken door de aanwezigheid van ASML en aanverwante bedrijven in deze zogenaamde Brainportregio. Ook in deze gebieden ligt het aandeel door internationals gekochte woningen boven de 20%.





**Odette van
Mouwerik**

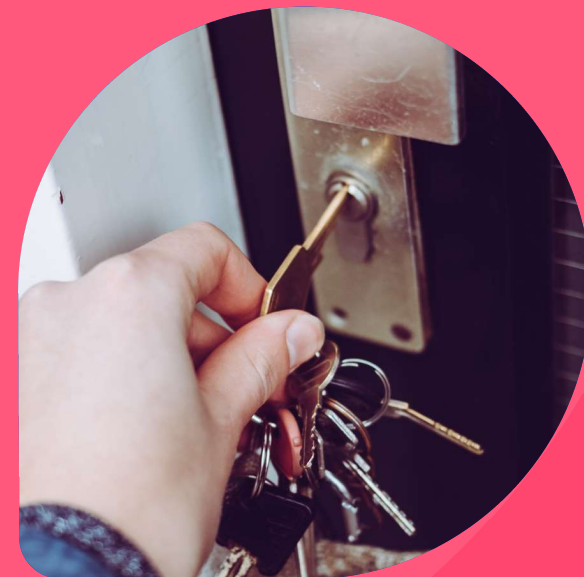
Amstelhoven Makelaars

"Internationals wijken uit naar Amstelveen voor de rust, ruimte en internationale scholen"

Bij Amstelhoven Makelaars in Amstelveen bestaat ongeveer de helft van het klantenbestand uit internationals. Deze groep, veelal hoogopgeleid en werkzaam in sectoren als IT en sales in de hoofdstad of op Schiphol, kiest bewust voor Amstelveen als woonlocatie. "Onze klanten zijn over het algemeen kennismigranten. Vaak hebben ze eerst in Amsterdam gehuurd, maar vinden ze de stad na een tijdje te druk en te hectisch," zegt Odette van Mouwerik, eigenaar van Amstelhoven. "Ze wijken dan uit naar Amstelveen voor de rust, ruimte en internationale scholen, die we zowel in de gemeente zelf hebben als dichtbij in Amsterdam-Buitenveldert."

Over het algemeen hebben de buitenlandse klanten die bij Amstelhoven aankloppen een gemiddeld budget. "Natuurlijk is er een aantal uitschieters naar het hogere segment. Dat zijn vaak 50-plussers met hoge functies en een bijbehorend budget. Maar de grootste groep bestaat uit gezinnen die zo tussen de vijf à zeven ton te besteden hebben. Voor dat bedrag is het lastig om een huis te vinden in Amstelveen, dus wijken ze ook uit naar omliggende gemeenten zoals Uithoorn. Deze internationals spelen eenzelfde rol op de woningmarkt als bijvoorbeeld een Nederlands gezin van tweeverdieners met een goede baan."

Amstelhoven ziet veel internationals in de rol van verkopend makelaar. "Bij kijkdagen is een deel van de potentiële kopers internationaal", aldus Van Mouwerik. Een aantal van hen benadert het kantoor voor diensten als aankopend makelaar. "Iets dat wij ook adviseren in een land en op een markt die ze niet goed kennen. Er is tenslotte veel concurrentie op de hedendaagse woningmarkt. Soms zien wij wel twee jaar achter elkaar dezelfde mensen voorbijkomen, op zoek naar een geschikte woning voor hun gezin."





**Pieter van
Santvoort**

Van Santvoort Makelaars

"Internationals bepalen de woningmarkt in de Brainportregio"

"Internationals spelen een gigantische rol in de woningmarkt in de regio Zuidoost-Brabant," vertelt Pieter van Santvoort, directeur van Van Santvoort Makelaars die met verschillende vestigingen actief is in wat ook de Brainportregio heet. "Hun aanwezigheid bepaalt waar, hoe en hoeveel er gebouwd moet worden."

Dankzij ASML – 's werelds grootste producent van machines voor chipfabricage – en de vele lokale toeleveranciers, ontwikkelt Zuidoost-Brabant zich in hoog tempo tot dé hightechregio van Europa. Maar om de groei van de regio te realiseren, zijn steeds meer buitenlandse werknemers nodig. Deze mensen zijn over het algemeen hoogopgeleid, beschikken over specifieke kennis en hebben ook een mooi budget om een huis te kopen of te huren. "De woonwensen van internationals zijn in de basis vergelijkbaar met die van Nederlandse gezinnen: een eengezinswoning met voldoende ruimte, een plek om te parkeren of openbaar vervoer in de buurt en een tuin", aldus Van Santvoort. Hoe verder je de randen van Zuidoost-Brabant opzoekt, hoe minder internationals je zal tegenkomen. Maar in de nieuwbouwwijken bij Eindhoven, zoals Meerhoven, bestaat inmiddels 50% van de bewoners uit internationals en is 60 tot 70% van de kopers een international. De young professional daarentegen kiest vaker voor de binnenstad, voelt zich comfortabel in

een appartement en heeft geen bezwaar om te fietsen. "Deze kennis speelt een cruciale rol bij de planning en realisatie van woningen en wijken in de komende jaren. Daarom werken ASML, projectontwikkelaars en gemeenten nauw samen aan subsidies, vergunningen en andere noodzakelijke stappen om woningbouw te versnellen," aldus de makelaar.

"De aanwezigheid van internationals is essentieel voor de groei van de Brainportregio. Voor ons als makelaar betekent hun aanwezigheid dat we niet alleen woningen bemiddelen, maar met onze kennis van de markt ook meebouwen aan een toekomstbestendige regio waar kennis, innovatie en leefbaarheid hand in hand gaan."



3. Wat voor woning kiezen internationals?

De woningmarkt voor internationals verschilt deels van die voor Nederlandse woningzoekers. Dit artikel vergelijkt hun woonvoorkeuren binnen dezelfde wijken en laat zien dat internationals vooral kiezen voor instapklaare, ruime en goed afgewerkte woningen. Met een hoger budget en focus op comfort vormen zij in sommige segmenten stevige concurrentie met andere woningzoekers, maar hun invloed is niet in alle prijsklassen even groot.

Instapklaar is de norm

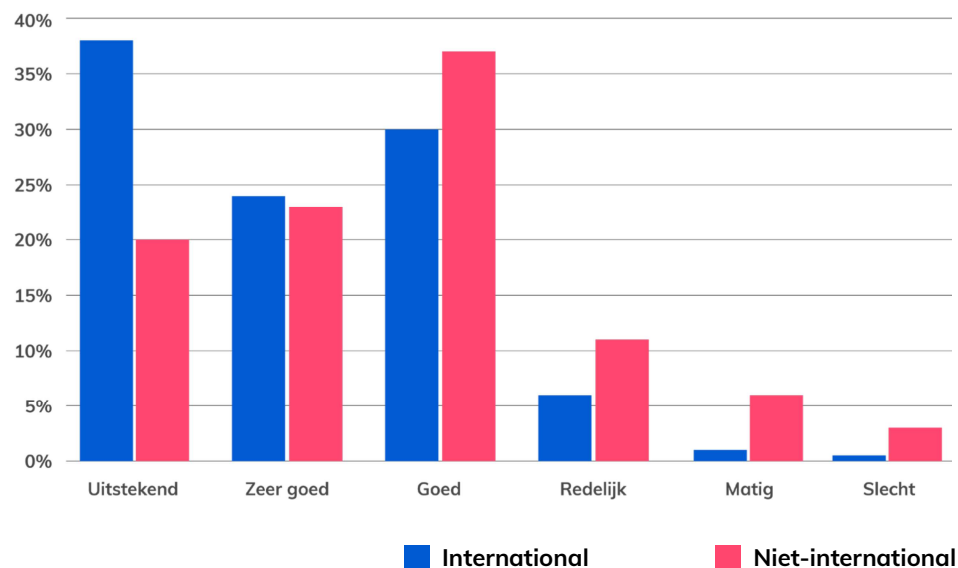
Internationals geven vaak de voorkeur aan instapklaare woningen. Ze willen het liefst een woning die direct bewoonbaar is, zonder dat er verbouwd of geklust hoeft te worden. Veel internationals komen naar Nederland voor werk en willen zich snel kunnen vestigen. Een woning die af is – met een moderne keuken, nette vloer en fris schilderwerk – sluit goed aan bij die behoefte. Daarnaast komt dit ook doordat ze vaak tijdelijk in Nederland verblijven of nog maar kort in het land zijn en ze geen netwerk van familie of vrienden hebben dat kan helpen met een verbouwing.

Dit blijkt ook duidelijk uit een vergelijking van transacties van internationals en niet-internationals binnen dezelfde wijken. Onderzoek met o.a. beeldherkenning van verkoopfoto's laat zien dat internationals vaker woningen met het hoogste afwerkingsniveau kiezen dan Nederlandse kopers en huurders. NVM makelaars die veel voor internationals werken bevestigen dit beeld: 85% zet instapklaar in de top drie van belangrijkste woningkenmerken. Het energielabel, dat ook sterk gekoppeld is aan het comfort van de woning, staat op plek twee.

Ook in de huurmarkt valt de behoefte aan gemak op: 75% van de internationals kiest voor gestoffeerde of gemeubileerde woningen, tegenover 32% van de niet-internationale huurders.

Kwaliteit van gekochte en gehuurde woningen in populaire wijken onder internationals

Op basis van de Brainbay Woningkwaliteitsscore⁵



Bron: brainbay

⁵ De Brainbay Woningkwaliteitsscore beoordeelt kwaliteit en onderhoud via verkoopfoto's, aanbiedingsteksten, input makelaar & energielabel

Tussen starter en doorstromer in

Qua type en formaat woning lijken de voorkeuren van internationals sterk op die van Nederlandse woningzoekers. Omdat ze vaak in de stad wonen, kiezen ze meestal voor een appartement. Dat geldt voor 85% van de kopers en 75% van de huurders. Dit komt overeen met de keuzes van Nederlanders in dezelfde wijken.

Wel wonen internationals gemiddeld wat ruimer. Dat komt omdat hun wensen vaak tussen die van starters en doorstromers in zitten. Bovendien hebben ze meestal een iets groter budget. Daardoor kiezen ze minder vaak voor de allerkleinste woningen waar Nederlandse starters wel vaker in terechtkomen.

Thuiswerkplek is van belang

Internationals hechten namelijk veel waarde aan een tweede slaapkamer, vaak bedoeld als thuiswerkplek. In de makelaarsenquête staat dit kenmerk op de derde plaats van belangrijkste woonwensen. Daarnaast wordt deze extra kamer regelmatig gebruikt als logeerruimte voor familie en vrienden uit het thuisland. Dat deze voorkeur in de praktijk leeft, blijkt uit de transactiecijfers: sinds 2024 heeft 81% van de door internationals gekochte of gehuurde woningen minimaal twee slaapkamers, tegenover 76% bij niet-internationals in dezelfde wijken.



Internationals betalen meer

Internationals hebben over het algemeen een hoger budget voor een woning dan Nederlandse woningzoekers. Hun inkomen ligt gemiddeld wat hoger, zeker wanneer ze naar Nederland zijn gehaald voor een gespecialiseerde functie. Bovendien zijn ze vaak minder kritisch op de prijs, zolang de woning aan hun wensen voldoet en instapklaar is.

In de onderzochte wijken betalen internationals gemiddeld €591.000 voor een woning, tegenover €575.000 voor niet-internationals. Dit komt doordat internationals vaker actief zijn in het segment €600.000 tot €800.000 (28% versus 25%) en minder in het segment onder €400.000 (7% versus 11%).

Op de huurmarkt zijn de verschillen groter: 81% van de internationals betaalt meer dan €2.000 per maand, tegenover 28% van de niet-internationals (wederom bekeken binnen dezelfde wijken). Deels komt dit door de voorkeur voor gestoffeerde of gemeubileerde huur, maar ook bij kale verhuur ligt dit nog op 68% versus 26%.

Meer overbiedingen door internationals

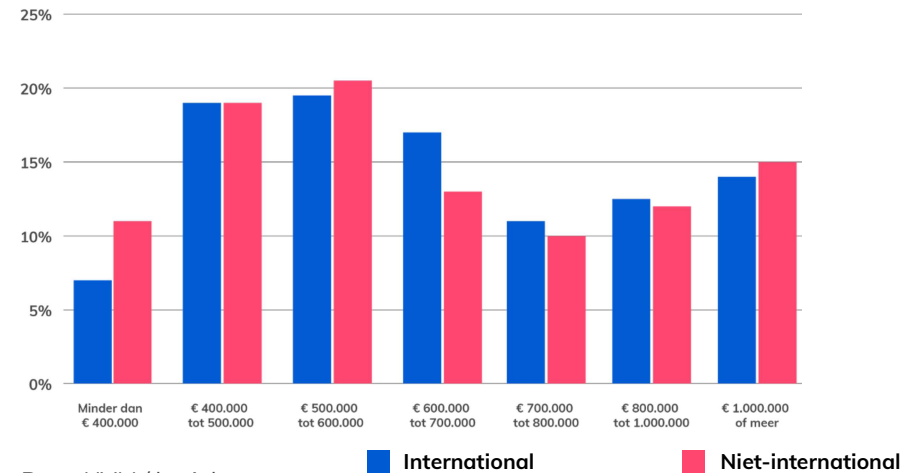
Makelaars merken bovendien dat internationals bereid zijn om meer te betalen om een huurwoning te bemachtigen. Soms wordt zelfs overboden op de vraaghuurprijs of wordt de (te) hoge huurprijs eerder geaccepteerd. Op de koopmarkt ziet een derde van de makelaars dat internationals na een bezichtiging vaker een bieding doen dan andere kandidaten. Deze biedingen zijn volgens bijna de helft van de makelaars ook vaker boven de vraagprijs dan biedingen van niet-internationals. Voor veel internationals is het hebben van een woning de prioriteit, ongeacht of het een huur- of koopwoning is. Ze hebben vaak geen vangnet van familie of vrienden om tijdelijk te kunnen wonen. Het verkrijgen van een woning is voor hen daarom de basis om hun leven in Nederland op te kunnen bouwen. De hogere prijs wordt dan op de koop toe genomen.

Niet iedereen ondervindt concurrentie van internationals

Over het algemeen kiezen internationals vaker voor instapklaar, ruimere woningen en beschikken zij over het budget om deze te bekostigen. Hierdoor is hun concurrentie in het goedkopere, kleinere segment relatief beperkt. Voor starters geldt dat de aanwezigheid van deze groep in bepaalde wijken wel voelbaar is, maar dat vooral woningzoekers die mikken op instapklaar woningen de meeste concurrentie zullen ervaren.

Verdeling verkopen naar transactieprijs

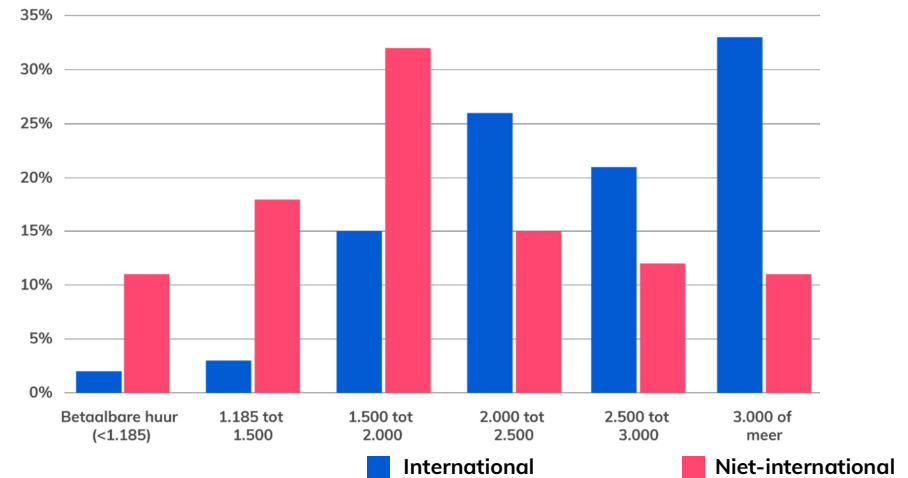
In wijken populair onder internationals



Bron: NVM / brainbay

Verdeling huurtransacties naar maandhuur

In wijken populair onder internationals



Bron: NVM / brainbay



Martin Hagedoorn

De Hypotheekshop

"In sommige steden voeren onze adviseurs een groot deel van de gesprekken in het Engels"

Volgens Martin Hagedoorn, Manager Product & Business Expertise bij De Hypotheekshop, spelen internationale woningzoekers een steeds grotere rol op de Nederlandse woningmarkt. "Sinds een jaar of tien zien we een gestage toename in het aantal internationals dat zich bij onze hypotheekadviseurs meldt. In sommige steden voeren zij inmiddels een groot deel van de adviesgesprekken in het Engels.

In Amsterdam, Den Haag, Utrecht en Eindhoven is de international dominant, maar ook in een stad als Delft zijn bij onze vestiging bijvoorbeeld al zo'n 70% van de adviesgesprekken niet in het Nederlands. Landelijk worden zo'n 3 tot 5 % van alle nieuwe afspraken in het Engels gevoerd."

Specifieke financiële uitdagingen

"Voorheen konden internationale klanten alleen terecht bij de grootbanken voor een hypotheek, maar tegenwoordig zijn er zo'n 40 financiers die hypotheek verstrekken aan buitenlanders", vervolgt Hagedoorn. Toch is het niet altijd een gemakkelijk proces om een lening te krijgen en lopen internationale woningzoekers tegen drempels aan. "Tijdelijke verblijfsvergunningen, inkomen uit het buitenland of vermogen in vreemde valuta kunnen het traject complexer maken. Het hangt vaak van de geldverstrekker af hoe zij hiermee omgaan en of ze buitenslands inkomen of vermogen accepteren. Dat heeft voornamelijk te maken met de witwascontroles op grond van de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (WWFT)."

Verschillen in inkomen en voorwaarden

"De international is niet langer iemand die voor een relatief korte tijd naar Nederland komt om te werken voor een multinational of een overheidsinstelling", weet Hagedoorn. "Het zijn veelal hoogopgeleide professionals uit landen als India, China, het Middellandse Zeegebied of Turkije. Ze werken voornamelijk in de IT- of financiële sector en komen zich hier vestigen met hun gezin, vaak omdat er in het land van herkomst minder vraag is naar hun specifieke kennis." De international heeft vaak een inkomen dat overeenkomt met de specifieke expertise die hij meebrengt. Daarnaast is er de 30%-regeling, waardoor deze groep via hun werkgever jaarlijks belastingvrij een vergoeding krijgt van hun loon, hoewel deze regeling tegenwoordig is beperkt tot 5 jaar. Met de opdrogende huurmarkt en de daarbij behorende hoge huurprijzen, zoekt de international steeds vaker naar een woonhuis en schrijft zich steeds vaker in voor nieuwbouwprojecten."

Andere hypotheekvoorkeuren

In de hypotheekkeuzes van buitenlandse woningzoekers zijn duidelijke verschillen te zien met de Nederlandse huizenkoper. "In het buitenland is het gebruikelijker om de hypotheekrente voor een kortere periode vast te zetten dan in Nederland. In de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk is één tot drie jaar rentevast heel gewoon. Dit is een duidelijk cultureel verschil. Daarnaast financieren internationals vaak niet tot 100% van de woningwaarde, omdat dat in hun land van herkomst niet tot de mogelijkheden behoort. Zij brengen regelmatig eigen vermogen in. Daarnaast hebben ze een sterke focus op aflossen."

Concentratie en spreiding

Waar de aanwezigheid van internationals voorheen voornamelijk zichtbaar was in de grote steden, is dat de laatste tien jaar uitgebreid naar steden zoals Haarlem, Leiden, Rotterdam, Eindhoven/Veldhoven, Amersfoort, Nijmegen en Wageningen. "De spreiding neemt duidelijk toe, maar ook de maatschappelijke en economische impact van internationals op de woningmarkt is aanzienlijk en zal naar verwachting verder groeien", concludeert Hagedoorn.





Gijs Strijker

VNO-NCW en MKB-Nederland

"Het simpele gegeven is dat we het zonder internationals niet meer redden"

VNO-NCW en MKB-Nederland zijn de grootste ondernemersorganisaties van Nederland. Samen vertegenwoordigen ze zo'n 90% van het Nederlandse bedrijfsleven. Zij laten de stem van werkgevers en ondernemers doorklinken in beleidsvorming, om zo bij te dragen aan een sterke, duurzame economie waaraan iedereen kan deelnemen en die zorgt voor brede welvaart.

Gijs Strijker is fiscalist bij de verenigingen en houdt zich bezig met het ondernemers- en investeringsklimaat in ons land. Daarbij kijkt hij niet alleen naar fiscale vraagstukken in de brede zin, maar ook naar de rol van internationals in ons land.

Tekort aan mensen

Strijker: "De arbeidsmarkt in Nederland is eigenlijk al jaren krap over de volle breedte. Het tekort aan mensen manifesteert zich bij de bouw van wegen en huizen, in de klaslokalen, in de distributiecentra, in de zorg, maar ook bij de grote techbedrijven die moeite hebben om de juiste specialisten te vinden. Het simpele gegeven is dat het binnenlandse arbeidsaanbod te krap is voor alle vacatures. We hebben mensen van buiten nodig – zowel in de top van de arbeidsmarkt als in de meer uitvoerende functies." De fiscalist stelt daarbij dat internationals een directe en een indirecte bijdrage leveren aan de economie. "Direct, omdat ze met hun talent, kennis en ervaring ervoor zorgen dat bedrijven hier kunnen draaien en groeien. Indirect, omdat de Nederlandse economie een fijnmazig netwerk is van ketens. Neem als voorbeeld de bedrijven die er bekend om staan dat ze veel internationals in dienst hebben, zoals ASML, Booking.com of Adyen. Zij zijn zichtbaar aan het einde van de keten, maar daarachter zit een waaier van middelgrote en kleinere bedrijven die allemaal profiteren van het feit dat deze koplopers hier gevestigd zijn." Strijker benadrukt dat deze bedrijven ook een motor zijn voor innovatie. "In Twente zien we bedrijven actief in fotonica, in Delft is een sterk cluster ontstaan rondom quantumtechnologie en in Eindhoven is ASML uitgegroeid tot een wereldspeler. Zulke bedrijven trekken talent aan uit de hele wereld: van India tot de VS, van China tot Australië. Wanneer een internationaal expert zich aansluit bij een team, tilt dat het niveau van de hele groep omhoog. Er ontstaan nieuwe toepassingen, spin-offs en uiteindelijk ook nieuwe bedrijven. Dat is een motor van innovatie die de economie een impuls geeft."

Toch zijn het lang niet alleen deze bedrijven met klinkende namen die internationals nodig hebben. "Er is ook echt een tekort aan handen in Nederland, zeker in de sectoren waar het werk meer uitvoerend is.

De agrosector is daarvan het meest bekende voorbeeld. Daar is het werk vaak seizoensgebonden dus deze werknemers zullen zich niet meteen voor een langere periode in ons land vestigen. Maar of deze mensen nu blijven of niet, feit is dat internationals in alle sectoren, voor langere of kortere tijd essentiële vacatures vullen waarvoor in Nederland geen mensen te vinden zijn."

Expatregeling

Ter afsluiting gaat de fiscalist nog in op de expatregeling voor hoogopgeleide buitenlandse werknemers. Zij kunnen via hun werkgever jaarlijks belastingvrij een vergoeding krijgen van hun loon om te compenseren voor onder meer reiskosten, de aankoop van een huis of de inrichting ervan. "Vaak wordt in het publieke debat gezegd dat internationals hiermee voorgetrokken worden en dat dit de staat veel geld kost. In de praktijk leveren die regelingen ons echter meer op dan ze kosten. Ze versterken ons verdienvermogen en zorgen ervoor dat internationals blijven komen om onze economie niet alleen op niveau te houden, maar ook te doen groeien."



**Publicatie internationals op de
woningmarkt**

September 2025

NVM in coproductie met brainbay
(030 608 51 85)
info@nvm.nl

Niets uit deze uitgave mag worden
overgenomen zonder schriftelijke
toestemming van NVM.

Tekst

Bart Knijff, Bas de Win en Rogier Weck

Coördinatie

Maartje van der Maas, Havana Orange

Ontwerp en opmaak

Mooijontwerp

