

Analyse nieuwbouw 1^e kwartaal 2026



Meer aanbod, maar ook frictie aan de vraagzijde

De nieuwbouwmarkt laat in het 1^e kwartaal van 2026 een opvallende ontwikkeling zien. Waar het aanbod toeneemt en de pijplijn zich verder vult, blijven de verkoopcijfers achter. Nieuwbouw wordt nog steeds wel verkocht, maar de verkoop verloopt minder vanzelfsprekend dan een jaar geleden. Daarmee verschuift het beeld van een markt die lange tijd werd begrensd door een tekort aan aanbod, naar een situatie waarin andere factoren steeds bepalender worden voor de dynamiek.

Terugloop van de nieuwbouwverkoop

De nieuwbouwmarkt laat in het 1^e kwartaal van 2026 een afzwakkend beeld zien. Zowel het sentiment onder NVM-makelaars als het aantal verkopen loopt terug, na een langere periode van stabiliteit.

Sentiment onder nieuwbouwmakelaars neemt af

Elk kwartaal worden nieuwbouwmakelaars gevraagd naar hun oordeel over de verkoopbaarheid van woningen. Na een lange periode van stabiliteit is deze beoordeling inmiddels voor het tweede kwartaal op rij duidelijk gedaald.

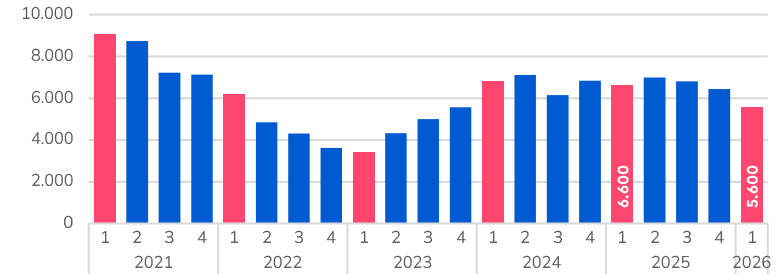
De verkoopbaarheid van grondgebonden woonhuizen wordt dit kwartaal beoordeeld met een 7,8 en die van appartementen met een 7,0. Hoewel het sentiment daarmee nog steeds zeer positief is, is het in een halfjaar tijd afgenomen met respectievelijk 0,6 en 0,8 punt. Daarmee ligt het weer op een vergelijkbaar niveau als eind 2023.

Verkoopcijfers lopen terug

Naast het sentiment daalt ook het aantal verkochte nieuwbouwwoningen al een paar kwartalen op rij. In het 1^e kwartaal van 2026 zijn via NVM-makelaars bijna 5.600 woningen verkocht. Dit zijn bijna duizend verkopen minder dan een jaar eerder. Met uitzondering van 2023 is dit het laagste aantal verkopen voor een 1^e kwartaal in tien jaar tijd. Opvallend is dat deze terugval plaatsvindt in een periode waarin het aanbod juist toeneemt.

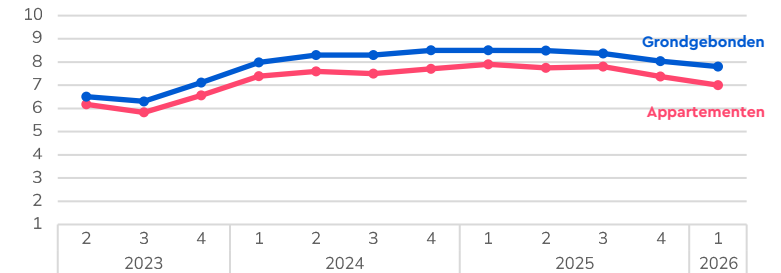
Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Beoordeling verkoopbaarheid nieuwbouw naar woningtype

Enquête onder 80 NVM-makelaars die regelmatig nieuwbouw verkopen



Bron: NVM / brainbay

Woningzoekers hebben meeste keuze sinds 2016

De teruglopende verkoop staat in contrast met het groeiende aanbod. Aan het einde van het 1^e kwartaal kunnen woningzoekers kiezen uit circa 18.200 nieuwbouwwoningen. Daarmee bereikt het aanbod het hoogste niveau sinds medio 2016.

Samenstelling aanbod sterk veranderd

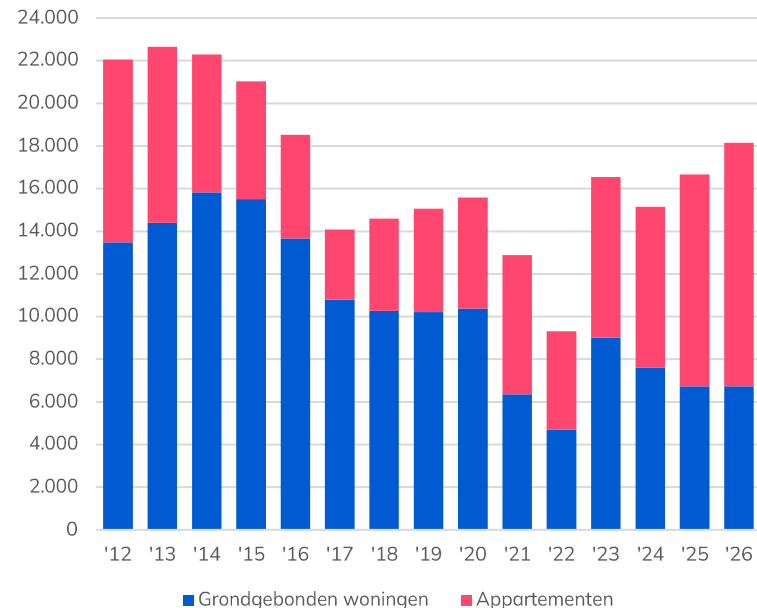
Van een vergelijkbare marktsituatie als tien jaar geleden is echter geen sprake. Hoewel het totale aanbod op een vergelijkbaar niveau ligt, is de samenstelling ingrijpend veranderd.

Het aantal beschikbare grondgebonden woningen is in deze tien jaar ongeveer gehalveerd, terwijl het aanbod van appartementen juist meer dan verdubbeld is. In de praktijk betekent dit dat de woningzoekers die graag een nieuwbouw-appartement willen kopen hun kansen sterk hebben zien toenemen, terwijl de kansen voor zoekers van woonhuizen met een tuin juist sterk zijn geslonken.

Het startpunt van deze omslag heeft zo'n zes jaar geleden plaatsgevonden. In 2020 bestond circa 33% van het aanbod uit appartementen, een jaar later was dit al 51%. Sinds het herstel van de nieuwbouwmarkt in 2023 heeft deze trend verder doorgezet. Inmiddels bestaat circa 63% van het aanbod uit appartementen.

Nieuwbouwwoningen in aanbod aan het einde van het 1^e kwartaal

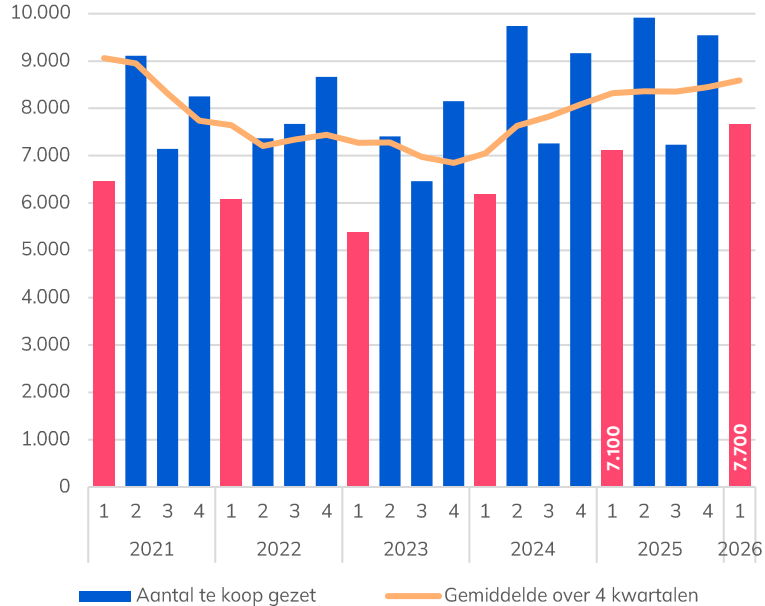
In aanbod bij een NVM-makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM / brainbay

Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet

Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Aanwas van nieuw aanbod neemt toe

Het hogere aanbod is niet alleen het gevolg van lagere verkopen, maar hangt ook samen met een toenemende instroom van nieuw aanbod. NVM-makelaars geven in recente enquêtes een positiever oordeel over het aantal woningen in de pijplijn. Deze ontwikkeling zien we terug in de cijfers.

In het 1^e kwartaal ligt de aanwas traditioneel lager en dit vormt altijd een schril contrast met de piek in het najaar. Desondanks zijn bijna 7.700 woningen in verkoop genomen, een stijging van 8% ten opzichte van een jaar eerder.

Stijgende trendlijn in aanmeldingen

Omdat ook in eerdere kwartalen sprake was van toenames, loopt de trendlijn verder op. Het seizoensgecorrigeerde gemiddelde aantal aanmeldingen komt uit op circa 8.600 per kwartaal, tegenover 8.300 een jaar geleden.

Daarmee bereikt de trendlijn het hoogste niveau sinds begin 2021. De combinatie van een toenemend aanbod en afnemende verkopen wijst erop dat de verkoopbaarheid van de nieuwbouw onder druk staat.

Knelpunten verschuiven naar de vraagzijde

De verklaring voor de afnemende verkoop ligt meer aan de vraagzijde van de markt. In eerdere jaren waren NVM-makelaars als belangrijke obstakels voor de nieuwbouwverkoop vooral naar structurele knelpunten in de aanwas van nieuw aanbod, zoals bouwkosten en procedures. Deze thema's spelen nog steeds, maar staan minder op de voorgrond. De aandacht verschuift nu meer naar betaalbaarheid en timing.

Makelaars noemen steeds vaker problemen rond de lange doorlooptijd tussen aankoop en oplevering. Maar liefst 71% ervaart dit als een groot knelpunt. Ook de hoge overbruggingskosten worden met 68% veelvuldig genoemd. Deze factoren maken kopers terughoudender en zorgen voor een lager verkooptempo. Ook de hoge koopsommen voor de hoeveelheid woonoppervlakte die je krijgt en de mismatch tussen het soort woningen en de vraag blijft veelvuldig benoemd worden.

Al met al komt de verkoop van projecten moeilijker op gang of blijft een deel van de woningen langer in verkoop staan. Tegelijkertijd blijft de vraag aanwezig naar passende woonproducten, op goede locaties en bij realistische prijsstelling.



Nieuwbouw wordt minder snel verkocht

De toenemende frictie aan de vraagzijde vertaalt zich direct in een lagere verkoopsnelheid. Waar in 2024 nog 48% van de nieuwbouwwoningen binnen drie maanden na de start van de verkoop werd verkocht, is dit in 2025 gedaald naar 44%.

Duidelijk verschil tussen woningtypen

Binnen deze verkoopsnelheid bestaan duidelijke verschillen. In 2025 is circa 35% van de appartementen binnen drie maanden verkocht, tegenover 58% van de woonhuizen.

Dit verschil hangt deels samen met de verkoopstructuur. Appartementen worden vaak in één keer aangeboden als onderdeel van een groter project, terwijl woonhuizen gefaseerd op de markt komen. Daarnaast sluit dit aan bij het beeld dat NVM-makelaars schetsen: de verkoopbaarheid van grondgebonden woningen ligt duidelijk hoger dan die van appartementen.

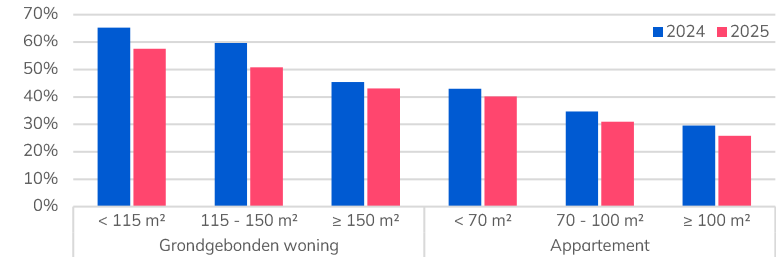
Grootte en doelgroep bepalend

De verschillen worden verder zichtbaar per grootteklasse. Met name kleine en middelgrote woonhuizen (tot 150 m²) worden relatief snel verkocht, doordat zij een brede doelgroep bedienen.

Bij appartementen ligt de dynamiek lager. Kleine appartementen vertonen een vergelijkbare verkoopsnelheid als de grotere woonhuizen. Vanaf circa 70 m² loopt de verkoopsnelheid van appartementen duidelijk terug. Met andere woorden, grotere appartementen verkopen langzamer.

Aandeel verkocht binnen 3 maanden na start verkoop

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Dynamiek neemt over de volle breedte af

In alle woningtypen en grootteklassen is sprake van een daling in de verkoopsnelheid ten opzichte van een jaar eerder. Eerder genoemde factoren zoals lange bouwperioden en hoge overbruggingskosten remmen de dynamiek.

Tegelijkertijd blijft de afzet op peil: voor bijna de helft van de woningen wordt nog binnen drie maanden een koper gevonden. Nieuwbouwwoningen worden dus nog steeds verkocht, maar de verkoop verloopt minder vanzelfsprekend dan een jaar geleden.

Hogere vraagprijzen versterken frictie

De druk op de vraagzijde wordt verder versterkt door oplopende vraagprijzen. Kopers worden geconfronteerd met een steeds hoger prijskaartje, waardoor ook de dubbele lasten door de overbruggingskosten steeds moeilijker te dragen worden.

De mediane vraagprijs van nieuw te koop gekomen aanbod is gestegen van circa 476.000 euro een jaar geleden naar circa 550.000 euro dit kwartaal. Daarmee zet de stijgende lijn van 2025 door. De prijsstijging is zichtbaar bij alle woningtypen.

Effect op verkoopbaarheid

Ook de vraagprijs per vierkante meter loopt op. Dit bevestigt dat nieuwbouw niet groter wordt, maar in algemene zin duurder. Deze hogere prijzen hebben een remmend effect op de verkoopbaarheid. Tegelijkertijd vormen zij een indicatie dat ook de mediane verkoopprijzen in 2026 verder kunnen gaan oplopen.

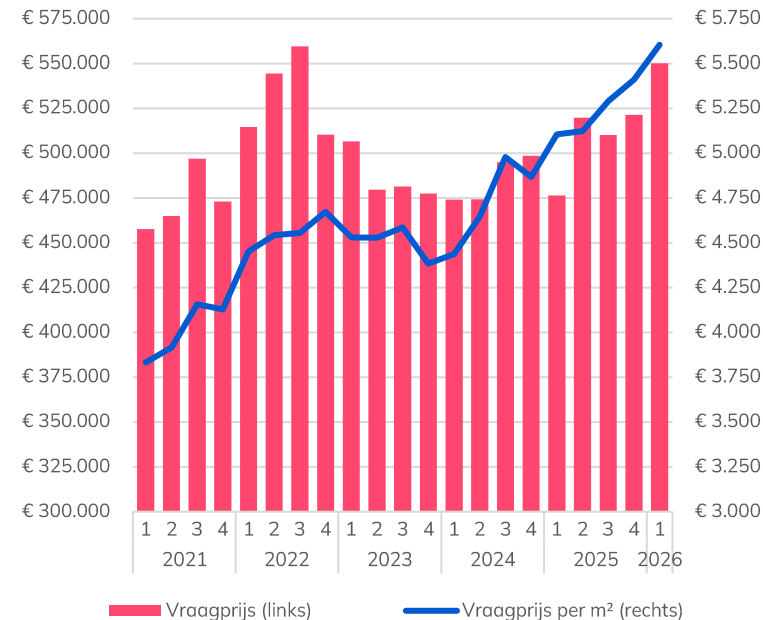
Verskil tussen vraag- en verkoopprijzen

Deze gemiddelde vraagprijs ligt altijd hoger dan de gemiddelde verkoopprijs. Dit verschil komt niet door onderhandelingen van kopers, maar de oorzaak ligt in de marktdynamiek:

- Een aanzienlijk deel woningen wordt pas kwartalen na aanmelding verkocht, waardoor hogere vraagprijzen met vertraging doorwerken in de verkoopprijs.
- Woningen in hogere prijsklassen verkopen langzamer, waardoor het aandeel duurere woningen in de verkopen relatief lager is dan in het nieuwe aanbod.
- Wanneer woningen onvoldoende interesse krijgen omdat ze te hoog geprijsd zijn, kan als de financiële kaders het toelaten de vraagprijs worden verlaagd. Anders wordt de verkoop gestaakt en gaat het project terug naar de tekentafel.

Mediane vraagprijs te koop gezette woningen

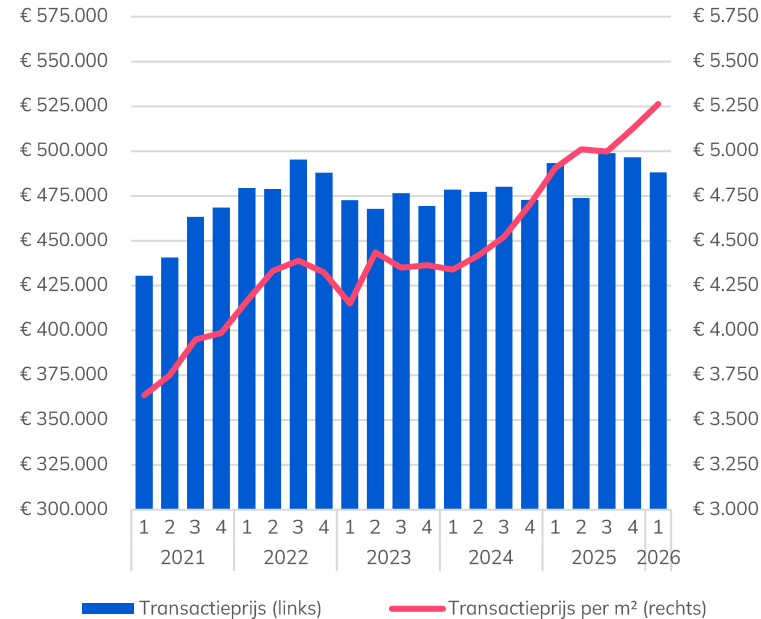
Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Mediane transactieprijs nieuwbouwwoningen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Meterprijzen nieuwbouw lopen verder op

Ondanks de stijgende vraagprijzen blijft de gemiddelde verkoopprijs van nieuwbouwwoningen nog relatief stabiel. Al meerdere jaren schommelt deze tussen de 475.000 en 500.000 euro. In het 1^e kwartaal van 2026 bedraagt deze circa 488.000 euro.

De prijsstijging is vooral zichtbaar in de meterprijs. Kopers betalen gemiddeld 5.250 euro per vierkante meter, een stijging van 6% op jaarbasis. Zowel bij appartementen als bij grondgebonden woningen is sprake van een toename van de prijs per vierkante meter, terwijl de gemiddelde koopsom relatief stabiel blijft.

Krimpflatie drijft prijs per vierkante meter op

De stijging van de meterprijs hangt samen met de toenemende 'krimpflatie' in de nieuwbouw. Om stijgende bouwkosten en hoge kwaliteitseisen te compenseren, en tegelijkertijd de totale koopsom beheersbaar te houden, kiezen ontwikkelaars vaker voor compactere woningen.

Hierdoor stijgt de prijs per vierkante meter, terwijl de totale koopsom minder sterk toeneemt. De prijs van een nieuwbouwwoning lijkt daarmee betaalbaar te blijven, maar voor kopers betekent dit dat zij minder woonruimte krijgen voor een vergelijkbaar bedrag. Nieuwbouw wordt daarmee vooral aantrekkelijk voor een doelgroep voor wie een ruimere woonoppervlakte minder doorslaggevend is. De focus op betaalbaarheid beïnvloedt zo niet alleen wie toegang heeft tot een nieuwbouwwoning, maar ook in welke vorm nieuwbouw aansluit op de vraag.



Knelpunten aan aanbodzijde blijven bestaan

Naast de toenemende frictie aan de vraagzijde spelen ook aan de aanbodzijde structurele knelpunten nog steeds een belangrijke rol. Met name langlopende vergunningstrajecten en capaciteitsgebrek bij gemeenten zorgen voor vertraging. Volgens NVM-makelaars speelt dit bij meer dan de helft van de projecten, waarbij de gemiddelde vertraging oploopt tot ruim een jaar. Ook bezwaarprocedures blijven een belangrijke factor: bij ongeveer een derde van de projecten leiden deze tot extra vertraging.

Netcongestie steeds vaker een knelpunt

Ook netcongestie komt steeds vaker naar voren als belemmering. Woningbouwprojecten lopen vaker vertraging op doordat netaansluitingen niet tijdig gerealiseerd kunnen worden. Een betrouwbare en tijdige aansluiting is namelijk een randvoorwaarde: zonder zekerheid hierover worden woningen niet gebouwd, opgeleverd of bewoond.

Vooraf een uitdaging in de pijplijn

Ook NVM-makelaars ervaren deze problematiek. Bij projecten in verkoop speelt netcongestie vooralsnog een beperkte rol. In een kleine steekproef onder circa 70 lopende projecten komt dit knelpunt slechts sporadisch naar voren. Dit is niet verrassend, omdat projecten die in verkoop zijn genomen doorgaans al voorbij deze obstakels zijn.

Bij projecten in de pijplijn is het beeld wisselend. Een deel van de makelaars ervaart weinig hinder, terwijl anderen aangeven dat netcongestie juist bij een groot deel van de projecten speelt. Dit bevestigt dat de impact sterk verschilt per locatie. Tegelijkertijd neemt de onzekerheid over beschikbaarheid en timing van aansluitingen toe, wat leidt tot uitstel, fasering en oplopende financiële risico's.

Onzekerheid werkt door in verkoopbaarheid

Makelaars signaleren dat ontwikkelaars en bouwers vaker rekening houden met mogelijke vertragingen. Zo wordt het aantal werkbare dagen in koop-/aannemingsovereenkomsten regelmatig verruimd om onzekerheid rondom netaansluitingen op te vangen. Voor kopers betekent dit een mogelijk langer wachten op de oplevering en zo een langere periode van dubbele lasten. Deze onzekerheid heeft een remmend effect op de verkoop van nieuwbouwwoningen.



Beleidskeuzes vergroten risico op vertraging

Daarnaast bestaat het risico dat beleidskeuzes rondom netcongestie leiden tot ongewenste prioritering. Wanneer gemeenten selectief aanvragen indienen of bepaalde segmenten (bijvoorbeeld sociale huur) voorrang krijgen, kan dit de realisatie van middenhuur- en koopwoningen structureel vertragen en integrale gebiedsontwikkeling verstoren. Ook gemengde projecten komen onder druk te staan: als commerciële functies geen aansluiting krijgen, kan dit de haalbaarheid van het gehele project aantasten.

Dit vraagt om landelijke regels. Waarbij het uitgangspunt blijft dat woningbouw - integraal en dus ongeacht segment - prioriteit moet krijgen bij netaansluitingen en de gevolgen van netcongestie niet worden afgewenteld op de woonconsument.

Conclusie: meer aanbod, maar ook frictie aan de vraagzijde

Al met al laat de nieuwbouwmarkt een gemengd beeld zien. Het aanbod neemt toe en woningzoekers krijgen meer kansen, maar tegelijkertijd ontstaat er meer frictie aan de vraagzijde. Nieuwbouw wordt nog steeds verkocht, maar de verkoop verloopt minder vanzelfsprekend dan een jaar geleden. Dit hangt onder meer samen met lange doorlooptijden en hoge kosten voor kopers.

De langere doorlooptijden worden mede veroorzaakt door de complexiteit van projecten en structurele knelpunten aan de aanbodzijde. Hoge eisen, langdurige vergunningstrajecten en bezwaarprocedures blijven zorgen voor vertraging. Daarnaast wordt de impact van netcongestie steeds duidelijker zichtbaar, wat de realisatie van nieuwbouw verder kan vertragen.

De hoge kosten komen niet alleen terug in de koopsom, maar werken door in de woonruimte die kopers krijgen en de hoogte van de overbruggingskosten. Hoewel de gemiddelde koopsom stabiel blijft, krijgen kopers door krimpflatie minder woonruimte voor een vergelijkbaar bedrag. Nieuwbouw wordt daarmee vooral aantrekkelijk voor een doelgroep voor wie een ruimere woonoppervlakte minder doorslaggevend is. Tegelijk wijzen stijgende vraagprijzen erop dat ook de verkoopprijzen verder zullen oplopen en zo blijft het vraagstuk rondom betaalbaarheid een belangrijke uitdaging.



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 bouwkvavels.
- 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 maandelijks 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	
Woningtype 2		Woningtype 2		
Transactie 1	€ 300.000	Transactie 1	€ 300.000	0,0%
Gewogen gemiddelde mediane prijs			€ 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 nou 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.

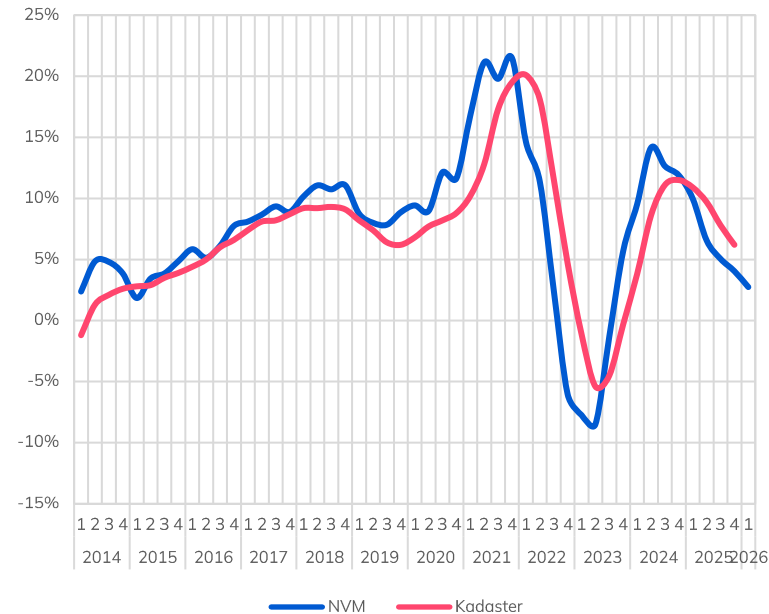
Belangrijk verschil ontstaat door het verschil in registratiemoment van de woningverkoop. NVM registreert de transactie op het moment van ondertekening van de koopovereenkomst, het Kadaster en het CBS registreren de transactie op het moment van passeren bij de notaris. Hierdoor registreert NVM een transactie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

