



Starters op de woningmarkt

Uitponen private huurwoningen vergroot ongelijkheid tussen starters

Inhoud

- 3 Voorwoord: Lana Goutsmits-Gerssen
- 4 Toegang tot de woningmarkt onder druk voor starters
- 9 Interview: Marcel Warnaar, Nibud
- 11 Minder kansen op de huurmarkt
- 14 Interview: Thijs Konijnendijk, Capital Value
- 16 Meer kansen voor koopstarters, maar niet voor iedereen
- 19 Starters aan het woord
- 20 Uitponden maakt woningen minder bereikbaar



Voorwoord

Voor jongvolwassenen die willen starten op de woningmarkt staat de toegang tot een passende woning steeds verder onder druk. Het aantal thuiswonende jongvolwassenen met een verhuiscens loopt op. Of het nu gaat om kopen of huren: in vrijwel alle segmenten is het aanbod betaalbare woningen beperkt en de concurrentie groot.



Starters hebben de woningmarkt in de afgelopen jaren zien veranderen door het groot-schalige uitponden: Investeerders die leeg-gekomen huurwoningen verkopen aan particuliere kopers. Deze uitpondgolf komt niet uit het niets. Veranderde regelgeving en fiscale aanpassingen hebben het rendement op verhuur onder druk gezet, terwijl de vraag naar koopwoningen groot is en verkoopprijzen hoog zijn. Voor veel eigenaren is verkopen daardoor aantrekkelijker geworden dan blijven verhuren.

Deze beweging heeft twee kanten. Aan de ene kant zorgt uitponden voor extra aanbod op de koopmarkt, vooral van kleinere appartementen. In 2025 leidde dat tot een record-aantal koopstarters. Met name jonge, stedelijke starters en alleenstaanden wisten hierdoor vaker een eerste woning te kopen. Voor hen bood dit kansen die er enkele jaren geleden nauwelijks waren.

Maar deze kansen in de koopsector zijn niet voor iedereen weggelegd. Voor de aankoop van een uitgeponte woning is vaak een hoger inkomen of eigen vermogen nodig. Een deel van de starters verliest hierdoor perspectief op een woning. Waar huren toegankelijk was voor een brede groep middeninkomens, is kopen vooral haalbaar voor starters met een relatief hoog inkomen, eigen vermogen of financiële steun vanuit de familie.

Aan de huurkant zijn de gevolgen minstens zo groot. Door het uitponden krimpt het huuraanbod, dit gaat gepaard met een kleiner segment middenhuur en hogere huren in de vrije sector. Dat terwijl de huurmarkt voor jongvolwassenen vaak een belangrijke instapoptie is. Huren biedt in deze levensfase de flexibiliteit die past bij onzekerheid over werk, inkomen en gezin. Bovendien vormt een studieschuld of het ontbreken van spaargeld bij huren doorgaans geen belemmering.

De artikelen en interviews in dit rapport laten zien dat uitponden géén oplossing is voor starters, maar alleen leidt tot een verschuiving van problemen op de woningmarkt. Er komt namelijk geen woning bij, terwijl slechts een beperkte groep starters profiteert van de extra koopkansen. Daarmee verschuift de druk binnen de woningmarkt en lopen de verschillen tussen starters alleen maar verder op. Deze uitkomsten onderstrepen dat uitponden leidt tot nieuwe knelpunten en dat beleidsmatige keuzes noodzakelijk zijn voor een beter functionerende en evenwichtigere woningmarkt.

Lana Goutsmits-Gerssen

Voorzitter NVM Wonen

Toegang tot de woningmarkt onder druk voor starters

Het moment waarop je voor het eerst op jezelf gaat wonen is een belangrijke mijlpaal. In het afgelopen decennium is deze stap voor jongvolwassenen steeds moeilijker geworden. Inmiddels wonen ruim 900 duizend jongvolwassenen bij hun ouders terwijl zij graag willen verhuizen naar een eigen woning. Dit artikel schetst de situatie van starters op de woningmarkt tot aan het begin van de uitpondgolf in 2024.

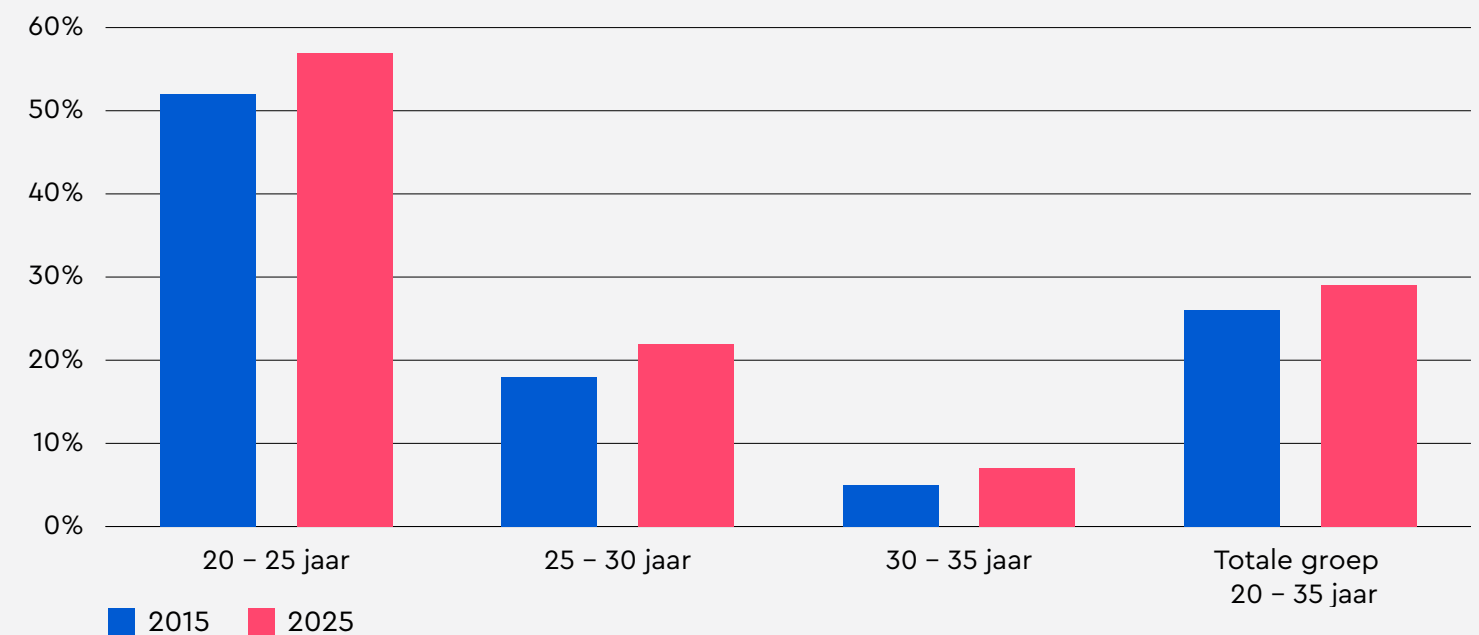
Aantal thuiswoners neemt toe

Dat het moeilijker is om een woning te bemachtigen, blijkt uit het aantal jongvolwassenen dat onvrijwillig thuis woont. In Nederland wonen 1,4 miljoen 18-plussers bij hun ouders, waarvan 65% graag wil verhuizen naar een zelfstandige woning¹. In 2018 was dit nog 56% binnen een groep van 1,3 miljoen. Het aantal onvrijwillig thuiswonende jongvolwassenen is daarmee gestegen van 724 duizend naar 935 duizend.

Sinds 2015 neemt in alle leeftijdsgroepen het aandeel thuiswoners toe. Inmiddels woont bijna 60% van de 20- tot 25-jarigen nog bij hun ouders. Binnen de bredere groep van 20 tot 35 jaar steeg het aandeel thuiswoners van 26% in 2015 naar 28% in 2024. Dit wijst op een structurele verslechtering van de toegang tot de woningmarkt voor starters.

Aandeel thuiswonende jongvolwassenen

Naar leeftijd



¹ WoON 2024

Bron: CBS, bewerking brainbay

Minder eigenwoningbezit onder jongeren

Tot de financiële crisis nam het eigenwoningbezit in alle leeftijdsgroepen toe. De groep tot 25 jaar bleef daarbij achter, maar in 2009 bezat zelfs in deze groep nog 20% een koopwoning.

Vanaf 2012 ontstaat een duidelijke tweedeling. Jongere generaties bezitten minder vaak een koopwoning, terwijl het aandeel onder 45-plussers juist stijgt. Vooral onder jonge alleenstaande huishoudens daalt het eigenwoningbezit sterk. De afgenomen

kansen van jongvolwassenen op de koopmarkt dragen bij aan het groeiende aantal thuiswoners.

Tegelijkertijd is de wens om een koopwoning te betrekken groot. Van de verhuisgeïnteresseerde stellen tussen 25 en 34 jaar wil 76% naar een koopwoning verhuizen, waarvan 56% al in een koopwoning woont. Onder alleenstaanden van dezelfde leeftijd wil 50% naar een koopwoning, waarvan 26% al een koopwoning bezit. De koopwens onder jongvolwassenen is dus hoog, maar alsnog laten de cijfers een teruggang zien en wordt

de wens pas op latere leeftijd gerealiseerd.

Leencapaciteit blijft achter bij huizenprijzen

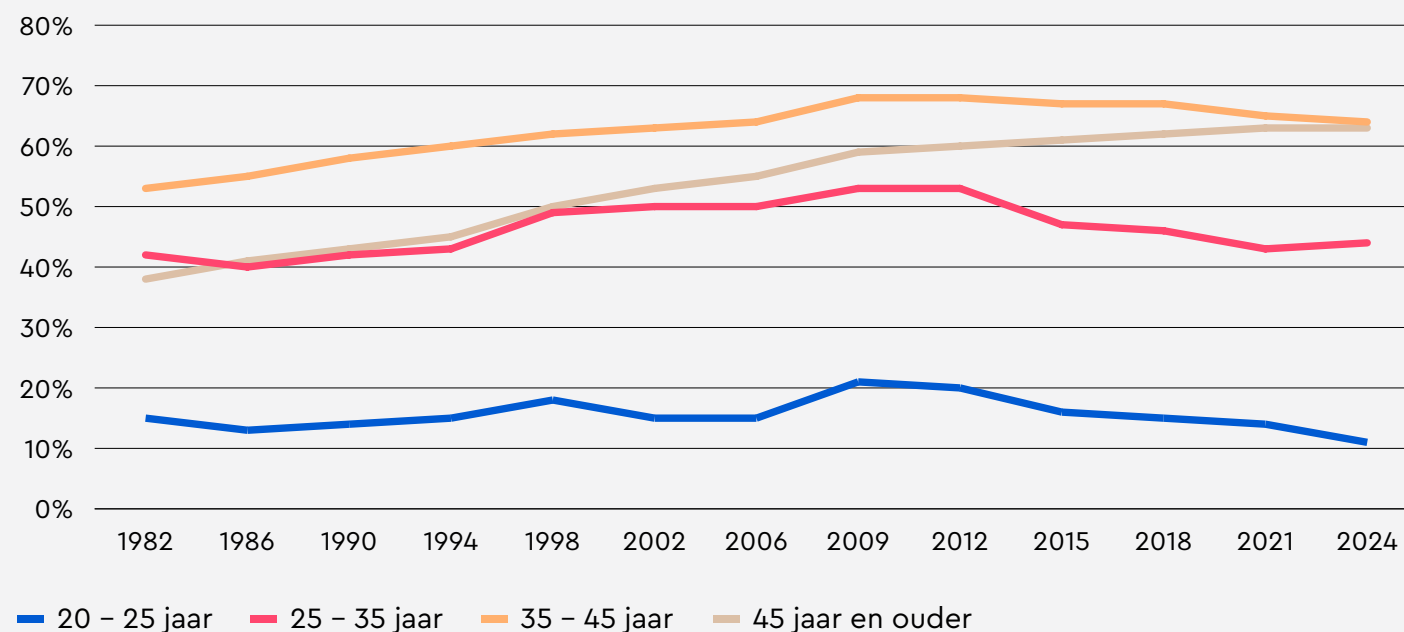
Een belangrijke oorzaak van het dalende woningbezit onder jongvolwassenen is de verslechterde financierbaarheid. De maximale hypotheek van een alleenstaande starter met een modaal salaris sluit steeds minder goed aan bij de gemiddelde woningprijs. De huizenprijzen zijn in de afgelopen tien jaar aanzienlijk sneller gestegen dan de leencapaciteit. Omdat veel starters in de beginfase van hun carrière onder modaal verdienen, is hun

feitelijke positie vaak nog minder gunstig.

Tweeverdieners hebben een sterkere uitgangspositie, doordat hun gezamenlijke leencapaciteit wel aanzienlijk is toegenomen. Hoewel startende stellen niet altijd al over twee modale inkomens beschikken, geeft een dubbel inkomen toegang tot een veel groter deel van het woningaanbod. Daarbij is de weging van het tweede inkomen bij hypothecaire financiering verruimd van circa 60% voor 2019 naar 100% sinds 2023. Deze verruiming heeft waarschijnlijk mede bijgedragen aan hogere woningprijzen, doordat

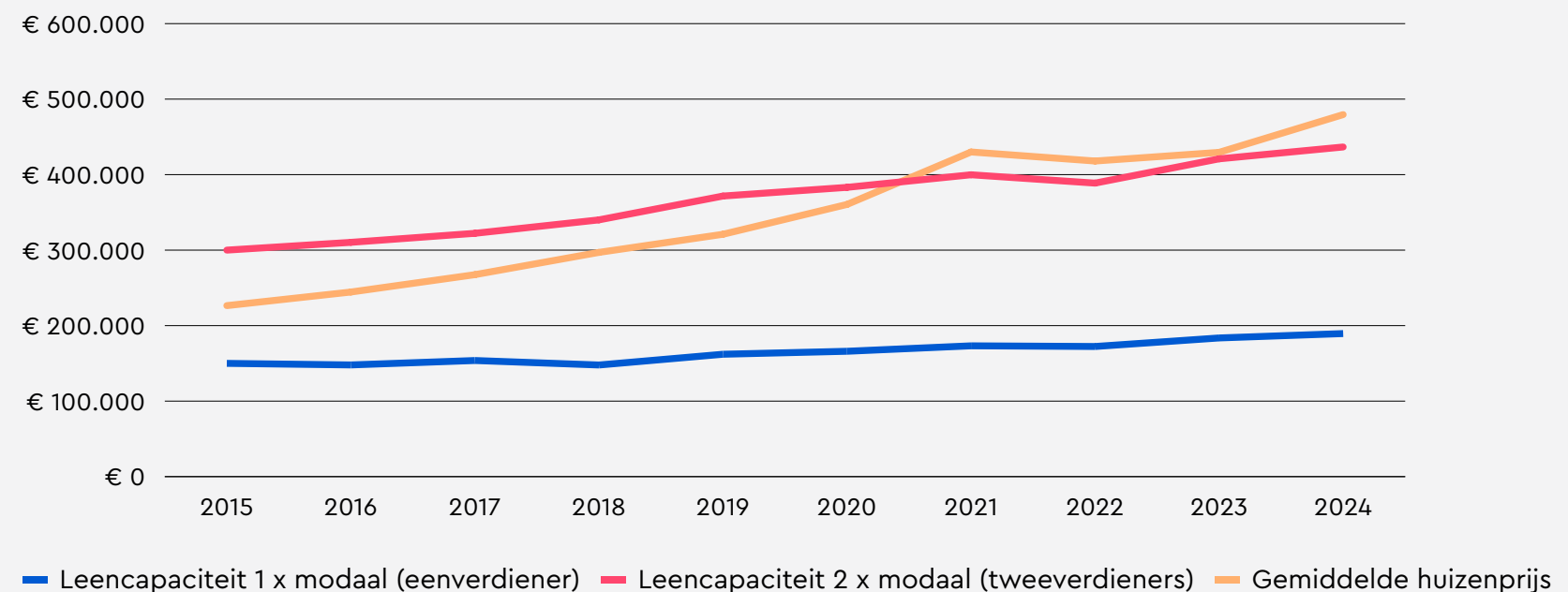
Aandeel huishoudens met een koopwoning

Naar leeftijd



Leencapaciteit in relatie tot woningprijzen

Voor een- en tweeverdieners



ook doorstromers meer konden lenen. Alleenstaande starters profiteerden hier niet van, waardoor de ongelijkheid tussen alleenstaanden en stellen verder toenam.

Naast de leencapaciteit speelt beleid een rol. Sinds 2021 geldt voor starters tot 35 jaar een vrijstelling van overdrachtsbelasting bij aankoop van de eerste woning. Hoewel dit financieel voordeel biedt, is het voor veel starters onvoldoende om daadwerkelijk een woning te kopen. In sommige gevallen leidt de vrijstelling ertoe dat meer wordt geboden, wat prijsopdrijvend werkt.

Grotere rol voor familievermogen

Om een woning te kunnen kopen, maken starters steeds vaker gebruik van aanvullende financiering, zoals schenkingen van ouders. Uit WoON 2024 blijkt dat 34% van de koopstarters die tussen 2022 en 2024 vanuit het ouderlijk huis een woning kochten, een schenking ontving. Tussen 2019 en 2021 was dit nog 22%. Ook starters die vanuit een huurwoning kochten, deden vaker een beroep op familie: 29% in 2022-2024 tegenover 21% in 2019-2021.

In ruim een kwart van de gevallen ging het om bedragen boven de 100.000 euro, mede dankzij de toen nog bestaande jubelton. Inmiddels is de belastingvrije schenking verlaagd naar 33.129 euro, waardoor zulke bedragen minder vaak voorkomen.

De toegang tot de koopmarkt hangt daarmee steeds vaker samen met familievermogen. In 2024 leende 11% van de koopstarters geld van familie om een woning te financieren. Deze leningen kennen vaak gunstigere voorwaarden dan een hypotheek, maar vereisen wel dat familievermogen aanwezig is.

Studieschuld steeds vaker een probleem

Een studieschuld verlaagt de maximale hypotheek en bemoeilijkt de financiering van een woningaankoop. Sinds de afschaffing van de basisbeurs in 2015 zijn zowel het aantal jongvolwassenen met een studieschuld als de gemiddelde schuld sterk toegenomen.

Als vuistregel verlaagt een studieschuld uit het oude leenstelsel (voor 2015) de maximale hypotheek met ongeveer tweemaal het oorspronkelijke bedrag. Voor schulden uit het nieuwe leenstelsel (na 2015) ligt dit effect bij de huidige rentestand rond 120% van de oorspronkelijke schuld.

De gemiddelde studieschuld is het hoogst onder 25- tot 30-jarigen en steeg in vijf jaar van 18.000 euro naar 25.000 euro in 2025. In deze levensfase proberen veel mensen² hun eerste woning te kopen. In totaal hebben 465 duizend personen in deze leeftijdsgroep een studieschuld, circa 40% van alle 25- tot 30-jarigen.

² CBS – Integraal Inkomens- en Vermogensonderzoek (2025)



Starters wijken uit naar private huur

Doordat koopwoningen minder bereikbaar zijn geworden, is de private huursector voor starters belangrijker geworden. Vooral alleenstaanden onder de 35 jaar wonen vaker in een private huurwoning, dit aandeel steeg van bijna 20% in 2009 naar 50% in 2024. Het aantal alleenstaande huishoudens onder de 35 jaar groeide in dezelfde periode van 900 duizend naar 1,1 miljoen³, waardoor circa 550 duizend van hen in een private huurwoning wonen.

De groei van de private huur hangt samen met de rol van investeerders. Tot 2022 waren zij vooral actief in het segment van kleinere appartementen, die vaak waren aangekocht om te verhuren. Hierdoor nam het startersaanbod op de koopmarkt af, terwijl het aanbod in de private huursector toenam.

Tegelijkertijd is de sociale huursector minder toegankelijk geworden. Door beperkte nieuwbouw, uitponden en lage doorstroming, in combinatie met bevolkingsgroei, zijn wachttijden in veel gemeenten opgelopen tot meer dan tien jaar. Instroom is voor

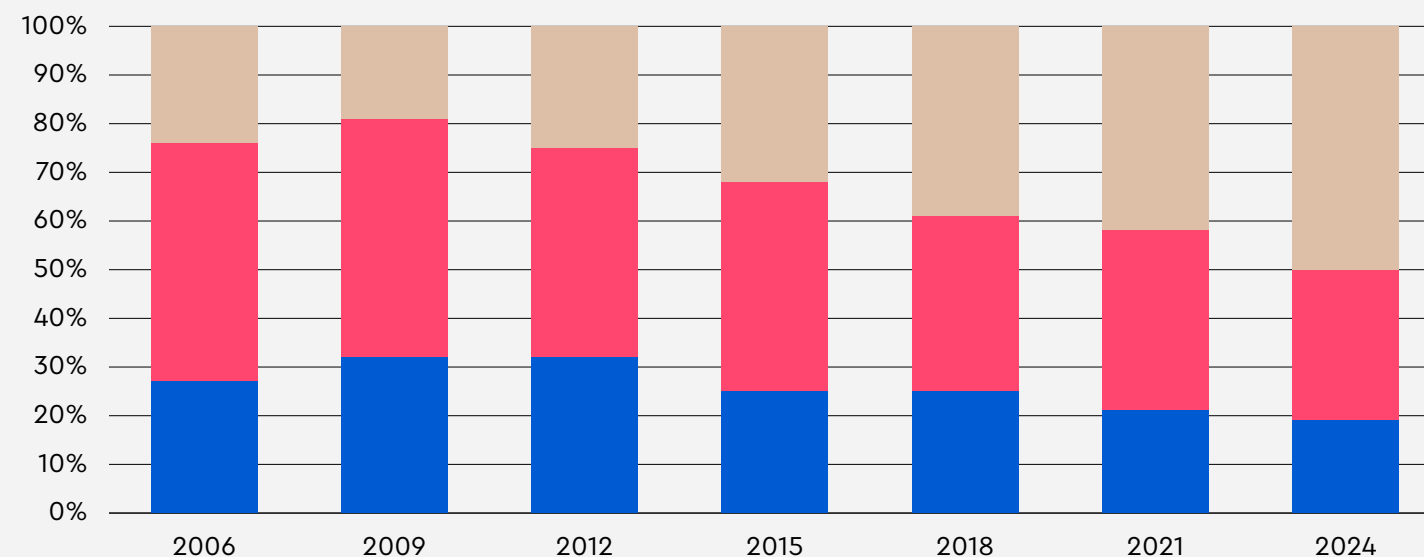
jongvolwassenen daardoor beperkt, terwijl de vraag niet is afgenomen. Zo overwoog 60% van de recent naar de private huur verhuisde huurders eerst een sociale huurwoning⁴. In 2024 woont nog 31% van de alleenstaanden onder de 35 jaar in een sociale huurwoning, tegenover 13% van de stellen.

Per saldo zijn jongvolwassenen steeds vaker aangewezen op de private huursector. Dit segment biedt flexibiliteit die past bij de levensfase, vraagt geen eigen vermogen en een studieschuld speelt hier geen rol. Wel ligt de woonquote hier doorgaans hoger dan in de koop- of sociale huursector⁵, waardoor minder ruimte overblijft om te sparen.

Tegelijkertijd is er de afgelopen twee jaar een gunstige ontwikkeling zichtbaar voor koopstarters. Door de Overbruggingswet box 3 (2023) en de Wet Betaalbare Huur (2024) is verhuren minder aantrekkelijk geworden, waardoor veel private verhuurders hun woning verkopen. Verderop in dit rapport wordt dieper ingegaan op de gevolgen van het uitponden voor de starters.

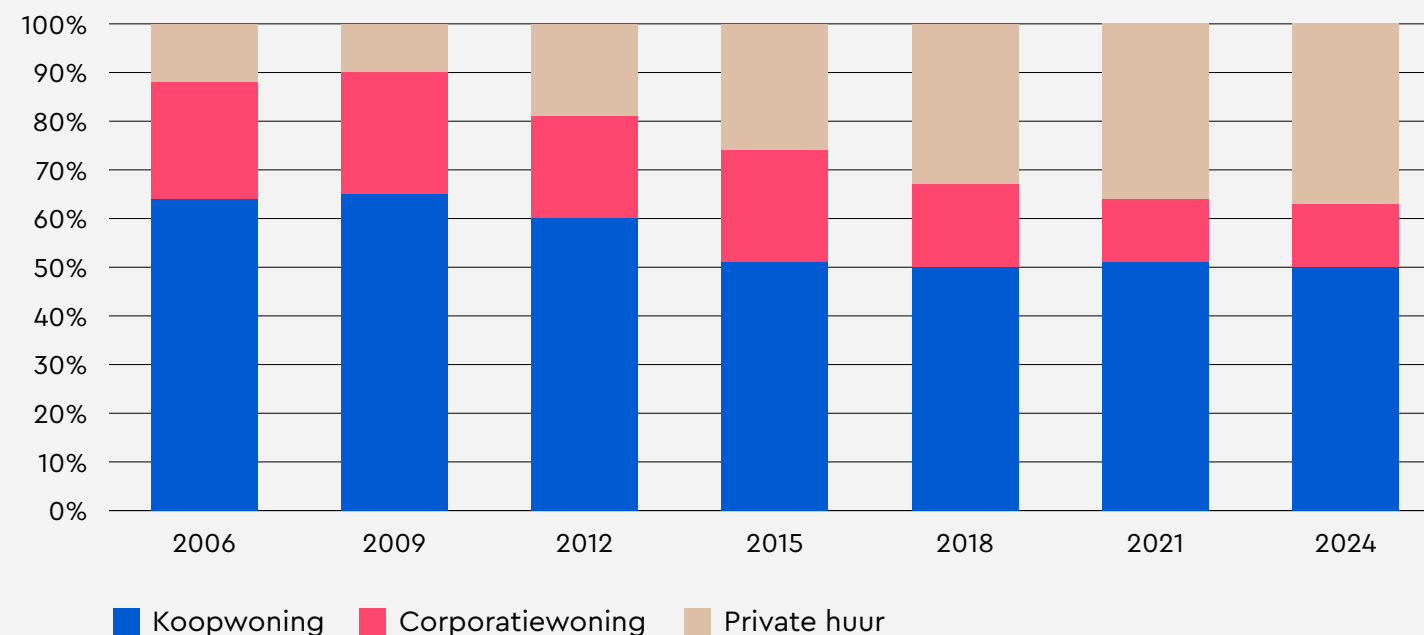
Woningeigendom onder alleenstaanden

Jonger dan 35 jaar



Woningeigendom onder stellen

Jonger dan 35 jaar



³ CBS

^{4,5} WoON 2024

Bron: WoON, 2024



Vermogenskloof onder starters neemt toe

De verslechterde toegang tot de koopmarkt heeft niet alleen gevolgen voor de wooncarrière van starters, maar vergroot ook de vermogenskloof tussen generaties én binnen de groep starters zelf. De koopsector is steeds meer het domein geworden van starters met hogere inkomens⁶.

Starters met een lager of middeninkomen, een studieschuld en zonder financiële steun van familie hebben steeds minder mogelijkheden om in te stappen. Vooral alleenstaanden ondervinden hierbij beperkingen. Jon-

geren die wél kopen, doen dat vaker op latere leeftijd en met behulp van schenkingen of familieleningen.

De aanhoudende krapte op de woningmarkt versterkt deze ontwikkeling. De uitgangspositie van starters wordt in toenemende mate bepaald door inkomen, huishoudenssamenstelling en vermogen. Zolang deze positie van starters niet verbetert, blijft een groeiende groep noodgedwongen langer thuis wonen of vastzitten in een huurwoning, terwijl de vermogensverschillen verder oplopen.

⁶ WoON 2024

Interview

'Een groeiende kloof tussen woningbezitters en huurders'

Marcel Warnaar, Nibud

"Wij constateren een disbalans op de woningmarkt tussen de startende koper, die vervolgens vermogen gaat opbouwen en de startende huurder, die daartoe niet in staat is. We zien een groeiende kloof in financieel welzijn en financiële zekerheid tussen woningbezitters en huurders." Marcel Warnaar is senior wetenschappelijk medewerker bij het Nibud. "Om die disbalans te herstellen, is bijbouwen alleen niet de oplossing. Er is een mix aan maatregelen nodig die onder meer te vinden zijn in fiscaliteit of de subsidie aan bepaalde groepen."

Het is misschien wat vreemd dat het Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting (Nibud) zich mengt in het debat over wonen en woonlasten. Warnaar: "Wij zijn een onafhankelijke stichting met als missie bij te dragen aan een Nederland zonder geldproblemen. Dat doen we door inzicht te geven in wat huishoudens financieel aankunnen en door beleidsmakers, banken of verzekeraars daarop te wijzen. Wij worden vaak gezien als scheidsrechter. Als het Nibud zegt dat bepaalde lasten verantwoord zijn, dan nemen zowel hypotheekverstrekkers als verhuurders dat serieus. Bij hypotheek is onze systematiek zelfs wettelijk verankerd." Die systematiek draait om de financiële draagkracht van

een huishouden. Het Nibud kijkt naar het inkomen van een huishouden en zet dat af tegen noodzakelijke uitgaven. "Dat begint met een basispakket met daarin onder meer de kosten voor voeding, kleding, energie, zorg en communicatie," legt Warnaar uit. "Daarnaast zijn er persoonlijke onvermijdbare lasten, zoals schulden, alimentatie of bepaalde zorgkosten. Het verschil tussen iemands inkomen en zijn noodzakelijke uitgaven kan aan wonen worden uitgegeven. Voor hogere inkomens geldt overigens dat hun noodzakelijke uitgaven meegroeien. Wie twee of drie keer modaal verdient, heeft ook andere minimale behoeften. Dat nemen we mee."

Relatief hogere woonlasten voor huurders

Woonlasten van kopers en huurders zijn echter niet één op één te vergelijken. Zo hebben kopers te maken met onderhoud, verzekeringen en belastingen, terwijl huurders alleen de huur betalen. "Toch zien we gemiddeld dat huurders, en dat zijn vaak lagere inkomens, relatief hogere woonlasten hebben dan kopers. Dat komt omdat bij kopers de lasten in de tijd juist draaglijker worden door loonstijging en hypotheekrenteaftrek, terwijl huurders geconfronteerd blijven met indexeringen die ondanks de huurtoeslag drukken op het besteedbare

inkomen," zegt Warnaar. "Ook leidt kopen tot 'gedwongen sparen' in het huis en stijgt de waarde van een huis zodat een koper vermogen opbouwt, terwijl huurders naast hun woonlasten vermogen moeten opbouwen."

Kopende starter heeft voorsprong

De positie van starters op de woningmarkt is de afgelopen jaren verslechterd, of ze nu naar een huurwoning of een koopwoning zoeken. "Woningprijzen zijn harder gestegen dan inkomens en het huuraanbod is gekrompen. De wachtlijsten voor een sociale huurwoning zijn erg lang en het particuliere huuraanbod is voor een groot deel verdwenen. Voor de alleenstaande woningzoeker is het moeilijk om er tussen te komen, dat geldt voor beide markten. Tweeverdieners hebben het gemakkelijker omdat er meer inkomen is, maar ook zij moeten aan een inkomenstoets voldoen", weet Warnaar. Toch heeft de kopende starter vaak een voorsprong. "We zien regelmatig dat er eigen

geld meegenomen wordt van ouders die hun kinderen helpen om een eerste stap op de woningmarkt te zetten. Dit voordeel hebben kinderen van huurders veel minder, waardoor de ongelijkheid alleen maar groeit." Daarnaast constateert het Nibud dat de overheid het eigen woningbezit meer stimuleert dan het huren. De kosten van de hypotheekrenteaftrek bedroegen in 2023 ongeveer 9,5 miljard euro, terwijl er voor de huurtoeslag 5,8 miljard werd uitgegeven.

Wonen als basisbehoefte

Het Nibud wil voorkomen dat huishoudens door te hoge woonlasten in financiële problemen terechtkomen en dat is de reden dat de stichting zich in dit debat mengt. "Zoals eerder gesteld is fiscaliteit daarbij slechts één onderdeel van de problematiek en is niet te isoleren van de andere onderwerpen. De onderliggende vraag is in hoeverre wonen als basisbehoefte betaalbaar en toegankelijk blijft voor iedereen", besluit Warnaar.



'Bij kopers worden de lasten in de tijd juist draaglijker, terwijl huurders geconfronteerd blijven met indexeringen'

Minder kansen op de huurmarkt

Voor de overgrote meerderheid van starters op de woningmarkt is de stap naar een huurwoning de eerste die wordt gezet. Meestal is dit een woning in de private huursector. Tussen 2012 en begin 2024 is deze sector hard gegroeid. Het aandeel jongvolwassenen dat een woning in de private sector huurt verdubbelde in die periode. Maar in de afgelopen twee jaar zien we door de toename van het uitponden het aantal private huurwoningen juist hard dalen. De kansen voor starters op de huurmarkt nemen hierdoor af.

Uitponden vermindert kansen voor starters

Het aantal woningen in de private sector is tussen 2012 en begin 2024 met bijna 330 duizend, ofwel 39%, toegenomen. Voor steeds meer starters werd een huurwoning in de private sector de eerste zelfstandige plek nadat ze het ouderlijk huis hebben verlaten. De laatste twee jaar is echter een omslag te zien. Steeds meer eigenaren verkopen hun huurwoning in de private sector: in 2024 en 2025 werden er bijna 72 duizend woningen uitgepand. En dat vermindert de kansen voor starters die op deze woningen

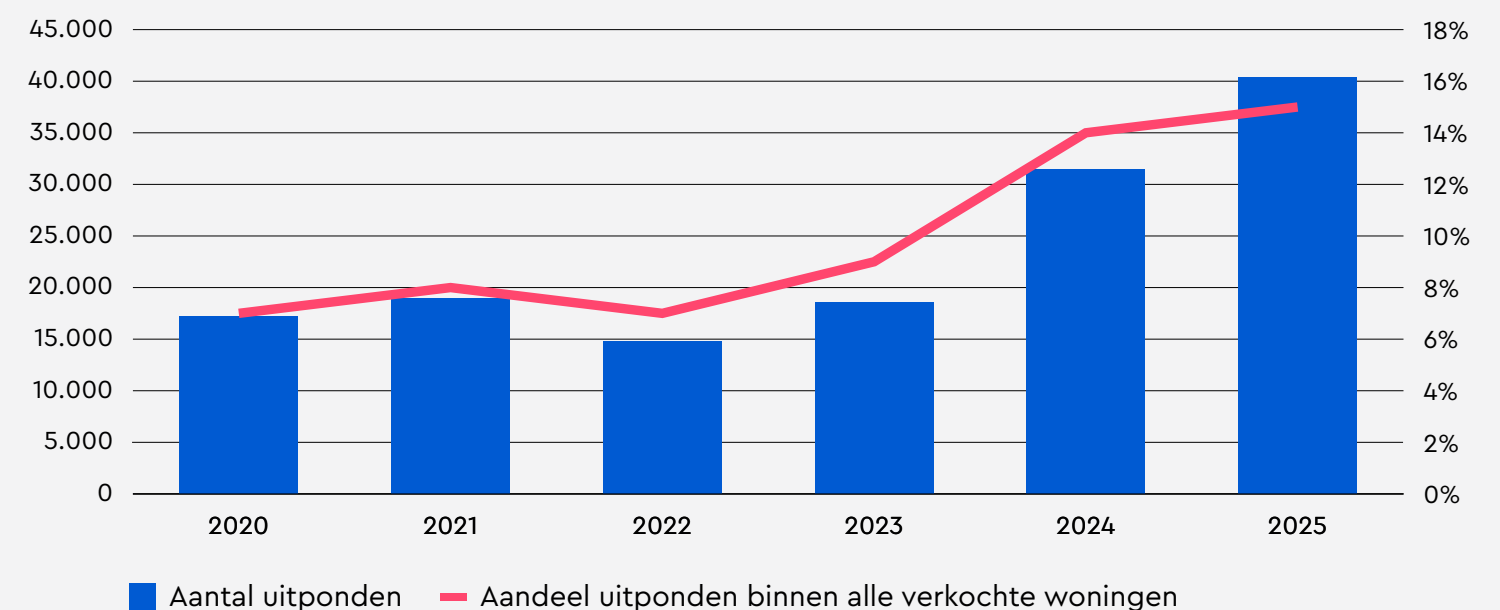
zijn aangewezen. Tweederde van de verkochte voormalige huurwoningen¹ is een appartement, en in overgrote meerderheid gaat het om de kleinere woningen. Precies de woningen die voor hurende starters, mede vanwege de lagere huren, het aantrekkelijkst zijn.

Eén op de drie uitponingen in de G4

Verder zien we dat ruim een derde van alle uitgepande woningen in de G4 ligt, en nog eens een derde in 1 van de andere 40 grootste steden van Nederland. De overige uitponingen liggen in de overige steden en

Aantal uitponingen

Door bedrijfsmatige en particuliere investeerders (incl. verhuurde 2e woningen)



¹Door NVM-makelaars verkochte voormalige huurwoningen

Bron: Kadaster, bewerking brainbay

dorpen van het land. Het aantal uitponingen ligt in de grote steden dus veel hoger, maar daar is de voorraad private huurwoningen uiteraard ook veel groter. Voor starters constateren we dat de toegang tot de huurmarkt in heel Nederland steeds beperkter wordt.

Evenveel uitponingen in middensector als vrije sector

Het is relevant om inzicht te krijgen in welk huursegment de meeste uitpandwoningen wegvallen. Daarvoor is van de uitgeponde woningen een inschatting gemaakt van de

WWS-punten waarmee de huurwaarde wordt bepaald. Dit puntenaantal bepaalt voor woningen die in de sociale sector vallen (tot 144 WWS-punten) of in de middensector vallen (144 tot 186 WWS-punten) hoeveel de maximale huur mag zijn. Voor woningen met meer dan 186 WWS-punten is er geen maximale huurgrens. 44% van de uitgeponde woningen bevindt zich in de middensector en een vrijwel gelijk aandeel van 43% in de vrije sector. De resterende 13% van de uitponingen ligt onder de liberalisatiegrens.

Middenhuurregulering belangrijk obstakel in grote steden

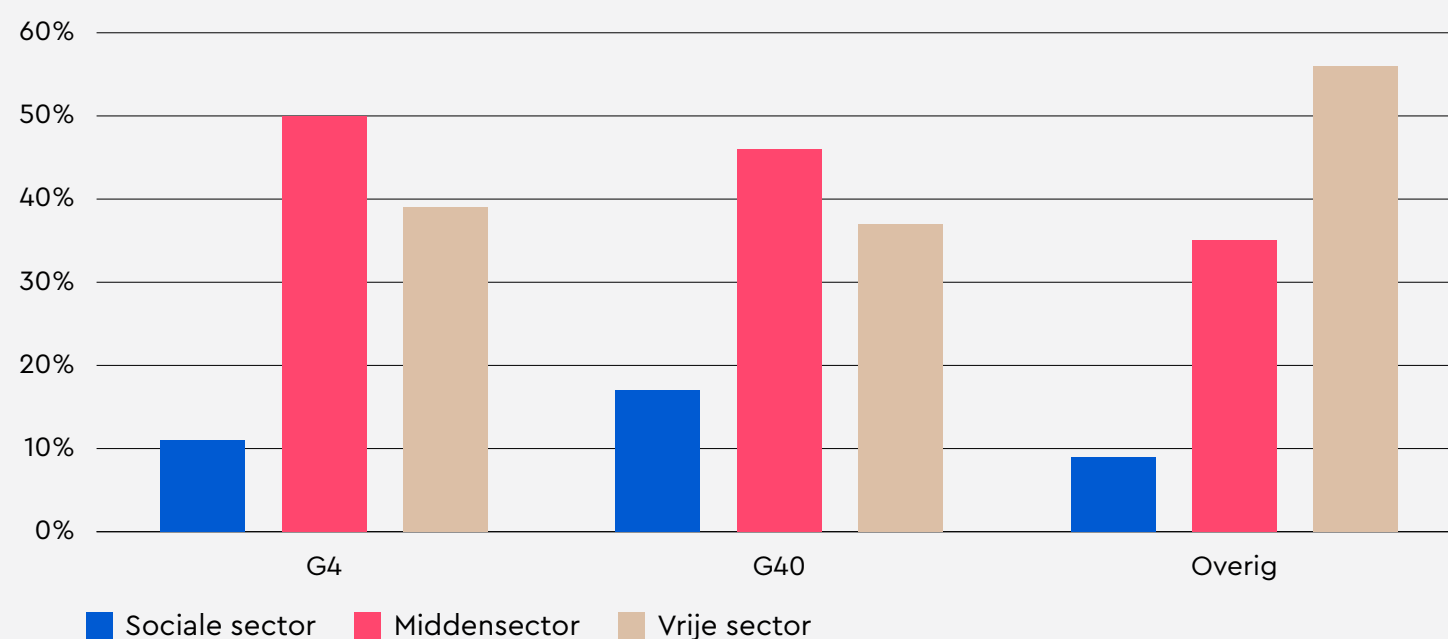
Er zijn verschillende redenen voor eigenaren van een huurwoning om deze te verkopen. Deze zijn vaak het gevolg van een combinatie van maatregelen die in de afgelopen jaren op de huurmarkt zijn ingevoerd. De belangrijkste redenen zijn de box-3 belasting, de regulering van de middenhuur (ofwel maximalisering van de huurprijzen) en het verbod op tijdelijke huurcontracten². In de grote steden is het aandeel uitgeponde woningen in de middensector het hoogst, en veel groter dan in de rest van het land. Buiten de grote steden vallen juist veel meer uitgeponde woningen in de vrije sector. In de grote steden, waar de huurprijzen veel hoger liggen, is de prijsregulering van de middenhuur dan ook een belangrijke reden voor eigenaren om de huurwoning te verkopen. Een andere reden kan zijn dat in de grote steden veel meer woningen in de middensector vallen, maar daar is geen goede data over beschikbaar.

Regelgeving zet rendement onder druk

Dat zien we ook terug wanneer we verder inzoomen op de groep uitgeponde woningen (in de afgelopen twee jaar) die in de middensector vallen. We vergelijken de laatst bekende huurprijs toen de woning nog verhuurd werd met de maximale huur die op het moment van uitpanden gevraagd mocht worden onder de middenhuurregulering³. Voor woningen in de G4 geldt dat de laatst bekende huurprijs vrijwel altijd veel hoger lag dan de maximale huur die gevraagd mocht worden op het moment van uitpanden. Het gaat om een gemiddeld verschil van ruim 400 euro per maand. Voor eigenaren die een woning verhuren die onder de nieuwe regels in de middensector valt, is een huurverlaging van 400 euro vaak teveel geld. In combinatie met de verhoogde box-3 belasting is een redelijk rendement daarna nauwelijks nog te realiseren, met als gevolg het besluit om de woning dan maar te verkopen.

Verdeling uitponingen per huursector

Uitgepand door investeerder en verkocht via NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

² NVM – Uitpandgolf zet door: koopstarters profiteren, huurders in de knel (2025)

³ Alleen huurtransacties ná 2020, huurtransactie ligt vóór moment van uitpand

Aantal huurtransacties keldert

Al deze uitpodingen leiden ertoe dat steeds minder huizenzoekers een huurwoning weten te vinden. Het aantal huurtransacties in de vrije sector lag eind 2025 maar liefst 38% lager dan een jaar eerder⁴. In vergelijking met 5 jaar geleden worden de helft minder woningen verhuurd in de vrije sector. In de grote steden is de daling nog groter.

De resultaten voor de middensector vallen nog slechter uit. Het aantal huurtransacties

piekte medio 2024, omdat er door de invoering van de Wet betaalbare huur ineens veel meer woningen in de middensector vielen. Maar inmiddels ligt het aantal transacties bijna de helft lager. In de vier grote steden zijn in vergelijking met een jaar eerder 50% tot 70% minder woningen verhuurd in de middensector. Dat de huurprijzen van woningen in dit segment lager liggen dan in de vrije sector, maakt deze woningen erg geschikt voor starters. Voor hen is hier echter nauwelijks nog betaalbaar huurwoningaanbod te vinden.

Huurprijzen in vrije sector stijgen harder dan ooit

Als gevolg van de enorme vraag en het beperkte aanbod schieten de huurprijzen hard omhoog. In de middensector uiteraard niet, omdat de maximale huurprijzen gereguleerd worden (in 2025 tussen de 900 en 1.185 euro). De gemiddelde prijs van de in dit segment verhuurde woningen lag eind 2025 op ruim 1.100 euro.

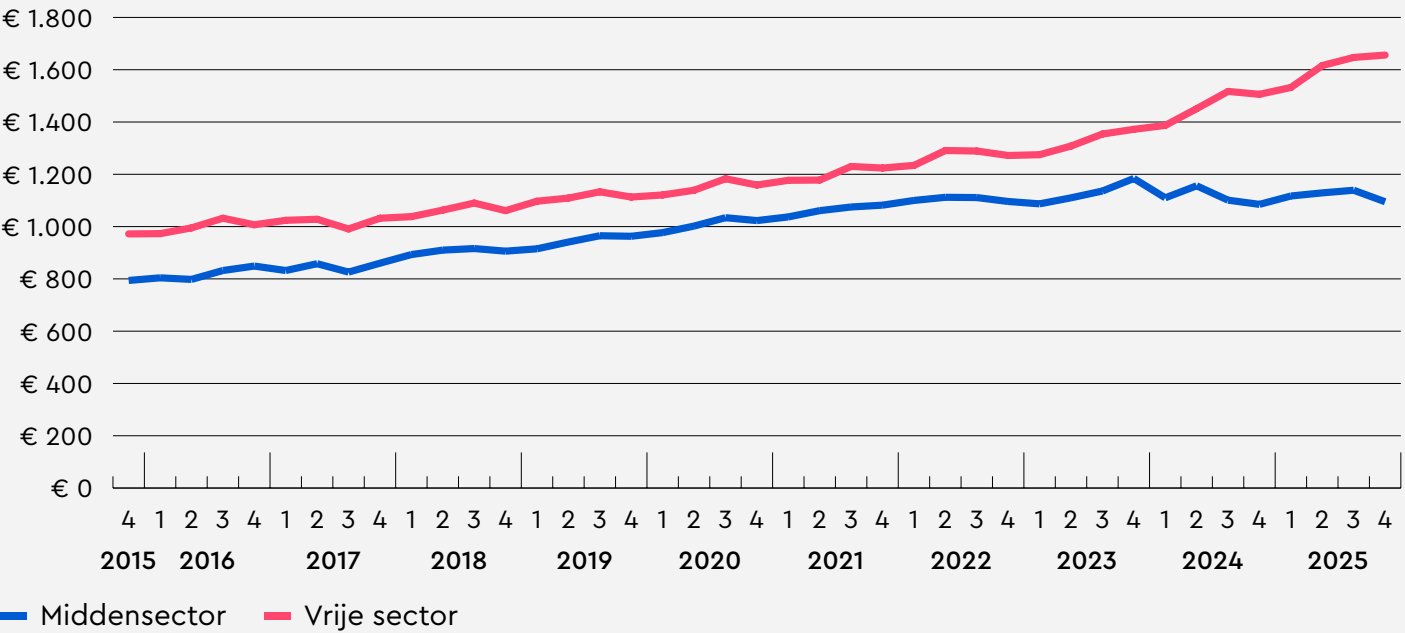
In de vrije sector daarentegen stijgen de prijzen sinds de invoering van de Wet betaalbare huur harder dan ooit. Eind 2025 bedroeg de prijsontwikkeling op jaarbasis 10%. Huurders die in dit segment een woning vonden, betaalden gemiddeld bijna 1.660 euro. In de grote steden liggen de gemiddelde prijzen nog hoger.

Starters die willen huren zijn de dupe

De conclusie is dan ook dat de Wet betaalbare huur averechts heeft uitgepakt voor starters die willen huren. De oorspronkelijke bedoeling was om huurders te beschermen tegen te hoge huren, maar in de praktijk verkopen veel verhuurders hun woningen waardoor het huuraanbod hard krimpt en de prijzen juist sterk stijgen. Kapitaalkrachtige starters kunnen nog een woonplek vinden, maar de overige starters die zijn aangewezen op de huurmarkt worden hier de dupe van.

Mediane huurprijs per maand naar huursector

Woningen verhuurd via NVM-makelaar



⁴ NVM – Zorgen over harde daling verhuurtransacties en verdere instorting van huuraanbod (2026)

Interview

'De uitpondgolf is geen tijdelijke rimpeling'

Thijs Konijnendijk, Capital Value

Wat begon als een reactie op veranderende wetgeving en fiscaliteit, ontwikkelt zich volgens Capital Value tot een trend die de komende jaren doorzet. "Wij verwachten dat de uitpondgolf doorgaat, sterker nog, we denken dat we pas het begin van deze golf gezien hebben. In het coalitieakkoord zien we geen fiscale aanpassingen die het investeringsklimaat wezenlijk verbeteren. Als beleggers gaan doen wat ze nu zeggen, gaat het uitponden de komende jaren onverminderd door."

Thijs Konijnendijk is Director Research & Data bij Capital Value. "Wij bedienen institutionele en professionele beleggers, ontwikkelaars en corporaties met transactieadvies, beleggingsadvies en consultancy. We richten ons daarbij voornamelijk op de woningbeleggingsmarkt en de zorgvastgoedmarkt." Vanuit die positie ziet Capital Value de uitpondgolf, het verkopen van huurwoningen aan particuliere kopers, duidelijk terug in de cijfers. "Die golf valt niet te ontkennen."

Aanhoudende krapte op de woningmarkt

Volgens Konijnendijk ligt de oorzaak van de golf in het feit dat het rendement op verkoop op dit moment aanzienlijk hoger is dan op verhuur. "Dat begint met de leegwaardestijging van woningen, die soms 8 tot 10 procent op jaarbasis is, waardoor verkoop aantrekkelijk is." Tegelijkertijd zijn de lasten aan de verhuurkant toegenomen. "De fiscale druk in box 3 is verzwaaard, de renteaftrek is beperkt en financieringslasten zijn fors gestegen door hogere markttrentes. Daarbij geldt aan de inkomstenkant dat de huren beklemd worden. Dit samen zet het rendement onder druk." Wat ook meespeelt, is dat de verkoop aan particuliere kopers fiscaal aantrekkelijker is dan verkoop aan andere beleggers. "Ondanks dat de overdrachtsbelasting voor beleggers is gedaald van 10,4 naar 8 procent, is dat nog altijd 6 procent hoger dan wanneer een belegger verkoopt aan een particulier", aldus Konijnendijk. De aanhoudende krapte op de woningmarkt ligt volgens Capital Value eveneens aan de basis van de golf. Ondanks hogere hypotheekrentes blijft de vraag groot, mede door gestegen inkomens en forse overwaarden bij doorstromers.

Vervallen van tijdelijke huurcontracten

Het valt Konijnendijk op dat waar van origine vooral de particuliere beleggers meer uitponden, nu ook de grotere institutionele en buitenlandse partijen hiertoe overgaan. "Het moet natuurlijk wel binnen de strategie en de financieringsstructuur van de belegger passen, maar we zien dat beleggers hier meer mee bezig zijn dan in voorgaande jaren. Ook is het duidelijk dat portefeuilles worden aangekocht met als expliciet doel om ze uit te ponden." Hij specificeert dat het hierbij wel vaak om woningen gaat die wat betreft de kwaliteit en de prijs onder het marktgemiddelde liggen. "Dat is zichtbaar in de ontwikkeling van de huurvoorraad. Volgens onze data nam het aantal nieuw aangeboden huurwoningen in 2025 met 20 procent af. Er is vooral een scherpe daling van het aantal middenhuurwoningen dat beschikbaar komt. Deze schaarste leidt tot stijgende huren in het vrije segment en een stokkende doorstroming. Huurders in het middensegment blijven langer zitten, omdat alternatieven ontbreken, waardoor de flexibiliteit op de woningmarkt verder dreigt af te nemen." Het vervallen van de tijdelijke huurcontracten per 1 juli 2026 zou in theorie

een rem kunnen vormen op de uitpondgolf, omdat een belangrijk 'natuurlijk' verkoopmoment wegvalt. Hoe dat in de praktijk uitpakt, is volgens Konijnendijk onzeker. "Er zullen altijd mutatiemomenten zijn, als iemand zelf besluit de huur op te zeggen. Daarbij geldt ook dat er uitzonderingsgroepen zijn voor wie deze wet niet geldt."

Politiek vraagstuk

Om de uitpondgolf af te remmen, moeten volgens Konijnendijk fundamentele keuzes gemaakt worden. "Je moet kritisch kijken naar fiscaliteit en huurregulering. Het investeringsklimaat voor verhuur moet weer aantrekkelijker worden." Tegelijkertijd erkent hij dat dit een politiek vraagstuk is. "Door het uitponden is het aandeel jonge starters onder de woningkopers gestegen. De vraag is dus wie je voorrang wil geven: de huurders of de kopers? Momenteel zijn er elk jaar tienduizenden huurwoningen minder door het uitponden. Dat tempo ligt hoger dan wat via nieuwbouw wordt toegevoegd. Dat is de kern van de uitdaging." De verwachting van Capital Value is helder: zonder ingrijpende beleidswijzigingen zet de uitpondgolf de komende jaren door, met een krimpende huurmarkt als consequentie.

'Door uitponden verdwijnen er jaarlijks meer huurwoningen dan de nieuwbouw toevoegt.'



Meer kansen voor koopstarters, maar niet voor iedereen

In 2025 kocht een recordaantal starters hun eerste woning. Toch betekent dit recordjaar niet dat alle starters een kans kregen. Een deel profiteerde duidelijk van extra aanbod, maar voor veel anderen werd de stap naar een koopwoning nog moeilijker dan voorheen.

Recordaantal koopstarters

De koopwoningmarkt draaide in 2025 op volle toeren. Met 166 duizend transacties via NVM-makelaars werd het verkooprecord van 2020 net niet geëvenaard. Binnen dit totaal bereikte het aantal aankopen vooral onder starters een piek.

In 2025 zijn via NVM-makelaars 75 duizend woningen gekocht door starters. Het hoogste aantal ooit. Daarmee werd de vorige piek uit 2020 (71 duizend starters) overtroffen. Ook het aantal aankopen door doorstromers

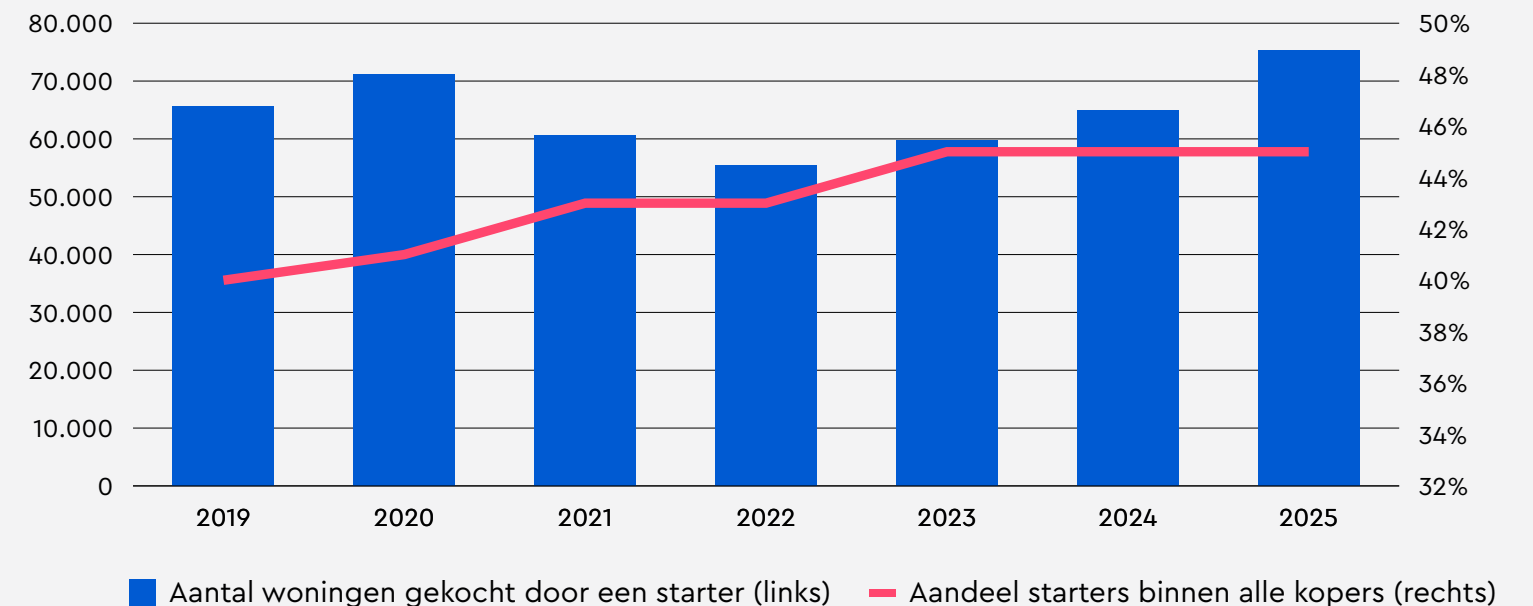
nam de afgelopen twee jaar toe, maar ligt nog altijd zo'n 2 duizend woningen onder het niveau van 2020. Tegelijkertijd nam de concurrentie van beleggers sterk af: hun marktaandeel daalde van 7% naar 2%. Hierdoor steeg het aandeel starters van 42% naar 45% van alle kopers.

Uitponden vergroot het koopaanbod

De stijging van het aantal verkopen in 2025 is grotendeels toe te schrijven aan het uitponden. Beleggers verkochten in 2025 veel voormalige huurwoningen: bijna één op de

Woningen gekocht door starters

Verkocht via NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

zes transacties betrof een uitpondwoning. Zonder dit extra aanbod was geen sprake geweest van een piekjaar.

Uitpondwoningen zijn veelal kleinere appartementen. Zo is van het aantal uitgeponde woningen 68% een appartement terwijl dat aandeel bij de reguliere transacties slechts 29% is. Ook zijn deze vaker klein: 59% is maximaal 70 m², tegen 38% in de rest van de markt. Dit sluit beter aan bij de woonvraag van starters. Van alle uitpondwoningen werd 64% door een starter gekocht.

Dit wordt duidelijk in het type woningen dat starters kochten. Ten opzichte van 2020 kochten zij 11.500 meer appartementen. Terwijl het aantal gekochte woonhuizen juist met 7.500 daalde door een gebrek aan aanbod. Hoewel nog steeds 60% van de starters de wooncarrière begint in een woonhuis, is dat aanzienlijk minder dan de 75% in 2020. Het extra aanbod vergrootte dus vooral de kansen voor starters die een appartement zoeken. Voor andere starters namen de kansen juist af.

Alleenstaande en jongere starters profiteren

De samenstelling van het aanbod bepaalt welke starters profiteren. Alleenstaanden kopen veel vaker een appartement dan stellen: sinds 2020 ging het om respectievelijk 52% en 17%. Daardoor profiteerden alleenstaanden relatief sterk van het uitpondaanbod. Zij kochten 4.600 meer (+18%) woningen dan in 2020, terwijl het aantal aankopen door stellen vrijwel gelijk bleef. Deze startende stellen blijven met 60% wel de grootste groep, maar hun aandeel is afgenomen.

Het aanbod lijkt ook beter aan te sluiten op jongere starters. Deze groep profiteert zichtbaar van de extra kansen die dit aanbod biedt. Bij alleenstaanden tussen de 18 en 35 jaar en de stellen tussen de 18 en 30 jaar (leeftijd jongste partner) namen de verkopen ruim toe vergeleken met 2020. Bij stellen tussen de 30 en 35 jaar is de stijging beperkt, het extra woningaanbod lijkt minder aan te sluiten op de wensen van deze groep. Daartegenover staat een duidelijke daling bij oudere starters: in 2025 kochten nog 11 duizend 40-plussers hun eerste woning, tegen ruim 17 duizend in 2020. De overstap van huur naar koop lijkt op latere leeftijd lastiger te worden.

De startersvrijstelling lijkt daarbij niet te hebben geleid tot een 'race' om vóór het

35e jaar te kopen. De groei zit namelijk vooral bij twintigers, niet bij begin-dertigers. Wel kan de maatregel de concurrentiepositie van oudere starters hebben verzwakt.

Buiten de steden minder kansen

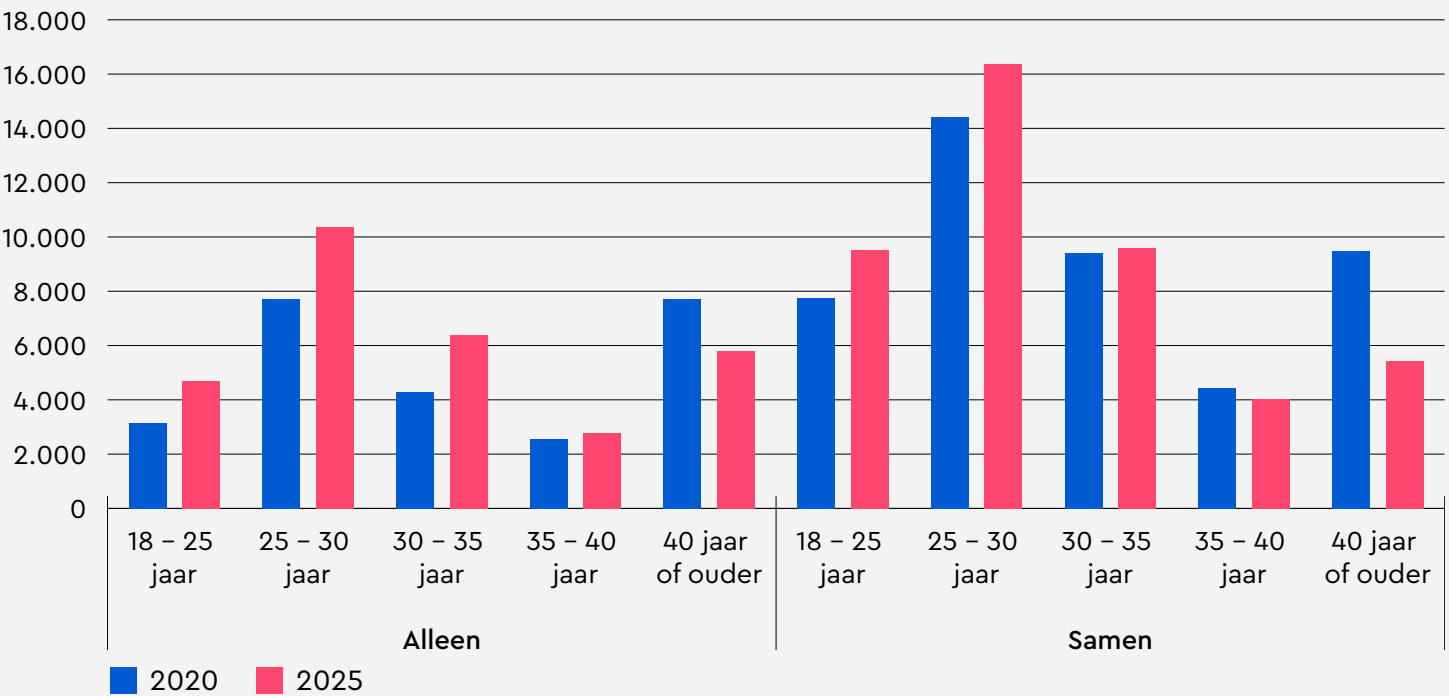
De toename van startersaankopen is het sterkst in de grote steden. In de G4 kochten starters 29% meer woningen dan in 2020. Dit is ook de regio waar starters het vaakst voor een appartement kiezen: sinds 2020 geldt dat voor driekwart van hen.

In andere grote steden nam het aantal startersaankopen gemiddeld met 13% toe. In middelgrote gemeenten bleef het aantal aankopen stabiel en in kleinere gemeenten nam het zelfs af. Hoewel ook daar iets meer appartementen door jonge starters werden gekocht, blijft dit een klein deel van de markt. Buiten de steden koopt de meerderheid van de starters nog steeds een woonhuis: 76% in middelgrote en 86% in kleine gemeenten. Juist in dit segment namen de kansen af.

Per saldo profiteert vooral de jonge, stedelijke starter onder de 35 jaar. Starters die buiten de stad een gezinswoning zoeken, zagen hun kansen juist kleiner worden door een gebrek aan aanbod van dit woningtype.

Aantal woningen gekocht door starters naar leeftijd en huishouden

Verkocht via NVM-makelaar



Bron: NVM / Kadaster, bewerking brainbay

Koopkansen afhankelijk van inkomen en vermogen

De extra kansen gelden bovendien niet voor iedereen. Voor veel woningzoekers is het extra aanbod niet betaalbaar. De mediane koopprijs voor starters onder de 35 jaar lag in 2025 op 385.000 euro.

Binnen deze groep is de betaalbaarheid vooral voor de alleenstaanden een uitdaging. De mediane koopsom die deze groep betaalde voor hun eerste woning is 319.000 euro. Bij volledige financiering tegen de op dat moment gebruikelijke hypotheekrente¹

en leennormen², en zonder inleg van eigen vermogen, vraagt dat een bruto jaarinkomen van circa 70.000 euro: 1,5 keer modaal (46.500 euro). Met een modaal salaris was slechts 5% van de door deze groep gekochte woningen zonder inleg van spaargeld te financieren. Tweeverdieners staan er duidelijk sterker voor. Startende stellen betaalden een mediane koopsom van 425.000 euro en hadden daarvoor, indien ze geen eigen vermogen inlegden, een gezamenlijk inkomen van circa 88.000 euro nodig, oftewel 44.000 euro per persoon.

Voor de groep waar de dynamiek het sterkst toenam, alleenstaande kopers van een appartement in de G4, lag de mediane koopsom op 388.000 euro. Volledige financiering vraagt een inkomen van circa 82.000 euro, ruim 1,75 keer modaal. Voor de meeste alleenstaande starters is dat niet haalbaar.

Eigen vermogen, via spaargeld of een schenking, is daarom vaak noodzakelijk. Volgens cijfers van HDN (Hypotheken Data Netwerk) brachten starters in 2025 gemiddeld 45.000 euro aan eigen vermogen in. Omgerekend gaat dit om circa 11,3% van de koopsom. Die inleg verlaagt het benodigde inkomen, maar lost het probleem niet op. Bij de mediane koopsom van alle starters van 385.000 euro daalt het vereiste inkomen door deze inbreng van circa 81.000 euro naar 72.000 euro. Ook met eigen vermogen blijft dus een salaris ruim boven modaal nodig om te kunnen kopen.

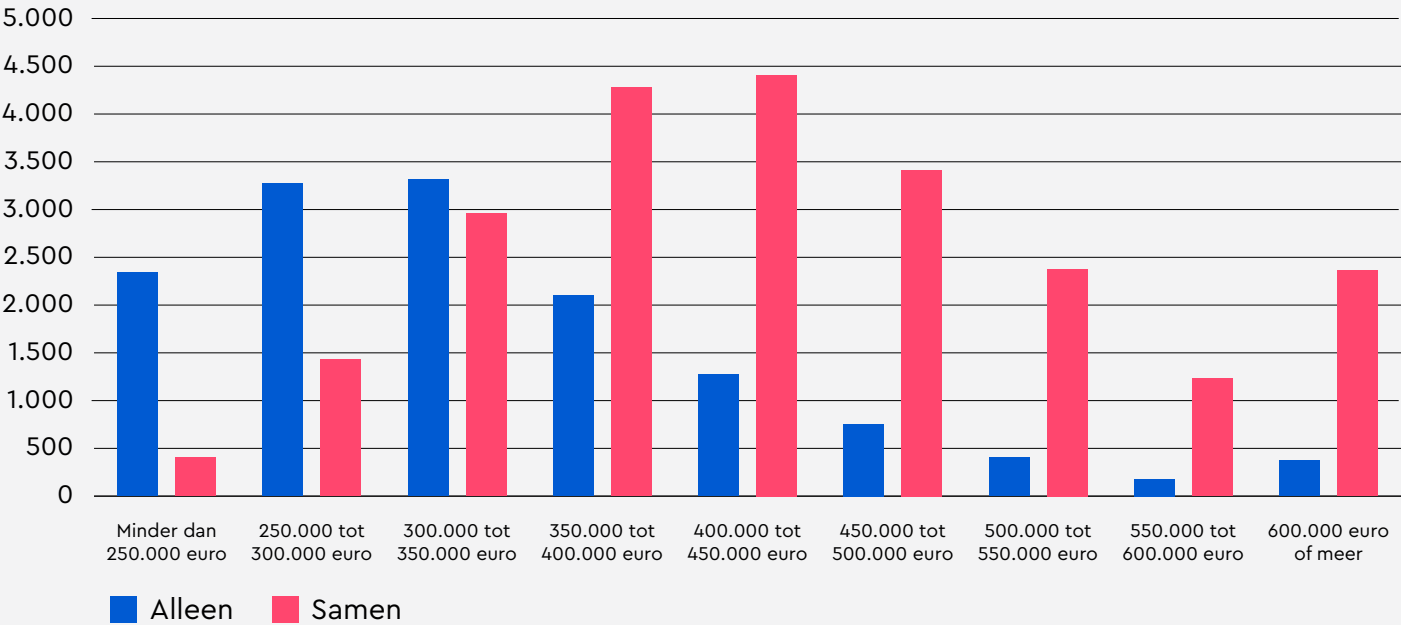
Extra koopaanbod niet voor alle starters bereikbaar

In 2025 heeft het extra aanbod van koopwoningen starters geholpen, maar vooral een specifieke groep. De meerderheid begint de wooncarrière nog steeds in een woonhuis, vaak buiten de stad. Juist in die woningen bleef de toename van aanbod achter en daalde het aantal aankopen door starters. Een gevolg van de veranderde dynamiek op de markt. In 2020 zorgde doorstroming voor meer aanbod van gezinswoningen, terwijl de uitpondgolf in 2025 vooral kleinere appartementen op de markt bracht.

De knelpunten die groepen starters ervaren om een passende woning te vinden verschillen. Waar stellen met name het aanbod van geschikte woonhuizen missen, lopen alleenstaanden vooral vast op betaalbaarheid. Het extra aanbod dit jaar maakte de koopmarkt daarmee niet breder toegankelijk. Vooral jonge, stedelijke starters met voldoende financiële ruimte kregen meer kansen, terwijl de meeste andere starters weinig vooruitgang zagen.

Aantal woningen gekocht door starters naar prijsklassen en huishouden

Verkocht via NVM-makelaar aan starters jonger dan 35 jaar



¹ DNB – Bancaire rente op zuiver nieuw afgesloten woninghypotheken voor het totaal van de rentevaste perioden (2026)

² Nibud – Financieringslastnormen 2025

Starters aan het woord

"Ik ben nu dertig jaar en zo'n twee jaar op zoek geweest naar een koopwoning. In die periode heb ik eerst gehuurd in Utrecht, terwijl ik in Amsterdam werkte. Ik wilde graag in die regio blijven, maar merkte al snel dat kopen in mijn eentje daar eigenlijk onmogelijk was. De prijzen liggen hoog, zeker voor kleine studio's, en vaak speelt erfpacht ook nog een rol. Ik heb mijn huur opgezegd en ben om beter te kunnen sparen voor een koopwoning tijdelijk teruggegaan naar mijn ouders in de regio Nijmegen. Vanuit die positie heb ik ongeveer een jaar gezocht, daarvoor had ik ook al een jaar gezocht vanuit mijn huurwoning. In totaal heb ik zeker veertig woningen bezichtigd. De concurrentie was groot. Regelmatig hoorde ik: er ligt al een heel goed bod, als je het wilt moet je vóór vandaag 12.00 uur bieden. Dat soort druk maakte het lastig, zeker omdat ik het alleen moest financieren. Ik heb een aankoopmakelaar ingeschakeld en veel geleerd van bezichtigingen die uiteindelijk nergens toe leidden, behalve dat ik scherper kreeg wat ik zocht. Uiteindelijk heb ik mijn zoekgebied verlegd naar Nijmegen. Daar vond ik ongeveer anderhalf jaar geleden een appartement van 60 m² met twee slaapkamers in Nijmegen-Oost, net buiten het centrum, in een fijne wijk. Ik had een goede baan en nam veel eigen geld mee, maar alsnog moesten mijn ouders garant staan voor de hypotheek. In het begin moest ik de eindjes echt aan elkaar knopen om rond te komen, maar inmiddels is mijn financiële situatie veranderd door een promotie en een nieuwe baan en is mijn situatie stabiel."



Yvonne*
Nijmegen

"Mijn zoektocht begon terwijl ik al op mezelf woonde, in een huurwoning met een huisgenoot in Utrecht. Ik wist al een paar jaar dat ik op termijn wilde kopen. Ik ben 27, heb naast mijn werk een hbo-opleiding in de avonduren gedaan en werk nu als uitvoerder in de industriële automatisering. Met een mooie salarisverhoging in het vooruitzicht en veel overuren die ik kon meenemen, voelde januari als een goed moment om de zoektocht te starten. Dat ging goed: binnen een maand had ik een woning gevonden. Ik zocht in vrijwel heel Utrecht, op twee wijken na die me minder aanspraken. Uiteindelijk kocht ik een studio van 36 m² in Wittevrouwen, waarbij ik zo'n 15 procent heb overboden. Dat klinkt veel, maar ik heb vooral gekeken naar de prijzen waarvoor vergelijkbare woningen daadwerkelijk zijn verkocht, niet naar de vraagprijs. Die wordt vaak bewust wat lager ingezet om meer mensen te trekken. In hetzelfde pand zijn studio's zelfs voor hogere bedragen verkocht. Ik heb alles zonder aankoopmakelaar gedaan, maar heb zelf wel veel onderzoek gedaan, onder meer in het Kadaster en via biedlogboek. Daar zie je dat 10 tot 20 procent overbieden heel normaal is en in sommige straten nog meer. Veel mensen bieden onrealistisch, maar uiteindelijk is het zo dat als je veel betaalt, je een grotere kans hebt. Ik heb alleen geboden op woningen die ik écht wilde en uiteindelijk drie biedingen gedaan. Met ongeveer €15.000 eigen geld en een realistisch beeld van wat ik kon en wilde lenen, heb ik heel gericht gezocht en ruim overgeboden. Ik had geen zin in een ellenlange zoektocht, dus ik heb het zo aangepakt: met succes."



Maarten
Utrecht

"Toen ik begon met zoeken was ik 27, klaar met een hbo ICT-opleiding en inmiddels een jaar of vier in loondienst aan het werk als software developer. Ik woonde nog bij mijn ouders in de omgeving van Nijmegen. Ik kan het goed met hen vinden. Dit gaf me ook de mogelijkheid om te sparen om een huis te kunnen kopen. Toch wilde ik op een gegeven moment verder. Het is toch lastig om zelf een leven op te bouwen als je bij je ouders woont. Mijn eerste idee was om te kopen. Met mijn inkomen kon ik ongeveer tussen de 230.000 en 250.000 euro hypotheek krijgen en met spaargeld erbij kwam ik rond de 270.000 euro uit. Mijn ouders wilden eventueel ook nog helpen. Toch bleek dat in de praktijk nauwelijks genoeg. Appartementen van 40 of 45 vierkante meter stonden voor 220.000 of 260.000 euro te koop en gingen uiteindelijk voor 280.000 of zelfs 300.000 euro weg. Als er iets online kwam, zat de bezichtiging een dag later al vol. Soms stonden er dertig kijkers op de lijst. Ik heb anderhalf jaar gezocht in Nijmegen en de dorpen daaromheen. Ik heb mijn wensen steeds verder bijgesteld, als er maar een aparte kamer was om te slapen. Ik wist dat ik sowieso in een wijk uit zou komen die niet mijn droom was, maar ik was bereid om die concessie te doen. In al die tijd heb ik nooit iets bezocht waar ik echt blij van werd, maar een huis is een huis. Uiteindelijk besloot ik niet maximaal te gaan lenen en al mijn spaargeld in te zetten voor iets dat het toch niet helemaal was. Ik sta al sinds mijn 18e ingeschreven en via loting kreeg ik onverwacht een sociale huurwoning van 66 vierkante meter in Nijmegen. Ik woon nu op een mooie plek, waar ik in ieder geval de komende vijf jaar mag blijven. Dat voelt echt als geluk. Ironisch genoeg woon ik nu groter en beter dan wat ik had kunnen kopen en mag ik binnenkort vermogensbelasting gaan betalen over mijn spaargeld."



Jaap
Nijmegen

* Gefingeerde naam. Geïnterviewde wenst anoniem te blijven.

Uitponden maakt woningen minder bereikbaar

Wanneer een huurwoning wordt uitgepond, verandert de woning zelf niet, maar wel wie er kan wonen. De verschuiving van huur naar koop betekent in de praktijk dat niet dezelfde woningzoekers zich de woning nog kunnen veroorloven. Uit een analyse van 7.600 uitpondwoningen die zijn verhuurd en nadien verkocht via een NVM-makelaar, blijkt dat voor dezelfde woning een aanzienlijk hoger inkomen nodig is om te kopen dan om te huren.

Huurders zijn duurder uit dan kopers

Volgens onder meer DNB¹ en het Nibud² zijn kopers financieel op de lange termijn vaak beter af dan huurders. Dat komt vooral door vermogensopbouw en fiscale voordelen. Kopers profiteren van hypotheekrenteaf trek en bouwen vermogen op door de maandelijkse aflossing en de waarde stijging van de woning. Huurders hebben geen vermogensopbouw en krijgen te maken met jaarlijkse huurverhogingen. Bovendien wordt het in de eigen woning opgebouwde vermogen niet belast in box 3, terwijl spaargeld dat wel wordt.

Tegelijkertijd zijn maandlasten niet één op één vergelijkbaar. Kopers betalen naast rente en aflossing ook nog voor onderhoud en lokale belastingen, terwijl deze kosten bij huurders in de huur en servicekosten zijn verwerkt. De verschillen tussen huren en kopen zitten dus niet alleen in hoogte van de maandlasten, maar ook in flexibiliteit, risico, kostenstructuur en vermogensvorming.

Koper betaalt de overwaarde

Ingezoomd op de koop- en huurprijs van een uitpondwoning, dan ligt de maandlast voor de koper geregeld hoger dan voor de huurder. De verhuurder wenst met de huuropbrengst rendement op de investering. Vaak ligt dat bedrag, zeker bij woningen die jaren

geleden zijn gekocht, lager dan de huidige marktwaarde. De waarde stijging die na aankoop en gedurende de verhuur is opgetreden vormt overwaarde en telt voor de belegger vooral als indirect rendement op lange termijn. Pas bij verkoop wordt ook deze overwaarde verzilverd. De koper betaalt dan niet alleen voor de oorspronkelijke investering, maar ook voor de opgebouwde waarde stijging.

Maandlasten verschillen niet veel

Voor een vergelijking zijn 7.600 private huurwoningen geanalyseerd, die in 2024 en 2025 via een NVM-makelaar zijn uitgepond en daarvoor in de jaren sinds 2020 via een makelaar werden verhuurd. De selectie bevat zowel woningen die op basis van de WWS-punten in de sociale sector, middensector als vrije sector vallen. De mediane koopsom van deze uitpondwoningen bedraagt 400.000 euro. Bij volledige financiering tegen de toen geldende hypotheekrente³, en zonder rekening te houden met inleg van eigen vermogen of een studieschuld, resulteert dit in een bruto maandlast van circa 1.850 euro. Na hypotheekrenteaf trek komt de netto maandlast in de eerste maand uit op circa 1.390 euro.

Dat ligt in de buurt van de laatst betaalde huur. De mediane huur bij vertrek van de

¹ DNB – Verkleinen kostenverschil tussen koop en huur werkt welvaartsverhogend (2021)

² Nibud – Position paper fiscaliteit en woningmarkt (2025)

³ DNB – Bancaire rente op zuiver nieuw afgesloten woninghypotheken voor het totaal van de rentevaste perioden (2026)

huurder bedroeg 1.490 euro per maand. Deze is berekend door de oorspronkelijke aanvangshuur jaarlijks te indexeren met de maximale toegestane huurverhoging tot het moment van uitponden.

Toch zijn deze bedragen niet doorslaggevend voor wie aanspraak kan maken op de woning. Niet de maandlast, maar het inkomen bepaalt of iemand de woning kan kopen of huren. Juist daar ontstaat de grootste barrière.

Hoger inkomen nodig om te kopen

Het benodigde (gezamenlijk) bruto jaarinkomen om zo'n uitpondwoning te kopen ligt mediaan op 84.500 euro op basis van volledige financiering. Dit is berekend tegen de op dat moment geldende hypotheekrente en leennormen⁴. Dat inkomen ligt aanzienlijk hoger dan het inkomen dat vereist is om dezelfde woning te huren. In het private huursegment bepalen verhuurders zelf hun inkomenseisen. Volgens NVM-makelaars⁵ wordt in de meeste gevallen een norm van minimaal 3 keer de jaarhuur gehanteerd. Bij

een huur van 1.490 euro betekent dit een minimaal inkomen van circa 53.500 euro bruto per jaar.

Sommige verhuurders hanteren strengere normen van 3,5 of 4 keer de jaarhuur, maar dat komt minder vaak voor en verschilt per segment. Bij huurwoningen in de middensector zijn inkomenseisen vaker afgestemd op middeninkomens. In de vrije sector is meer ruimte voor hogere normen, maar juist daar is het verschil tussen het benodigde huur- en koopinkomen het grootst. Zelfs bij

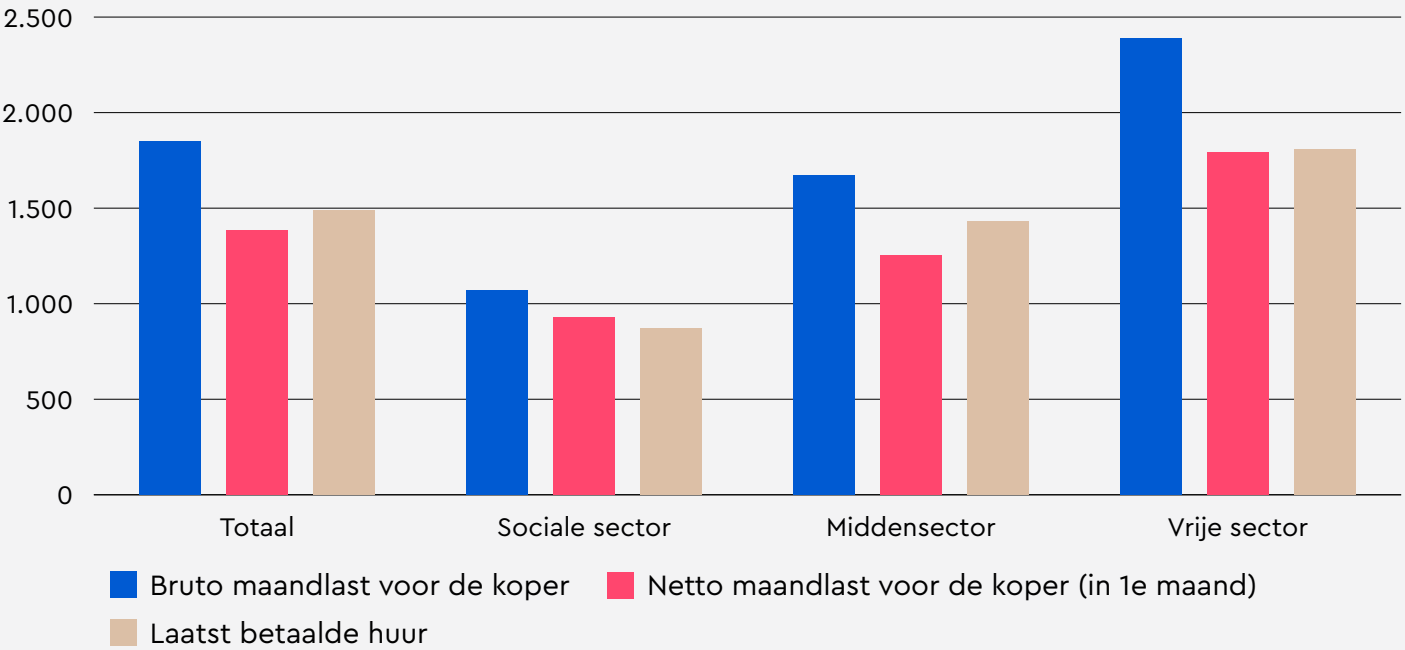
een inkomenseis van 4 keer de huur (circa 71.500 euro) blijft kopen duidelijk minder bereikbaar dan huren.

Dit is in lijn met recent onderzoek van ABN Amro⁶, waaruit blijkt dat de overstap van de huur- naar de koopmarkt voor vrije sector huurders minder eenvoudig is dan vaak wordt aangenomen.

⁴ Nibud – Financieringslastnormen 2024 en 2025
⁵ In januari 2026 is makelaars actief in de woningverhuur in een enquête gevraagd naar de meest voorkomende inkomenseis. Volgens 54% is dit minimaal 3 keer de maandhuur, 24% noemt 3,5 keer en 12% zegt 4 keer de maandhuur.
⁶ ABN Amro – Wie betaalt wat? – Woonlastenratio's in kaart (2026)

Mediane maandlast

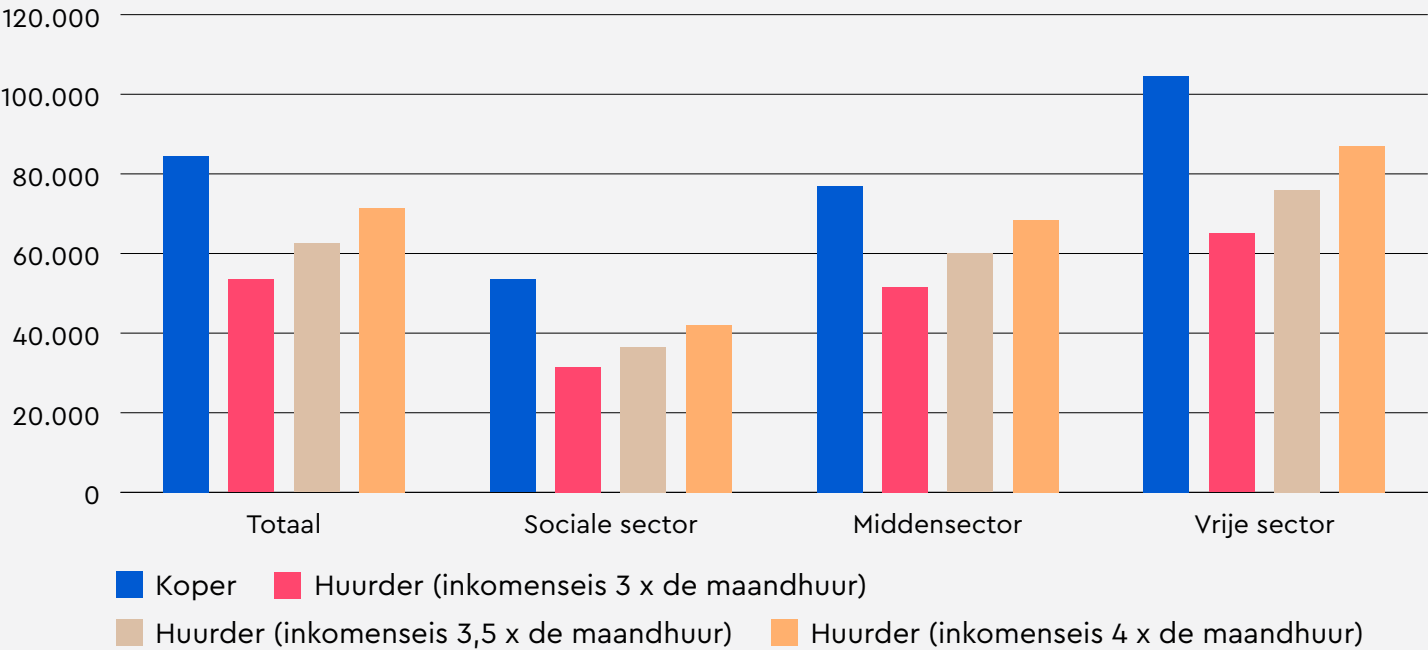
Woningen uitgepond door investeerders en verkocht via NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Mediaan benodigd bruto jaarinkomen

Woningen uitgepond door investeerders en verkocht via NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Elk prijssegment geraakt

De kloof tussen huur en koop verschilt per prijssegment, maar is overal zichtbaar. Bij de door investeerders uitgeponte woningen die voorheen op basis van WWS-punten in de sociale sector werden verhuurd, ligt de mediane koopprijs op 226.000 euro. Voor financiering is een inkomen van circa 53.500 euro nodig. Terwijl bij een inkomenseis van drie keer de maandhuur slechts 31.500 euro volstaat. Het verschil van 22.000 euro per jaar is vooral voor deze minder kapitaal-krachtige doelgroep vaak onoverbrugbaar.

Bij de uitgeponte woningen die nu in de gereguleerde middensector zouden vallen, is het verschil nog groter. Kopen vraagt hier een inkomen van 77.000 euro, terwijl voor de laatst betaalde huur een inkomen van 51.500 euro voldoende was. Die laatst betaalde huur lag in veel gevallen hoger dan de huur die na invoering van de Wet betaalbare huur bij een nieuwe verhuur maximaal gevraagd mag worden. Als deze woningen nu volgens die regels zouden worden verhuurd, zou de inkomenseis zelfs rond de 37.000 euro liggen. De doelgroep van gereguleerde middenhuur ligt daarmee ver onder de inkomensgroep die deze woningen kan kopen.

In de vrije sector ontstaat een geheel andere markt. Door een mediane koopsom van

516.000 euro loopt het benodigde inkomen voor volledig financieren op tot circa 104.500 euro. Huurders konden deze woningen betrekken met een inkomen van ongeveer 65.000 euro. Zelfs bij een hoge inkomenseis van vier keer de maandhuur (hetgeen leidt tot een jaarinkomen van circa 87.000 euro) blijft kopen aanzienlijk minder bereikbaar.

Toegankelijkheid neemt af voor lagere en middeninkomens

Kijken we niet naar gemiddelden, maar naar bereikbaarheid per inkomensniveau, dan wordt de verschuiving nog concreter. Voor deze analyse is uitgegaan van de minder gebruikelijke inkomenseis van 3,5 keer de huur. Zo betreft het een conservatieve inschatting, waarin ook strengere inkomenseisen tot hun recht komen.

Bij een bruto jaarinkomen van 40.000 euro – vergelijkbaar met het startsalaris van een voltijd verpleegkundige – is minder dan 1% van de uitpondwoningen koopbaar. Als huurwoning was nog 7% bereikbaar. Binnen de totale woningvoorraad zijn de kansen iets groter, maar deze huishoudens zijn in de praktijk vaak aangewezen op de sociale huursector.

Bij 50.000 euro inkomen – iets boven modaal en vergelijkbaar met een startend basis-schooldocent – is nog steeds slechts 3% van

de onderzochte uitpondwoningen koopbaar, tegenover 23% als huurwoning. Hier wordt het contrast duidelijk zichtbaar: als huurwoning waren er nog reële kansen, maar na verkoop zijn dezelfde uitpondwoningen vrijwel onbereikbaar.

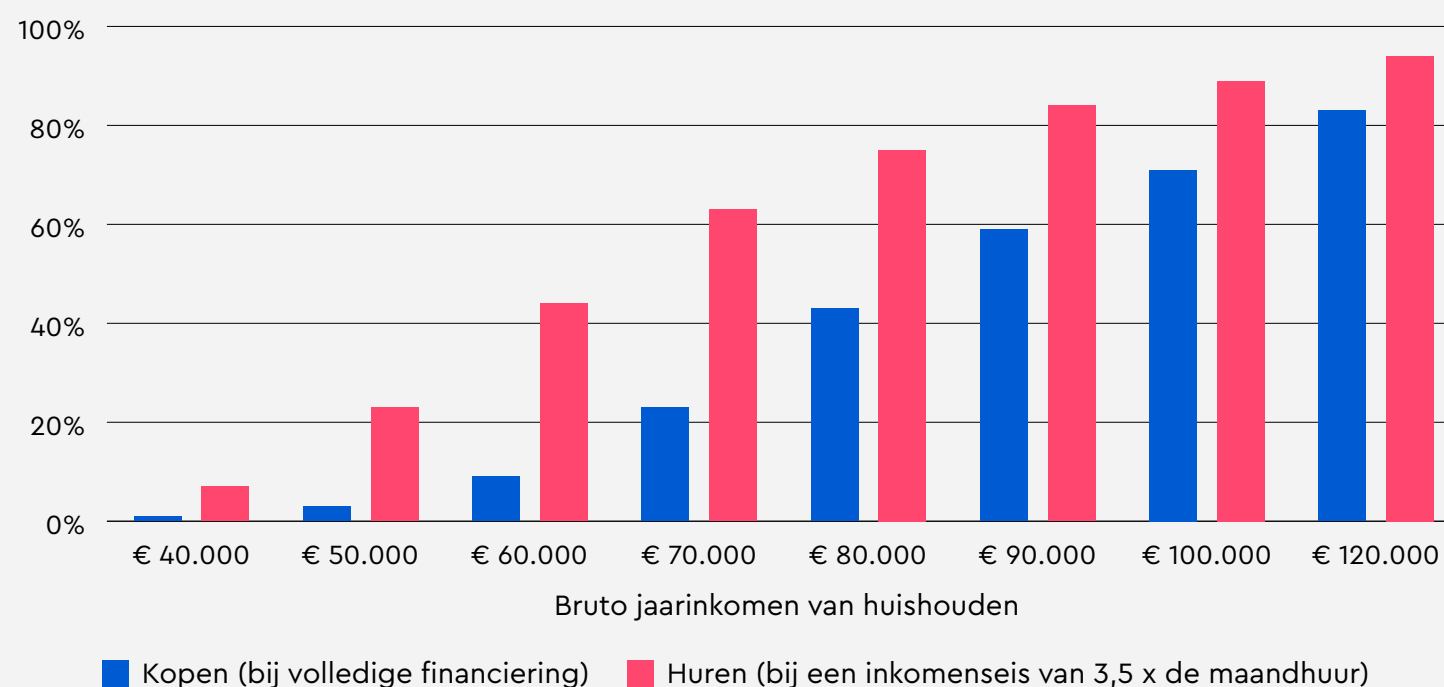
Ook bij 60.000 euro bruto per jaar – een goed verdienende alleenstaande of een stel met gezamenlijk dit inkomen – lukt het slechts om 9% van de uitpondwoningen te kopen, terwijl 44% bereikbaar was als huur-

woning. Het verschil is het grootst rond 70.000 euro: 23% koopbaar tegenover 63% huurbaar.

Pas vanaf 80.000 euro inkomen begint dit verschil af te nemen en is 43% in de koop en 85% in de huur bereikbaar. Bij een inkomen van 100.000 euro gaat het nog om 71% en 89%. Het zijn dus duidelijk de lagere en middeninkomens die hun kansen zien verdampen, terwijl de hogere inkomens kleinere verschillen ondervinden.

Welk aandeel van de uitpondwoningen is bereikbaar

Woningen uitgeponte door investeerders en verkocht via NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay



Een groeiende tweedeling

De rode draad is duidelijk. Uitponden verhoogt de toetredingsdrempel. Waar de woningen in het huursegment ook toegang boden aan middeninkomens, verschuiven deze op de koopmarkt naar hogere inkomens, tweeverdieners en huishoudens met eigen of familievermogen. De woning verandert niet, maar de doelgroep wel.

Vermogen speelt daarbij een steeds grotere rol. Wie spaargeld of financiële steun van familie heeft, kan het inkomensverschil over-

bruggen en instappen op de koopmarkt. Starters zonder buffer staan op achterstand. Uitponden vergroot zo de bestaande vermogenskloof: wie over vermogen beschikt, krijgt toegang tot de koopmarkt en kan daar verder vermogen opbouwen. Wie dat niet heeft, blijft achter.

Zo draagt uitponden bij aan een groeiende tweedeling op de woningmarkt. Vooral onder middeninkomens die eerder wél konden huren, maar nu niet kunnen kopen.

Starters op de woningmarkt

Maart 2026

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 (brainbay)

Coördinatie

Maartje van der Maas (Havana Orange)

Ontwerp en opmaak

Mooijontwerp

