

# Vastgoedmarkt in beeld Agrarisch & Landelijk

2023 in feiten en cijfers



**NVM**

Agrarisch  
& Landelijk

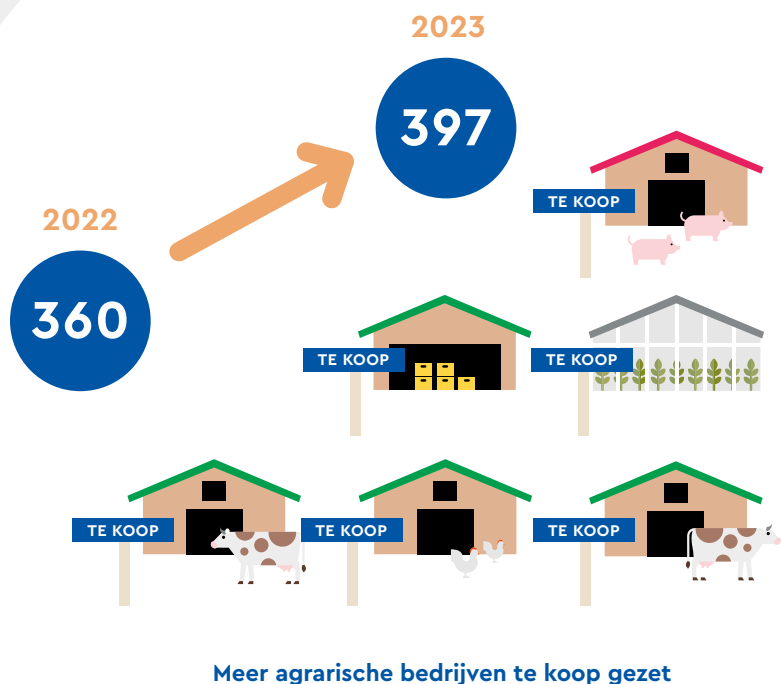




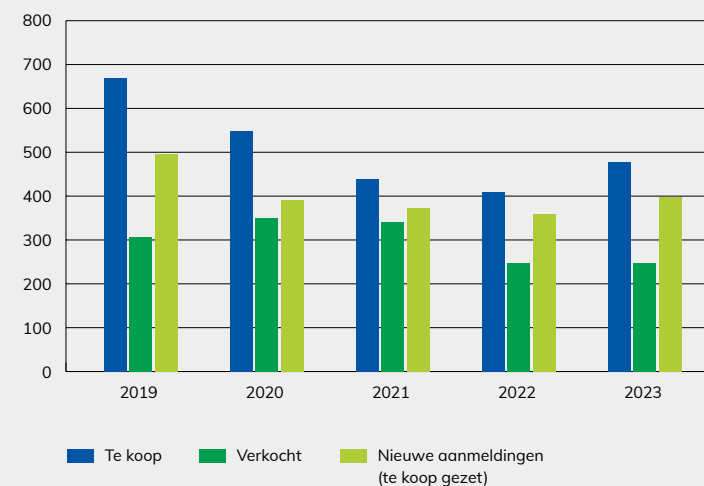
# Inhoudsopgave



# Dynamiek agrarisch vastgoed keert voorzichtig terug



Aantal agrarische bedrijven te koop, verkocht en aangemeld



De markt voor agrarisch vastgoed liet in 2023 een lichte verbetering zien ten opzichte van 2022. Er werden 400 agrarische bedrijven te koop gezet, vergelijkbaar met het aantal in 2020. Gedurende heel 2023 bleek grond een dominante factor te zijn in de besluitvorming rondom ver- en aankopen van agrarische bedrijven, wat resulteerde in hogere transactiepreizen. Grond is schaars en zeer gewild voor bijvoorbeeld het uitrijden van mest, schaalvergroting of voor de realisatie van andere doeleinden, zoals woningen. De grotere bereidheid onder agrariërs om

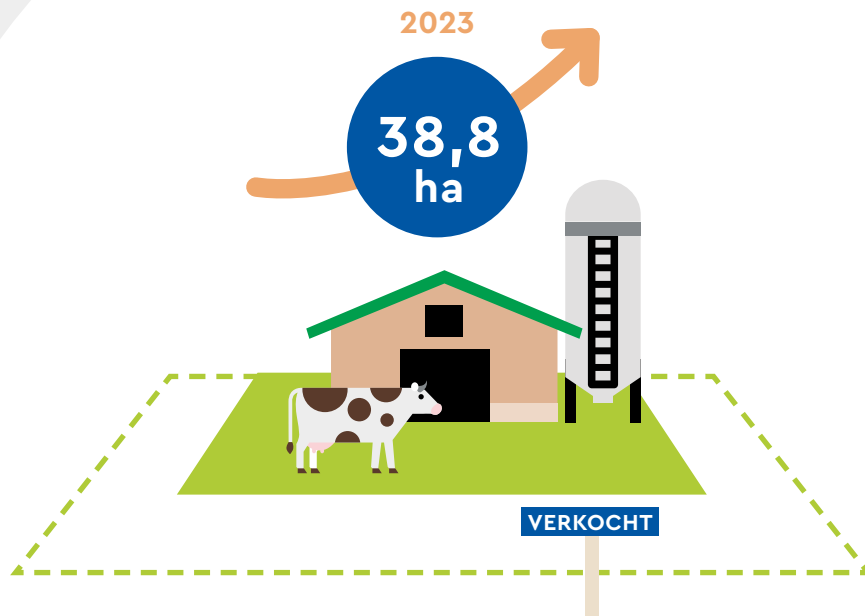
te kopen en te verkopen resulteert naar verwachting het komende jaar in een hoger aantal jaarlijkse transacties dan in 2022 en 2023 zijn geregistreerd.

De verkoopbaarheid van veehouderijbedrijven lijkt zich langzaam te ontworstelen uit de onzekere greep van de beëindigingsregelingen (Lbv\* en Lbv-plus) nu duidelijk is wat deze regelingen bieden aan agrariërs. Bedrijven die aan de eisen voldoen om deel te nemen, onderzoeken eerst wat opkoop door de overheid oplevert. NVM-makelaars benadrukken

dat de overheid hiermee een bodem in de markt legt. Vergrijzing onder agrariërs en gebrek aan bedrijfsopvolging spelen hier ook een rol. Ondernemers zijn daardoor eerder geneigd hun bedrijf te verkopen of gebruik te maken van beëindigingsregelingen indien zij hiervoor in aanmerking komen. Wanneer de overheid deelnemende bedrijven opkoopt, heeft dit tot gevolg dat ze niet op de vrije markt verschijnen en dus ook niet zichtbaar zijn in de statistieken.

\* De Lbv is voor landbouwbedrijven met varkens, melkvee, kippen of kalkoenen.

# Waardevolle grond drijft vraag naar melkveehouderijen



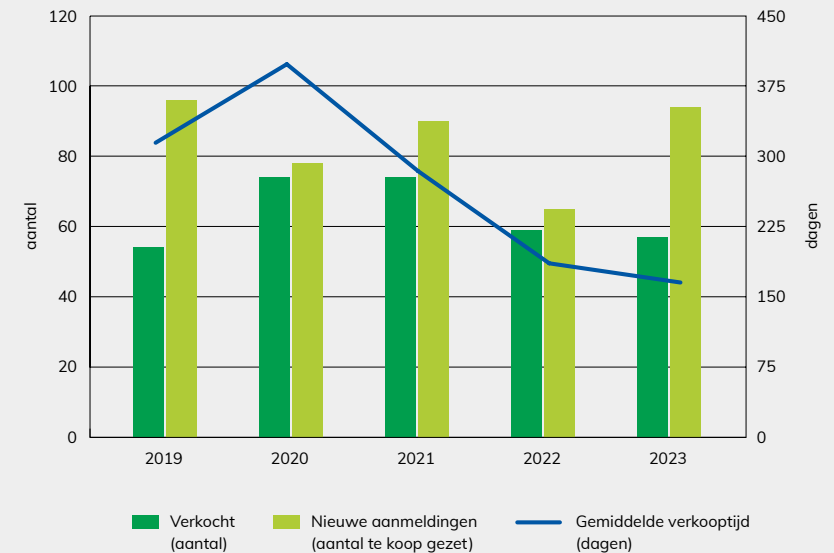
Recordhoogte perceelgrootte verkochte melkveehouderijen

Het dalende aantal verkochte melkveehouderijen in 2023 verbergt de hoge mate van interesse in veel bedrijven. De melkveehouderijen die wel worden verkocht, staan steeds korter te koop voordat ze van eigenaar wisselen. De gemiddelde verkooptijd van de melkveehouderijen die in 2023 zijn verkocht, bedroeg slechts 184 dagen en was nog nooit zo kort. Deze trend wordt voornamelijk gedreven door de grote vraag naar grond. NVM-makelaars benadrukken dat de doorgaans grote percelen van melkveehouderijen zeer aantrekkelijk zijn. Onder de kopers bevinden zich

bedrijven die ruimte nodig hebben voor het uitrijden van mest, nu de derogatieregelingen beëindigen. Daarnaast wordt grond ook verkocht voor andere doeleinden, zoals landelijk wonen, zonneparken of kleinschalige bedrijvigheid.

De sterke vraag naar grond heeft ook tot gevolg dat de melkveehouderijen die worden verkocht, groter zijn dan enkele jaren geleden. In 2023 bedroeg de gemiddelde grootte van verkochte melkveehouderijen 38,3 hectare, wat ook een recordhoogte is.

Aantal melkveehouderijen verkocht, nieuw aangemeld en de gemiddelde verkooptijd in dagen



Tegelijkertijd bestaat er echter een groep melkveehouderijen die al geruime tijd op zoek zijn naar een koper. Deze bedrijven zijn vaak verouderd en liggen op minder gunstige locaties. De in 2023 aangekondigde uitbreiding van de 'nutriënt verontreinigd gebieden' (NV-gebieden), zal in combinatie met afschaffing van derogatie gevolgen hebben voor het rendement van veel melkveehouderijen. Voor sommige boeren kan dit betekenen dat zij op termijn hun bedrijf willen verkopen.

# 'Overheidsregelingen bepalen de markt voor pluimvee- en vleeskalverhouderijen'



Jeroen Aalberts (links) en Johan Zandbergen (rechts) van VSO Makelaars & Taxateurs

**'Door de stikstofproblematiek is er veel onzekerheid over veranderende regelgeving'**

Johan Zandbergen en Jeroen Aalberts van VSO Makelaars & Taxateurs zijn het met elkaar eens. De markt in pluimvee- en vleeskalverhouderijen werd in 2023 grotendeels bepaald door de Lbv, Lbv-plus en de Rood voor Rood-regelingen, waarvan diverse agrariërs in hun werkgebied gebruik maakten. Beiden verwachten dat dit ook het beeld zal zijn voor het komende jaar. "De overheid is een goede koper. Als de regelingen in 2024 worden voortgezet dan kan de gewone pluimvee- of vleeskalverhouder daar moeilijk tegenop."

## Niet voldoende armslag

Johan Zandbergen komt uit Barneveld, de bakermat van de pluimveehouderij in Nederland. Zijn collega Jeroen Aalberts is ook een boerenzoon. Ze hebben goed zicht op de markt in kippen en kalveren. "Er wordt voldoende geld verdiend in beide sectoren. De prijzen voor voer zijn relatief laag en die voor eieren juist hoog. Het kalfsvlees gaat voor een gunstige prijs naar Italië en Frankrijk.

De grotere bedrijven doen het goed. De kleinere, wat oudere bedrijven hebben het moeilijker. Die hebben vaak niet voldoende armslag om de investeringen te doen die nodig zijn om te blijven voldoen aan de eisen van de overheid." Zandbergen merkt in beide sectoren terughoudendheid op ten aanzien van innovatie en groei. >



### 'Elke situatie is anders dus we moeten altijd maatwerk leveren'

"Er is weinig ruimte om uit te breiden. Door de stikstofproblematiek is er veel onzekerheid over veranderende regelgeving. Daarnaast zijn banken ook steeds voorzichtiger geworden met financiering vanwege de duurzaamheidseisen vanuit de overheid."

#### Piekbelaster

Een groot gedeelte van de bedrijven dat beroep doet op de expertise van VSO makelaars, ligt op de Veluwe dichtbij de Natura 2000-gebieden en is zogenaamde piekbelaster. Het zijn vaak de oudere bedrijfseigenaren

die willen uitzoeken wat voor hen de mogelijkheden zijn. "Zij benaderen ons zodat wij een taxatie kunnen maken en mee kunnen kijken of ze aanspraak kunnen maken op de regelingen. De Rood voor Rood-regeling waarbij je in ruil voor je grond een bouwkaavel terug krijgt, kan bijvoorbeeld per gemeente verschillen op de Veluwe. En in Flevoland bestaat deze regeling niet." Zijn collega Aalberts vult aan. "Elke situatie is anders dus we moeten altijd maatwerk leveren. In voorkomende gevallen, bijvoorbeeld bij het ontbreken van de juiste vergunningen, boren we ons netwerk van specialisten aan."

Als duidelijk is welke regelingen van toepassing zijn, kan VSO ondersteunen in het vervolg van het traject. "In het geval van Rood voor Rood kunnen wij naar een koper voor de bouwkaavel zoeken. Of als de agrariër besluit

naar het dorp te vertrekken, kunnen wij helpen in de zoektocht naar een huis of de verkoop van het oude huis. Daarnaast ondersteunen we ook bij bestemmingsplanwijzigingen of de ontwikkeling van een kavel", aldus Zandbergen.

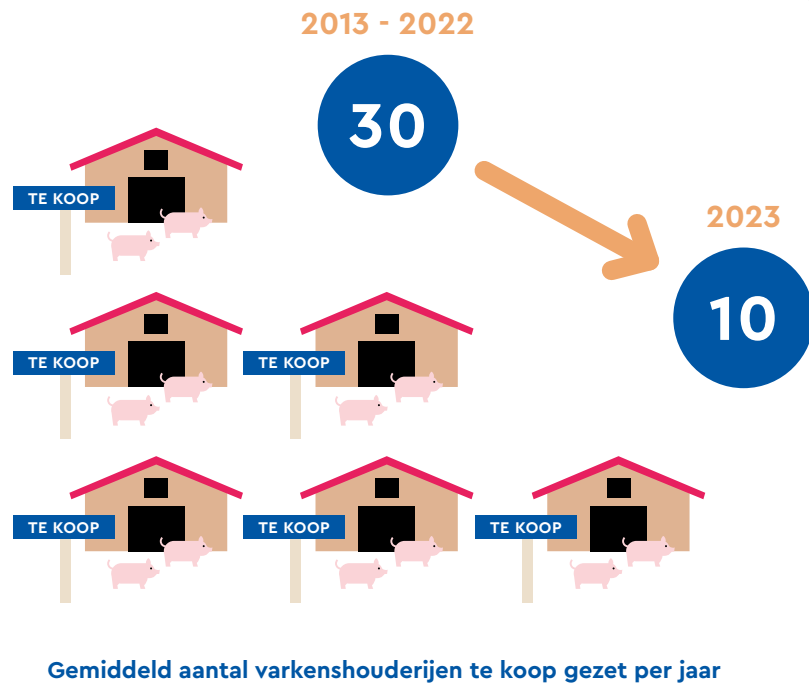
#### Aantrekkelijke opkoopregelingen

Zolang de stikstofimpasse in Nederland niet wordt opgelost, zien Zandbergen en Aalberts weinig veranderen in de markt van pluimvee- en vleeskalverhouderijen. "Als het bij je situatie past en je neemt er genoeg mee dat je na verkoop nooit meer in je oude sector werkzaam mag zijn, dan zijn de opkoopregelingen erg aantrekkelijk. Momenteel is de overheid de grootste koper, waardoor er weinig aanbod is. Dat zien we in 2024 niet ineens veranderen."



### 'Als de agrariër besluit naar het dorp te vertrekken, kunnen wij helpen in de zoektocht naar een huis of de verkoop van het oude huis'

# Steeds minder intensieve veehouderijen verkocht

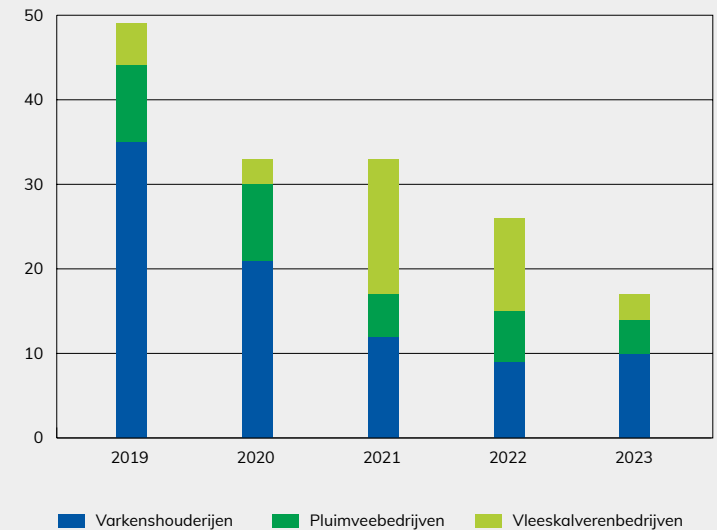


De verkoop van intensieve veehouderijen is in 2023 verder gestagneerd. Gedurende het hele jaar werden slechts 17 bedrijven verkocht, in vergelijking met 26 in 2022. Er zijn verschillende redenen voor deze lage verkoopaantallen. Makelaars wijzen erop dat beëindigingsregelingen, met name Lbv-plus, ertoe leiden dat veel bedrijven niet op de vrije markt worden aangeboden. Een deel van deze ondernemers kiest voor de zogenaamde 'rood-voor-rood' regeling, die het financieel aantrekkelijk maakt om agrarische opstallen te slopen voor woningbouw of andere functies.

Een andere factor die bijdraagt aan de lage verkoopcijfers, is dat er weinig kwalitatief goede intensieve veehouderijen worden aangeboden in de markt. Dit is met name het geval in sectoren waar in de afgelopen jaren hoge verdiensten zijn gerealiseerd, zoals de varkenshouderij. Dit zorgt ervoor dat ondernemers minder snel hun bedrijf verkopen.

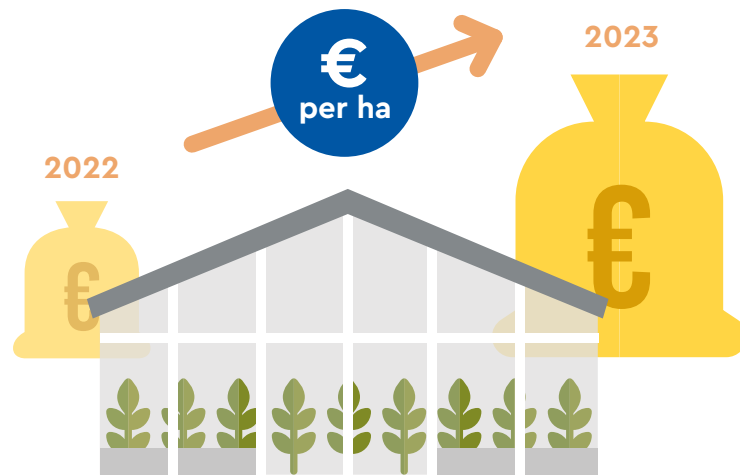
Door de hoge afzetprijzen en dalende kosten was 2023 een goed jaar voor varkenshouders. Mede om deze reden zijn er slechts 10 varkenshouderijen

Aantal intensieve veehouderijen verkocht



verkocht. Deze daling kan worden toegeschreven aan het zeer lage aantal nieuwe aanmeldingen van varkenshouderijen. In 2023 kwamen slechts 10 varkenshouderijen nieuw op de markt, terwijl het gemiddelde in de afgelopen tien jaar 30 bedroeg. Naast de keuze van varkenshouders om gebruik te maken van beëindigingsregelingen, komt in de praktijk ook vaak voor dat goed presterende bedrijven rechtstreeks tussen agrarische ondernemers worden verkocht.

# Glastuinbouwbedrijven duurder per hectare



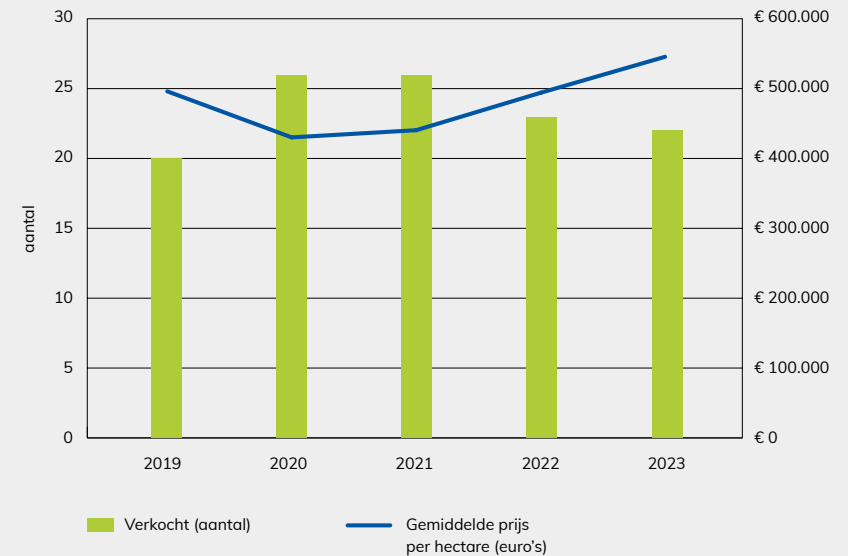
Prijs per hectare voor glastuinbouwbedrijven omhoog

NVM-makelaars zijn optimistisch over de verkoopbaarheid van glastuinbouwbedrijven. Ongeveer 60 procent van hen geeft aan dat de markt krappere is dan in 2022, wat bijdraagt aan de waardering van de huidige verkoopbaarheid met een score van 7,5. Toch ligt niet elk type bedrijf even goed in de markt.

Belangrijke factoren die de aantrekkelijkheid van een bedrijf bepalen, zijn duurzame warmte en energie, evenals de mogelijkheid tot uitbreiding. Bedrijven die gelegen zijn in concentratiegebieden kennen een hoge

vraag, omdat ze de kans bieden om energieclusters te vormen. Dit maakt het gemakkelijker om te voldoen aan de verduurzamingsdoelstellingen van de glastuinbouwsector. Daarentegen bieden solitair gelegen bedrijven deze mogelijkheid niet en worden daarom vaak moeilijker verkocht. Bovendien spelen goede energietechnische voorzieningen, zoals de aanwezigheid van een Warmte-Kracht-Koppeling (WKK)-installatie, een cruciale rol voor potentiële kopers.

Aantal glastuinbouwbedrijven verkocht en prijs per hectare



Het aantal transacties in de glastuinbouwsector blijft al geruime tijd stabiel, waarbij makelaars jaarlijks rond de 25 bedrijven verkopen. Echter, het aanbod van aantrekkelijke bedrijven is beperkt, wat leidt tot prijsstijgingen. Deze trend is ook terug te zien in de prijs per hectare, die gestaag is toegenomen in de afgelopen jaren. Factoren zoals hoge bouwkosten en beperkte nieuwbouwmogelijkheden in concentratiegebieden spelen hierbij een rol. Daarnaast kan een netaansluiting niet altijd worden gegarandeerd, wat de prijs van bestaande bedrijven verder opdrijft.



# 'Niche-markt glastuinbouw in beweging'

"2023 was een goed jaar voor de markt in glastuinbouwbedrijven en warme gronden." Met meer dan dertig jaar ervaring in deze markt, is dit de conclusie die Dick van der Wel van Vellekoop Makelaardij-Onteigeningszaken uit Bleiswijk trekt. De prijzen voor goede bedrijven met voldoende omvang en duurzame energiemogelijkheden waren ten opzichte van 2022 zeker stabiel.



Dick van der Wel (links), Ferry Brabander en Andrea van Rutten van Vellekoop Makelaardij-Onteigeningszaken

## 'De glastuinbouw speelt een belangrijke rol in de energietransitie'

Van der Wel werkt met twee collega's bij het kantoor in Bleiswijk dat zich heeft gespecialiseerd in de koop en verkoop van glastuinbouwbedrijven en gronden. "Toen ik in '89 in dienst trad, waren er 17.000 glastuinbouwbedrijven in Nederland. Nu zijn er om en nabij de 3000 ondernemers, met vaak technisch complexe bedrijven. Vroeger bemiddelden we voornamelijk vastgoed. Je ziet nu steeds meer 'going concern'-

transacties. Vanwege de technische specialisatie en de omvang van de organisatie, is het eenvoudiger om een draaiend bedrijf inclusief teelt, personeel en contracten e.d. over te nemen dan het op te bouwen vanaf nul."

Vellekoop begeleidt regelmatig dit soort transacties. "Hiervoor stellen we bij start van het proces in overleg met de tuinder een team samen van specialisten die

hij kent op het gebied van bijvoorbeeld fiscaliteit, juridische zaken en exploitatie. Daarop volgt een grondige voorbereiding met onder andere een verkoopbegroting en aandachtspunten bekeken vanuit deze disciplines. Pas daarna leggen we contacten in de markt." Het doel is een goede match te vinden voor de korte en lange termijn. >

“Een tuindersbedrijf heeft een multi-functioneel management en 24/7 aandacht nodig om succesvol te zijn. Dat zijn speerpunten voor het wel of niet slagen van een transactie. Daar hebben we als makelaar veel aandacht voor.”

### Toekomstperspectief verouderde bedrijven

Wat deze tijd ook typeert, is dat er weinig toekomstperspectief is voor kleine, alleenstaande bedrijven zonder duurzame energiebronnen. “De glastuinbouw speelt een belangrijke rol in de energietransitie. Al vroeg besepte deze sector dat ze iets moest doen met het energiegebruik. Er bestaan diverse initiatieven om elektra en warmte op te wekken en bij overschot terug te leveren aan het net en andere gebruikers. En dat gebeurt ook andersom, waarbij bedrijven elektriciteit afnemen van het net bij piekbelasting om zo de verwarming van de kas te regelen. Voor kleinere bedrijven is het financieel haast onmogelijk om de investeringen te doen om hieraan deel te nemen.”

Ook ziet van der Wel veel vergrijzing in de glastuinbouw. “Er zijn weinig starters en voor de oudere, kleinere bedrijven zijn er vaak geen opvolgers. Als ze op de markt komen, moet er vaak een andere bestemming of gebruik gevonden worden.”

### Markt warme grond is stroperig

Vellekoop Makelaardij en Onteigeningszaken is ook actief in de ‘warme gronden’. “Dit is grond waarvan door bestemmingsplanwijzigingen de waarde kan stijgen”, legt van der Wel uit. “Deze liggen vaak bij oudere glastuinbouwgebieden, tegen woonbebouwing aan.” Deze markt is echter vaak stroperig. “Bouwbedrijven, ontwikkelaars en gemeenten vermijden risico's bij grondverwerving. Daarnaast zijn de planologische procedures hiervoor langdurig en onzeker. Zeker met de nieuwe Omgevingswet wordt participatie steeds belangrijker en moet het traject met alle belanghebbenden doorlopen worden. En dat kost vele jaren tijd.”

Een goede relatie tussen makelaar en grondeigenaar is dan essentieel om de lange tocht samen te bewandelen.

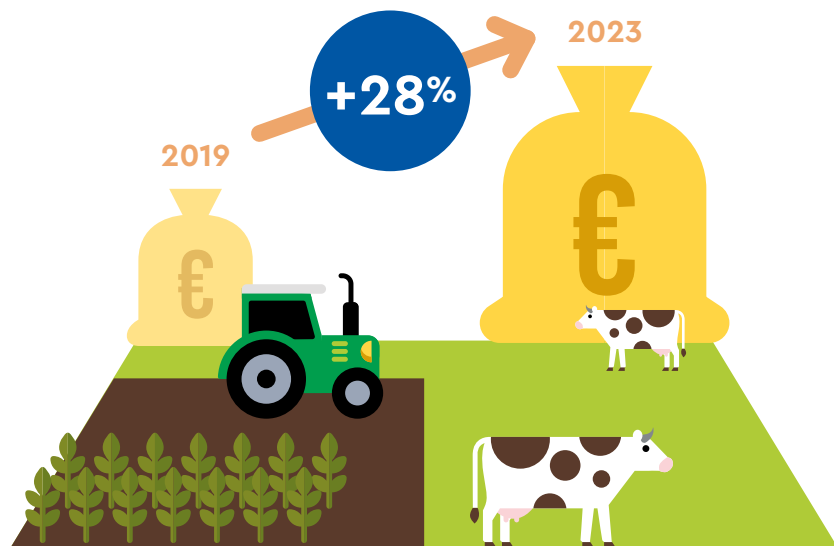
### Vertrouwen

Gebaseerd op de transacties in de markt in opdracht van zowel verkopende als overnemende partijen, concludeert van der Wel dat de sector vertrouwen heeft in de in de toekomst van de glastuinbouw. “Natuurlijk zijn er bedrijven die stoppen, maar er zijn ook voldoende blijvers die rendabel exploiteren. Vooral bij de grotere groentebedrijven heerst er een positieve stemming, ondanks dat er altijd risico's op de loer liggen.” Omdat er weinig nieuwbouw heeft plaatsgevonden de afgelopen jaren, verwacht van der Wel dat bestaande, moderne en duurzame glastuinbouwbedrijven in de belangstelling zullen blijven. “We hebben al een aantal interessante opdrachten voor 2024, zowel in de sierteelt als glasgroenten.”



**'Natuurlijk zijn er glastuinbouwbedrijven die stoppen, maar er zijn ook voldoende blijvers die rendabel exploiteren'**

# Krappe grondmarkt zorgt voor prijsstijgingen



Prijsontwikkeling agrarische grond

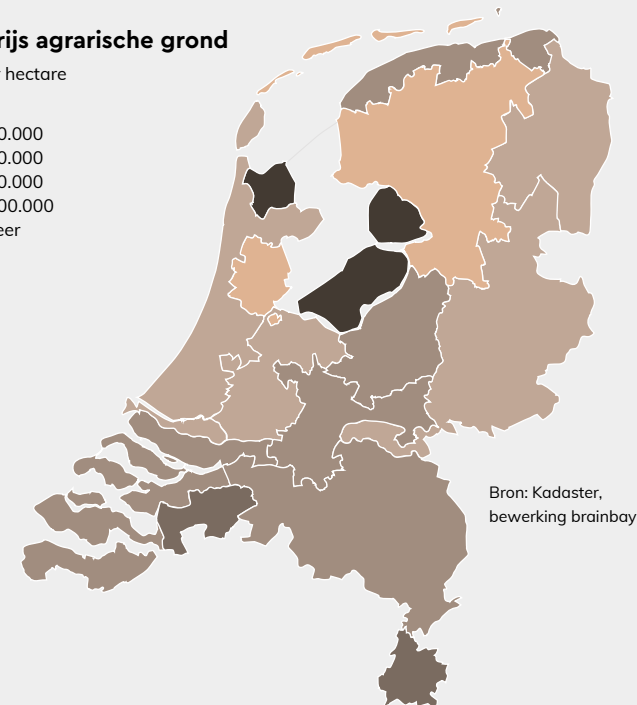
Agrarische grond is gewild bij diverse partijen en bovendien erg schaars, wat resulteert in voortdurend stijgende prijzen. Het afgelopen jaar is de prijs per hectare met 7,4 procent gestegen. Sinds 2019 is de prijs van agrarische grond zelfs met 28 procent toegenomen tot bijna 80.000\* euro per hectare over heel 2023. In de meeste regio's varieerde de prijsstijging tussen de 20 en 30 procent, met uitzondering van de IJsselmeerpolders, waar de prijs bijna verdubbelde.

De vraag vanuit agrarische bedrijven komt volgens NVM-makelaars bijvoorbeeld van melkveehouderijen, die na een goed 2022 op zoek zijn naar grond om hun bedrijf te verplaatsen, de afschaffing van de derogatie op te vangen, of omdat ze meer grond nodig hebben vanwege de ingevoerde bufferzones die percelen hebben verkleind. Ook boomkwekers hebben goede jaren gekend en zijn weer op zoek naar grond. Bovendien blijft grond ook voor agrarische ondernemers een aantrekkelijke investering.

## Gemiddelde prijs agrarische grond

In 2023 in euro's per hectare

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



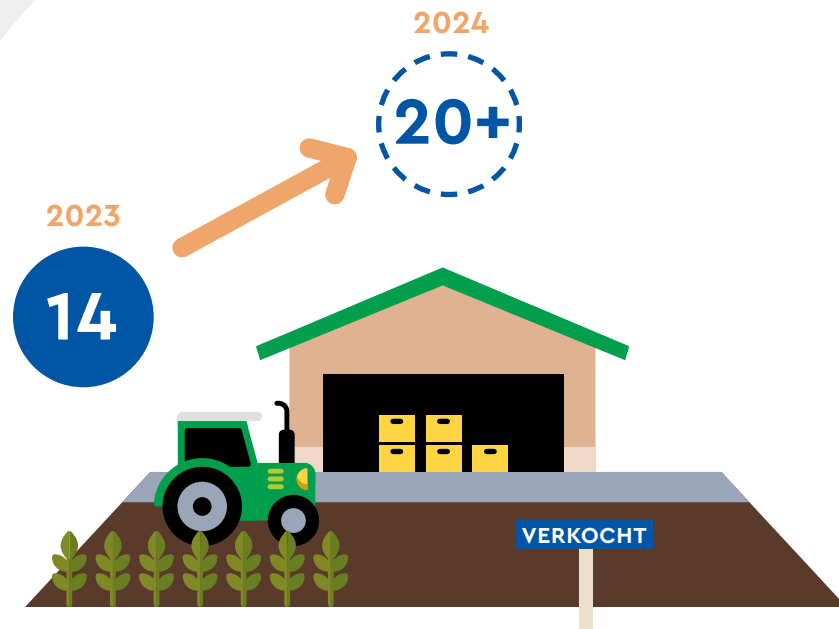
Bron: Kadaster, bewerking brainbay

Vanwege de hoge vraag wordt agrarische grond gemakkelijk verkocht. Makelaars beoordelen de verkoopbaarheid op dit moment met een 9 op een schaal van 10. De meerderheid van de makelaars ziet dat de markt krapper is dan vorig jaar en dat de prijzen in de eigen regio hoger liggen dan een jaar geleden. Vooral courante percelen worden door de schaarste snel en voor hoge bedragen verkocht.

\*Gemiddelde prijs van akkerbouwland, grasland en snijmais samen.



# Verkoop akkerbouwbedrijven weer in de lift



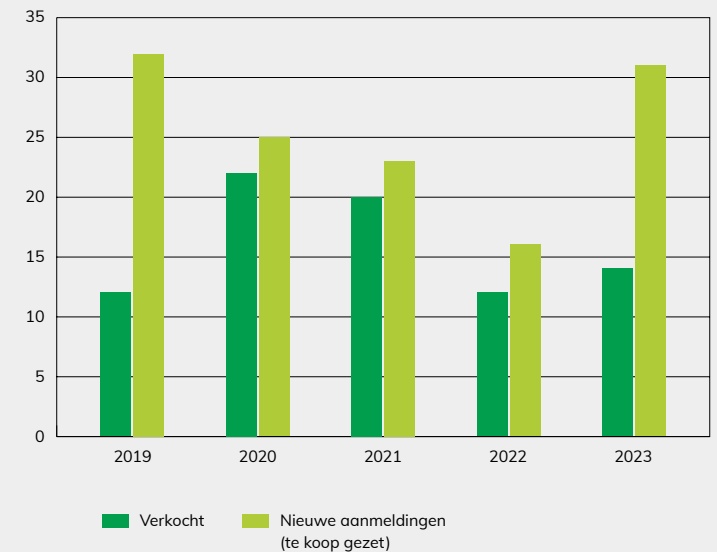
Verwachting aantal verkochte akkerbouwbedrijven in 2024

In de afgelopen jaren hebben akkerbouwbedrijven aanzienlijke winsten behaald dankzij hoge productprijzen. Wel was 2023 een uitdagend jaar vanwege extreme weersomstandigheden die resulteerden in een lagere oogst. Dit kon deels worden opgevangen door de relatief hoge productprijzen, maar de recordwinsten van 2022 werden niet geëvenaard. Daarnaast wordt de markt voor akkerbouwbedrijven sterk beïnvloed door de schaarste aan grond. Succesvolle akkerbouwbedrijven zijn op zoek naar grond om te kunnen uitbreiden. Maar zij concurreren

met diverse partijen, waardoor de prijs van akkerbouwgrond snel oploopt. Deze prijs steeg in een jaar tijd met 7,6 procent naar iets meer dan 91 duizend euro per hectare (bron: Kadaster).

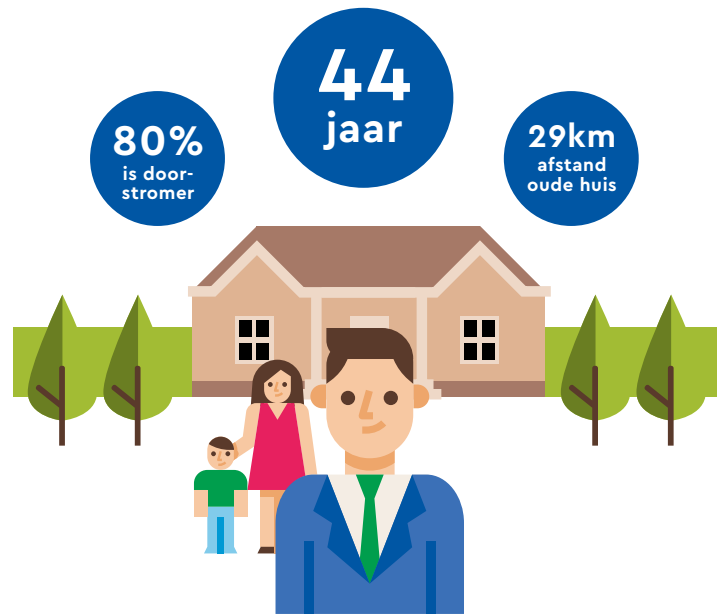
In 2023 kwamen er relatief veel akkerbouwbedrijven op de markt. Volgens onze makelaars kan dit deels worden toegeschreven aan ondernemers die moeite hebben met het vinden van opvolging en daarom besluiten hun bedrijf te verkopen om te profiteren van de hoge grondprijzen. Deze bedrijven worden echter

Aantal akkerbouwbedrijven verkocht en nieuw aangemeld



niet altijd aangeboden inclusief alle grond. Regelmatig worden de bedrijfswoning en opslagloodsen apart verkocht, met een optionele woonbestemming. Zowel de woningnood als de sterke vraag naar grond zorgen ervoor dat akkerbouwbedrijven in recordtempo worden verkocht. Makelaars beoordelen de huidige verkoopbaarheid van deze bedrijven dan ook met een 8. Veel akkerbouwbedrijven kwamen in de tweede helft van 2023 in aanbod, wat betekent dat het aantal verkopen in 2024 naar verwachting hoger zal uitvallen dan in de afgelopen twee jaar.

# Wie kopen landelijke woningen?



Gemiddelde koper landelijke woning

De prijs voor een landelijke woning\*\* was in 2023 gemiddeld 657 duizend euro, iets lager dan vorig jaar toen bijna 690 duizend euro werd betaald.

Deze daling komt doordat de woningmarkt vanaf de tweede helft van 2022 een dip liet zien. Maar sinds het voorjaar van 2023 zijn de prijzen weer aan het stijgen. Makelaars geven aan dat mooi gelegen landelijke woningen zeer gewild zijn, maar dat het aanbod hiervan laag is. Hoewel makelaars zien dat het herstel op de markt voor landelijke woningen minder snel gaat dan die van de reguliere markt, verwachten ze

dat in 2024 het prijsniveau van 2022 wordt bereikt. In het laatste kwartaal van 2023 lag de prijs van een landelijke woning alweer op 670 duizend euro.

Het verschil met de reguliere markt is groot; de gemiddelde woning werd eind 2023 verkocht voor 418 duizend euro. Landelijke woningen hebben gemiddeld meer woonoppervlakte en liggen vaak op een groot perceel, waardoor ze niet voor iedere doelgroep geschikt of bereikbaar zijn. Om het profiel van kopers van landelijke woningen in kaart te brengen, hebben

## Kenmerken van een koper in 2023 van een landelijke woning versus een gemiddelde woning

	Landelijke woning	Gemiddelde woning
Aandeel starters	17%	45%
Aandeel doorstromers	80%	50%
Aandeel oude woning op >50km	18,7%	8,4%
Nieuwe woning groter*	71%	61%
Nieuwe woning duurder*	80%	65%
Gemiddelde leeftijd	44 jaar	38 jaar
Afstand tot oude woning	29 km	15 km
Stap in woonoppervlakte*	42 m <sup>2</sup>	11 m <sup>2</sup>
Vershil verkoopprijs achtergelaten woning en aankoopprijs*	€ 130.000	€ 53.000

\* Alleen gemeten bij doorstromers.

we een aantal kenmerken van deze groep naast die van kopers van een gemiddelde woning gelegd. De gemiddelde koper van een landelijke woning is een doorstroomer van 44 jaar oud en verhuist over een afstand van 29 kilometer. De nieuwe woning is gemiddeld 42 m<sup>2</sup> groter en 130 duizend euro duurder dan de achtergelaten woning.

\*\* Een landelijke woning is een vrijstaande woning (of woonboerderij) gelegen buiten de bebouwde kom of in landelijk gebied.

# Landbouwgebieden





## Colofon

### Samenstelling

Brainbay  
 www.brainbay.nl  
 support@brainbay.nl  
 (030) 850 45 00

### Bron

Tenzij anders aangegeven zijn de cijfers gebaseerd op gegevens van de NVM.

### Vormgeving en infographics

Simons en Boom, Arnhem

© Maart 2024

### In opdracht van

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

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

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





# Boer ook goed met je vastgoed!

Wilt u ook goed boeren met uw agrarisch & landelijk vastgoed? Kies dan voor een NVM Agrarisch & Landelijk makelaar. Want een NVM-makelaar heeft meer kennis van de markt, een groot netwerk in het buitengebied en is dé specialist bij: aan- en verkoop, grond- en pachtzaken, taxatie, advies, onteigening en herbestemming van agrarisch & landelijk vastgoed.



**Zeker weten.**