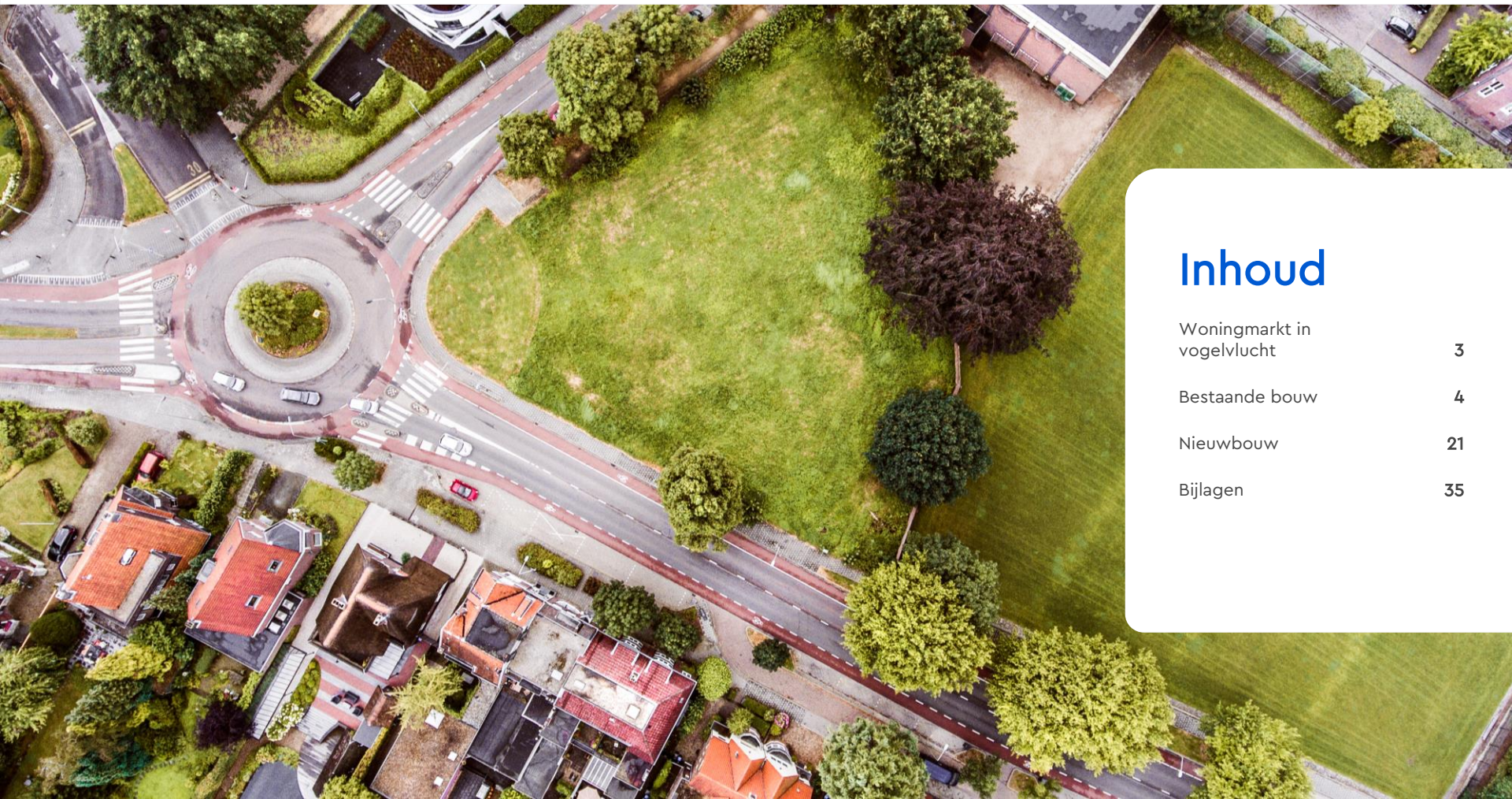




Analyse woningmarkt 2^e kwartaal 2025



Inhoud

Woningmarkt in vogelvlucht	3
Bestaande bouw	4
Nieuwbouw	21
Bijlagen	35

De woningmarkt in vogelvlucht

Bestaande bouw

Het aantal woningverkoop zit flink in de lift, wat past in de trend van stijgende woningverkoop in de afgelopen twee jaar. Vooral de verkoop van appartementen gaat hard, mede doordat dit woningtype veel uitgepand wordt. Deze uitpandingen zorgen ervoor dat de prijsstijging op jaarbasis minder hard gaat dan voorgaande kwartalen. Ook de enorme toename van het woningaanbod draagt hieraan bij. Er zijn de afgelopen 20 jaar niet zoveel woningen te koop gezet als dit kwartaal. Het zorgt voor een iets minder krappe markt, waarbij kopers meer te kiezen hebben. Desondanks wordt nog bij driekwart van de verkopen meer betaald dan de vraagprijs. Verkopers zijn dan ook blij met de snelle verkoop en hoge prijs van hun woningen.

Nieuwbouw

In het 2^e kwartaal van 2025 is de verkoop van nieuwbouwwoningen licht gedaald, waarmee een einde lijkt te komen aan de eerdere groei. Ondanks dat de belangstelling voor nieuwbouw groot blijft, loopt het aanbod steeds minder goed in de pas met de vraag. Vooral het aandeel kleinere appartementen neemt sterk toe, wat invloed heeft op zowel de samenstelling van het aanbod als de gemiddelde prijs per vierkante meter. Tegelijkertijd blijft de aanwas van nieuw aanbod stijgen, vooral door de bouw van dit soort appartementen. Ontwikkelaars worden echter nog steeds geremd door knelpunten zoals stijgende bouwkosten en een tekort aan vergunningen.



Bestaande bouw

Signalen uit de markt

Om de cijfers over de woningmarkt te duiden vragen we bij NVM makelaars middels een enquête altijd naar de in hun ogen belangrijkste positieve en negatieve ontwikkelingen op dit moment. Als positieve ontwikkeling wordt genoemd het hogere aantal woningen dat te koop komt, waarbij uitponden en nieuwbouw de meest genoemde redenen zijn voor het gestegen aanbod. Bovendien is het 2^e kwartaal altijd gunstig als het gaat om het aantal woningen dat te koop wordt gezet. Hierdoor hebben kopers meer keuze en sommige makelaars zien dat de prijzen, mede door het extra aanbod, stabiliseren. Als laatste wordt de hypotheekrente veel genoemd als positieve ontwikkeling. De rente is stabiel of zelfs dalend, wat verkopers meer mogelijkheden en vertrouwen geeft om een woning te kopen.

Echter, een grote groep makelaars vindt dat er structureel nog steeds te weinig woningen zijn en zij maken zich zorgen om de krapte op de markt. Uitponden biedt op dit moment meer kansen, vooral voor starters. Ook wordt er lokaal iets meer nieuwbouw opgeleverd, maar beide lijken van tijdelijke aard. Uitponden lost het woningtekort uiteindelijk niet op en verschuift het probleem naar de huurmarkt. Bovendien is de groep makelaars die vindt dat er te weinig nieuwbouw wordt gebouwd groot. Als laatste wijzen makelaars op de (geo)politieke ontwikkelingen. Naast de val van het kabinet gebeurt er veel op het wereldtoneel. Dit kan ervoor zorgen dat het vertrouwen in de economie en de woningmarkt verslechtert.



Woningverkoop in de lift

Er zijn in het 2^e kwartaal van 2025 ruim 42.000 woningen verkocht door NVM makelaars. Dat is 22% meer dan een kwartaal eerder, maar dat is vrij normaal voor een 2^e kwartaal waarin traditiegetrouw het aantal verkopen flink toeneemt. Vergeleken met een jaar eerder zijn er bijna 15% meer woningen verkocht. Dat is een flinke stijging, die past in de trend van stijgende woningverkoop in de afgelopen twee jaar.

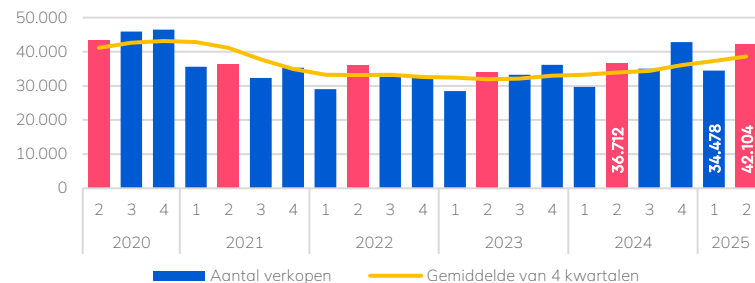
Grootste toename bij appartementen

Vooral de verkoop van appartementen zit flink in de lift: bijna 23% meer verkopen in een jaar tijd. Het aantal verkochte tussenwoningen stijgt met 16%, terwijl van het type vrijstaande woningen er slechts 3% meer werden verkocht. De toename van het aantal verkochte appartementen hangt samen met de stijging van het aantal te koop gezette woningen van dit type. Dit wordt grotendeels veroorzaakt door het hoge aantal uitpodingen op dit moment en in de afgelopen kwartalen, waarbinnen het appartementstype het belangrijkste woningtype is.

Toch had het totaal aantal verkopen dit kwartaal nog hoger kunnen zijn. Er is een directe relatie tussen het aantal te koop gezette woningen en het aantal verkopen. Deze aantallen liggen vaak erg dicht op elkaar, maar dit kwartaal stijgt het aantal te koop gezette woningen veel harder dan het aantal verkopen. De verwachting is dan ook dat de trend van stijgende woningverkoop de komende tijd verder doorzet.

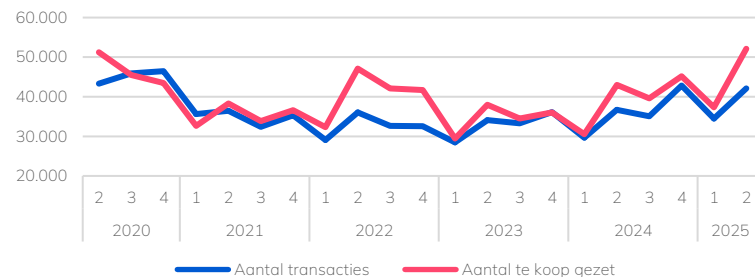
Aantal verkochte bestaande woningen

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Aantal transacties versus aantal te koop gezet

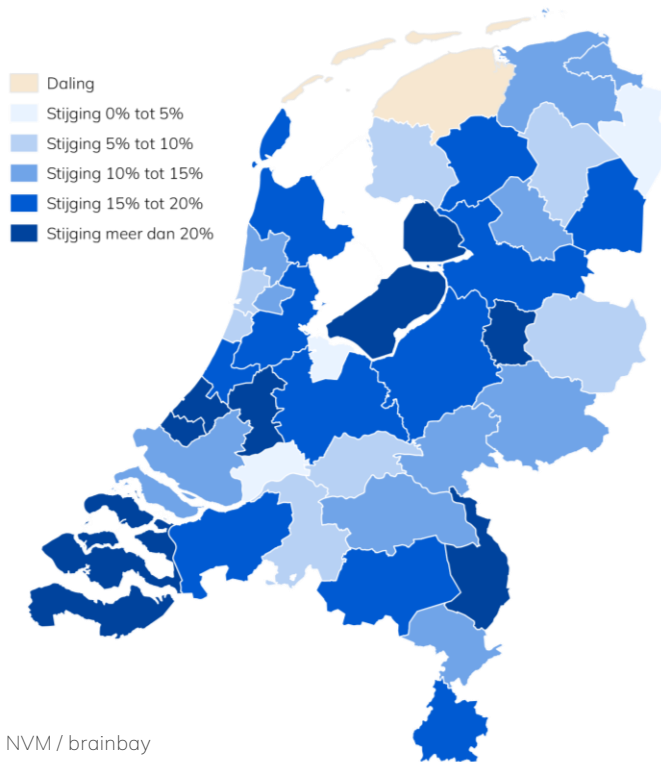
Verkocht of te koop gezet via NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay

Aantal verkochte woningen per COROP-regio t.o.v. jaar eerder

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay



Prijzen stijgen, maar wel minder hard

De gemiddelde verkoopprijs¹ van door NVM makelaars verkochte woningen raakt met ruim 495.000 euro bijna de grens van een half miljoen aan. Deze transactieprijs ligt 4,0% hoger dan een kwartaal eerder, en 6,2% hoger dan een jaar eerder. Een stijging van 4,0% op kwartaalbasis is fors, maar redelijk gemiddeld voor een 2^e kwartaal waarin de prijsontwikkeling vaak wat hoger ligt dan in de rest van het jaar. De prijzen stijgen door de hogere lonen en verbeterde leencapaciteit, de krapte op de markt, het aanhoudende vertrouwen in de markt en de verwachting van kopers dat hun eigen woning verder in waarde toeneemt².

Uitpodingen drukken de verkoopprijzen

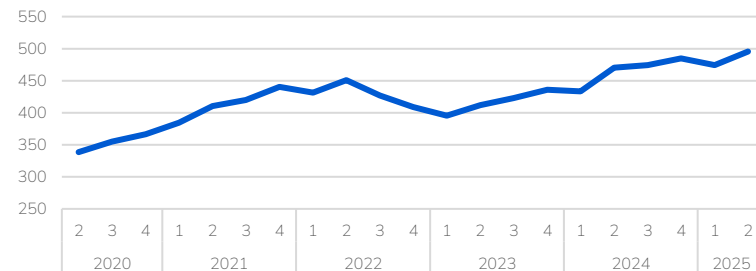
Tegelijk zien we op jaarbasis de prijsontwikkeling steeds iets minder groot worden. Stegen de prijzen medio 2024 nog met 14,1% in een jaar tijd, op dit moment komt de transactieprijsontwikkeling uit op 6,2%. Dat komt door een sterke verruiming van het aanbod, grotendeels veroorzaakt door de eerder benoemde uitpodingen. Deze uitpoundwoningen zorgen er enerzijds voor dat de gemiddelde verkoopprijs daalt omdat ze gemiddeld wat kleiner zijn en van een lagere kwaliteit. Anderzijds drukken ze ook de prijs van de overige woningverkoppen, omdat er voor kopers meer aanbod is om uit te kiezen. De markt verruimt, zeker op lokaal niveau in gebieden waar uitponden veelvuldig plaatsvindt. Dat is terug te zien in de meer gematigde prijsontwikkeling.

¹ Het gaat hier om een gewogen gemiddelde van de mediane transactieprijs. In het vervolg spreken we van een 'gemiddelde'

² DNB Voorjaarsraming – juni 2025

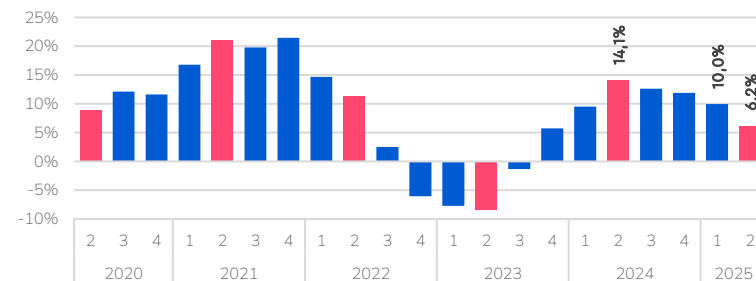
Gemiddelde transactieprijs (* duizend euro)

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Transactieprijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder

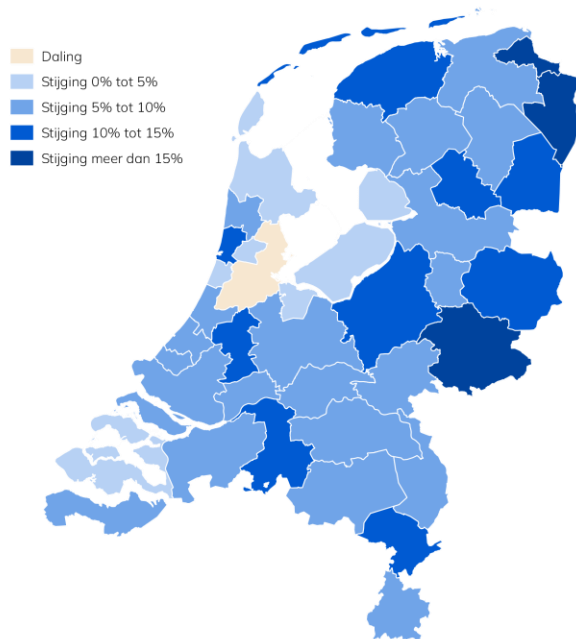
Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Transactieprijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Prijzdaling in Amsterdam door verkoop kleinere woningen

Waar in alle regio's de prijzen op jaarbasis stijgen, zien we in Amsterdam een kleine daling van -0,4%. Dat wil niet direct zeggen dat alle woningen in Amsterdam nu minder waard zijn dan een jaar geleden. Het laat wel zien dat de woningen die verkocht worden, gemiddeld een lagere verkoopprijs kennen dan de woningen die vorig jaar verkocht werden.

Dat heeft twee oorzaken: Allereerst komen er veel meer appartementen op de markt. Deze hebben gemiddeld een lagere verkoopprijs en drukken daarmee de totale gemiddelde prijs in Amsterdam. De transactieprijsontwikkeling is voor appartementen met -1,6% ook veel groter dan voor tussenwoningen (-0,4%). De prijsontwikkeling van de overige woningtypen is zelfs nog steeds positief.

De tweede oorzaak is dat er gemiddeld veel kleinere woningen worden verkocht. De gemiddelde oppervlakte van de verkochte appartementen in het 2^e kwartaal van 2025 bedraagt 70 meter, 4 meter kleiner dan een jaar eerder. Dat lijkt niet veel, maar met een gemiddelde vierkante meterprijs van meer dan 8.000 euro gaat het om een aanzienlijk bedrag. De ontwikkeling van de transactieprijs per vierkante meter corrigeert voor de verschillen in woninggrootte. Deze prijsontwikkeling komt op jaarbasis uit op +2,2%, en voor appartementen op + 2,1%.

Dat er meer en kleinere appartementen worden verkocht komt door de toename van het aantal uitpondingen. Eind 2024 was volgens het Kadaster maar liefst 40% van alle verkochte woningen in Amsterdam een uitpondwoning.

Gemiddeld 5,6% méér betaald dan de vraagprijs

Voor de gemiddelde woning in Nederland is in dit kwartaal 5,6% meer betaald dan de vraagprijs. Uiteraard zijn er grote verschillen. Voor tussenwoningen (+7,7%) en appartementen (+6,5%) werd het meest boven de vraagprijs geboden, bij vrijstaande woningen zit er met +0,6% nauwelijks ruimte tussen de vraagprijs en de uiteindelijke transactieprijs.

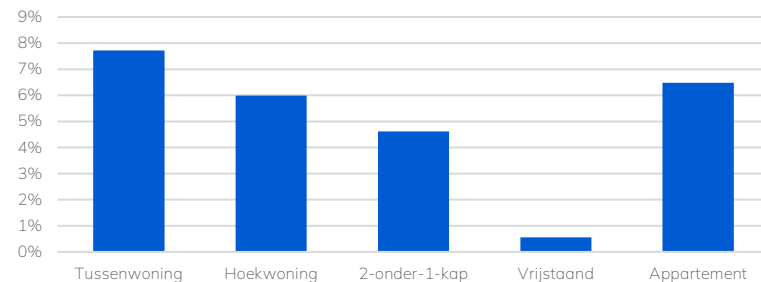
Ook regionaal zijn er grote verschillen. Zeeuws-Vlaanderen is de enige regio waar gemiddeld net iets minder dan de vraagprijs werd betaald. Ook in Zuidwest-Friesland is het verschil tussen vraag- en transactieprijs klein. In de regio Overig Groningen (inclusief de stad Groningen) wordt gemiddeld maar liefst 9,6% meer betaald dan de vraagprijs. En ook in de regio Utrecht is het vraag-verkooprijsverschil met meer dan 9% groot.

Aandeel verkocht boven de vraagprijs stijgt

Het aandeel woningen dat werd verkocht voor een prijs hoger dan de vraagprijs is dit kwartaal licht gestegen naar bijna 74%. Het hoogste aandeel in 3 jaar. Het leek er even op dat dit aandeel zou blijven steken rond de 70% waar het al een jaar op stond, maar we zien nu toch een stijging. En dat ondanks de stijging van het woningaanbod (zie pagina 13). Dat kan erop duiden dat er of steeds meer woningen te koop worden gezet met een bewust wat lagere vraagprijs om meer kijkers te trekken, of dat het nog steeds op veel plaatsen noodzakelijk is om flink te overbieden. De toename van het aanbod leidt er blijkbaar nog niet toe dat de concurrentiestrijd minder groot wordt.

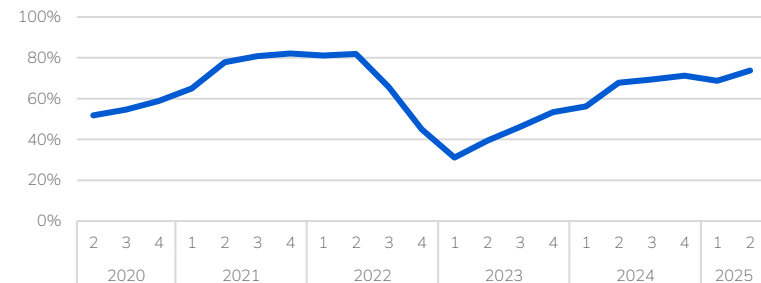
Gemiddelde vraag-verkooprijsverschil

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Percentage woningen verkocht boven de vraagprijs

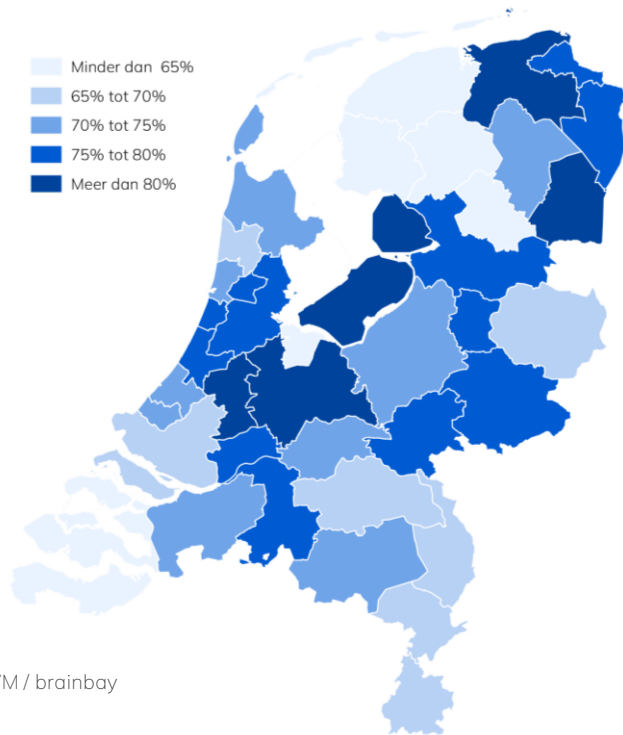
Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aandeel verkochte woningen boven de vraagprijs

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay



Meeste woningen binnen 4 weken verkocht

Wanneer een woning is verkocht, geldt voor de meeste huizen dat de verkooptijd niet meer dan 4 weken bedraagt. Al ruim een jaar schommelt de verkooptijd zo rond de 27 dagen. De verkoop van tussenwoningen verloopt in gemiddeld 24 dagen het snelst, voor vrijstaande woningen is de verkooptijd met 33 dagen wat hoger.

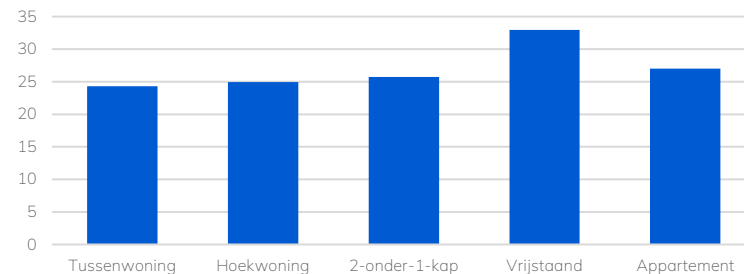
Voor ruim 9 op de 10 woningen die zijn verkocht, geldt dat dit niet langer dan een kwartaal duurde. Dat aandeel is dit kwartaal weer flink gestegen. Voor 5% van de verkochte woningen geldt dat dit 4 tot 6 maanden duurde, en voor de overige 4% van de transacties duurde de verkoop langer dan een half jaar.

Verkoopkans niet voor alle woningen even groot

Er zijn natuurlijk ook woningen die niet zo snel worden verkocht. Daarom kijken we ook terug naar de woningen die in het 1^e kwartaal van 2025 te koop zijn gezet. We kunnen nu, een kwartaal later, zien hoe het met deze woningen is vergaan. 56% van deze woningen was binnen een maand verkocht, in totaal was 82% binnen 3 maanden verkocht. De overige 18% van de vorig kwartaal te koop gezette woningen staat op dit moment nog steeds te koop, of is ingetrokken (ofwel uit de verkoop gehaald).

Verkooptijd in dagen per woningtype

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Aandeel binnen 1 kwartaal verkochte woningen

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Sterke stijging van het aanbod

Het aantal woningen dat te koop staat bij NVM makelaars is dit kwartaal sterk toegenomen. Door een jaar-op-jaarstijging van 23% komt het woningaanbod voor het eerst in twee jaar weer uit boven de 30.000 woningen. Vergeleken met het 1e kwartaal van 2025 staan er bijna 7.500 woningen meer te koop, een stijging van 30%. Op deze aanhoudende krappe woningmarkt is dit extra aanbod een welkome verlichting.

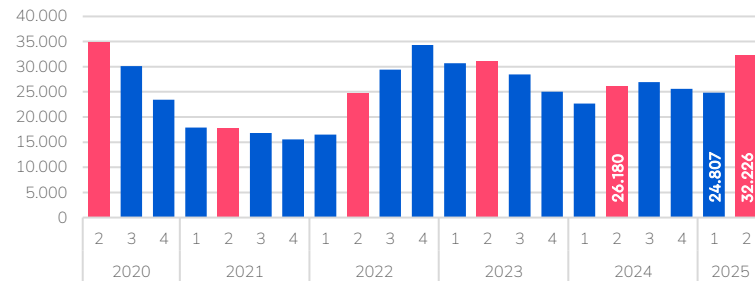
Een (sterke) stijging van het aanbod in het 2e kwartaal zien we bijna altijd. Dit wordt gevoed doordat er in dit kwartaal altijd veel woningen op de markt komen, zie volgende pagina.

Stijging aanbod bij alle woningtypen

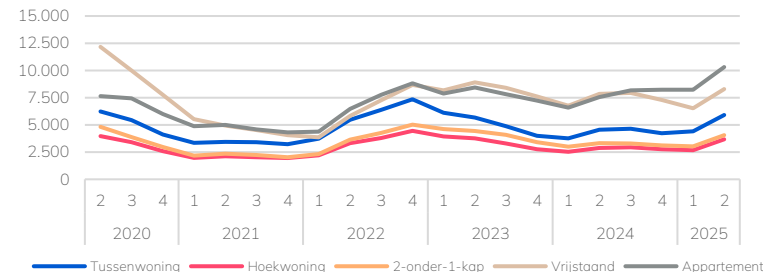
De stijging van het aantal uitpondingen in de afgelopen anderhalf jaar zorgt voor een toename van appartementen in de samenstelling van het aanbod. Vorig kwartaal was een op de drie te koop staande woningen een appartement. Doordat het aanbod van de andere woningtypen dit kwartaal harder is gestegen, is het aandeel appartementen weer iets gedaald. Goed nieuws voor de kopers die op zoek zijn naar grondgebonden woningen.

Toch hebben consumenten bij appartementen nog steeds het meest te kiezen. Aan het einde van het 2e kwartaal stonden ruim 10.000 appartementen te koop, gevolgd door vrijstaande woningen met een aanbod van bijna 8.300.

Aantal woningen in aanbod
In aanbod bij een NVM makelaar



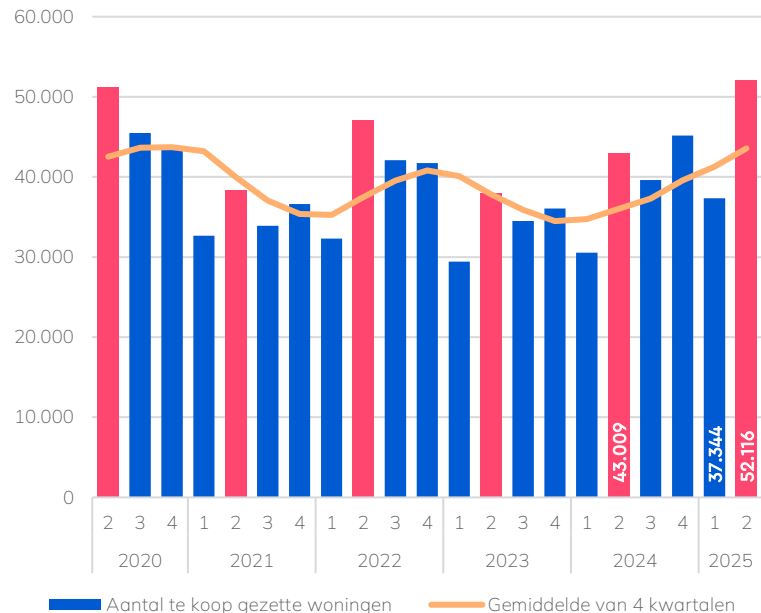
Aantal woningen in aanbod per woningtype
In aanbod bij een NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay

Aantal woningen te koop gezet

Te koop gezet door een NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay

Meeste woningen te koop gezet in bijna 20 jaar

In het 2^e kwartaal van 2025 kwamen een recordaantal van ruim 52.000 woningen nieuw in aanbod bij NVM makelaars. Dit is een stijging van 21% vergeleken met een jaar geleden. De laatste keer dat er zoveel woningen in één kwartaal te koop werden gezet was in het 2e kwartaal van 2008, bijna 20 jaar geleden.

Meerdere redenen voor stijging van aantal woningen in de verkoop

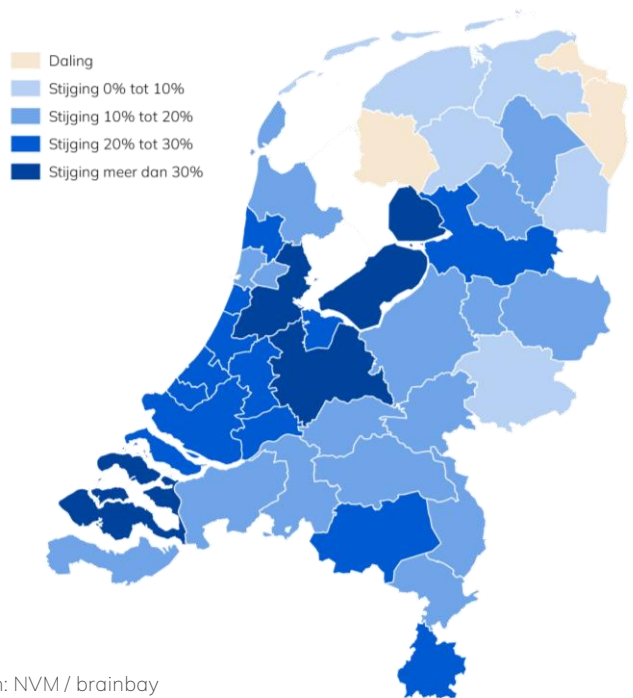
Het hoge aantal te koop gezette woningen heeft volgens NVM makelaars verschillende redenen. Een belangrijke oorzaak van de stijging is het seizoensseffect dat we ieder 2e kwartaal zien. Makelaars geven aan dat mensen in de lente vaker besluiten hun woning te koop te zetten. Door het mooiere weer worden zowel kopers als verkopers actiever en stijgt de verhuisbereidheid.

Daarnaast hebben de uitpondwoningen nog steeds een sterke invloed. Deze voormalige huurwoning werden ook dit kwartaal in groten getale te koop gezet. Dit zijn voornamelijk appartementen, maar ook andere woningtypen komen hierdoor beschikbaar op de koopmarkt. Uitponden gebeurt voornamelijk in de Randstad en hier zien we dan ook de grootste uitschieters. In de regio's Groot-Amsterdam, Utrecht en Flevoland is het aanbod met meer dan 30% toegenomen.

Als laatste heeft de oplevering van nieuwbouwprojecten lokaal een positief effect. Wanneer een nieuwbouwproject wordt opgeleverd, worden de voormalige woningen te koop gezet en komt er doorstroming op gang.

Jaar-op-jaar ontwikkeling aanbod per COROP-gebied

In aanbod bij NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay



Krapte neemt iets af door extra aanbod

Ondanks het hogere aanbod is de NVM Krapte-indicator maar licht gestegen. Met een 2,3 komt deze iets hoger dan een jaar geleden en ook vergeleken met vorige kwartaal is de krapte op de markt amper gedaald. Doordat woningen die in aanbod komen ook weer snel worden verkocht, blijft de verhouding tussen vraag en aanbod vrijwel hetzelfde. De krapte zorgt er dus voor dat er aan het einde van het kwartaal minder aanbod overblijft dan verwacht op basis van het aantal woningen dat te koop is gezet.

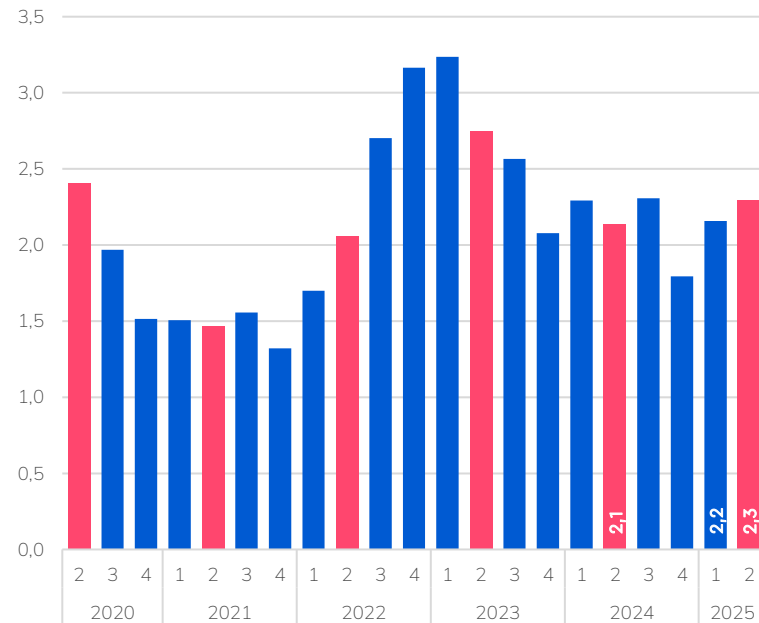
Voor alle woningtypen is de krapte-indicator gestegen. De markt voor tussenwoningen blijft met een 1,7 het krapst gevolgd door hoekwoningen en 2-onder-1-kappers met een 2,0. Ook appartementen zitten met een 2,2 net onder het landelijke gemiddelde. Vrijstaande woningen is het enige woningtype waar vraag en aanbod redelijk in balans zijn met een krapte-indicator van een 4,3.

Woningmarkt het krapst in oostelijke helft van Nederland

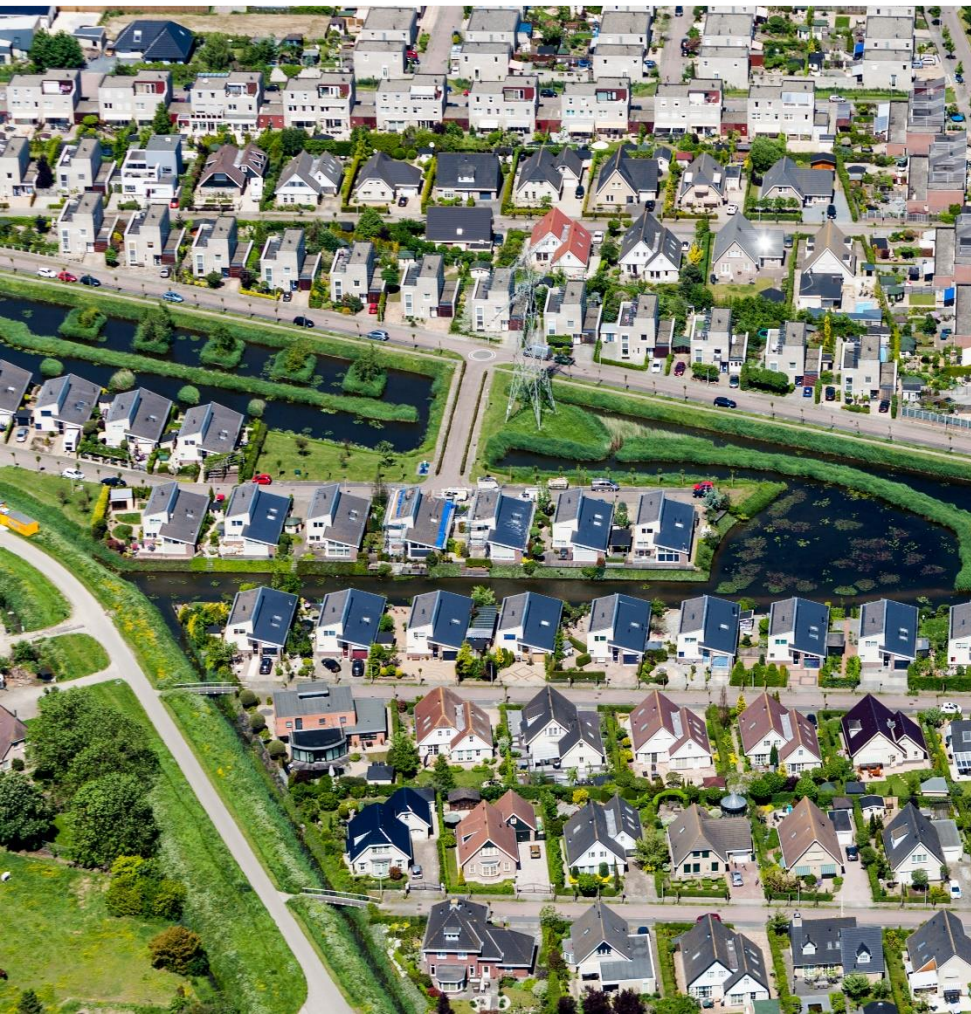
Door de vele uitpodingen zijn de krapste regio's niet meer te vinden in de Randstad. Vooral Groot-Amsterdam valt op met een krapte-indicator van 3,0. Utrecht, Flevoland en IJmond vormen de uitzondering. De oostelijke helft van Nederland kent dit kwartaal juist heel veel regio's met een krapte-indicator van rond de 2,0, met Zuidwest-Overijssel (1,6) en Overig Groningen (1,8) als krapste regio's. In Zeeland, Limburg en Friesland is de woningmarkt op dit moment het ruimst.

NVM Krapte-indicator

Verhouding tussen vraag en aanbod



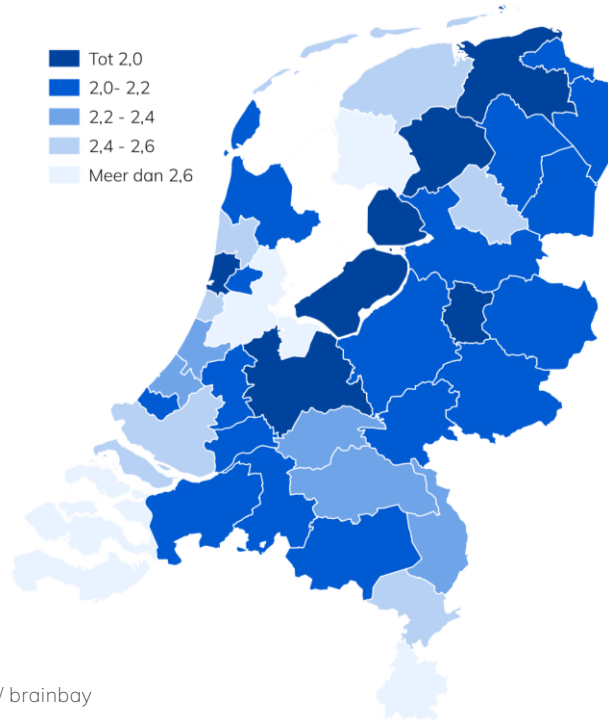
Bron: NVM / brainbay



NVM Krapte-indicator per COROP-regio

Verhouding tussen vraag en aanbod

- Tot 2,0
- 2,0 - 2,2
- 2,2 - 2,4
- 2,4 - 2,6
- Meer dan 2,6



Bron: NVM / brainbay

Vraagprijs stijgt naar bijna 600.000 euro

De gemiddelde vraagprijs van het aanbod is dit kwartaal uitgekomen op 594.000 euro. Een stijging van 5,7% ten opzichte van vorig jaar. Vergeleken met het vorige kwartaal zien we net als voorgaande jaren een sterke stijging van de vraagprijs in het 2e kwartaal, ditmaal 3,7%.

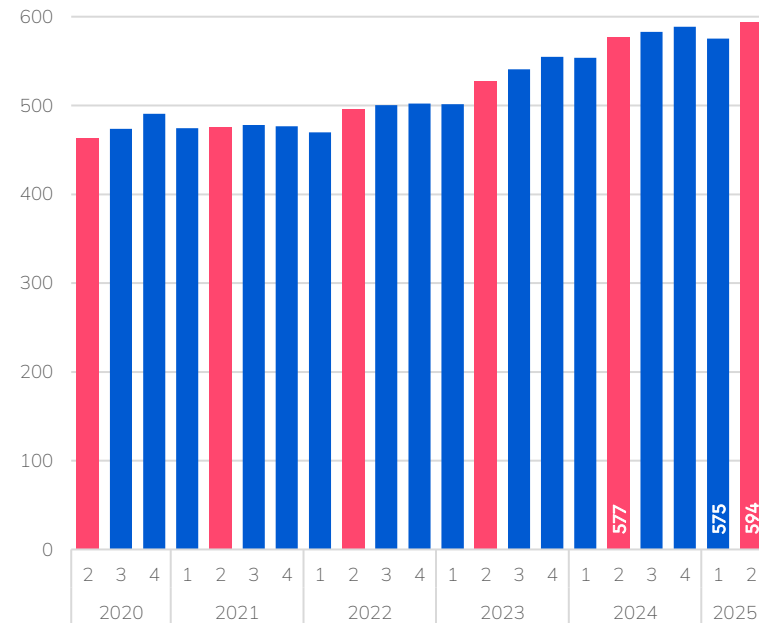
Door een sterke jaar-op-jaar stijging van 8,3% is de vraagprijs van vrijstaande woningen voor het eerst boven de 900.000 euro uitgekomen. Ook voor de andere woningtypen was de vraagprijs niet eerder zo hoog als in dit kwartaal.

Vraagprijs aanbod hoger dan van woningen die te koop zijn gezet

De vraagprijs is de gemiddelde prijs van woningen die aan het einde van het kwartaal in aanbod staan. Deze verschilt van de vraagprijs van de 52.000 woningen die in het 2e kwartaal te koop zijn gezet. Deze bedraagt 504.000 euro en is voor het eerst boven de half miljoen uitgekomen.

Maar dit is wel lager dan de vraagprijs van het aanbod. Dit komt doordat goedkopere woningen sneller worden verkocht en daardoor aan het einde van het kwartaal minder vaak nog in aanbod staan. Duurdere woningen blijven juist langer te koop staan en maken hierdoor een groter deel uit van het aanbod. Dit zien we ook bij de ruim woningen 7.700 in het aanbod die eind vorig kwartaal ook al in aanbod stonden. De vraagprijs van deze woningen is ruim 765.000 euro en hebben hierdoor ook een sterke invloed op de gemiddelde vraagprijs.

Gemiddelde vraagprijs van het aanbod (* duizend euro)
In aanbod bij een NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay

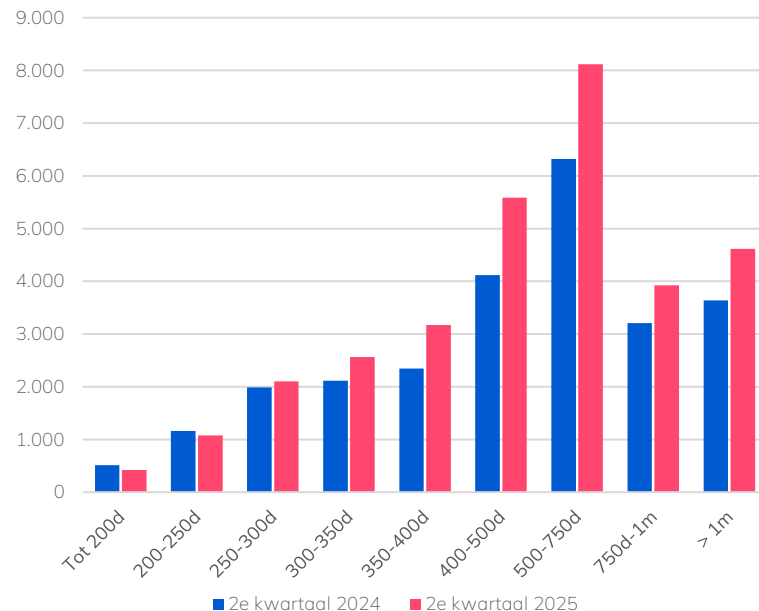
Vooral aanbod erbij in hogere vraagprijsklassen

De stijgende vraagprijs zorgt ervoor dat er steeds minder woningen te vinden zijn in de goedkopere segmenten. Ondanks de sterke toename van het aanbod, staan er in de segmenten onder de 250.000 euro minder woningen te koop dan een jaar geleden. De groei van het aanbod is vooral te vinden in de hogere prijsklassen. Hierdoor valt slechts 30% van al het aanbod op dit moment in de prijsklassen onder de 400.000 euro. Niet eerder was dit aandeel zo laag.

Maar het aandeel betaalbare woningen in het aanbod verschilt sterk per regio. Hieronder de top 7 regio's met het hoogste en laagste aandeel woningen onder de betaalbaarheidsgrens van 405.000 euro:

Regio's met laagste aandeel	% aanbod onder 405k	Regio's met hoogste aandeel	% aanbod onder 405k
Groot-Amsterdam	16%	Delfzijl en omgeving	71%
Het Gooi en Vechtstreek	16%	Zuid-Limburg	59%
Agglomeratie Haarlem	19%	Overig Groningen	56%
Agglomeratie Leiden en Bollenstreek	19%	Zuidoost-Drenthe	56%
Utrecht	21%	Oost-Groningen	56%
Zuidwest-Gelderland	21%	Zeeuws-Vlaanderen	55%
Noordoost-Noord-Brabant	22%	Noord-Friesland	54%

Aantal in aanbod per vraagprijsklasse
In aanbod bij een NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay

Nieuwbouw





Nieuwkoopverkoop vlakt af ondanks aanhoudende vraag

In het 2^e kwartaal van 2025 is de verkoop van nieuwbouwwoningen licht gedaald, waarmee een einde lijkt te komen aan de eerdere groei. Ondanks dat de belangstelling voor nieuwbouw groot blijft, loopt het aanbod steeds minder goed in de pas met de vraag. Vooral het aandeel kleinere appartementen neemt sterk toe, wat invloed heeft op zowel de samenstelling van het aanbod als de gemiddelde prijs per vierkante meter. Tegelijkertijd blijft de aanwas van nieuw aanbod stijgen, vooral door de bouw van dit soort appartementen. Ontwikkelaars worden echter nog steeds geremd door knelpunten zoals stijgende bouwkosten en een tekort aan vergunningen.

Verkoop van nieuwbouw gestagneerd

In het 2^e kwartaal van 2025 zijn ongeveer 6.700 nieuwbouwwoningen verkocht. Dat zijn er zo'n 400 minder dan een jaar eerder. Voor het eerst sinds het 2^e kwartaal van 2023 is er weer een daling in de jaar-op-jaarcijfers. De eerdere groei in de verkoop van nieuwbouw lijkt daarmee tot stilstand te zijn gekomen. Sinds begin 2024 ligt het aantal verkopen stabiel rond de 7.000 woningen per kwartaal.

Nieuwbouw blijft gewild

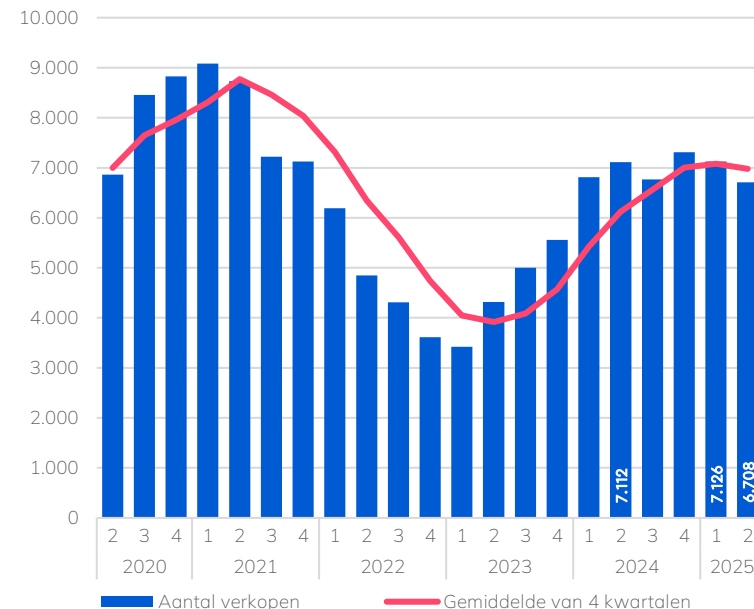
Toch is de afvlakking van de verkoopcijfers niet te verklaren door een daling van de vraag. NVM makelaars geven de verkoopbaarheid van nieuwbouw een hogere score dan vorig jaar. In 2024 gaven zij nog een 7,6 voor appartementen en een 8,3 voor woonhuizen. Dit jaar liggen deze beoordelingen hoger met een 7,8 en 8,5. Dat betekent dat nieuwbouw nog steeds gewild is en goed verkoopt.

Probleem zit in het aanbod

De stagnatie komt vooral door het aanbod. Niet zozeer omdat er te weinig woningen bij komen – de aanwas van nieuw aanbod groeit juist. Het probleem zit in het soort woningen dat op de markt komt. Dat sluit minder goed aan op wat mensen zoeken. Makelaars beoordelen de match tussen vraag en aanbod met een 5,6 als rapportcijfer. Een jaar geleden was dat nog een 5,8. Dat laat zien dat de mismatch tussen vraag en aanbod groter is geworden.

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

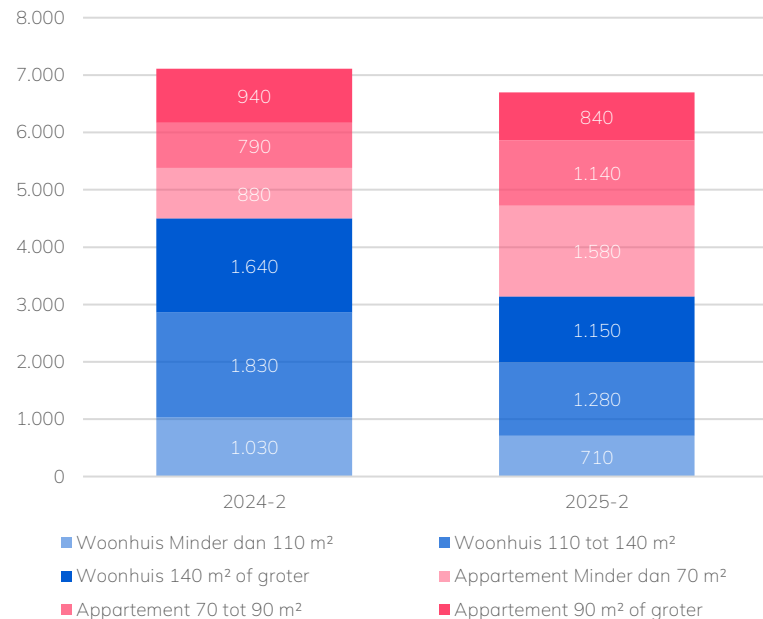
Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht naar type en grootte

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Samenstelling van de verkopen verandert

De verandering in de samenstelling van de verkopen blijkt ook wanneer we verder inzoomen op de cijfers. De verkoopaantallen zijn sinds het 1^e kwartaal van 2024 redelijk stabiel, maar hierbinnen bestaan grote verschillen. Begin 2024 bestond nog een derde van de verkopen uit appartementen, nu is dat meer dan de helft. De verkoop van appartementen is in een jaar tijd fors gestegen: van 2.600 naar ongeveer 3.550. Tegelijk is de verkoop van woonhuizen juist gedaald: van 4.500 naar 3.150 woningen.

Ook binnen de typen woningen die verkocht worden, zien we veranderingen. Er worden vooral meer kleine appartementen verkocht. De verkoop van appartementen kleiner dan 70 m² is gestegen van 880 naar 1.580, terwijl grote appartementen van meer dan 90 m² juist minder worden verkocht. Bij de woonhuizen zien we in alle grootteklassen een daling, die het sterkst is bij (middel)grote woningen.

Verkoop wordt bepaald door wat er beschikbaar is

De verkoop van woonhuizen neemt dus af, ondanks de zeer goede en toenemende verkoopbaarheid. Dit komt doordat er minder woonhuizen worden aangeboden. Niet de vraag, maar het aanbod bepaalt dus hoeveel er verkocht wordt.

Het extra aanbod dat er wél is – de kleine nieuwbouwappartementen – verkoopt minder snel. Dit heeft verschillende oorzaken. Starters, de belangrijkste doelgroep voor dit type woning, willen vaak niet 2 à 3 jaar wachten tot de bouw is afgerond, omdat hun persoonlijke situatie tegen die tijd ingrijpend veranderd kan zijn. Tegelijkertijd is er nu concurrentie van uitpandwoningen die direct beschikbaar zijn, wat ze aantrekkelijker maakt voor woningzoekers die snel willen verhuizen. Bovendien neemt de prijs-kwaliteitverhouding van de woningen af, doordat de oppervlaktes steeds kleiner worden. Ook andere doelgroepen, zoals senioren, tonen minder interesse in deze kleine nieuwbouwappartementen. Hierdoor blijft dit aanbod langer op de markt, wat de totale verkoopcijfers drukt.



Hogere meterprijs door meer kleine woningen

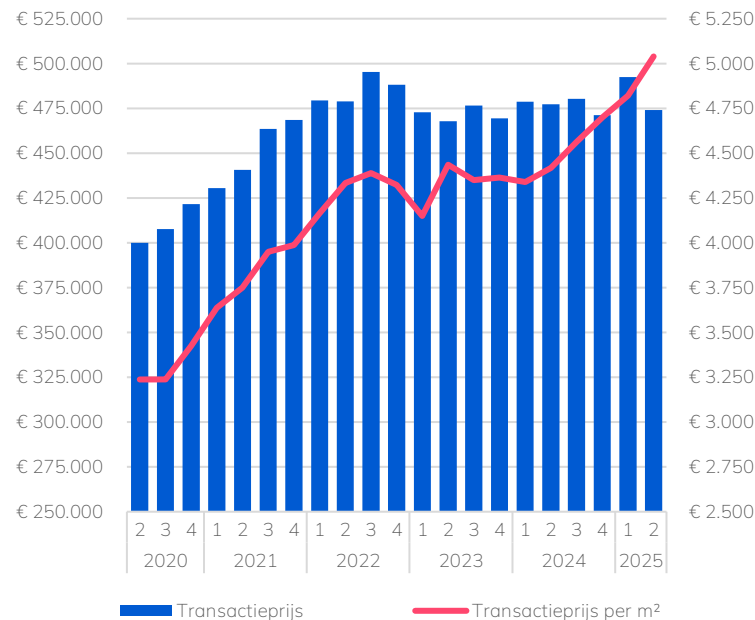
De verandering van de samenstelling van de verkopen werkt ook duidelijk door in de verkoopprijzen van de nieuwbouw. Sinds begin 2024 is de mediane verkoopprijs van nieuwbouwwoningen stabiel gebleven rond de 475.000 euro. Dat komt vooral doordat er meer kleinere, goedkopere woningen worden gebouwd. Hierdoor stijgt de gemiddelde verkoopprijs niet verder, zoals wel het geval is bij bestaande woningen.

Toch is er wel iets opvallends aan de hand. De gemiddelde prijs per vierkante meter is namelijk flink gestegen. In een jaar tijd is deze met 8,9% omhooggegaan. Dat is een grotere stijging dan bij bestaande woningen. Voor het eerst ligt de gemiddelde prijs per vierkante meter boven de 5.000 euro: namelijk 5.040 euro.

Deze stijging komt vooral doordat er meer kleine woningen verkocht worden, zowel bij de appartementen als woonhuizen. Kleinere woningen hebben vaak een hogere prijs per vierkante meter. Dat komt omdat de vaste kosten verdeeld worden over minder woonruimte. Daardoor wordt de prijs per meter hoger, ook als de totale woning goedkoper is.

Mediane transactieprijs nieuwbouwwoningen

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Nieuwbouw en bestaande bouw prijs niet vergelijkbaar

De mediane verkoopprijs van nieuwbouwwoningen was dit kwartaal 474.000 euro. Dat is lager dan de 495.000 euro voor bestaande woningen. Toch betekent dit niet dat nieuwbouw goedkoper is.

Bij nieuwbouw komen er vaak nog extra kosten bij. Denk aan kosten voor het afwerken van de woning (zoals badkamer en keuken) en voor meerwerkopties (zoals een uitbouw, dakkapel of kleine aanpassingen zoals extra stopcontacten). Volgens makelaars geven kopers gemiddeld 12% extra uit bovenop de koopsom voor dit soort opties. Daardoor is nieuwbouw in de praktijk vaak duurder dan het op het eerste gezicht lijkt.

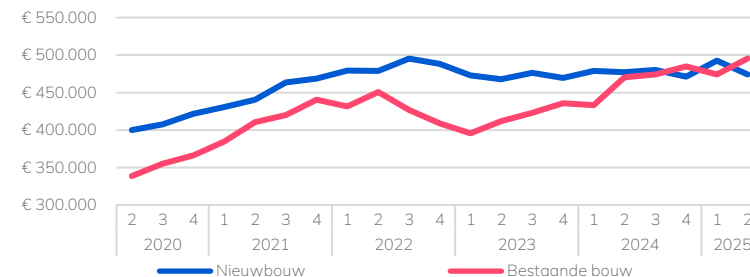
Nieuwbouw is kleiner en vaker gestapeld

De gemiddelde prijzen zijn ook moeilijk te vergelijken omdat de onderliggende groep woningen anders is. Bestaande woningen worden vaker verkocht in de Randstad en in dure gemeenten. Daarnaast zijn deze woningen gemiddeld groter: 109 m² tegenover 98 m² bij nieuwbouw. Dit komt vooral doordat de nieuwbouw voor een groter deel uit appartementen bestaat (53% tegenover 35%). Ook zijn nieuwbouwapartementen gemiddeld kleiner: 71 m² tegenover 76 m². Daarbovenop komen vrijstaande woningen vaker voor in de bestaande bouw (14% tegenover 5%).

Al deze verschillen maken prijsvergelijkingen lastig. De hogere prijs van bestaande woningen komt dus deels door de woningtypes en locaties, niet per se doordat ze duurder zijn.

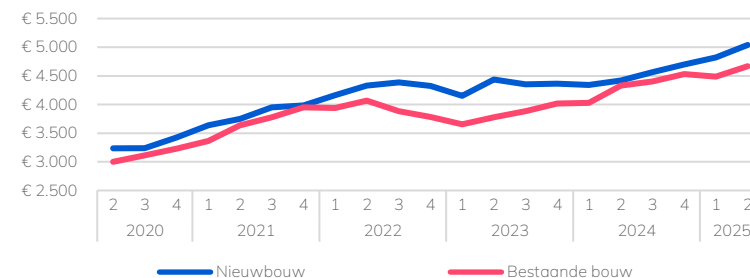
Mediane transactieprijs nieuwbouw en bestaande bouw

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Mediane transactieprijs per m² nieuwbouw en bestaande bouw

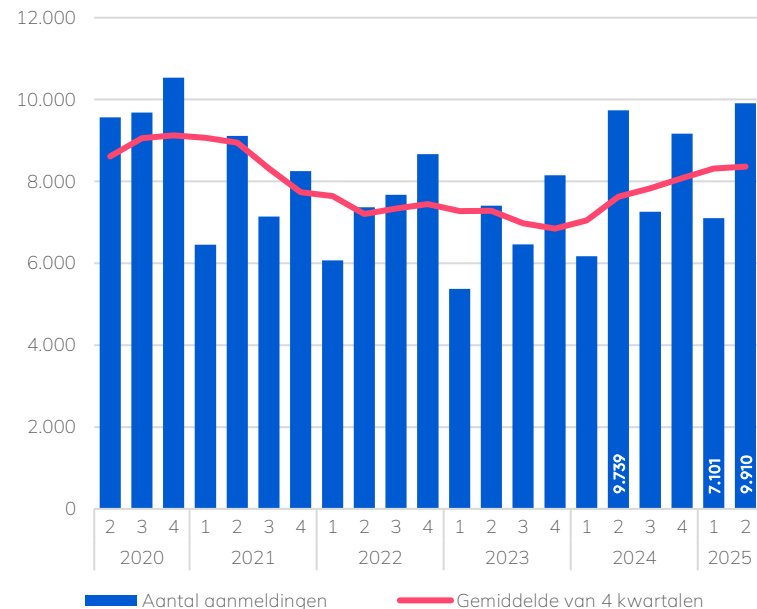
Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet

Te koop gezet door een NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay

Hoogste aanwas van nieuw aanbod sinds 2020

De stijgende lijn in de aanwas van nieuw aanbod blijft doorzetten. In het 2^e kwartaal van dit jaar zijn er meer dan 9.900 nieuwbouwwoningen te koop gezet. Dat is het hoogste aantal sinds eind 2020. Voor een 2^e kwartaal is dit zelfs het hoogste aantal sinds 2017.

Het seizoensgecorrigeerde gemiddelde (het gemiddelde van 4 kwartalen op rij) stijgt hiermee naar 8.350 woningen. Dit gemiddelde laat goed de ontwikkeling zien, omdat het rekening houdt met seizoensmatige pieken en dalen. We zien duidelijk een stijgende lijn. In 2022 en 2023 lag het gemiddelde nog rond de 7.200 woningen per kwartaal. Toch zitten we nog niet op het niveau van 2020 en 2021, toen dat gemiddeld 9.000 woningen was.

Nog steeds te weinig nieuwbouw in de pijplijn

Ondanks de groei, vinden veel makelaars dat er nog steeds te weinig nieuwe projecten aankomen. 61% van de NVM makelaars zegt dat er (veel) te weinig nieuwbouw in de planning zit in hun werkgebied. Slechts 38% geeft aan dat er voldoende aanbod aan komt. Dat is wel een verbetering ten opzichte van een jaar geleden. Toen beoordeelde maar 27% het aanbod in de pijplijn als voldoende.

Appartementen zorgen voor extra aanbod

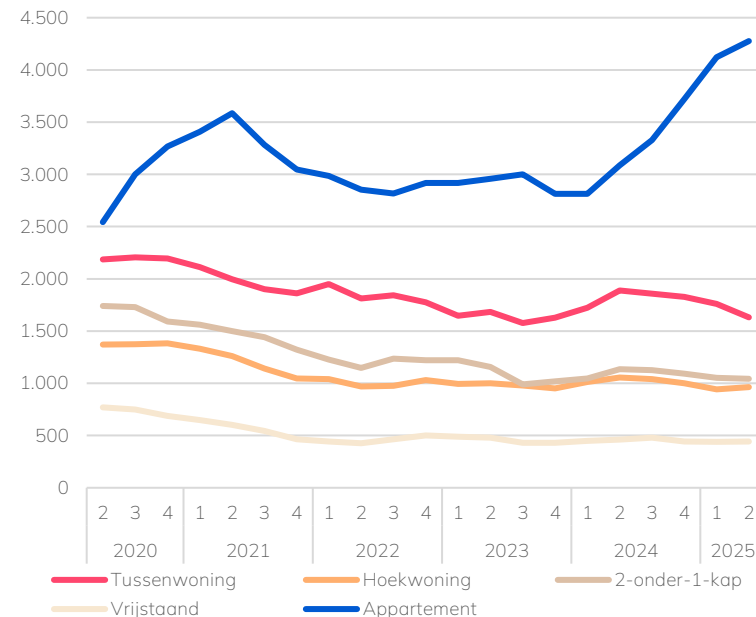
De extra aanwas aan nieuw aanbod komt volledig door de bouw van meer appartementen. Dit blijkt ook duidelijk uit de seizoensgecorrigeerde trend per woningtype. Bij alle soorten woonhuizen is het aantal nieuwe woningen minder geworden. Maar bij appartementen is het aantal juist sterk gestegen.

In dit 2^e kwartaal bestaat 48% van de nieuw in aanbod gekomen woningen uit appartementen. Tijdens de vorige piek – in het 4^e kwartaal van 2020 – was dat nog 40%. In de jaren daarvoor was dit aandeel nog veel lager. Tussen 2014 en 2019 lag het percentage appartementen steeds rond de 25%.

Oorzaak zit in betaalbaarheid, binnenstedelijk en interesse van investeerders

Dat er vooral meer appartementen worden gebouwd komt door drie dingen. Ten eerste is er veel aandacht voor betaalbaarheid. Kleinere woningen zijn goedkoper, en dat zijn vaak appartementen in plaats van woonhuizen. Ten tweede wordt er vooral binnen de stad gebouwd. Daar is minder ruimte, dus worden er eerder woontorens gebouwd dan huizen met een tuin. Tot slot zijn investeerders minder geïnteresseerd in huurwoningen. Daarom zijn veel geplande huurprojecten op de tekentafel omgezet in koopappartementen. Dat is lastig te zien in cijfers - omdat deze woningen nooit te huur zijn aangeboden - maar makelaars zien deze projecten in de praktijk voorbij komen.

Aantal te koop gezet naar woningtype (seizoensgecorrigeerd)
Te koop gezet door een NVM makelaar, gemiddelde over 4 kwartalen



Bron: NVM / brainbay

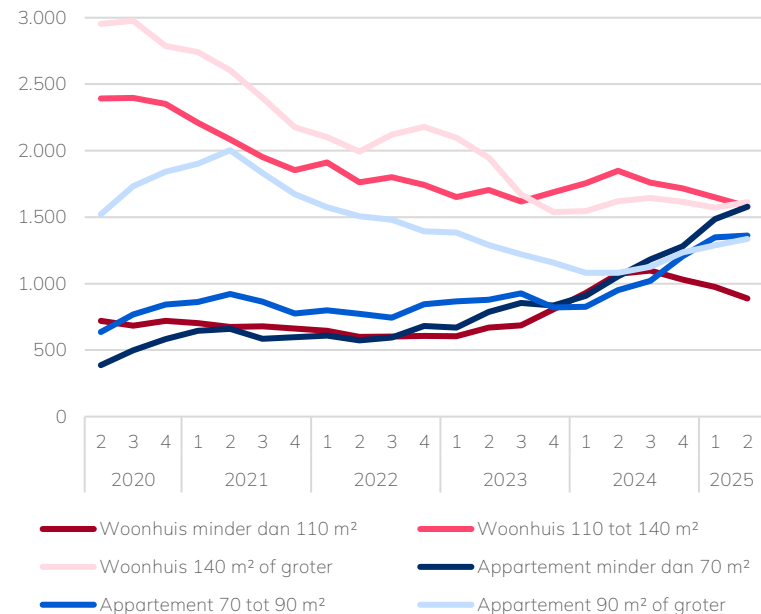
Meer kleinere appartementen en minder grote woonhuizen

Niet alleen worden er meer kleine woningtypen gebouwd, maar de woningen zelf worden ook kleiner. Als we kijken naar de nieuwe aanmeldingen van appartementen, zien we vooral een toename in kleine en middelgrote appartementen. Grotere appartementen van meer dan 90 m² worden juist veel minder vaak aangeboden dan een paar jaar geleden. De groei zit vooral in de kleinere oppervlakteklassen. Daarnaast zien we een sterke daling van de aanwas van ruimere woonhuizen.

Een nieuwbouwappartement is nu gemiddeld 75 m² groot. Twee jaar geleden was dat nog iets boven de 80 m². Vier jaar geleden lag het gemiddelde zelfs boven de 90 m².

De grotere rol van kleinere appartementen past goed bij de drie eerder genoemde redenen waarom er meer appartementen worden gebouwd: betaalbaarheid, binnenstedelijk bouwen en verminderde interesse van beleggers in huurwoningen. Al deze factoren zorgen ook voor kleinere appartementen.

Aantal te koop gezet naar type en grootte (seizoensgecorrigeerd)
Te koop gezet door een NVM makelaar, gemiddelde over 4 kwartalen



Bron: NVM / brainbay

Meer nieuwbouwwoningen in aanbod

Door de piek in de aanwas dit kwartaal, is ook het aantal te koop staande nieuwbouwwoningen gestegen. Aan het einde van het 2^e kwartaal stonden er ongeveer 16.300 woningen te koop. Dat zijn er zo'n 2.000 meer dan drie maanden geleden. Doordat niet alle extra aanwas direct wordt verkocht, neemt het aanbod toe.

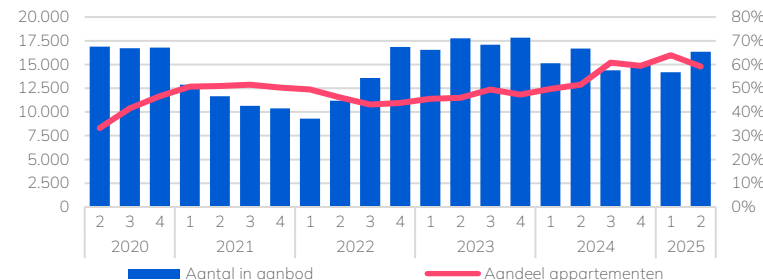
Het valt echter op dat het aanbod in de afgelopen kwartalen redelijk constant bleef, terwijl de aanwas ook toenam. Dit duidt waarschijnlijk op een mismatch: sommige woningen hebben meer tijd nodig om te verkopen en blijven daardoor langer beschikbaar.

Appartementen blijven langer in het aanbod

Op dit moment bestaat 59% van het aanbod uit appartementen. In vijf jaar tijd is dit aandeel bijna verdubbeld. Het feit dat het aandeel appartementen in het aanbod hoger is dan in de aanmeldingen, laat zien dat deze woningen langer in aanbod blijven staan. Dat blijkt ook wanneer we het aanbod uitsplitsen naar looptijd en type. Van de appartementen die nu te koop zijn, staat 60% al langer dan 3 maanden in aanbod. Bij woonhuizen is dat aandeel ruim minder. Van bijvoorbeeld de tussenwoningen staat slechts 36% al langer dan 3 maanden te koop. Die worden dus sneller verkocht. Alleen vrijstaande woningen hebben net als appartementen een langere verkooptijd.

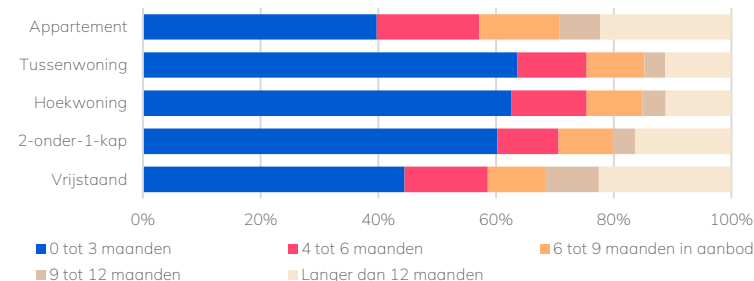
Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod

In aanbod bij een NVM makelaar, inclusief woningen onder optie



Huidig aanbod verdeelt naar looptijd per woningtype

In aanbod bij een NVM makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM / brainbay

Terugkeer van ingetrokken projecten blijft nog uit

Tussen eind 2022 en begin 2024 was er minder dynamiek op de nieuwbouwmarkt. Door te weinig interesse werden verschillende projecten stopgezet. Op de piek in het 3^e kwartaal van 2023 werd bij meer dan 2.000 woningen de verkoop gestaakt. Inmiddels is de markt weer aangetrokken en ligt het aantal intrekkingen op een normaal niveau van ongeveer 1.000 woningen per kwartaal.

Er werd verwacht dat veel van de ingetrokken projecten terug zouden keren, eventueel na een aantal aanpassingen op de tekentafel. Maar ondanks dat de markt al een jaar beter draait, is dit nog nauwelijks te zien. Uit een analyse van nieuw aanbod op locaties waar eerder projecten werden ingetrokken, blijkt nog geen duidelijke toename. Er komt dus geen extra aanbod, terwijl dat wel logisch zou zijn als de projecten opnieuw te koop werden gezet.

Dat betekent niet dat er helemaal niets terugkomt, maar het gebeurt nog niet op grote schaal. De terugkeer van deze projecten laat dus voorlopig nog op zich wachten.



Weinig vergunningen en stijgende bouwkosten

NVM makelaars zien nog steeds veel belangstelling voor nieuwbouw, maar merken ook knelpunten op in de markt. Vooral het aantal bouwvergunningen en de hoge bouwkosten zorgen voor vertraging.

Te weinig bouwvergunningen

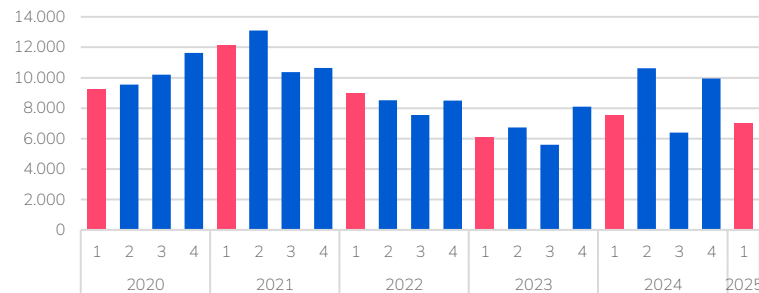
Het aantal vergunningen voor koopwoningen is de laatste jaren gedaald. In 2023 was dit aantal op het laagste punt. In 2024 was er een toename, maar het blijft laag in vergelijking met eerdere jaren. In het 1^e kwartaal van 2025 is er zelfs weer sprake van een jaar-op-jaar daling, er werden slechts 7.000 vergunningen afgegeven. Sinds 2015 werden alleen in 2023 minder vergunningen verstrekt in een 1^e kwartaal. Makelaars geven aan dat gemeenten wel meer willen bouwen, maar procedures duren vaak te lang. Daardoor komen veel projecten later of helemaal niet van de grond.

Bouwkosten blijven stijgen

Daarnaast zijn de bouwkosten flink toegenomen. Tussen 2021 en 2023 stegen vooral de materiaalkosten sterk. Die zijn daarna wat gezakt, maar stijgen sinds 2025 opnieuw. Ze liggen nu 2,3% hoger dan een jaar geleden. Ook de loonkosten stijgen hard, met 9% op jaarbasis. Dit maakt het moeilijker voor ontwikkelaars om projecten rendabel te maken. Vooral in combinatie met de focus op betaalbaarheid en de gehanteerde prijsplafonds. Projecten lopen hierdoor vertraging op of worden zelfs uitgesteld. De nieuwbouw komt zo minder snel van de grond, terwijl de vraag juist groot blijft.

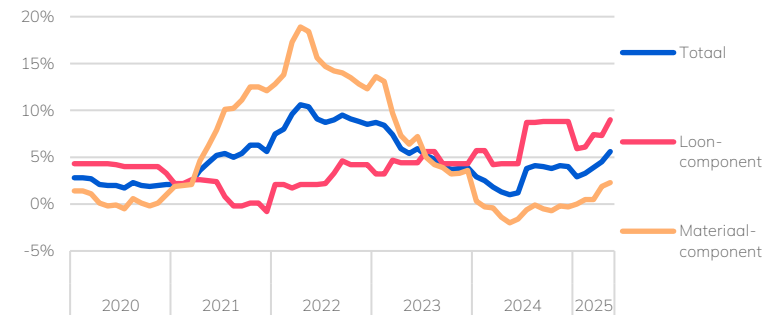
Aantal bouwvergunningen voor koopwoningen

Bron: CBS



Ontwikkeling bouwkosten t.o.v. een jaar eerder

Bron: CBS



Mismatch en belemmeringen remmen groei nieuwbouw

De nieuwbouwmarkt bevindt zich in een spanningsveld. Hoewel de belangstelling voor nieuwbouwwoningen onverminderd hoog is, blijft de verkoop achter door structurele knelpunten aan de aanbodzijde. De stagnatie in verkoopaantallen wordt niet veroorzaakt door een daling van de vraag, maar door een mismatch tussen het type woningen dat gebouwd wordt en wat woningzoekenden willen. Vooral de sterke toename van kleine appartementen verandert het aanbod, en zorgt ervoor dat de gemiddelde prijs per vierkante meter stijgt, ondanks stabiele verkoopprijzen.

Tegelijk groeit het aantal nieuw aangeboden woningen, met het hoogste aantal sinds 2020. Toch blijft de instroom van nieuwe projecten kwetsbaar. De terugkeer van eerder ingetrokken projecten blijft vooralsnog uit en het aantal afgegeven vergunningen blijft laag. Ook de stijgende bouw- en loonkosten zetten de haalbaarheid van nieuwe projecten onder druk. De balans tussen vraag en aanbod is daarmee fragiel.

Om de gewenste bouwdoelstellingen te halen, is het cruciaal dat de planningscapaciteit en uitvoerbaarheid verbeteren – met meer oog voor de marktvraag én lagere obstakels voor projectontwikkeling.



Nieuwbouw voor ouderen haalt de woningmarkt van het slot

Volgens NVM is bouwen voor ouderen essentieel voor een toekomstbestendige woningmarkt. Veel ouderen blijven nu wonen in huizen die niet passen bij hun huidige of toekomstige levensfase, simpelweg omdat passende alternatieven ontbreken. Door levensloopbestendige woningen toe te voegen, komt de doorstroming op gang en ontstaan er kansen voor starters én doorstromers. Dit sluit bovendien beter aan op de demografische realiteit: Nederland vergrijsst, en alleenstaande ouderen zijn een sterk groeiende groep. Toch ligt de huidige politieke focus vooral op starters. In het rapport [Bouwen voor ouderen](#) (juni 2025) onderbouwt NVM waarom ouderenhuisvesting geen bijzaak mag zijn, maar noodzakelijk beleid.

Bijlagen

FAQ woningmarktcijfers

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

Aantallen

Dekken de cijfers de totale koopwoningmarkt?

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

Hanteert NVM kalenderkwartalen?

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

Kunnen de gepresenteerde aantallen later nog wijzigingen?

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

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

Wanneer registreert NVM woningverkopten?

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

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

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

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

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

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

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

Het overige verschil zit in filtering door NVM en het meetmoment

Definities

Wat is de NVM krapte-indicator?

De NVM krapte-indicator biedt een benadering van de druk op de woningmarkt voor potentiële kopers. Het wordt berekend door het aanbod aan het einde van het kwartaal te vermenigvuldigd met 3 (om te compenseren voor het gebruik van kwartaalcijfers in plaats van maandelijkse aantallen) en vervolgens te delen door het aantal transacties in het kwartaal.

- Bij een krapte-indicator onder de 5 is sprake van een verkopers-/krappe markt.
- Bij een krapte-indicator tussen de 5 en 10 is sprake van een evenwichtige markt.
- Bij een krapte-indicator boven de 10 is sprake van een kopers-/ruime markt.

Verkooprijzen

Gemiddelde of mediaan?

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

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

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

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

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

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	€ 250.000		€ 233.333	-6,7%
Gewogen gemiddelde prijsontwikkeling (zoals gepresenteerd door NVM)				0,0%

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?

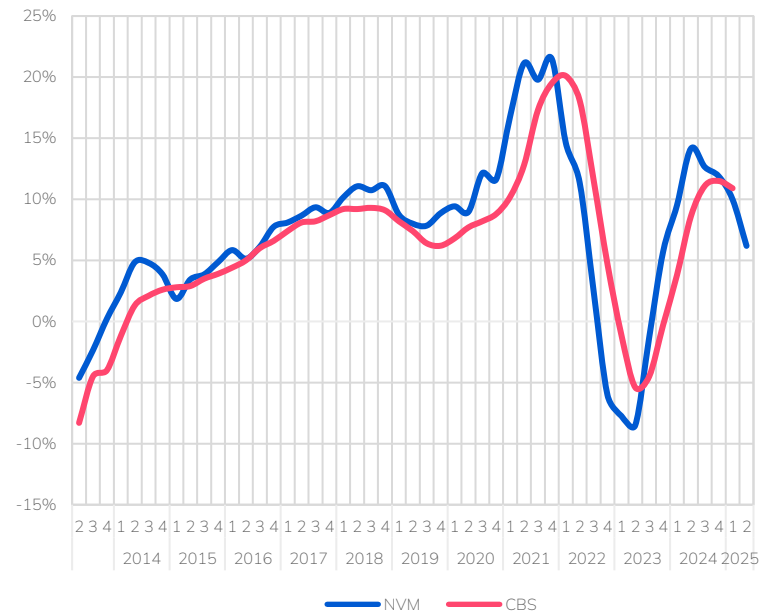
Het CBS presenteert de Prijsindex Bestaande Koopwoningen (PBK), waarvan de ontwikkelingspercentages redelijk vergelijkbaar zijn met de prijsontwikkeling van de gemiddeld verkochte woning volgens NVM.

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 Verschil ten opzichte van een jaar eerder



Bron: NVM / CBS

NVM in coproductie
met brainbay

(030) 608 51 85
info@nvm.nl

