

Analyse woningmarkt 3^e kwartaal 2025

An aerial photograph of a residential area, showing a mix of single-family houses and multi-story apartment buildings, surrounded by lush green trees and fields. The scene is captured from a high angle, looking down on the neighborhood. The houses have various roof colors, including red, grey, and brown. The surrounding landscape is a mix of green fields and dense tree lines. The sky is clear and blue, suggesting a bright day.

Inhoud

Woningmarkt in vogelvlucht	3
Bestaande bouw	4
Nieuwbouw	19
Bijlagen	33

De woningmarkt in vogelvlucht

Bestaande bouw

Ondanks de zomermaanden zijn er in het 3^e kwartaal van 2025 veel woningen verkocht. Vooral de verkoop van appartementen gaat hard. Er worden heel veel woningen te koop gezet, die in de huidige markt snel worden opgenomen. Die te koop gezette woningen bestaan nog steeds voor een aanzienlijk deel uit uitpondwoningen. Deze drukken de prijzen, omdat het vaak appartementen en kleinere woningen van mindere kwaliteit zijn. Vrijstaande woningen, die minder vaak worden uitgepond, stijgen wel nog flink in prijs. Ook aan de randen van het land zien we de woningprijzen een inhaalslag maken.

Nieuwbouw

De nieuwbouwmakelaar laat in het 3^e kwartaal van 2025 een stabiel beeld zien. Het aantal verkochte woningen blijft vergelijkbaar met eerdere kwartalen, terwijl de vraag onverminderd groot is. De eisen aan betaalbaarheid en binnenstedelijk bouwen zien we terug in het aanbod: appartementen winnen terrein, terwijl grondgebonden woningen teruglopen. Stijgende bouwkosten en kleinere woningoppervlakten leiden tot hogere prijzen per vierkante meter. De instroom van nieuwe projecten neemt af, maar projecten worden gemiddeld groter. Makelaars signaleren knelpunten zoals lange bouwtijden en vertragingen door bezwaren en vergunningstrajecten, maar zien tegelijk perspectief in de aanhoudende belangstelling.



Bestaande bouw



Signalen uit de markt

De vele nieuwe woningen die op de markt komen, stemmen makelaars nog steeds positief. Het aantal uitpondingen was ook in het 3^e kwartaal van 2025 erg hoog. Een positieve ontwikkeling voor onder andere starters en andere kopers die op zoek zijn naar appartementen in het lagere segment. Over de gehele markt zien makelaars echter meer aanbod, wat zorgt voor meer keuze voor kopers. Sommige makelaars merken dat hierdoor de prijzen stabiliseren en het aantal bezichtigingen en biedingen iets afneemt. Daarnaast wordt de hypotheekrente veel genoemd als positieve factor. De rente is stabiel of licht dalend, wat in combinatie met hogere lonen kopers meer mogelijkheden en vertrouwen geeft om een woning te kopen.

Hoewel de tijdelijke stijging van het woningaanbod positief is voor de koopmarkt, lost dit het structurele woningtekort niet op. Volgens makelaars is de markt nog steeds te krap en wordt er te weinig nieuwbouw gerealiseerd. Tegelijkertijd verdwijnen steeds meer woningen uit huursector, waardoor de problemen in dat segment toenemen. De hoge woningprijzen maken het voor veel mensen moeilijk om een woning te kopen, wat ook de teruglopende vraag naar te koop staande woningen verklaart. Vooral in het hogere segment verloopt de verkoop trager, met langere verkooptijden en lagere opbrengsten als gevolg. Tot slot wijzen makelaars ook op de (geo)politieke ontwikkelingen en de naderende verkiezingen die het vertrouwen in de woningmarkt negatief kunnen beïnvloeden.



Ondanks zomerperiode veel woningen verkocht

De opgaande lijn in het aantal woningverkoppen zet ook in het 3^e kwartaal van 2025 door. Er zijn door NVM makelaars 41.800 bestaande bouw woningen verkocht. Dat is een stijging van ruim 19% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Vergeliken met een kwartaal eerder zijn er 1,5% minder woningen verkocht. Maar omdat in het 3^e kwartaal de zomermaanden juli en augustus vallen is deze daling nog relatief klein. De zomermaanden zijn qua aantal verkopen dus een goede periode geweest.

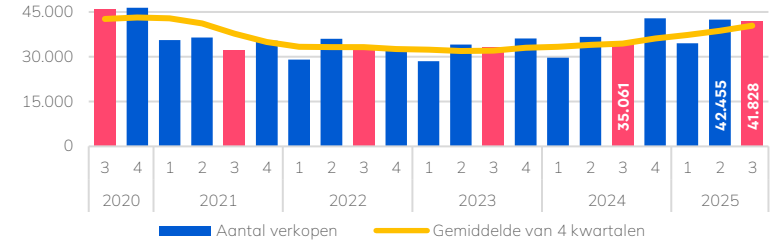
Vooraf veel appartementen verkocht

Er zijn in vergelijking met een jaar geleden ongeveer 25% meer appartementen verkocht. Voor de overige woningtypen is dit percentage veel lager. Het aantal transacties van appartementen ligt al een aantal jaar erg hoog. Dat komt omdat er veel voormalige huurwoningen verkocht worden, de zogenaamde uitpodingen. Hier zitten veel appartementen tussen, die dus op de koopmarkt beschikbaar komen. 5 jaar geleden was nog 1 op de 4 verkochte woningen een appartement, dat aandeel is gestegen naar 1 op de 3 verkochte woningen op dit moment.

Maar het zijn niet alleen de uitpodingwoningen die de woningverkoop opstuwten. We zien ook in regio's waar uitpodingen minder vaak voorkomt een grote groei van het aantal transacties. Het vertrouwen in de markt is nog steeds groot. Er worden veel woningen te koop gezet, en deze worden ook snel opgenomen door de markt. De omloopsnelheid en het aantal verkopen ligt dus erg hoog, terwijl er in totaal nog steeds weinig woningaanbod beschikbaar is.

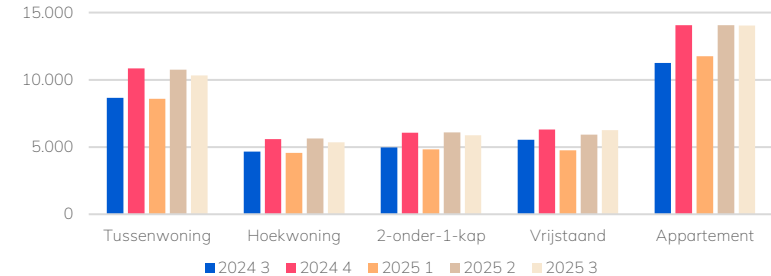
Aantal verkochte bestaande woningen

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Aantal verkochte bestaande woningen naar type

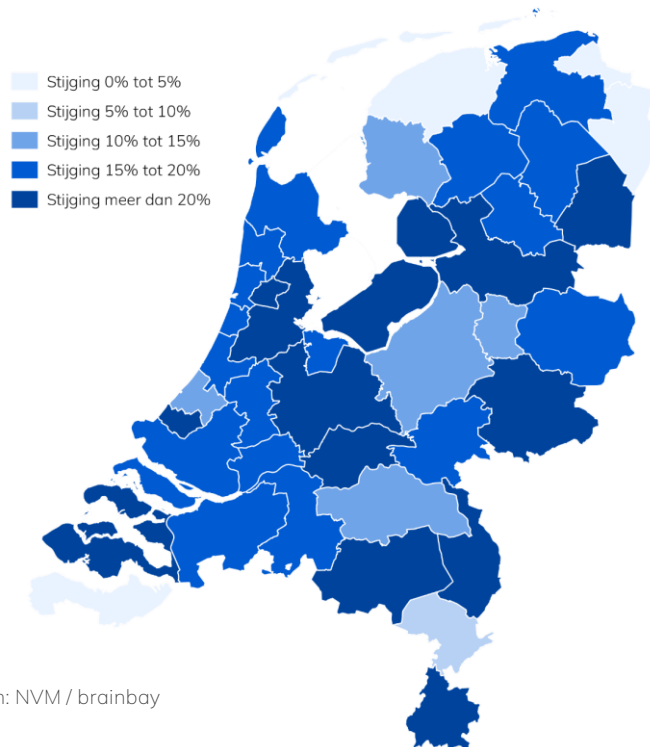
Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



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

Regio's met grootste stijging aantal verkopen

Zuidoost-Drenthe	34%
Noord-Overijssel	33%
Zuid-Limburg	30%
Overig Zeeland	26%
Utrecht	26%

Regio's met kleinste stijging aantal verkopen

Midden-Limburg	7%
Oost-Groningen	3%
Zeeuws-Vlaanderen	3%
Delfzijl en omgeving	2%
Noord-Friesland	1%

Prijsstijging zwakt af

De prijsontwikkeling van door NVM makelaars verkochte woningen bedraagt in het 3^e kwartaal van 2025 4,8%. Dat is nog steeds een stijging ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar, maar de prijzen stijgen wel steeds minder hard. De gemiddelde transactieprijs¹ bedraagt 496.000 euro en doorbreekt daarmee nog steeds de grens van 5 ton niet. Op kwartaalbasis is sprake van een kleine prijsdaling van -0,9%. Vorig kwartaal lag de gemiddelde transactieprijs nog 2.000 euro hoger.

Meer woningaanbod drukt de prijzen

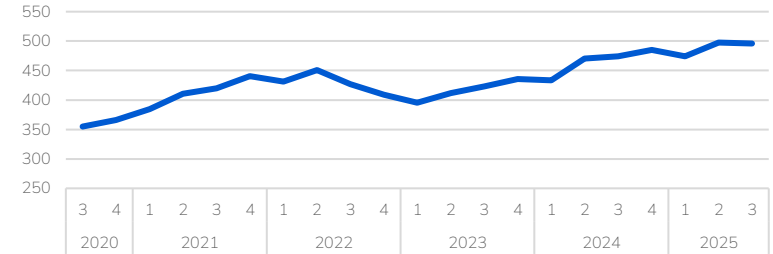
Het grote aantal woningen dat te koop wordt gezet (zie pagina 16) drukt de gemiddelde transactieprijs. Makelaars merken dat er iets minder mensen op de verkoop van een woning afkomen. Het gemiddeld aantal bezichtigingen per woning is gedaald van 11,2 vorig jaar naar 9,6 nu. En ook het gemiddeld aantal biedingen per woning is gedaald van 4,2 naar 3,5. Woningkopers hebben eenvoudiger meer te kiezen, omdat er veel meer woningen de markt op komen.

Het aanbod van appartementen is in een jaar tijd het hardst gestegen (+27%) van alle woningtypen. Tegelijkertijd is dit ook het woningtype waar de prijsontwikkeling met +2,3% het minst hard gaat. Voor vrijstaande woningen geldt precies het omgekeerde. Er staan juist iets minder woningen te koop dan vorig jaar, maar de prijsontwikkeling is voor vrijstaande woningen het grootst: +7,9%.

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

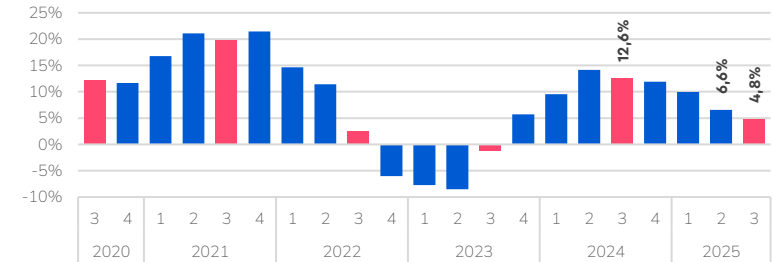
Gemiddelde transactieprijs (* duizend euro)

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



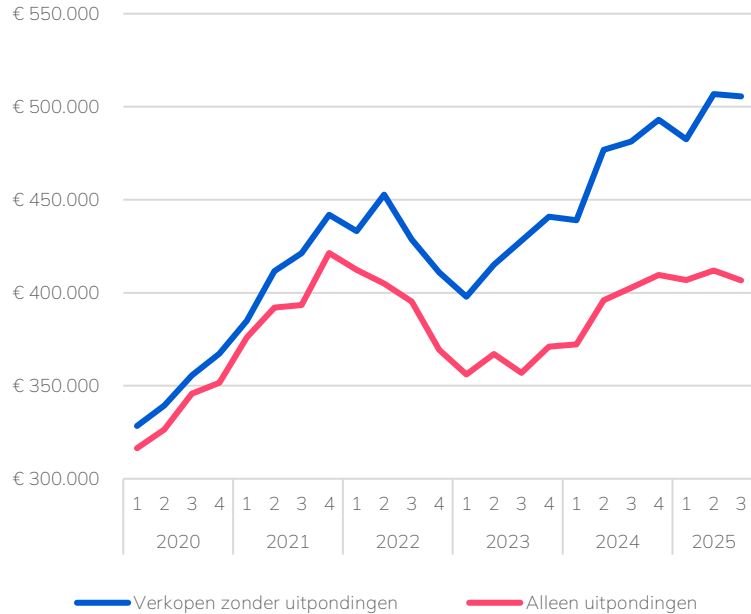
Transactieprijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Gemiddelde transactieprijs met en zonder uitpodingen Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Effect van uitpodingen op de gemiddelde transactieprijs

De toename van het aanbod wordt voor een groot deel veroorzaakt door de stijging van het aantal uitpodingwoningen. Enerzijds zorgt deze stijging voor een dempend effect op de gemiddelde transactieprijs. Uitpodingwoningen zijn meestal goedkoper dan de overige verkochte woningen. Dat komt omdat het vaker appartementen en wat kleinere woningen zijn, van mindere kwaliteit en met een minder goed energielabel². De gemiddelde transactieprijs van uitpodingwoningen ligt 90.000 euro lager dan de totale gemiddelde prijs van alle verkochte woningen.

Anderzijds heeft de stijging van het aantal uitpodingwoningen ook een klein positief effect op de gemiddelde transactieprijs in Nederland. Uitpodingwoningen zijn vaker gelegen in de duurder gemeenten in Nederland. Wanneer er meer woningen worden verkocht in de duurder regio's, dan komt de totale gemiddelde transactieprijs in Nederland ook hoger uit.

Direct en indirect effect

De toename van het aantal uitpodingwoningen heeft dus een direct (samenstellings)effect op de gemiddelde transactieprijs. Daarnaast is er ook een indirect effect. Zoals op de vorige pagina beschreven drukt een toename van het woningaanbod de prijzen. Meer aanbod zorgt voor meer keuze. Kopers worden kieskeuriger, zullen niet meer op elke woning (hoeven te) bieden en zullen wellicht niet altijd voor de hoofdprijs gaan.

² Welke huurwoningen worden uitgepoid (NVM themaonderzoek 2024-2)

Lokaal effect van uitpodingen op de prijs

Landelijk ligt de transactieprijs van uitpoudwoningen dus 90.000 euro lager dan de totale gemiddelde transactieprijs. Het prijsdempend effect van deze uitpoudwoningen is voor Nederland als geheel is 10.000 euro. Ofwel, wanneer we uitpoudwoningen niet meenemen in de berekening van de gemiddelde transactieprijs, was deze niet 496.000 euro geweest maar 506.000 euro. Een prijseffect van zo'n 2%.

Lokaal kan het effect nog veel groter zijn, omdat in bepaalde gemeenten het aandeel uitpoudwoningen erg hoog is. Absoluut gezien is het verschil het grootst in de gemeente Wassenaar. Uitpoudwoningen hebben hier een transactieprijs die bijna anderhalve ton lager ligt dan de gemiddelde transactieprijs van 960.000 euro. Wanneer we de uitpoudwoningen niet meenemen zou de gemiddelde transactieprijs in Wassenaar ruim boven de miljoen euro uitkomen.

Relatief gezien is het effect het grootst in de gemeente Wageningen. De gemiddelde verkoopprijs zou, wanneer we uitpoudwoningen buiten beschouwing laten, 40.000 euro ofwel 7,4% hoger liggen. Van de G4 is Den Haag de gemeente waar het dempend prijseffect van uitpodingen op de gemiddelde transactieprijs met 5,6% het grootst is.

In de berekening van deze prijseffecten is alleen gekeken naar het eerder genoemde directe samenstellingseffect. Het indirecte effect van uitpodingen, namelijk de toename van het aanbod, is hierin niet meegenomen. Het gaat hierbij om indicatieve cijfers, op basis van NVM-transacties. Het effect kan groter zijn omdat aandeel uitpodingen wellicht nog onderschat wordt.

Gemiddelde transactieprijs met en zonder uitpodingen

Verkopen in 3^e kwartaal 2025, gemeenten met hoog aandeel uitpodingen

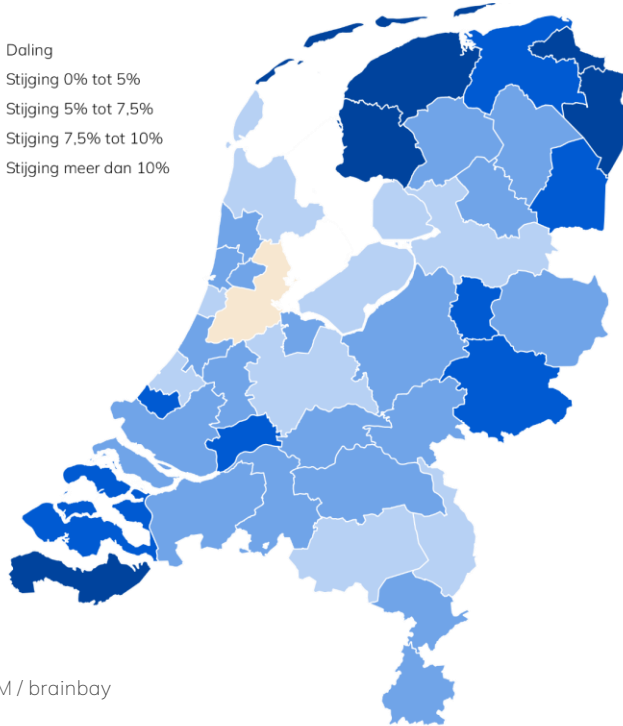
Gemeente	Alle verkopen	Alleen uitpodingen	Zonder uitpodingen
Den Haag	€ 482.000	€ 425.000	€ 509.000
Amstelveen	€ 685.000	€ 520.000	€ 729.000
Amsterdam	€ 594.000	€ 530.000	€ 617.000
Delft	€ 469.000	€ 373.000	€ 494.000
Wassenaar	€ 960.000	€ 812.000	€ 1.015.000
Rotterdam	€ 434.000	€ 360.000	€ 448.000
Wageningen	€ 543.000	€ 312.000	€ 583.000
Gouda	€ 427.000	€ 316.000	€ 452.000
Utrecht	€ 566.000	€ 441.000	€ 591.000
Schiedam	€ 350.000	€ 260.000	€ 366.000
Nederland	€ 496.000	€ 407.000	€ 506.000

Bron: NVM / brainbay

Transactieprijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud

- Daling
- Stijging 0% tot 5%
- Stijging 5% tot 7,5%
- Stijging 7,5% tot 10%
- Stijging meer dan 10%



Bron: NVM / brainbay

Grootste prijsstijgingen aan randen van het land

Stijgingen van de transactieprijs van meer dan 10% op jaarbasis zagen we lange tijd voornamelijk in de regio's in het westen van het land. Dat is nu voorbij. In de regio's waarin de 4 grote steden gelegen zijn, blijft de stijging beperkt tot maximaal 6% (in de regio Groot-Rijnmond). In Amsterdam zien we net als vorig kwartaal een kleine prijsdaling van -0,3%. Dit wordt veroorzaakt door een toename in de verkoop van appartementen en kleinere woningen, als gevolg van de stijging van het aantal uitpondwoningen.

Noordelijke regio's koploper

In de regio's in het noorden van het land zien we juist de grootste prijsstijgingen. In Delfzijl en omgeving stijgt de verkoopprijs met meer dan 12% op jaarbasis. Hier, maar ook in de andere Groningse regio's, wordt meer dan 80% van de woningen boven de vraagprijs verkocht en zijn de vraag-verkoopprijsverschillen met bijna 10% erg groot. In de noord-Friese regio's komt het overbieden (en de hoogte van overbieden) iets minder vaak voor. Maar ook hier ligt de prijsontwikkeling op jaarbasis op meer dan 11% en is de markt erg krap.

In Zeeuws-Vlaanderen is iets anders aan de hand. Hoewel ook hier de prijzen ruim 11% hoger liggen dan vorig jaar, is er ruim voldoende aanbod, wordt er vaker niet dan wel overboden op woningen en duurt de verkoop van een woning gemiddeld twee keer zo lang als in eerder genoemde regio's. Dat de prijsstijging zo hoog uitkomt wordt dan ook veroorzaakt door het feit dat er veel grotere woningen zijn verkocht dan vorig jaar. Wanneer we hiervoor corrigeren en kijken naar de prijsontwikkeling per vierkante meter, dan blijkt dat deze met +5,5% een stuk minder hoog is.

Verkooptijd iets opgelopen door zomerperiode

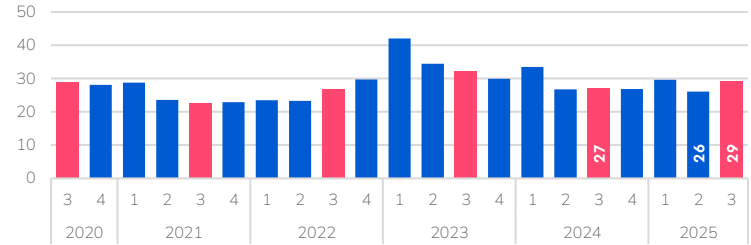
Het kost op dit moment gemiddeld 29 dagen om een woning te verkopen. We meten dan het aantal dagen tussen moment van te koop zetten van de woning en het moment van verkoop (al dan niet verkocht onder voorbehoud). Deze verkooptijd is iets hoger dan vorig kwartaal, omdat in de zomerperiode de verkoop over het algemeen iets langzamer verloopt. Maar historisch gezien is een verkooptijd van ruim 4 weken nog steeds heel erg snel. De verkoop van tussenwoningen gaat in 25 dagen het snelst, de verkoop van vrijstaande woningen gaat gemiddeld in 39 dagen.

81% kans dat woning binnen kwartaal verkocht is

Van de woningen die in het 3^e kwartaal van 2025 te koop zijn gezet is nu, 3 maanden later, 81% verkocht. De overige 19% staat nog te koop, een klein deel is inmiddels van de markt gehaald. Driekwart van de woningen is binnen 2 maanden verkocht en een ruime meerderheid van de woningen vond een nieuwe eigenaar binnen 1 maand.

Verkooptijd in dagen per woningtype

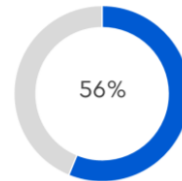
Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



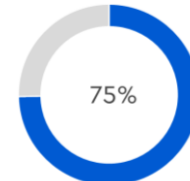
Bron: NVM / brainbay

Verkoopkans van in 2^e kwartaal 2025 te koop gezette woningen

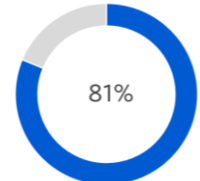
Verkocht binnen 1 maand



Verkocht binnen 2 maanden



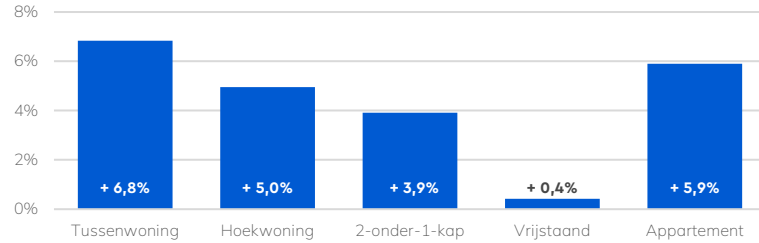
Verkocht binnen 3 maanden



Bron: NVM / brainbay

Gemiddelde vraag-verkoopprijsverschil naar woningtype

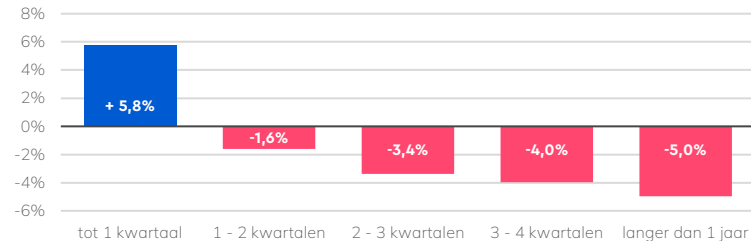
Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Hoe langer te koop, hoe lager de opbrengst

Vraag-verkoopprijsverschil naar verkooptijd



Bron: NVM / brainbay

Vraag-verkoopprijsverschil grootst bij tussenwoningen

Tussenwoningen worden verkocht met een gemiddeld vraag-verkoopprijsverschil van 6,8%. Bij meer dan 80% van de verkochte tussenwoningen wordt méér betaald dan de vraagprijs. Bij appartementen wordt in driekwart van de gevallen meer dan de vraagprijs betaald. Het vraag-verkoopprijsverschil bedraagt hier 5,9%. De situatie is voor vrijstaande woningen iets anders. Bij meer dan de helft van de verkopen is minder dan de vraagprijs betaald, het gemiddelde vraag-verkoopprijsverschil is met +0,4% nog net positief.

Hoe langer te koop, hoe lager de opbrengst

Voor woningen die binnen 1 kwartaal zijn verkocht, is het gemiddelde vraag-verkoopprijsverschil 5,8%. Er wordt dus gemiddeld meer betaald dan de vraagprijs. Wanneer de verkoop van de woning langer duurt, neemt de opbrengst gemiddeld steeds verder af. Bij verkoop binnen een half jaar ligt de verkoopprijs 1,6% lager dan de vraagprijs, maar heeft de verkoop langer dan een jaar geduurd dan ligt het betaalde bedrag al 5% onder de vraagprijs. Het gaat bij deze laatste groep overigens om slechts een klein aantal woningen.

Aanbod hoger dan jaar eerder

Na de sterke stijging van het aanbod in het 2^e kwartaal is het aantal te koop staande woningen bij NVM makelaars gestabiliseerd op dit hogere niveau. Eind 3^e kwartaal stonden er 31.763 woningen te koop, ongeveer 400 meer dan in het voorgaande kwartaal en 18% meer dan in hetzelfde kwartaal in 2024. Deze stijging is vooral te danken aan het grote aantal nieuw te koop gezette woningen (zie pagina 16).

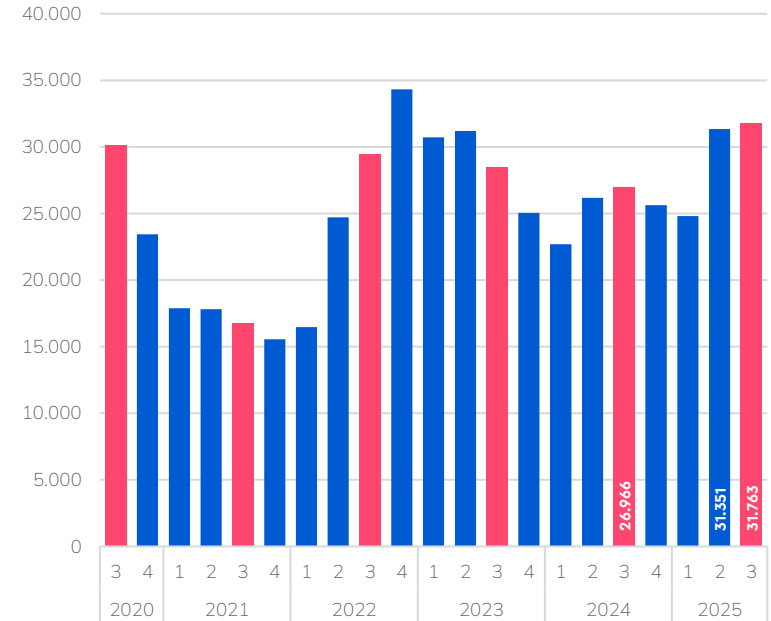
Op jaarbasis sterke stijging voor alle woningtypen

Het aanbod van appartementen trekt de laatste tijd de meeste aandacht, vooral door de vele uitpondwoningen. Vergeleken met een jaar geleden steeg het aantal beschikbare appartementen opnieuw fors, met 27%. De andere woningtypen laten echter ook flinke stijgingen zien: tussen- en hoekwoningen met bijna 27% en 2-onder-1-kapwoningen met 18%. Alleen het aanbod van vrijstaande woningen daalde licht, waardoor hun aandeel in het totale aanbod in een jaar tijd is gedaald van 30% naar 25%.

Regionale verschillen

De kaart op de volgende pagina toont dat regionaal de grootste stijgingen plaatsvinden in de Randstad en in Eindhoven, als gevolg van de uitpondwoningen. In het noorden en oosten van het land neemt het aanbod minder hard toe. Daar bestaat een groter deel van de woningvoorraad uit vrijstaande woningen, waarvan er minder aanbod is bijgekomen.

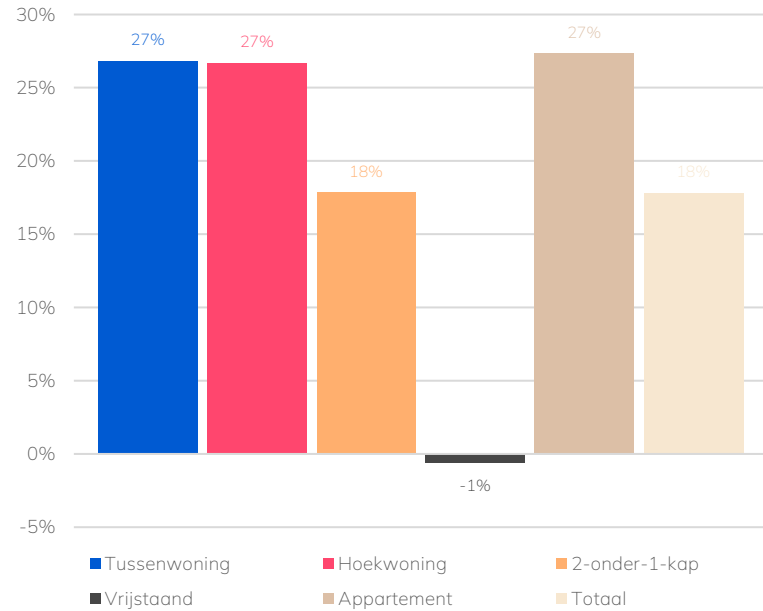
Aantal woningen in aanbod
In aanbod bij een NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay

Aanbod t.o.v. jaar eerder per woningtype

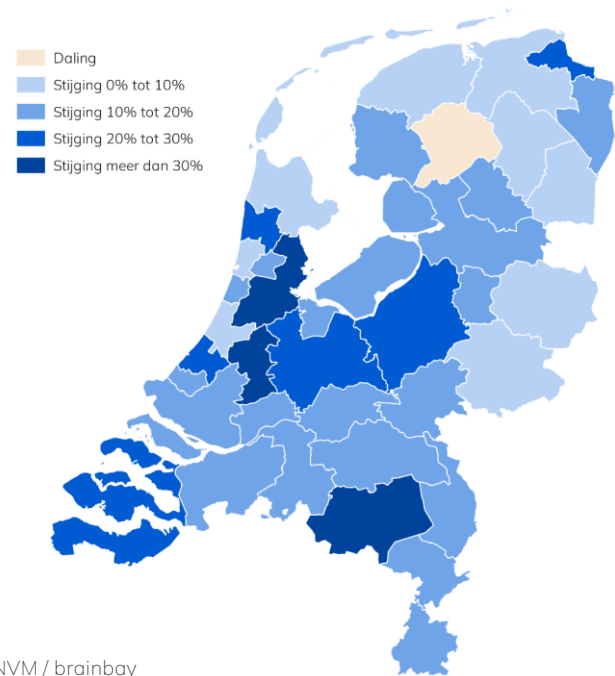
In aanbod bij NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay

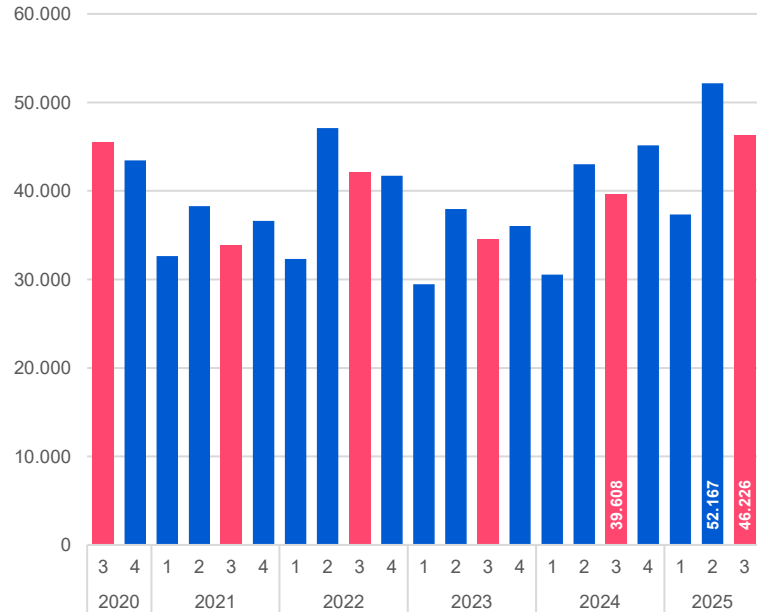
Jaar-op-jaar ontwikkeling aanbod

In aanbod bij NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay

Aantal woningen te koop gezet
Te koop gezet door een NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay

Aantal te koop gezette woningen heel hoog

Het aantal woningen dat in een kwartaal te koop wordt gezet, blijft op een heel hoog niveau. In het afgelopen kwartaal kwamen ruim 46 duizend woningen in de verkoop, een stijging van 17% ten opzichte van vorig jaar. Vergeleken met het uitzonderlijk sterke tweede kwartaal was een daling te verwachten, aangezien in de zomermaanden traditioneel minder woningen op de markt komen.

Aantal aanmeldingen blijft bijzonder hoog

Toch was ook dit kwartaal bijzonder wat betreft het aantal te koop gezette woningen. Het laatste derde kwartaal met zoveel nieuwe woningen dateert uit 2008. In de afgelopen 12 maanden hebben NVM makelaars meer dan 180 duizend woningen op de markt gebracht. Ook dit aantal werd voor het laatst gehaald in 2008, toen ongeveer 195 duizend woningen werden aangemeld.

Niet eerder zoveel appartementen op de markt

De sterke stijging van het aantal te koop gezette woningen wordt vooral veroorzaakt door appartementen, waar het voornamelijk om uitpondwoningen gaat. Om de omvang te benadrukken: de afgelopen twee kwartalen waren de hoogste ooit wat betreft het aantal aangemelde appartementen sinds NVM deze cijfers bijhoudt.

Markt nog steeds krap ondanks hoger aanbod

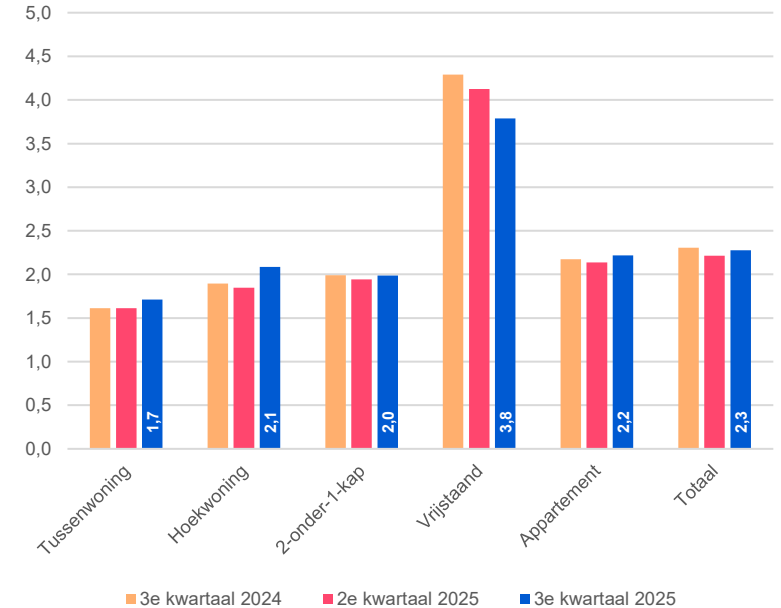
De NVM krapte-indicator is dit kwartaal uitgekomen op een 2,3. Dit cijfer is de verhouding tussen het aanbod en het aantal verkopen en geeft een indicatie hoe krap de markt is. Aangezien we pas boven de 5 spreken van een evenwichtige markt, is de woningmarkt dus nog steeds erg krap te noemen. Vergeleken met vorig kwartaal, en hetzelfde kwartaal een jaar geleden, is de krapte op de woningmarkt niet veel veranderd. Het hogere aanbod heeft weinig verandering teweeg gebracht voor de krapte-indicator. Dit komt omdat de woningen die op de markt komen ook snel weer worden verkocht. Deze hoge dynamiek zorgt er wel voor dat ondanks de krapte op de markt meer mensen een woning kunnen kopen.

Krapte vrijstaande woningen neemt toe

Het gevolg van het lage aanbod van vrijstaande woningen zien we terug in de krapte-indicator. Dit is namelijk het enige woningtype waar de markt snel krappert wordt. In een jaar tijd daalde de krapte indicator van 4,3 naar 3,8. Bij de andere woningtype blijft deze gelijk of neemt zelfs iets toe.

NVM Krapte-indicator per woningtype

Verhouding tussen vraag en aanbod



Bron: NVM / brainbay

Stijging van de vraagprijs vlakt af

Waar de transactieprijs de grens van 5 ton dit kwartaal niet wist te slechten, is de vraagprijs niet boven de 6 ton uitgekomen. De gemiddelde vraagprijs van de beschikbare in aanbod staande woningen komt dit kwartaal uit op 596.000 euro, een stijging van 0,9% ten opzichte van het vorige kwartaal.

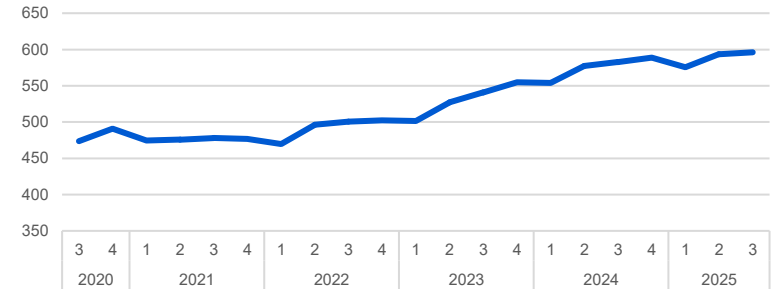
De jaar-op-jaarstijging van de vraagprijs vlakt al enige tijd af. Een jaar geleden lag deze nog rond 8,0%; inmiddels komt de stijging dit kwartaal uit op 5,1%.

Prijs vrijstaande woningen hard omhoog

Naast dat het aanbod van vrijstaande woningen achterblijft en de krapte-indicator kleiner wordt, zien we ook dat de vraagprijs van dit woningtype opvallend hard stijgt. Met een toename van +9,1% zit dit woningtype als enige ruim boven het landelijke gemiddelde. Ook bij de transactieprijs zagen we al dat de prijs van vrijstaande woningen het hardst is gestegen.

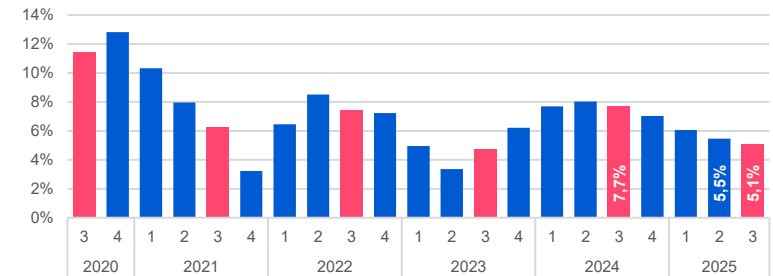
Gemiddelde vraagprijs (* duizend euro)

In aanbod bij een NVM makelaar



Vraagprijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder

In aanbod bij een NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay

Nieuwbouw





Nieuwbouw blijft een markt met grote uitdagingen

De nieuwbouwmarkt laat in het 3^e kwartaal van 2025 een stabiel beeld zien. Het aantal verkochte woningen blijft vergelijkbaar met eerdere kwartalen, terwijl de vraag onverminderd groot is. De eisen aan betaalbaarheid en binnenstedelijk bouwen zien we terug in het aanbod: appartementen winnen terrein, terwijl grondgebonden woningen teruglopen. Stijgende bouwkosten en kleinere woningoppervlakten leiden tot hogere prijzen per vierkante meter. De instroom van nieuwe projecten neemt af, maar projecten worden gemiddeld groter. Makelaars signaleren knelpunten zoals lange bouwtijden en vertragingen door bezwaren en vergunningstrajecten, maar zien tegelijk perspectief in de aanhoudende belangstelling.

Stabilisatie op de nieuwbouwmarkt

In het 3^e kwartaal van 2025 zijn circa 6.950 nieuwbouwwoningen verkocht via NVM makelaars. Dit aantal ligt in lijn met de voorgaande kwartalen van 2025 en grotendeels ook met het niveau van 2024. Daarmee lijkt de beoogde groei van de nieuwbouwverkoop, na het herstel in 2023, niet verder door te zetten.

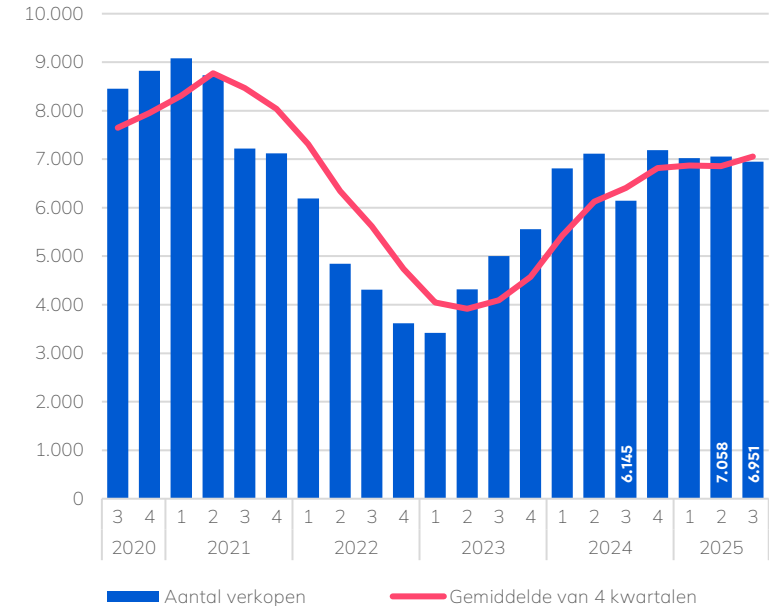
Positief sentiment, maar beperkt aanbod

De stabiliteit in de cijfers betekent niet dat de vraag afneemt. Makelaars beoordelen de verkoopbaarheid van grondgebonden woningen met een 8,4 en van appartementen met een 7,8. Deze waarderingen zijn al anderhalf jaar constant hoog. Kopers waarderen vooral de duurzaamheid, energiezuinigheid en kwaliteit van nieuwbouwwoningen.

Ondanks dit positieve sentiment groeien de verkoopcijfers niet verder. Het beperkte en deels niet aansluitende aanbod vormt hierbij de grootste belemmering. Het aantal beschikbare projecten blijft achter bij de vraag, waardoor de markt zich stabiliseert op het huidige niveau.

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

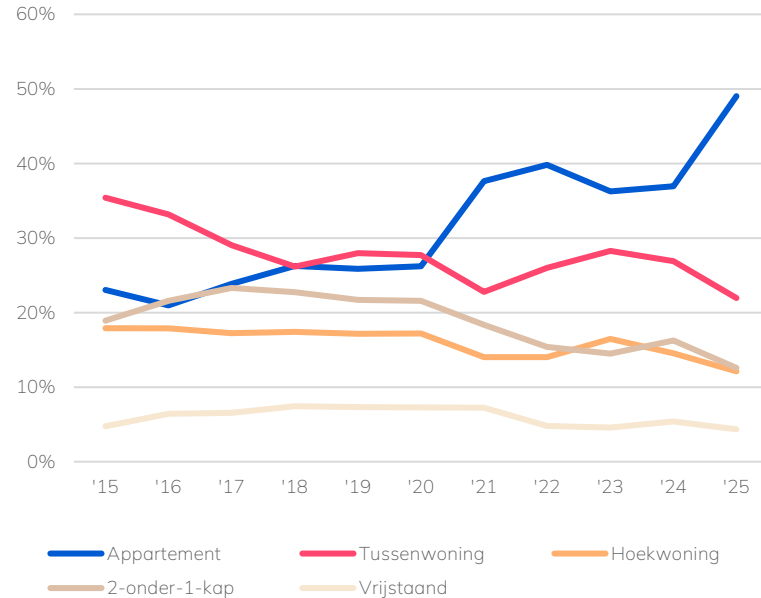
Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aandeel verkochte woningen naar woningtype

Verkocht via NVM makelaar in de eerste drie kwartalen van het jaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

Aandeel appartementen in vijf jaar verdubbeld

Hoewel de verkoopcijfers stabiel zijn gebleven, is de samenstelling van de verkochte woningen sterk veranderd. Tussen 2023 en medio 2024 namen de verkopen van alle woningtypen nog toe, dankzij hersteld consumentenvertrouwen. Echter is sinds 2024 een ander beeld ontstaan. De verkoop van grondgebonden woningen is gedaald, terwijl de verkoop van appartementen juist fors toeneemt.

Focus op betaalbaar en binnenstedelijk bouwen

Deze verschuiving hangt nauw samen met de samenstelling van het aanbod. De nadruk in nieuwbouwprojecten ligt de laatste jaren sterk op betaalbaar en binnenstedelijk bouwen. Zoals uit eerder NVM onderzoek bleek, heeft dit geleid tot een verschuiving van grondgebonden woningen naar appartementencomplexen.

Het resultaat is duidelijk: 48% van alle verkochte nieuwbouwwoningen is inmiddels een appartement, tegenover 37% vorig jaar. Op langere termijn is de ontwikkeling nog sterker: vijf jaar geleden, in de periode 2015–2020, lag dit aandeel op circa 25%. Daarmee is het aandeel appartementen in vijf jaar tijd bijna verdubbeld.

De nieuwbouwmarkt, traditioneel gericht op doorstromers, ontwikkelt zich steeds meer tot een startersmarkt. De toename van compacte en betaalbare appartementen sluit wel aan bij de vraag van deze groep, maar niet op de woonwensen van doorstromende ouderen.

Nieuwbouw onderhevig aan krimpflatie

De gemiddelde verkoopprijs van een nieuwbouwwoning bedroeg in het 3^e kwartaal van 2025 circa 491.000 euro, een stijging van 5% ten opzichte van een jaar eerder. De prijsontwikkeling verschilt echter per woningtype. Bij grondgebonden woningen stijgen de prijzen, terwijl de gemiddelde prijs van appartementen al jaren stabiel is.

Een nieuwbouwappartement kost dit kwartaal gemiddeld 425.000 euro, hetzelfde bedrag als in 2021. Toch zijn appartementen relatief duurder geworden door een sterke afname van de woonoppervlakte. In 2021 kreeg een koper voor dit bedrag gemiddeld 94 m², in 2025 nog slechts 73 m². Dit is een daling van 22%.

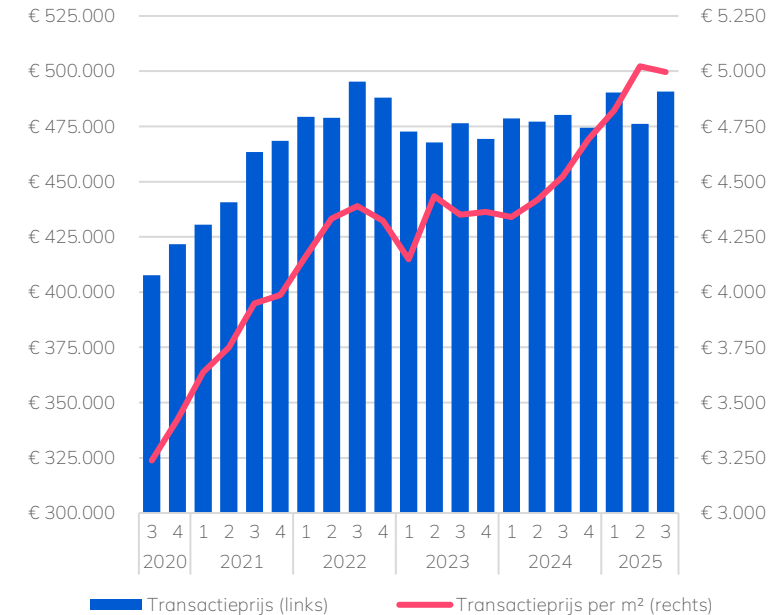
Stijgende prijzen per vierkante meter

De hogere prijs per vierkante meter maakt dit zichtbaar: in vier jaar tijd steeg de meterprijs met ruim 1.000 euro naar 5.700 euro. Ook bij tussenwoningen nam het gemiddelde oppervlak af, van 125 m² naar 115 m². Bij twee-onder-een-kap- en vrijstaande woningen bleef dit stabiel.

Dit verschijnsel, ook wel bekend als 'krimpflatie', verklaart waarom gemiddelde verkoopprijzen stabiel blijven, terwijl de prijs per vierkante meter fors stijgt. Een beeld dat duidelijk tot uiting komt in de grafiek.

Mediane transactieprijs nieuwbouwwoningen

Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



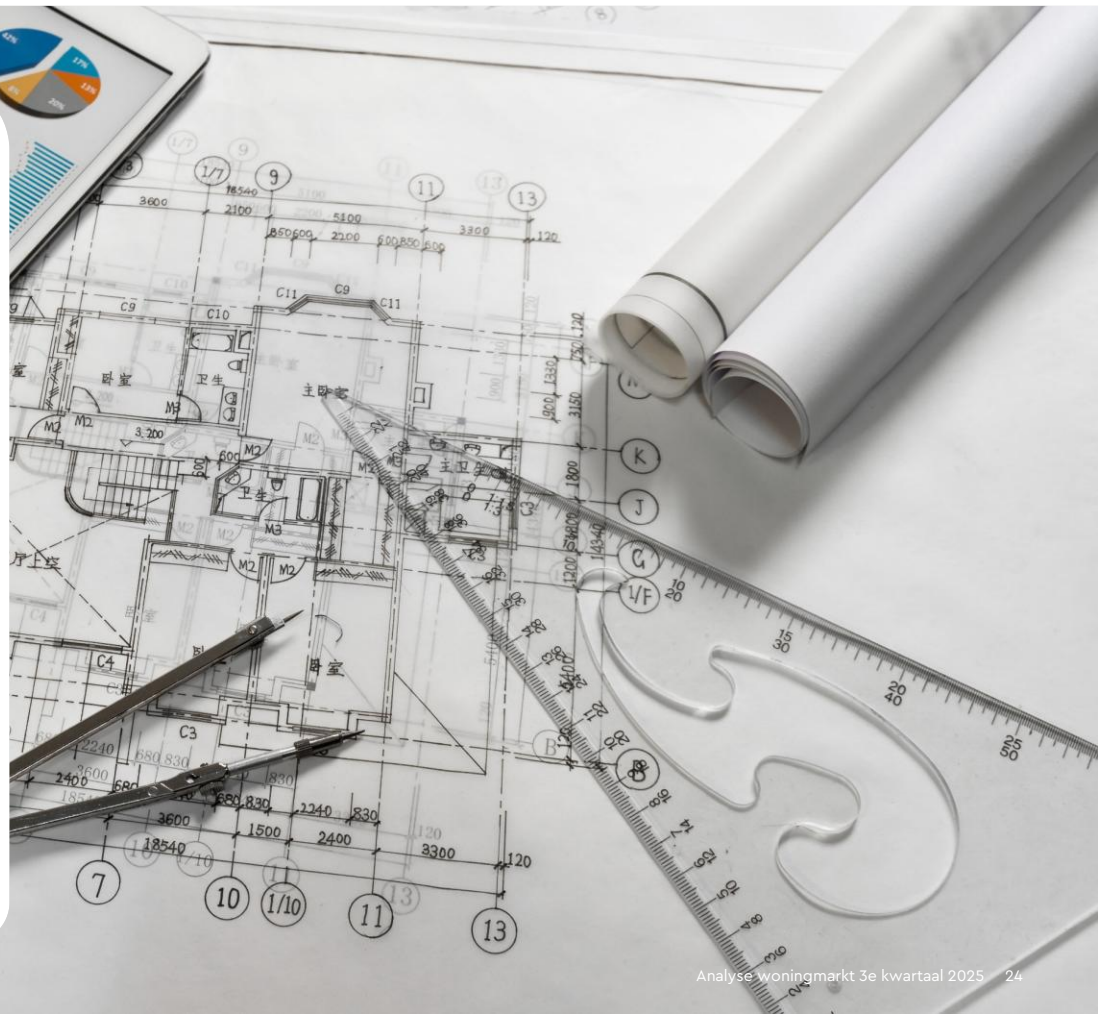
Bron: NVM / brainbay

Kleinere woningen met minder buitenruimte

De trend van kleinere nieuwbouwwoningen kwam al duidelijk naar voren. Ontwikkelaars verkleinen het woonoppervlak om woningen ondanks de gestegen kosten betaalbaar te houden. Deze versoering beperkt zich echter niet tot de binnenruimte: ook de buitenruimte neemt af.

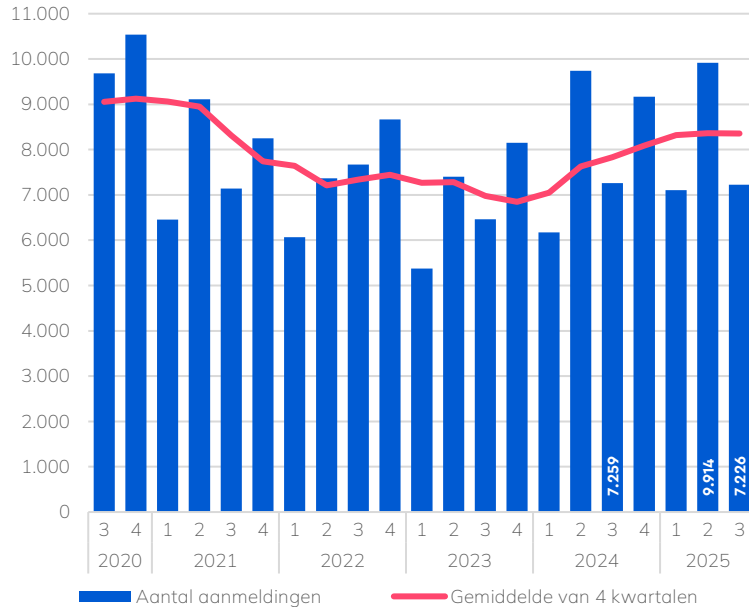
De appartementen met eigen buitenruimte die in 2021 voor een vergelijkbaar bedrag werden verkocht, hadden een balkon met een mediaan oppervlakte van 11 m². Inmiddels is dit in de huidige verkopen gedaald naar 8 m². De afname hangt samen met de toename van kleinere appartementen, die vaak minder buitenruimte hebben. Appartementen van minder dan 70 m² – het segment dat het sterkst is toegenomen – beschikken over circa 6 m² buitenruimte. Bij appartementen tussen 70 tot 90 m² is dit circa 8 m².

Bij grondgebonden woningen is een vergelijkbare ontwikkeling zichtbaar. Het gemiddelde perceeloppervlak van verkochte tussenwoningen lag in de periode 2018–2021 nog rond de 130 m². In 2025 bedraagt dit gemiddeld slechts 115 m². Hoekwoningen laten een vergelijkbare trend zien.



Aantal nieuwbouwwoningen te koop gezet

Te koop gezet door een NVM makelaar



Bron: NVM / brainbay

Gebruikelijke zomerdip in aanwas nieuw aanbod

In het 3^e kwartaal van 2025 zijn circa 7.200 nieuwbouwwoningen in verkoop genomen door NVM makelaars, een forse daling ten opzichte van 9.900 woningen in het voorgaande kwartaal. De terugval hangt samen met een seizoensdip: in de zomermaanden komt traditioneel minder aanbod beschikbaar.

Stabilisatie na tijdelijke opleving

Vergeleken met dezelfde periode een jaar eerder is sprake van stabilisatie. Voor het tweede kwartaal op rij liggen de aantallen rond hetzelfde niveau als in 2024. Daarmee lijkt de stijgende lijn in de aanwas van nieuw aanbod, die zichtbaar was in 2024, tot stilstand gekomen.

De cijfers over bouwvergunningen bevestigen dit beeld. In de eerste helft van 2024 werden 18.100 vergunningen voor koopwoningen verstrekt, in 2025 nog slechts 14.700. De opleving van 2024 lijkt daarmee van tijdelijke aard.

Minder projecten, maar met meer woningen

Nieuwbouwwoningen worden doorgaans in projectvorm verkocht. In het 3^e kwartaal van 2025 startten NVM makelaars de verkoop van 257 projecten. Daarmee komt het totaal in de eerste drie kwartalen van 2025 op 822 projecten, dit zijn er minder dan de 868 projecten in dezelfde periode van 2024.

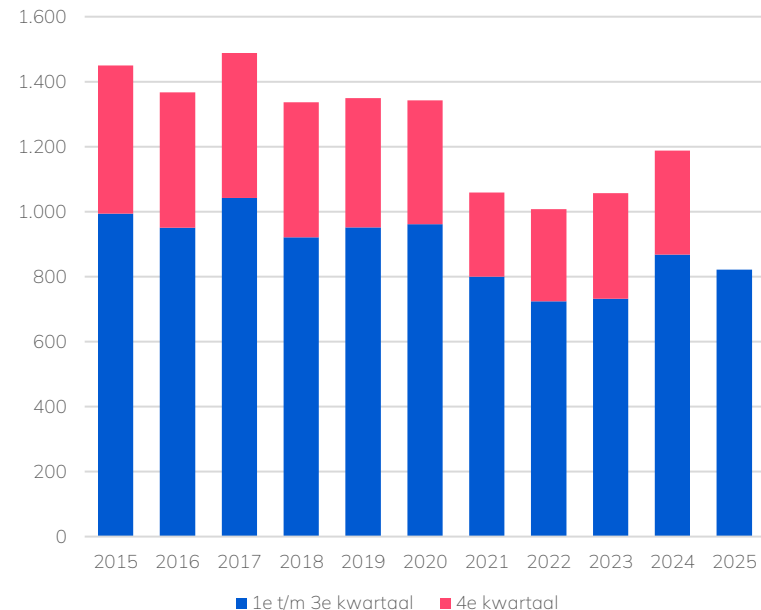
Het aantal woningen per project neemt echter toe. In 2025 bevatten projecten gemiddeld 26 woningen. Bij appartementenprojecten ligt dit gemiddelde hoger (29) dan bij projecten die volledig bestaan uit grondgebonden woningen (22).

Sinds de start van de registratie in 2010 is het aantal woningen per project niet eerder zo hoog geweest. De trend van schaalvergroting compenseert daarmee deels de daling van het aantal projecten.

⁴Projecten worden in deze analyse meegenomen indien ze minimaal 5 objecten bevatten. Indien een project in meerdere fasen wordt aangemeld, worden alle in hetzelfde kwartaal aangemelde woningen als één project beschouwd en de aanmeldingen in andere kwartalen als andere projecten.

Aantal nieuwbouwprojecten te koop gezet

Te koop gezet door een NVM makelaar en met minimaal 5 woningen



Bron: NVM / brainbay

Aantal projecten naar woningtype en aantal eenheden in project
Aanmeldingen in de eerste drie kwartalen van ieder jaar



Bron: NVM / brainbay

Verschuiving in type nieuwbouwprojecten

De aanwas van projecten met uitsluitend grondgebonden woningen is de afgelopen tien jaar sterk gedaald. In de eerste drie kwartalen van 2015 werden circa 800 van dit soort projecten aangemeld, in 2025 nog slechts 410. Het aantal projecten met uitsluitend appartementen verdubbelde in die periode van circa 150 naar 325.

Opkomst van grootschalige appartementencomplexen

Vooral grootschalige appartementencomplexen winnen terrein. Projecten met 50 tot 100, of zelfs meer dan 100 eenheden, komen steeds vaker voor. Toch blijft het totale aantal projecten met alleen maar grondgebonden woningen groter, omdat deze gemiddeld minder woningen omvatten en bij een grotere omvang vaak gefaseerd op de markt worden gebracht. Bij woontorens is die spreiding van de verkoop niet mogelijk.

Gemengde projecten, met zowel appartementen als grondgebonden woningen, komen minder vaak voor. In 2025 behoorde circa 10% van de aangemelde projecten hiertoe, met gemiddeld 28 woningen per project.

Groot aandeel appartementen in aanbod

Aan het einde van het 3^e kwartaal van 2025 stonden circa 15.400 nieuwbouwwoningen te koop, een niveau dat al ruim anderhalf jaar stabiel is tussen 14.000 en 16.000 woningen.

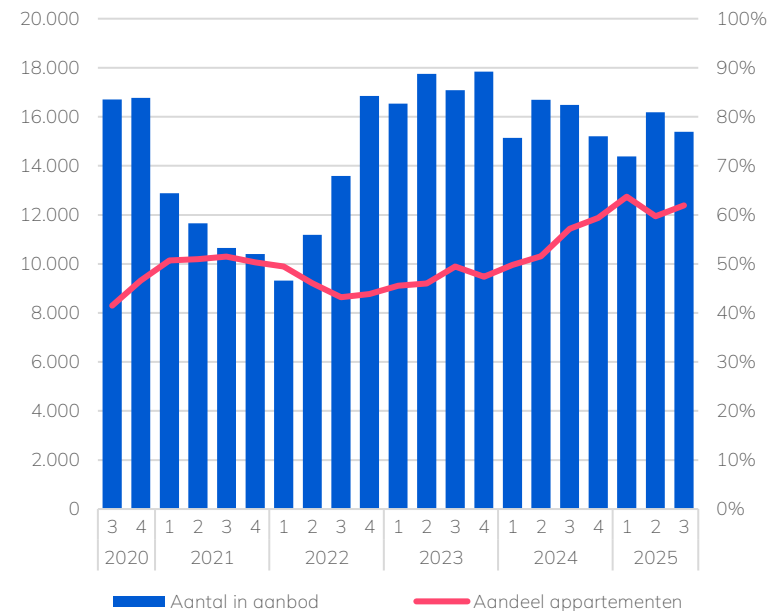
Binnen dit aanbod is het aandeel appartementen groot: 62%. Alleen in het 1^e kwartaal van 2025 lag dit aandeel hoger. Dit percentage ligt boven dat in de aanmeldingen (53%), omdat appartementen doorgaans een langere verkooptijd hebben dan grondgebonden woningen en daardoor langer in aanbod blijven staan.

Verkochte appartementen stonden dit kwartaal gemiddeld 91 dagen in aanbod. Dit is aanzienlijk langer dan bij tussenwoningen (61 dagen), hoekwoningen (69 dagen) en twee-onder-een-kap en vrijstaande woningen (beide 77 dagen).

Ook binnen het huidige aanbod blijkt dat appartementen relatief langer te koop staan. Van alle beschikbare appartementen staat 46% al langer dan zes maanden in de verkoop, een aandeel dat vergelijkbaar is met vrijstaande woningen. Bij andere grondgebonden woningtypen ligt dit percentage tussen 24% en 30%.

Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod

In aanbod bij een NVM makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM

Lange bouwtijden vormen grootste obstakel voor kopers

Makelaars signaleren dat de lange bouwtijd steeds vaker een probleem vormt voor potentiële kopers. 4 op de 5 makelaars plaatsen dit in de top drie van belangrijkste belemmeringen bij de verkoop van nieuwbouw. Daarmee is het de meest genoemde hindernis, gevolgd door de hoge overbruggingskosten. Beide obstakels, gerelateerd aan de bouwtijd, vormen uitschieters ten opzichte van de rest. De periode tussen koop en oplevering wordt door makelaars zo duidelijk gezien als een grote uitdaging in de verkoop.

Toename van de gemiddelde bouwtijd

De gemiddelde bouwtijd van nieuwbouwprojecten neemt al jaren toe. Bij de woningen die in 2025 in verkoop zijn gegaan, bedraagt de mediaan van de vooraf verwachte bouwtijd 20 maanden. In 2020 lag dit nog op 15 maanden en in 2015 zelfs op 12 maanden. Een gevolg van de toename van gestapelde bouw. De mediane bouwtijd van appartementencomplexen is met 24 maanden namelijk ruim langer dan de 14 maanden bij grondgebonden woningen.

Wachtijd door voorverkooppercentage

Naast de bouwtijd ligt er een extra periode tussen de start van de verkoop en de daadwerkelijke bouw, circa 8 maanden, dit is iets korter dan in voorgaande jaren. De bouw kan echter pas beginnen zodra 70% van de woningen is verkocht. Dit voorverkooppercentage is nodig om zekerheid te krijgen van het waarborgfonds bij eventuele tegenvallers. Wordt dit percentage niet behaald, dan wordt de start van de bouw uitgesteld.



Bij de projecten die in 2025 de 70% voorverkoopgrens hebben behaald, zat er gemiddeld 83 dagen tussen de verkoop van de eerste woning en het moment dat de 70%-grens werd behaald. Dit betekent dat de eerste koper ruim 2,5 maand moest wachten op zekerheid over de doorgang van het project. Bij appartementencomplexen lag deze wachttijd nog hoger, met gemiddeld 4 maanden.

Gevolgen voor verschillende kopersgroepen

Het totaalplaatje laat zien dat nieuwbouwkopers vaak jaren moeten wachten op de oplevering van hun woning, wat voor alle woningzoekers een obstakel vormt. Zo weten starters vaak niet hoe hun gezins- of werksituatie er bij de oplevering uit zal zien. Terwijl doorstromers te maken hebben met hoge overbruggingskosten, door de lange periode met dubbele lasten.

Nieuwe strategieën om projecten sneller te starten

Omdat kopers vaak jaren moeten wachten op de oplevering van hun nieuwbouwwoning, zoeken marktpartijen naar manieren om de consument in deze periode tegemoet te komen.

Er zijn ontwikkelaars die al bij een voorverkooppercentage van 50% starten met bouwen. Andere partijen hanteren helemaal geen grens en dragen zelf het volledige risico voor tegenvallende verkopen. Daarnaast zijn er voorbeelden van beleggers die als achtervang optreden door alle woningen voor te financieren. Hierdoor kan de bouw op voorhand al doorgaan en realiseren zij hun rendement bij de uiteindelijke verkoop.

Meer risico, maar wel zekerheid voor de koper

Deze aanpak brengt risico's met zich mee, omdat de zekerheid van voldoende vraag ontbreekt. Tegelijkertijd ervaren makelaars in de praktijk dat nieuwbouwwoningen sneller verkopen naarmate de oplevering dichterbij komt. Voor kopers vervallen dan de belangrijkste obstakels, zoals wachttijd en overbruggingslasten.

In de huidige markt dragen deze oplossingen bij aan een snellere start van projecten en meer zekerheid voor kopers.



Vertraging in voortraject blijft hardnekkig probleem

Lange doorlooptijden vormen niet alleen tijdens de verkoopfase een obstakel; ook in het voortraject ervaren makelaars grote uitdagingen. Een grootste zorg is de achterblijvende realisatie van woningbouwprojecten, doordat lange procedures, stikstofbeperkingen, netcongestie en trage gemeentelijke besluitvorming aanzienlijke vertragingen veroorzaken.

Makelaars wijzen het tekort aan capaciteit bij gemeenten aan als de meest voorkomende oorzaak voor vertraging. Direct daarna volgen langdurige vergunningstrajecten die losstaan van capaciteit. De langste vertragingen ontstaan echter door bezwaarprocedures. Deze worden vaak door omwonenden gestart, met argumenten als natuurbehoud, verlies van uitzicht of een tekort aan parkeergelegenheid. Uit een recente rondgang van EenVandaag¹ blijkt dat de meerderheid van de gemeenten te maken heeft met een stortvloed aan bezwaren.

Bezwaren sneller afgehandeld

Positief is dat de Raad van State inmiddels prioriteit geeft aan bezwaarprocedures bij woningbouwprojecten. Hierdoor kunnen ongegronde bezwaren sneller worden afgehandeld en krijgen projecten eerder groen licht. Dit is een stap vooruit in het versnellen van processen, maar neemt de vertragingen niet volledig weg. De Raad van State is immers pas de laatste stap in het bezwaartraject. Tegen die tijd heeft het project vaak al maanden of zelfs jaren stilgelegen, waardoor de daadwerkelijke realisatie alsnog aanzienlijk is vertraagd.

¹<https://eenvandaag.avrotros.nl/artikelen/burgers-maken-steeds-vaker-bezwaar-bij-rechter-tegen-nieuwbouw-bijna-geen-project-waarbij-het-niet-gebeurt-161178>



Stabiele markt met blijvende vraag, maar grote uitdagingen

De nieuwbouwmarkt laat in het 3^e kwartaal van 2025 een stabiel beeld zien. Het aantal verkochte woningen blijft gelijk aan eerdere kwartalen, terwijl de vraag groot blijft. De verschuiving naar appartementen blijft duidelijk: dit segment wint terrein in zowel verkopen als aanbod.

De instroom van nieuwe projecten neemt af, maar projecten bevatten gemiddeld meer woningen. Vooral grootschalige appartementencomplexen zijn in opmars. Extra aanwas blijft beperkt door lange procedures, stikstofbeperkingen, netcongestie en trage besluitvorming bij gemeenten. Hierdoor lopen veel projecten vertraging op.

De gemiddelde verkoopprijzen zijn stabiel, maar door de afname van woonoppervlakten stijgt de prijs per vierkante meter fors. Samen met oplopende bouw- en grondkosten zorgt dit voor druk op de betaalbaarheid. Daarbij komen lange bouwtijden en hoge overbruggingskosten, die zowel starters als doorstromers benadelen.

Ondanks deze uitdagingen blijft de belangstelling voor nieuwbouw groot. Versnelling van procedures en realisatie is noodzakelijk om beter te voorzien in de woningbehoefte en het marktevenwicht te herstellen.



Bijlagen

FAQ woningmarktcijfers

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

Aantallen

Dekken de cijfers de totale koopwoningmarkt?

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

Hanteert NVM kalenderkwartalen?

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

Kunnen de gepresenteerde aantallen later nog wijzigingen?

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

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

Wanneer registreert NVM woningverkopten?

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

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

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

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

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

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

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

Het overige verschil zit in filtering door NVM en het meetmoment

Definities

Wat is de NVM krapte-indicator?

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

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

Verkooprijzen

Gemiddelde of mediaan?

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

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

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

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

Ter verduidelijking staat in de tabel een versimpeld rekenvoorbeeld. Boven de streep staan de mandjes met transacties voor twee verschillende perioden. Ondanks de verschillende samenstelling van deze mandjes, is de prijsontwikkeling voor beide mandjes 0%. Onder de streep worden de gewogen gemiddelde mediane transactieprijsen weergegeven, berekend zoals in de NVM cijfers. Wanneer het prijsverschil wordt berekend als het verschil tussen deze twee bedragen, zien we een prijsdaling van 6,7%. Echter, dit weerspiegelt niet de werkelijkheid. Door het prijsverschil te berekenen als het gewogen gemiddelde van het percentage per mandje wordt dit gecorrigeerd. Hierdoor komt de totale prijsontwikkeling 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			€ 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 nu eenmaal duurder dan kleinere woningen. De prijs per vierkante meter houdt beter rekening met een verschil in samenstelling van de verkochte woningen, doordat deze is gecorrigeerd voor de grootte van de verkochte woningen.

NVM gebruikt de verandering van de prijs per vierkante meter regelmatig in haar persberichten en publicaties, omdat door de correctie op de grootte van de woningen een zorgvuldiger beeld geschetst kan worden.

Wat is het verschil tussen woningprijzen van het Kadaster/CBS en NVM?

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

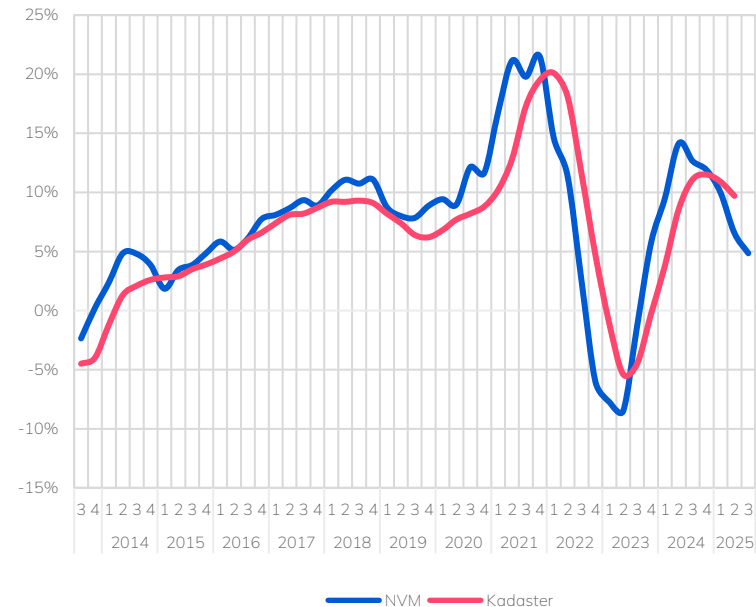
Belangrijk verschil ontstaat door het verschil in registratiemoment van de woningverkoop. NVM registreert de transactie op het moment van ondertekening van de koopovereenkomst, het Kadaster en het CBS registreren de transactie op het moment van passeren bij de notaris. Hierdoor registreert NVM een transactie gemiddeld 3 á 4 maanden eerder.

Naast het verschil in registratiemoment zijn er nog twee belangrijke verschillen:

- Het CBS/Kadaster gebruikt gegevens met betrekking tot alle woningverkoop bestaande bouw, NVM alleen die van haar NVM leden (huidig marktaandeel is ongeveer 70% van de totale markt).
- Het CBS/Kadaster weegt op basis van de verhouding in de koopwoningvoorraad, NVM weegt op basis van de verhouding in het aantal verkopen. Het woningtype appartementen en stedelijke regio's kennen een groter aandeel verkopen t.o.v. voorraad, waardoor deze typen en regio's bij NVM een grotere invloed hebben op de prijsontwikkeling dan bij het CBS/Kadaster.

Prijsontwikkeling bestaande bouw in procenten NVM versus CBS

Verskil ten opzichte van een jaar eerder



Bron: NVM / CBS

NVM in coproductie
met brainbay

(030) 608 51 85
info@nvm.nl

