

WONINGMARKTONTWIKKELINGEN 3^E KWARTAAL 2025

NVM: Ruimer aanbod dempt prijsstijging bij nog altijd vlotte woningverkoop

De koopwoningmarkt in het 3^e kwartaal 2025 kenmerkt zich door vertrouwen, veel aanbod en vlotte verkopen. De reguliere zomerdip bleef uit: er kwamen dit kwartaal maar liefst 46.000 woningen te koop, sinds 2008 het hoogste aantal voor het derde kwartaal. Er werden bijna 42.000 woningen verkocht. Een flink aandeel bestond uit uitpondwoningen die de verkoopprijzen drukken. Tegelijk werden de meeste huizen vlot verkocht, gemiddeld in 29 dagen. Maar liefst 81% van de nieuw aangeboden woningen vond binnen drie maanden een koper. Het hogere aanbod vlakkt wel de prijsstijging af. De gemiddelde transactieprijs van alle via NVM-makelaars verkochte woningen in Nederland bleef hierdoor stabiel op 496.000 euro, net onder een half miljoen.



Lana Goutsmits-Gerssen, makelaar en voorzitter van NVM Wonen, vraagt politiek Den Haag om naast ambitieuze verkiezingsprogramma's en vergezichten meer realiteitszin en daadkracht te tonen bij het oplossen van de actuele woonproblematiek: 'Met nog drie weken te gaan tot de verkiezingen pleit ik voor realisme, regie en resultaat. De woningmarkt heeft geen behoefte aan beloftes, maar aan beleid dat werkt. De cijfers tonen aan dat de bouwproductie achterblijft, de huurmarkt vastloopt en de betaalbaarheid verder onder druk staat. Het zou voor Nederland goed zijn als de ambities worden vertaald in het daadwerkelijk bouwen van woningen. Want we hebben nog altijd rond 400.000 woningen tekort. Dit heeft duidelijk zijn weerslag op de kansen voor alle woningzoekenden. Daarom moet de nieuwe regering tempo maken: versnel vergunningstrajecten, schrap overbodige regels en bouw waar de vraag het grootst is. Herstel bovendien het vertrouwen in de huurmarkt, zodat verhuurders blijven investeren en de doorstroming weer op gang komt. En werk samen – landelijk, regionaal en lokaal – met partijen die weten hoe het moet. Alleen dan brengen we de woningmarkt écht in beweging.'

BESTAANDE BOUW

Opgaande lijn in verkopen

Door NVM-makelaars werden in het 3^e kwartaal 2025 41.800 bestaande woningen verkocht, ruim 19% meer dan dezelfde periode vorig jaar. De zomermaanden zijn dus een goede verkoopperiode geweest. Vergeleken met een jaar eerder zijn er 25% meer appartementen verkocht. De transacties van appartementen liggen al langer hoog, mede door de verkoop van voormalige huurwoningen (uitponden). Vijf jaar geleden was 1 op de 4 verkochte woningen een appartement. Dat is nu gestegen naar 1 op de 3. Deze hogere verkoopaantallen komen niet alleen door uitpondwoningen. De prijsstijging van door NVM-makelaars



verkochte woningen in het 3^e kwartaal 2025 bedraagt 4,8% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. De gemiddelde transactieprijs komt op 496.000 euro, vlak onder een half miljoen. Op kwartaalbasis gaat het om een kleine prijsdaling van -0,9%.

Grotere aanbod drukt prijzen

Het grote aanbod drukt de gemiddelde transactieprijs. Uit een enquête onder onze leden blijkt dat er iets minder kijkers op een woning afkomen. Het gemiddeld aantal bezichtigingen daalde van 11,2 vorig jaar naar 9,6 nu. Ook het aantal biedingen daalde van gemiddeld 4,2 naar 3,5 per woning. Er valt eenvoudigweg meer te kiezen met meer woningen op de markt. Het aanbod van appartementen steeg in een jaar tijd het hardst (+27%). Tegelijkertijd gaat de prijsontwikkeling bij dit woningtype met +2,3% het minst hard. Voor vrijstaande woningen geldt het omgekeerde. Er staan juist iets minder woningen te koop dan vorig jaar, maar de prijsontwikkeling voor vrijstaande woningen is het grootst: +7,9%.

Effect van uitpandwoningen

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



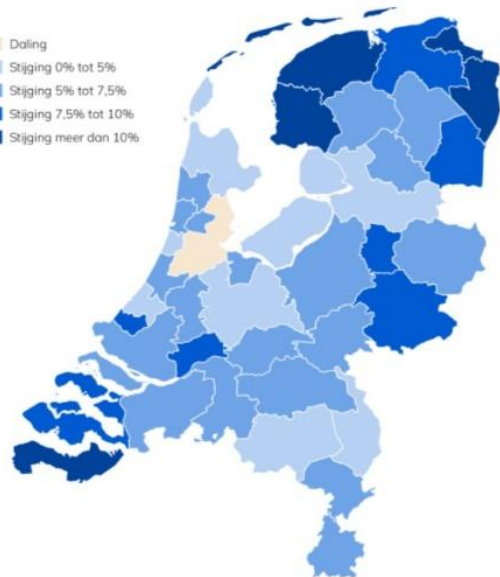
Het extra aanbod wordt grotendeels veroorzaakt door meer uitpandwoningen. Dat leidt tot prijsdemping, want uitpandwoningen zijn meestal goedkoper. Dat komt doordat het vaker appartementen en wat kleinere woningen zijn, van mindere kwaliteit en met een minder goed energielabel. Hierdoor ligt de gemiddelde transactieprijs van uitpandwoningen 90.000 euro lager dan het gemiddelde van alle verkochte woningen. Het prijs-dempend effect van deze uitpandwoningen voor Nederland als geheel is minimaal 10.000 euro, ofwel zo'n 2%.

Grootste prijsstijgingen aan randen van Nederland

Prijsstijgingen van meer dan 10% op jaarbasis kwamen voorheen vooral voor in het westen van Nederland. Dat is dit kwartaal anders: in de Randstad blijft dit beperkt tot maximaal 6% (regio Groot-Rijnmond). In Amsterdam is er net als vorig kwartaal, een kleine prijsdaling van -0,3%. Dit komt nog steeds door het uitpanden van appartementen en kleinere woningen. In de noordelijke provincies zijn de grootste prijsstijgingen gemeten tot wel 12% op jaarbasis, maar op basis van een relatief beperkt aantal transacties. Ook in Zeeuws-Vlaanderen is de prijsstijging groot. Ondanks voldoende aanbod en slechts beperkt overbieden is deze ruim 11% hoger op jaarbasis. De hogere prijsstijging komt hier doordat er veel grotere woningen zijn verkocht dan vorig jaar. Na prijscorrectie per vierkante meter, blijkt dat de stijging met +5,5% een stuk minder hoog is.

Prijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder

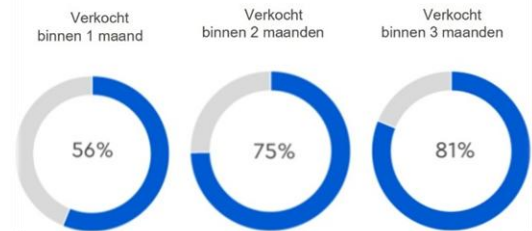
Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Verkooptijd binnen een maand

Het vergt nu gemiddeld 29 dagen om een woning te verkopen. Dit is iets langer dan vorig kwartaal, omdat de verkoop in de zomer vaak iets langzamer verloopt. Maar een verkooptijd van 4 weken is nog steeds erg snel. De verkoop van tussenwoningen gaat in 25 dagen het snelst; vrijstaande woningen gaan gemiddeld in 39 dagen. En nog steeds wordt 81% van de woningen binnen drie maanden verkocht.

Verkoopkans van in 2^e kwartaal 2025 te koop gezette woningen
Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud

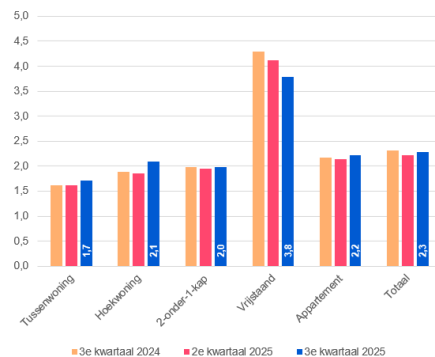


Stabiel hoog aantal te koop

Na de sterke aanbodstijging in het 2^e kwartaal bleef het aantal te koop staande woningen bij NVM-makelaars stabiel op dit hogere niveau. Eind 3^e kwartaal stonden 31.763 woningen te koop, ongeveer 400 meer dan in het vorige kwartaal. Het appartementenaanbod steeg in een jaar wederom fors met 27%. Ook het aanbod tussen- en hoekwoningen nam toe met bijna 27% en 2-onder-1-kapwoningen met 18%. Alleen het aanbod vrijstaande woningen daalde licht met 1%. Het aantal woningen dat in een kwartaal te koop wordt gezet, blijft hoog. In het afgelopen kwartaal kwamen ruim 46.000 woningen in de verkoop, +17% ten opzichte van vorig jaar. Verder vlakke de stijging van de vraagprijs af. De gemiddelde vraagprijs van alle beschikbare woningen in aanbod komt dit kwartaal op 596.000 euro, +0,9% ten opzichte van vorig kwartaal.

Krapte-indicator op 2,3

NVM Krapte-indicator per woningtype
Verhouding tussen vraag en aanbod



Bron: NVM / brainbay

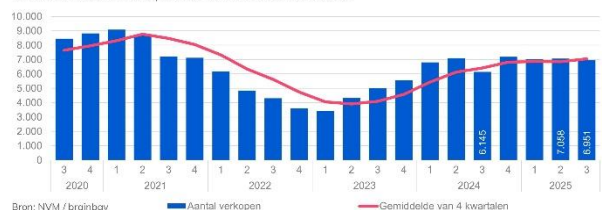
De NVM krapte-indicator is dit kwartaal 2,3. Dit is de verhouding tussen aanbod en aantal verkopen en geeft een indicatie van hoe krap de markt is. Dit zegt iets over de keuzeruimte. Pas boven de 5 is sprake van een evenwichtige markt; de huidige markt is dus nog steeds erg krap. Het hogere aanbod bracht weinig verandering in de krapte-indicator, omdat de woningen die op de markt komen ook snel weer worden verkocht. Deze dynamiek zorgt er wel voor dat – ondanks de krapte op de markt – meer mensen een huis kunnen kopen. Door het lage aanbod aan vrijstaande woningen daalde de krapte-indicator daar van 4,3 naar 3,8. Bij de andere woningtypen blijft deze gelijk of neemt zelfs iets toe.

NIEUWBOUW

Positief sentiment, maar beperkt aanbod

De nieuwbouwmarkt in het 3^e kwartaal 2025 is stabiel. Het aantal verkochte woningen is vergelijkbaar met eerdere kwartalen. De vraag is onverminderd groot. Wel verandert de samenstelling van het aanbod: meer appartementen en minder grondgebonden woningen. In het 3^e kwartaal 2025 zijn 6.950 nieuwbouwwoningen verkocht via NVM-makelaars, vergelijkbaar met eerdere

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht
Verkocht via NVM makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / brainbay

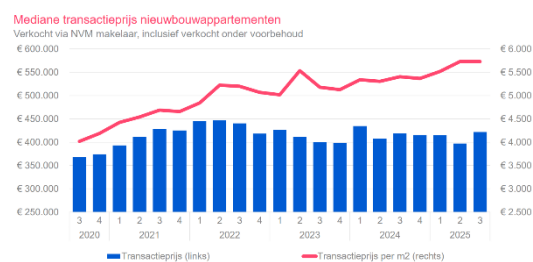
kwartalen. Makelaars beoordelen de verkoopbaarheid van grondgebonden woningen met een 8,4 en van appartementen met een 7,8. Deze blijven constant hoog. Ondanks dit positieve sentiment groeien de nieuwbouwverkoopcijfers niet door het beperkte en deels niet bij de vraag van consumenten aansluitende aanbod.

Nieuw in de verkoop

Er zijn 7.200 nieuwbouwwoningen in verkoop genomen, een daling ten opzichte van 9.900 in het 2^e kwartaal door het zomerseizoen waarin traditioneel minder projecten starten. De gemiddelde verkoopprijs van een nieuwbouwwoning in het 3^e kwartaal 2025 bedraagt 491.000 euro, +5% ten opzichte van 2024. De ontwikkeling per woningtype verschilt: bij grondgebonden woningen stijgen de prijzen, terwijl de gemiddelde prijs van appartementen al jaren stabiel is.

Krimpflatie vooral bij appartementen

De gemiddelde transactieprijs van een nieuwbouwappartement is dit kwartaal gemiddeld 425.000 euro, een vergelijkbaar 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%. Dit geeft een hogere vierkante meterprijs: in vier jaar tijd steeg dit met ruim



1.000 euro naar 5.700 euro. Dit heet 'krimpflatie'. Het verklaart waarom gemiddelde verkoopprijzen stabiel blijven, terwijl de prijs per vierkante meter fors stijgt. Ontwikkelaars verkleinen woningen en buitenruimtes om nieuwbouw – ondanks stijgende bouwkosten – betaalbaar te houden. Zo gingen balkons van appartementen in vier jaar terug van gemiddeld 11 m² naar 8 m².

Obstakel lange bouwtijden

Makelaars signaleren dat lange bouwtijden het grootste obstakel vormen voor potentiële kopers: starters weten hun toekomstige situatie tot oplevering over twee-drie jaar niet zeker, terwijl doorstromers kampen met hoge overbruggingskosten door dubbele lasten. Ook de combinatie van zelfbewoningsplicht, antispeculatie-beding en inkomenseisen in sommige gemeenten, leidt tot onzekerheid en afhakers. Verder winnen grootschalige appartementencomplexen met lange bouwtijd terrein, maar de instroom van nieuwe projecten stakt door vergunningstrajecten, bezwaarprocedures, stikstofregels, netcongestie en trage besluitvorming. Ondanks deze uitdagingen blijft de belangstelling voor nieuwbouw groot. Versnelling van procedures en realisatie is noodzakelijk om beter te voorzien in de woningbehoeften en het marktevenwicht te herstellen.

Noot voor de redactie

Voor meer informatie kun je contact opnemen met René Loman, woordvoerder NVM via de perslijn: 06 – 2147 7627 of via email: r.loman@nvm.nl

Over het gemiddelde: 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. Dit gebeurt op basis van jarenlange ervaring met data-analyse en modellen om te komen tot de meest verantwoorde, betrouwbare en representatieve maatstaf voor het actuele gemiddelde prijspeil en afgeleide prijsontwikkelingen.