

Analyse woningmarkt 3^e kwartaal 2026

Inhoud

Woningmarkt in vogelvlucht	3
Bestaande bouw	4
Nieuwbouw	20
Bijlagen	29

De woningmarkt in vogelvlucht

Bestaande bouw

Voor woningkopers valt er steeds meer te kiezen. Het aanbod neemt verder toe, terwijl het aantal verkopen op peil blijft. De woningprijzen stijgen gematigd. Dat komt door de groei van het woningaanbod, de stijgende rente en verslechterde betaalbaarheid, en de economische en politieke onzekerheid onder kopers. De markt verruimt, NVM-makelaars zien het aantal bezichtigingen en biedingen per woning afnemen. De verkoop van een woning verloopt nog steeds snel, maar wel iets langzamer dan een jaar geleden. Tegelijk worden er meer woningen in vraagprijs verlaagd. Wel zijn er grote verschillen tussen woningen, waarbij steeds duidelijker wordt dat afgewerkte woningen een sterke voorkeur van kopers heeft.

Nieuwbouw

Ook de nieuwbouwmarkt laat in het derde kwartaal een ruimer aanbod zien, maar de verkoop verloopt stroever. Vooral bij appartementen neemt de concurrentie tussen projecten toe. Kopers zijn kritischer door hoge prijzen, kleinere woningen en onzekerheid over de verkoop van hun huidige huis. Nieuwbouw sluit daardoor niet altijd goed aan op hun wensen en mogelijkheden. Tegelijkertijd blijven lange vergunningstrajecten, capaciteitsgebrek bij gemeenten en netcongestie projecten vertragen. Ook tegenvallende verkopen zorgen voor uitstel. Het opvallendste beeld: meer aanbod leidt niet vanzelf tot meer verkopen, terwijl de verschillen tussen regio's groot blijven.



Bestaande bouw

Signalen uit de markt

Meer keuze voor kopers

Vanuit de markt wordt het toenemende woningaanbod als positieve ontwikkeling gezien. Kopers hebben daardoor meer keuze en kunnen vaker de tijd nemen voor een bezichtiging of een tweede bezoek. Makelaars geven aan dat voor kopers de markt minder hectisch voelt. Bij sommige woningen zijn er minder kijkers en bidders, wordt minder extreem overboden en ontstaat weer ruimte om te onderhandelen. Dat leidt er ook toe dat makelaars de prijsstijging zien afvlakken.

Die extra ruimte hangt deels samen met ontwikkelingen die makelaars juist als negatief ervaren. De stijgende hypotheekrente en beperkte financieringsmogelijkheden drukken op de bestedingsruimte van kopers. Daarnaast maken economische en politieke onzekerheid hen voorzichtiger. Dat zorgt ervoor dat voor sommige woningen minder belangstelling is, met langere verkooptijden tot gevolg.

Verschillen tussen woningen blijven groot

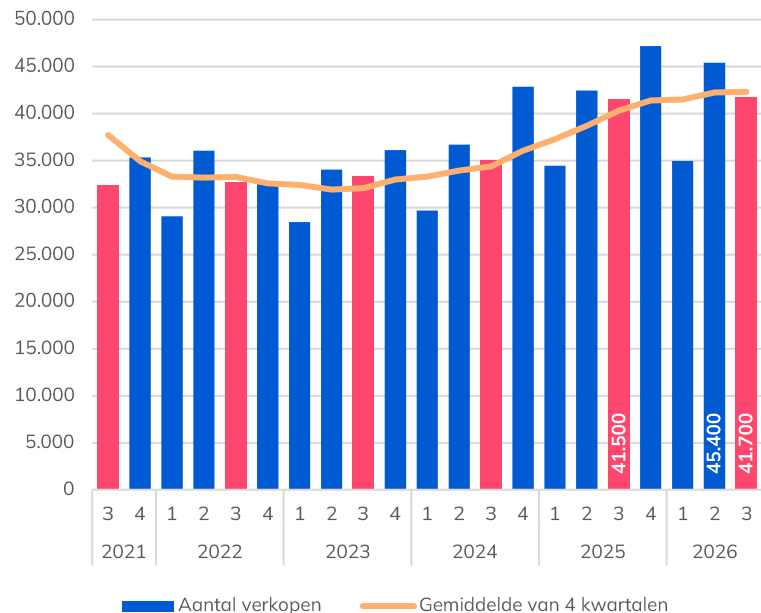
Verkopers rekenen nog geregeld op hoge biedingen en een snelle verkoop. Dat is in de huidige markt niet altijd meer het geval, maar het ontbreekt soms aan realiteitszin. De gewenste vraagprijs en opbrengst sluiten niet altijd meer aan op het budget van kopers. Het verschil tussen woningen wordt daarbij steeds meer zichtbaar. Goed onderhouden, direct bewoonbare woningen blijven aantrekkelijk, terwijl woningen die om verduurzaming of een verbouwing vragen vaak langer te koop staan.



Makelaars geven aan dat ook het type aanbod een rol speelt. De verkoop van voormalige huurwoningen geeft sommige kopers extra keuze, maar verkleint de mogelijkheden voor mensen die willen huren. Tegelijk geeft men aan dat de nieuwbouw onvoldoende op gang komt of niet goed aansluit bij de vraag. Het beeld is daarmee dat kopers op delen van de markt meer ruimte krijgen, terwijl betaalbaarheid en passend aanbod belangrijke knelpunten blijven.

Aantal verkochte bestaande woningen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / Brainbay

Woningverkoop stabiliseert

De verkoop van bestaande woningen in Nederland blijft stabiel. NVM-makelaars verkochten in het 3^e kwartaal van 2026 ongeveer evenveel woningen als een jaar eerder, namelijk 41.700. Vergeleken met vorig kwartaal werden 8% minder woningen verkocht. Dat komt omdat in het 3^e kwartaal de zomervakantie valt waarin traditioneel minder verkocht wordt, maar de daling is wel iets groter dan normaal in het derde kwartaal. Dat de verkoop op jaarbasis stabiliseert komt onder andere doordat er meer onzekerheid onder kopers is, wat resulteert in een afwachtende houding en een licht afnemende vraag. Daarnaast groeit het aantal woningen dat te koop wordt gezet nog wel, maar minder hard dan voorheen. In de huidige markt zijn namelijk het aantal te koop gezette en het aantal verkochte woningen sterk verbonden.

Minder tweekappers en vrijstaande woningen verkocht

De verkoop van appartementen en vooral ook van hoekwoningen stijgt op jaarbasis sterk, terwijl de verkoop van duurdere woningtypen zoals 2-onder-1-kap- en vrijstaande woningen achterblijft. Dat staat wat in contrast met de verkoopontwikkeling per prijsklasse. Daar zien we juist een daling van 5% in de verkoop van goedkopere woningen tot 400.000 euro, terwijl de verkoop van dure woningen vanaf 7,5 ton met 5% toeneemt. Juist binnen de verschillende woningtypen loopt de verkoop van duurdere woningen beter, terwijl de verkoop van goedkopere woningen (bijvoorbeeld van mindere kwaliteit of minder duurzaam) wat achterblijft.

Verkoopprijs stijgt gematigd

De gemiddelde¹ verkoopprijs van door NVM-makelaars verkochte woningen komt uit op 503 duizend euro. Dat is 1,8% hoger dan vorig jaar. De prijsontwikkeling op jaarbasis loopt daarmee steeds verder terug, en ligt nu lager dan de inflatie van ruim 3% op jaarbasis. De groei van het woningaanbod (o.a. uitpandwoningen), de stijgende rente en verslechterde betaalbaarheid, en de economische en politieke onzekerheid onder kopers liggen hier mede aan ten grondslag. De prijsontwikkeling van appartementen en tussenwoningen blijft op jaarbasis beperkt tot 1,2%. Vrijstaande en 2-onder-1-kap-woningen stijgen met ruim 3% in prijs.

Veel schommelingen in woningprijs door seizoenseffect

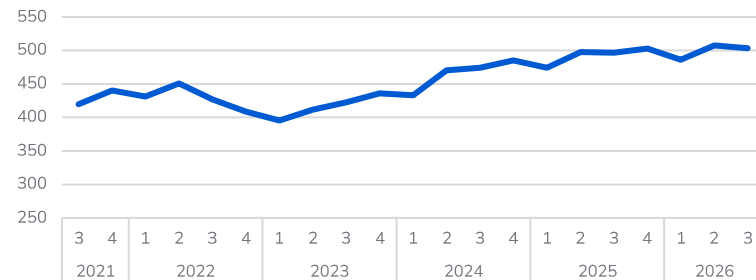
De afgelopen twee jaar zien we steeds dat in het ene kwartaal de prijsontwikkeling negatief is, terwijl deze een kwartaal erna weer in de plus uitkomt. De gemiddelde prijs van verkochte woningen komt daardoor al twee jaar net onder of net boven de 5 ton uit. Het is echter niet zo dat woningen constant meer of minder waard worden. De schommelingen worden veroorzaakt door een seizoenseffect. De prijsontwikkeling komt in het eerste en derde kwartaal van een jaar vrijwel altijd wat lager uit, en in het tweede en vierde kwartaal juist wat hoger.

Dit seizoenseffect wordt veroorzaakt doordat de samenstelling van de groep verkochte woningen ieder kwartaal wisselt. In een tweede kwartaal worden vaak grotere en duurdere woningen verkocht. Dit zorgt voor een plus in de prijsontwikkeling. Een kwartaal later worden juist iets kleinere en goedkopere woningen verkocht, die de prijsontwikkeling weer omlaag drukken. De prijsontwikkeling op jaarbasis laat een veel constanter beeld zien, omdat deze geen last heeft van een seizoenseffect.

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

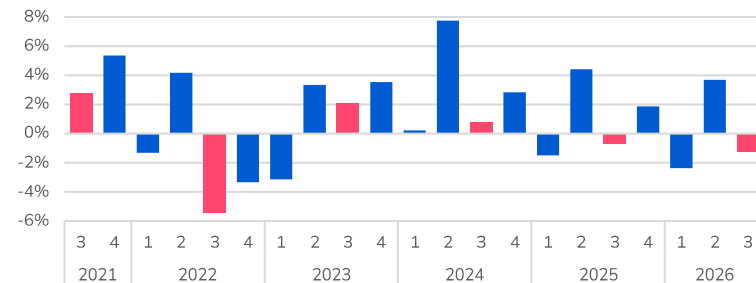
Gemiddelde transactieprijs (* duizend euro)

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Transactieprijsontwikkeling t.o.v. kwartaal eerder

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / Brainbay

Prijsonthwikkeling verschilt sterk per regio

In Zuidwest-Drenthe stijgt de gemiddelde verkoopprijs op jaarbasis het sterkst, met 8,3%. De verkoopprijzen stijgen hier al tien kwartalen op rij met bijna 10% op jaarbasis. Wel constateren we dat het aanbod sterk oploopt terwijl de verkopen hierbij wat achterblijven, wat op termijn de prijsstijging kan doen afvlakken. Ook in Noord-Limburg stijgen de prijzen hard, met 6,7% op jaarbasis staat deze in de top drie van regio's met de grootste prijsstijging. De markt draait hier erg goed, er is veel beschikbaar aanbod wat snel door de markt wordt opgenomen. De verkoopprijzen stijgen er over de hele linie en voor alle woningtypen. Ook de regio Delfzijl springt eruit qua prijsstijging. Maar het geringe aantal verkopen in deze regio zorgt er al snel voor dat de prijsontwikkeling erg hoog of laag uitvalt. In dit kwartaal zijn er veel dure appartementen verkocht, wat de prijsontwikkeling omhoog stuwt.

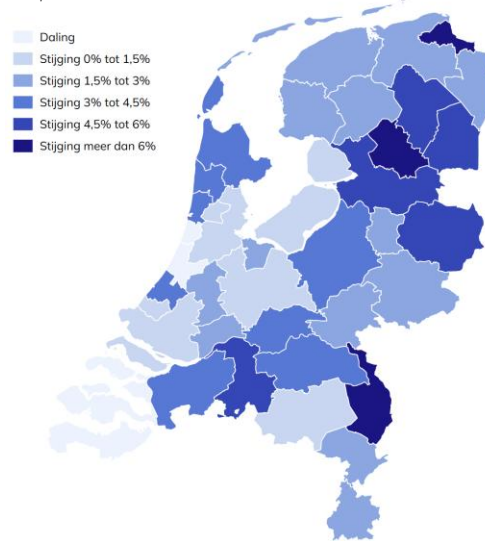
Kleine prijsdaling aan de kust

In de regio's Zeeuws-Vlaanderen en Overig Zeeland is sprake van een lichte prijsdaling op jaarbasis. Het aantal verkopen daalt, terwijl het woningaanbod wel toeneemt. Verkopen boven de vraagprijs komen er dan ook veel minder vaak voor dan in de rest van Nederland. De markt verschilt er van de rest van Nederland, met meer betaalbaar aanbod en betere kansen voor kopers.

Ook in de agglomeraties Haarlem en Leiden zien we dit kwartaal dalende verkoopprijzen. In beide regio's is de markt nog steeds oververhit. Maar net als in Amsterdam neemt het aanbod snel toe, is er meer keuze voor kopers en zit er een grens aan de betaalbaarheid. Dit dempt de prijsontwikkeling.

Transactieprijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder per COROP-regio

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / Brainbay

Van de regio's waar de 4 grote steden in de Randstad onder vallen stijgen de verkoopprijzen in Amsterdam met +0,6% op jaarbasis het minst snel. Utrecht en Groot-Rijnmond zitten net onder het Nederlands gemiddelde en in de agglomeratie Den Haag stijgt de verkoopprijs met 3,6% wat harder.

Grote prijsverschillen tussen dorpen

Uit NVM onderzoek naar de woningmarkt in dorpen, gepubliceerd in september², bleek dat wonen in een dorp niet automatisch goedkoper is dan wonen in de stad. De gemiddelde woningprijs ligt in dorpen iets hoger, maar dat komt omdat daar naar verhouding veel meer duurdere 2-onder-1-kap- en vrijstaande woningen staan, terwijl in steden veel meer goedkope appartementen voorkomen. Vergelijkbare woningen zijn in dorpen vaak wel gunstiger geprijsd.

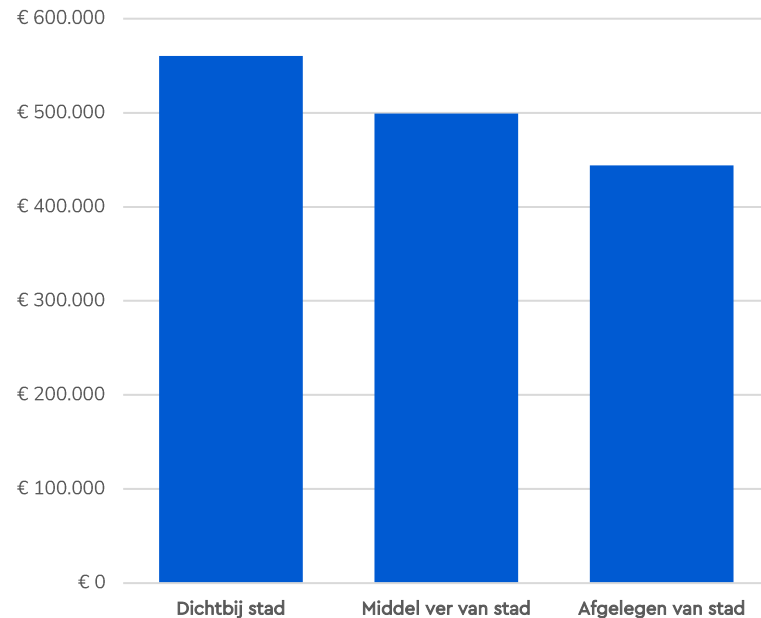
De grootste verschillen zijn te vinden tussen dorpen onderling. Vooral de ligging speelt een doorslaggevende rol: dorpen nabij een stad zijn aanzienlijk duurder en minder betaalbaar dan verder afgelegen plaatsen. Waar een woning in een dorp dichtbij een stad gemiddeld 560 duizend euro kost, ben je in een dorp verder afgelegen van een stad met 444 duizend euro flink goedkoper uit. Een verschil van maar liefst 26%. Dit verschil loopt op naar 40%, ofwel ruim 200 duizend euro verschil bij vrijstaande woningen. De nabijheid van een stad levert dus een flinke meerwaarde op.

Juist in de afgelegen dorpen liggen de beste kansen voor woningzoekenden, met name bij tussenwoningen en appartementen. Niet alleen het onderscheid tussen stad en dorp, maar ook de afstand tot de stad bepaalt waar betaalbaar wonen nog mogelijk is.

² NVM: [Wonen in een dorp niet automatisch goedkoper dan in de stad](#) | NVM

Transactieprijs in dorpen dichtbij of afgelegen van grote stad

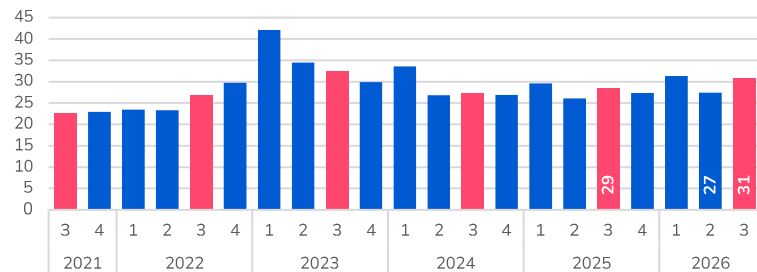
Verkocht in 2026-2 via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / Brainbay

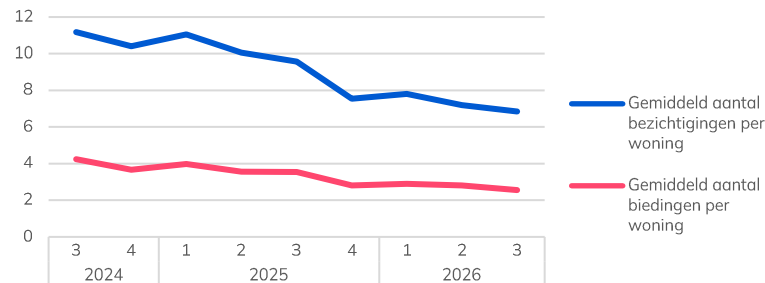
Verkooptijd in dagen van verkochte woningen

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Gemiddeld aantal bezichtigingen en biedingen per woning

Enquête onder circa 300 NVM-makelaars per kwartaal



Bron: NVM / Brainbay

Verkoop van woning duurt gemiddeld iets langer

Het duurt iets langer om een woning te verkopen dan een jaar geleden. Duurde dat toen gemiddeld 29 dagen, nu is dat 31 dagen. De verkoop van een tussenwoning duurt 27 dagen, van een appartement 31 dagen en een vrijstaande woning kost gemiddeld 40 dagen om te verkopen. Dat de verkooptijden oplopen komt vooral omdat er meer woningaanbod beschikbaar is en kopers meer keuze hebben.

Minder bezichtigingen en biedingen per woning

Dat is ook terug te zien in het teruglopende aantal bezichtigingen en biedingen per woning. Gemiddeld werden er dit kwartaal 6,8 bezichtigingen per woning gedaan en 2,6 biedingen. Er zijn uiteraard woningen waarbij deze aantallen veel hoger liggen en er zijn woningen waar bijna niemand langs komt, maar de dalende trend is wel zichtbaar.

De daling komt mede omdat het aanbod zo hard is gestegen, waardoor het aantal bezichtigers en bieders over veel meer woningen verdeeld wordt. Maar het effect van de afkoelende markt is ook terug te zien in deze cijfers.

Dat leidt ook tot een afname van het aantal woningen dat wordt verkocht via een verkoop bij inschrijving (een verkoopmethode waarbij alle geïnteresseerden tegelijkertijd en vóór een vaste deadline een eenmalig, schriftelijk bod mogen uitbrengen). Gebeurde dat vorig jaar nog bij bijna twee derde van alle verkochte woningen, nu is dat nog bij ruim de helft.

Overbieden minder vaak noodzakelijk

Het aandeel verkochte woningen waarbij meer betaald is dan de vraagprijs is licht gedaald. Bij bijna twee derde van de in het 3^e kwartaal van 2026 verkochte woningen was dit het geval. Vorig jaar ging het nog om een aandeel van bijna 72%. Bij de aankoop van een tussenwoning komt het overbieden nog steeds het meest voor, in 74% van de gevallen. Dat is al meer dan bij appartementen (70%), maar vooral vergeleken met de aankoop van vrijstaande woningen is het verschil groot. Voor deze laatste groep woningen geldt dat bij minder dan de helft van de gevallen, 44%, meer betaald werd dan de vraagprijs.

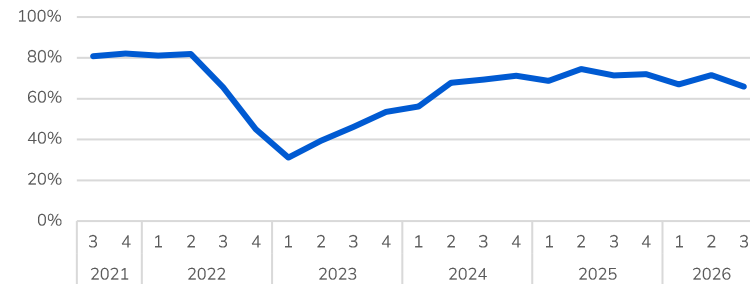
Het is in de huidige markt dus niet meer een vanzelfsprekendheid voor kopers dat er overboden moet worden. Dit is sterk afhankelijk van de regio en type woning waarop geboden wordt. Voor verkopers geldt tegelijk ook dat een verkoopopbrengst (ruim) boven de gestelde vraagprijs niet altijd realistisch is.

Hoe langer te koop, hoe lager de opbrengst

Hoe langer de verkoop van een woning duurt, hoe groter de kans dat de vraagprijs niet gehaald wordt. Twee derde van alle te koop staande woningen staat korter dan 1 kwartaal te koop. Bij deze woningen wordt gemiddeld 4,2% meer betaald dan de vraagprijs. Maar wanneer de verkoop langer duurt, bijvoorbeeld 1 tot 2 kwartalen, dan wordt er juist 1,8% minder dan de vraagprijs betaald. En voor de kleine groep woningen waarvan de verkoop nog langer duurt wordt gemiddeld 2,9% minder dan de vraagprijs betaald.

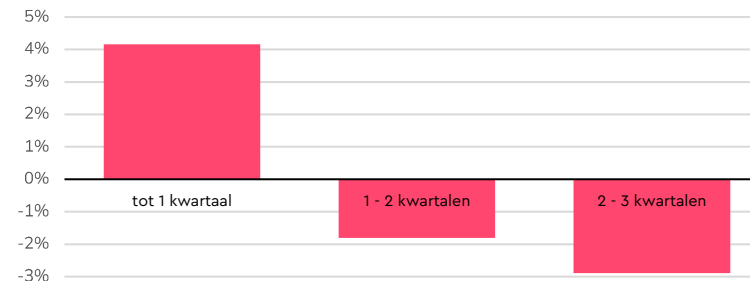
Percentage woningen verkocht boven de vraagprijs

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Vraag-verkooprijksverschil naar verkooptijd

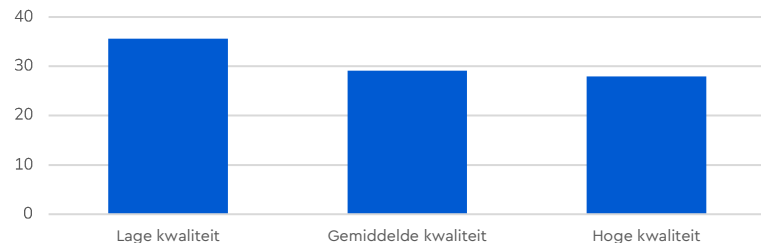
Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / Brainbay

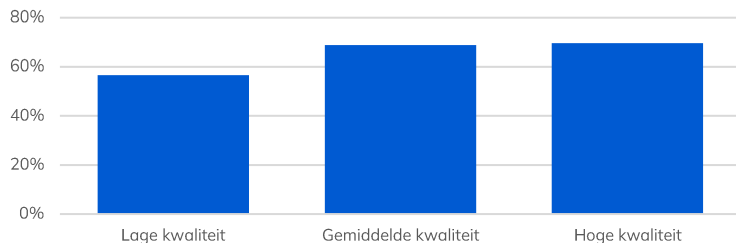
Verkooptijd in dagen naar kwaliteit woning

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Aandeel boven vraagprijs verkocht

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / Brainbay

Voorkeur afgewerkte woning

Makelaars signaleren al langer dat woningen van mindere kwaliteit het op de woningmarkt minder goed doen. Om dat te onderbouwen hebben we een analyse gedaan naar de verkoopbaarheid van woningen, uitgesplitst naar kwaliteit. Iedere woning die in de verkoop gaat, krijgt een kwaliteitsscore³. De makelaar beoordeelt de staat van onderhoud van de woning aan de binnen- en buitenkant. Daarnaast wordt het energielabel meegenomen en wordt modelmatig, door middel van analyse van foto's en aanbiedingsteksten op Funda, de kwaliteit van de woning ingeschat. Elke woning krijgt een kwaliteitsscore op een schaal van 1 tot 6, die we voor deze analyse terugbrengen tot drie categorieën: woningen met een lage kwaliteit, gemiddelde kwaliteit en hoge kwaliteit.

Afgewerkte woning verkoopt het snelst

Hoewel woningen met een hoge kwaliteitsscore duurder zijn, verkopen ze over het algemeen het snelst (28 dagen). Woningen met een gemiddelde kwaliteitsscore die in het derde kwartaal werden verkocht, stonden gemiddeld 29 dagen op de markt. Lage kwaliteit woningen stonden een week langer te koop voordat ze werden verkocht: gemiddeld 36 dagen.

De voorkeur voor een afgewerkte woning blijkt ook uit andere verkoopcijfers. Woningen met een hoge kwaliteitsscore worden in 70% van de gevallen boven de vraagprijs verkocht. Bij deze woningen wordt gemiddeld 3,6% meer betaald dan de vraagprijs. Woningen met een gemiddelde kwaliteitsscore laten nagenoeg hetzelfde beeld zien, met de kanttekening dat door de iets lagere gemiddelde transactieprijs het absolute vraag-verkooprijs verschil wel lager is. Woningen met een lage kwaliteitsscore worden minder vaak boven de vraagprijs verkocht (57%) en ook het verschil met de verkoopprijs ligt in deze gevallen veel lager (1,8%).

³ [Wat is de Brainbay Woningkwaliteitsscore? - Brainbay](#)

Stijging van het aanbod zet door

Het aanbod is dit kwartaal met 6% gestegen ten opzichte van het 2^e kwartaal, tot 39.000 woningen. Vergeleken met een jaar geleden gaat het om een stijging van 24%. De laatste keer dat het aanbod in Nederland rond de 40 duizend woningen lag, was in 2019.

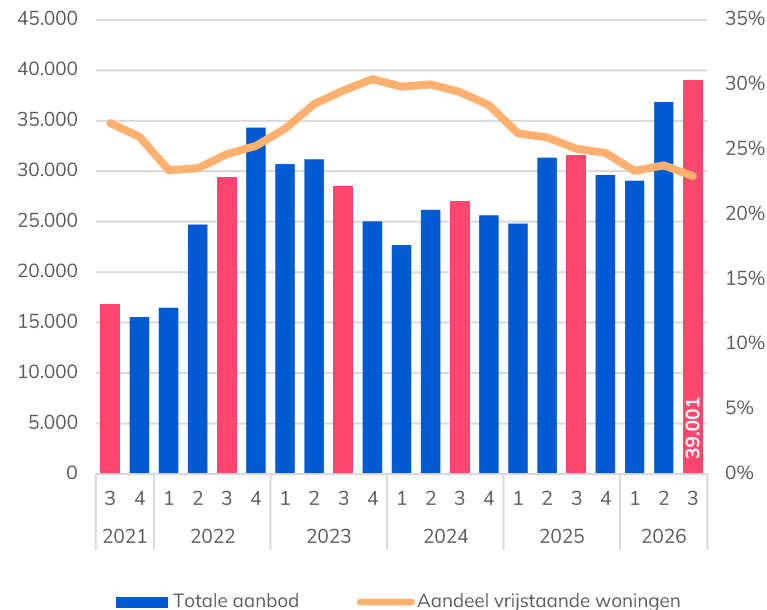
Appartementen vormen met 13.000 woningen het grootste deel van het aanbod, gevolgd door vrijstaande woningen met 9.000. De grootste stijging is echter te zien bij tussen- en hoekwoningen: dit aanbod is in een jaar tijd met 30% gegroeid. Ook ten opzichte van vorig kwartaal steeg het aanbod van deze woningen het meest.

Vrijstaande woningen verliezen terrein

Lange tijd hadden kopers die een vrijstaande woning zochten de meeste keus. Begin 2024 was zelfs 3 op de 10 woningen die te koop stonden vrijstaand. Sindsdien staan er flink meer woningen te koop, maar deze kopers hebben daar weinig van geprofiteerd. Het aanbod vrijstaande woningen is de afgelopen drie jaar nauwelijks gegroeid, en daardoor is het aandeel in het totale aanbod gezakt naar 23%.

Een van de redenen voor deze verschuiving is de toename van verkopen van voormalige huurwoningen sinds 2024. Vrijstaande woningen worden relatief minder vaak uitgepand, waardoor er weinig aanbod van dit woningtype is bijgekomen. Dat zien we naast het aantal beschikbare woningen ook terug in de prijsontwikkeling. Dit kwartaal zijn vrijstaande woningen het enige woningtype dat niet in prijs is gedaald, en sinds 2024 is de prijs van dit woningtype ook het meest gestegen.

Aantal woningen in aanbod en aandeel vrijstaande woning
In aanbod bij een NVM-makelaar



Bron: NVM / Brainbay

Ook dit kwartaal kwamen veel woningen op de markt

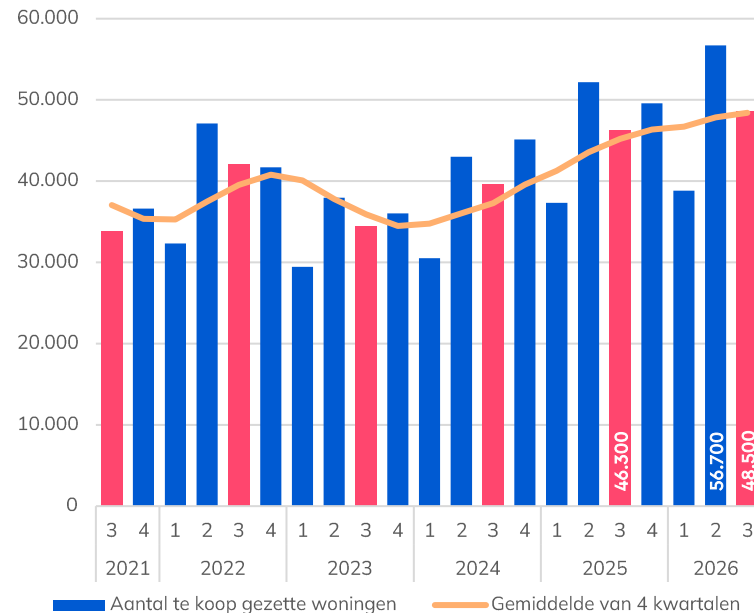
De sterke groei van het aanbod komt vooral door het hoge aantal woningen dat te koop wordt gezet. Dit kwartaal kwamen er 48.500 woningen nieuw op de markt, 5% meer dan een jaar eerder. De groei gaat wel minder hard dan voorheen. En ten opzichte van het vorige kwartaal is het aantal wel flink gedaald, maar dat is een seizoenseffect dat elk jaar terugkomt.

Vooraf veel appartementen te koop gezet

De groei van het aantal woningen dat in de verkoop gaat, is voornamelijk toe te schrijven aan het aantal appartementen. Bij een groot deel van deze appartementen gaat het om een uitpolding. Mede hierdoor gingen er nog nooit in een derde kwartaal zoveel appartementen in de verkoop. Van alle kwartalen sinds 1995 staat dit kwartaal voor appartementen zelfs op de vierde plaats. Ter vergelijking: bij de andere woningtypen kwamen er in de afgelopen dertig jaar in 30 tot 50 kwartalen meer woningen in de verkoop dan nu.

Aantal woningen dit kwartaal te koop gezet

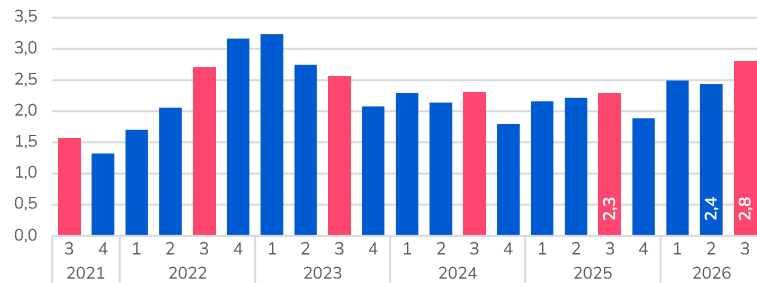
Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / Brainbay

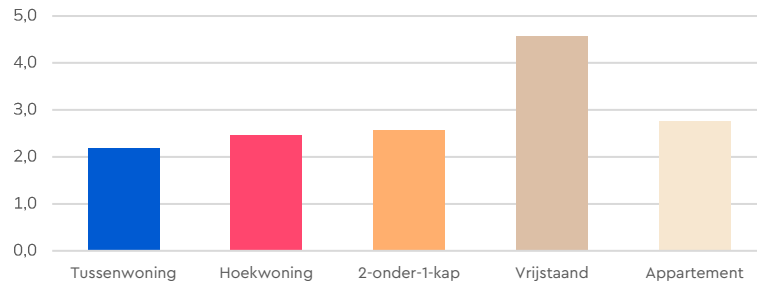
NVM krapte-indicator

Verhouding tussen vraag en aanbod



NVM krapte-indicator per woningtype

Verhouding tussen vraag en aanbod



Bron: NVM / Brainbay

Woningmarkt iets minder krap

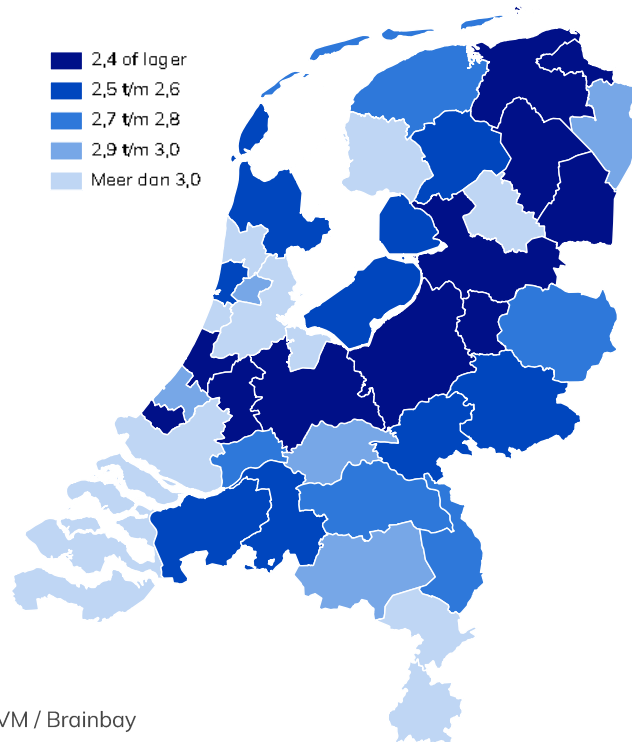
De krapte-indicator is dit kwartaal uitgekomen op 2,8, een sterke stijging ten opzichte van de 2,3 van vorig jaar. Dit geeft aan dat de consument gemiddeld uit steeds meer woningen kan kiezen. Deze stijging past in een trend van een minder krap wordende markt, die we al ongeveer twee jaar zien.

Voor alle woningtypes geldt dat de krapte-indicator is gestegen, zowel ten opzichte van vorig jaar als ten opzichte van vorig kwartaal. De markt voor tussenwoningen blijft het krapst. Wel is de indicator van dit woningtype voor het eerst in drie jaar weer boven de 2,0 uitgekomen. Bij vrijstaande woningen zijn vraag en aanbod met een krapte-indicator van 4,6 het meest in balans.

Krapste regio's in het midden en noorden van het land

De krapste regio's liggen in een gebied van Leiden tot Groningen (zie volgende pagina), waar de krapte-indicator 2,4 of lager is. Regio's waar de hoger uitvalt liggen in Zeeland, Limburg (gemengd beeld) en rond Amsterdam. Hoewel de markt hier iets minder onder druk staat, is in de meeste van deze regio's nog steeds sprake van een zeer krappe markt. Pas als de krapte-indicator boven de 5 uitkomt, is de markt in evenwicht. Dat geldt alleen voor de regio Zeeuws-Vlaanderen.

NVM krapte-indicator per COROP-regio Q3 2026



Bron: NVM / Brainbay



Vraagprijs van het aanbod stabiel

De vraagprijs van het aanbod ligt al ongeveer twee jaar stabiel net onder de 600.000 euro. Dit kwartaal is de vraagprijs licht gestegen maar komt afgerond nog steeds uit op 595.000 euro. Omdat we al een aantal kwartalen op rij alleen kleine schommelingen zien, is de vraagprijs zo goed als stabiel te noemen.

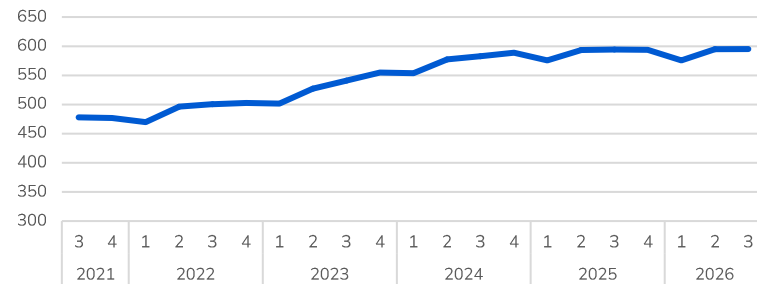
De vraagprijs van vrijstaande woningen is met 938.000 euro veruit het hoogst. In het aanbod van vrijstaande woningen zitten namelijk veel grote en dure woningen, waardoor de gemiddelde vraagprijs relatief hoog uitvalt. Voor een twee-onder-een-kapwoning wordt gemiddeld 596.000 euro gevraagd. Het goedkoopste woningtype in het aanbod zijn appartementen met een gemiddelde vraagprijs van 441.000 euro.

Vraagprijs ligt bijna 100.000 euro boven transactieprijs

De gemiddelde vraagprijs van de woningen die in aanbod staan ligt op dit moment bijna 100.000 euro hoger dan de gemiddelde transactieprijs. Dat komt doordat het aanbod doorgaans bestaat uit duurdere woningen, die minder snel verkopen. De woningen die wel zijn verkocht hebben vaker een lagere prijs en zijn daardoor voor een grotere groep kopers bereikbaar.

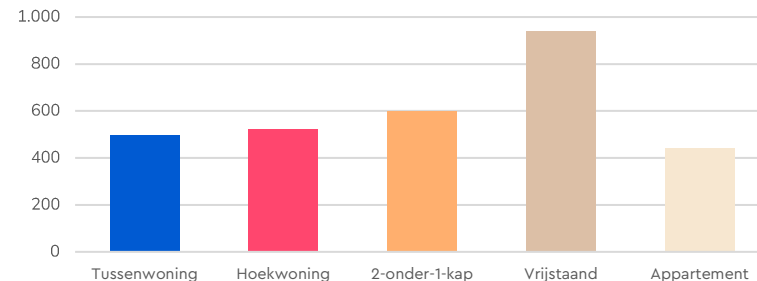
Gemiddelde vraagprijs te koop staand aanbod (x € 1.000)

In aanbod bij een NVM-makelaar



Gemiddelde vraagprijs per woningtype (x€1.000)

In aanbod bij en verkocht door een NVM-makelaar



Bron: NVM / Brainbay

Vraagprijsverlagingen komen iets vaker voor

Niet alle woningen verkopen even snel, bijvoorbeeld omdat de vraagprijs niet (meer) optimaal is. Door de vraagprijs aan te passen, proberen verkopers meer potentiële kopers te trekken en de kans op verkoop te vergroten. In 95% van de gevallen gaat het om een vraagprijsverlaging; daar richten we ons in deze analyse op.

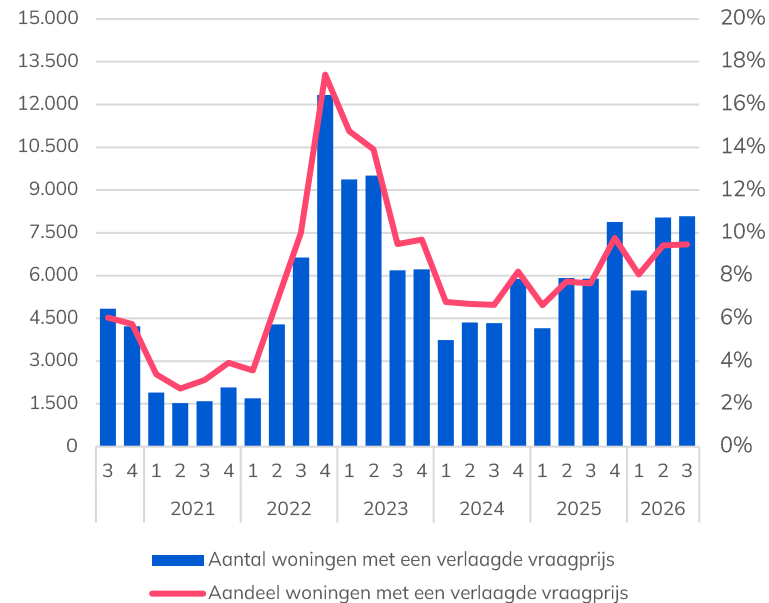
Het aandeel woningen met een verlaagde vraagprijs neemt de afgelopen kwartalen gestaag toe, tot 9,5% van de beschikbare woningen* in het 3e kwartaal van 2026. Dat is ver onder het niveau van eind 2022 en begin 2023, toen de prijzen daalden en woningen die al te koop stonden vaak in prijs moesten worden verlaagd.

Nieuw aanbod mogelijk te hoog geprijsd

Nu de prijzen minder hard stijgen of in sommige gebieden zelfs dalen, hebben verkopers mogelijk nog de oude prijzen in gedachten en wordt de woning hierdoor te hoog in de markt gezet. Dat zien we terug in de verkoopcijfers. Van de woningen die dit kwartaal te koop werden gezet, was aan het eind van het kwartaal 43% verkocht. Van de woningen die aan het begin van het kwartaal al te koop stonden, was dat 56%. Normaal liggen deze cijfers dicht bij elkaar. Mogelijk speelt mee dat de vraagprijs van het oudere aanbod al een keer is verlaagd, waardoor die woningen beter in de markt liggen.

* Aantal woningen in aanbod aan het begin van het kwartaal + de woningen die dat kwartaal te koop zijn gezet

Aantal en aandeel vraagprijsverlagingen van beschikbare woningen
In aanbod bij en te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / Brainbay

Appartementen vaakst in vraagprijs verlaagd

Van de beschikbare woningen werd de vraagprijs dit kwartaal het vaakst verlaagd onder appartementen: ruim 10% ging in prijs omlaag. Vrijstaande woningen zitten daar iets onder. Tussenwoningen werden het minst vaak in prijs verlaagd, in 8,5% van de gevallen.

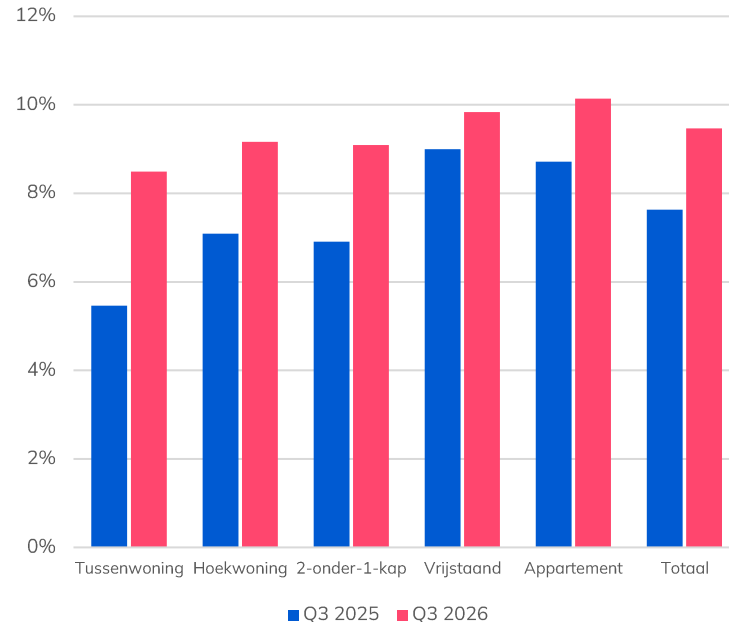
Vergeleken met een jaar eerder is het aandeel prijsverlagingen voor vrijwel alle woningtypen flink gestegen. Vorig jaar gingen vrijstaande woningen nog het vaakst in prijs omlaag, maar voor dit woningtype bleef de stijging relatief beperkt. De overige eengezinswoningen laten een veel grotere toename zien. Tussenwoningen stegen het sterkst, met 3 procentpunt. Appartementen namen iets minder sterk toe, maar hebben vrijstaande woningen qua aandeel dit jaar ingehaald. Een gevolg van de sterke stijging van het aantal beschikbare appartementen.

Vraagprijs gemiddeld na 90 dagen verlaagd

Woningen waarvan de vraagprijs dit kwartaal werd verlaagd, stonden op dat moment gemiddeld 90 dagen te koop. Voor vrijstaande woningen duurde het het langst voordat de prijs omlaag ging, gemiddeld 115 dagen. Verkopers van tussenwoningen gingen het snelst over tot een prijsverlaging, gemiddeld na 78 dagen.

Aandeel vraagprijsverlagingen per woningtype

In aanbod bij en te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / Brainbay

Nieuwbouw



Meer aanbod, maar minder vanzelfsprekend verkocht

De nieuwbouwmarkt laat in het 3^e kwartaal van 2026 twee gezichten zien. Waar de aanwas van nieuw aanbod verder aantrekt, wordt de verkoop minder vanzelfsprekend. Daarmee verschuift de aandacht van de vraag óf er voldoende woningen op de markt komen, naar de vraag welke woningen kopers nog overtuigen. Juist in die spanning komen prijs, product, bouwtijd verkoopbaarheid, rentestand en regionale verschillen scherper naar voren.

Verkoop nieuwbouw niet meer vanzelfsprekend

De verkoop van nieuwbouwwoningen verloopt minder vanzelfsprekend dan een jaar geleden. Dat blijkt duidelijk uit het sentiment onder NVM-makelaars. De beoordeling van de verkoopbaarheid van grondgebonden woningen is gedaald naar een 7,4 en bij appartementen naar slechts een 6,5. Een forse afname, aangezien deze beoordelingen een jaar geleden nog rond de 8,4 en 7,8 lagen.

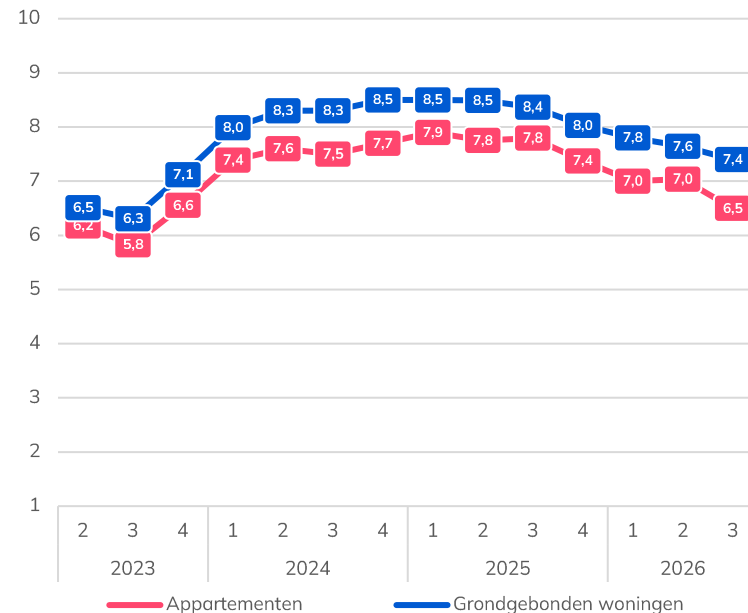
Makelaars wijzen al langer op de lange bouwtijd en hoge overbruggingskosten als belangrijke redenen waarom kandidaat-kopers tijdens het verkoopproces afhaken. Deze knelpunten blijven bestaan, maar worden inmiddels versterkt door nieuwe onzekerheden.

Zo ervaren makelaars dat kandidaat-kopers vaker twijfelen over de toekomstige verkoop van hun eigen woning. Door de hogere rente en veranderende marktomstandigheden is het minder vanzelfsprekend tegen welke prijs de woning in de toekomst kan worden verkocht.

Daarnaast speelt mee dat nieuwbouw door gestegen bouwkosten relatief duur is geworden. Ook neemt de concurrentie toe, zowel vanuit de bestaande bouw als binnen de nieuwbouwmarkt zelf. De vele projecten met vergelijkbare appartementen concurreren namelijk onderling. Ook zorgt dit vele eenzijdige aanbod voor een mismatch tussen de beschikbare producten en de wensen van huishoudens die op zoek zijn naar een nieuwbouwwoning.

Beoordeling verkoopbaarheid nieuwbouw naar woningtype

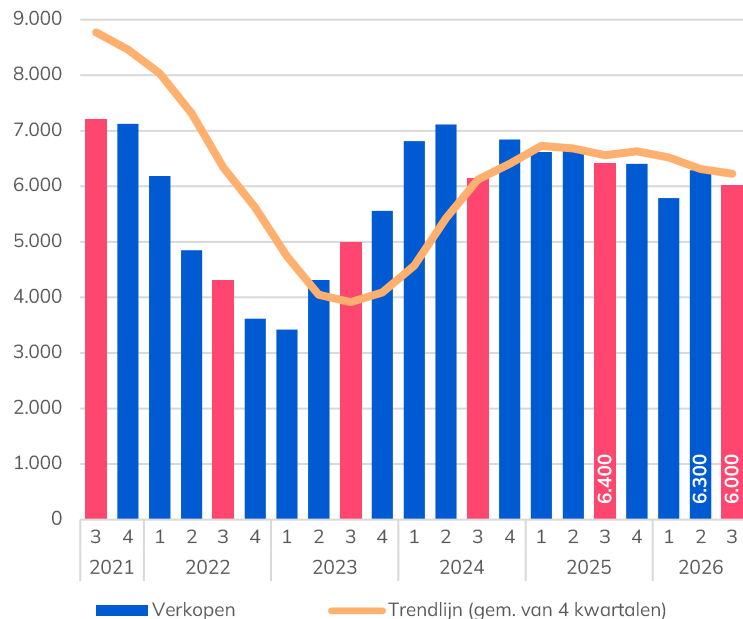
Enquête onder circa 85 NVM-makelaars per kwartaal



Bron: NVM / Brainbay

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

Verkocht door NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / Brainbay

Verkoopcijfers dalen al een jaar

De verminderde verkoopbaarheid is duidelijk zichtbaar in de verkoopcijfers. In het 3^e kwartaal van 2026 zijn door NVM-makelaars circa 6.000 nieuwbouwwoningen verkocht. Daarmee is voor het vierde kwartaal op rij sprake van een daling ten opzichte van een jaar eerder. In totaal zijn ongeveer 400 woningen minder verkocht dan in het 3^e kwartaal van 2025.

Deze terugval valt op, omdat het aanbod juist ruimer is geworden. Waar in eerdere jaren vooral het beperkte nieuwbouwaanbod een rem zette op het aantal verkopen, is dat nu minder het geval. De beschikbare woningen worden simpelweg minder snel verkocht.

Na drie kwartalen komt het totale aantal verkopen in 2026 uit op circa 18.100 woningen. Dat is duidelijk minder dan in dezelfde periode in de voorgaande jaren, toen respectievelijk 20.100 en 19.700 woningen werden verkocht. Een sterk 4^e kwartaal kan dit beeld nog deels corrigeren, maar de signalen in de verkoopdynamiek wijzen daar vooralsnog niet op.

Prijs nieuwbouw zich uit de markt?

De mediane verkoopprijs van een nieuwbouwwoning ligt ook in het 3^e kwartaal rond de 500.000 euro. Dat de koopsom relatief stabiel blijft, betekent echter niet dat nieuwbouw niet duurder wordt. Door aanhoudende krimpflatie worden woningen kleiner, waardoor een deel van het aanbod bereikbaar blijft in absolute prijs. Kopers krijgen daardoor wel minder woonruimte voor hun geld.

De prijsstijging is daarom vooral zichtbaar in de prijs per vierkante meter. Deze komt dit kwartaal uit op circa 5.320 euro, een stijging van 4,8% op jaarbasis. Door de combinatie van een hoge prijs en een kleiner woonoppervlak wordt nieuwbouw minder concurrerend ten opzichte van bestaande woningen.

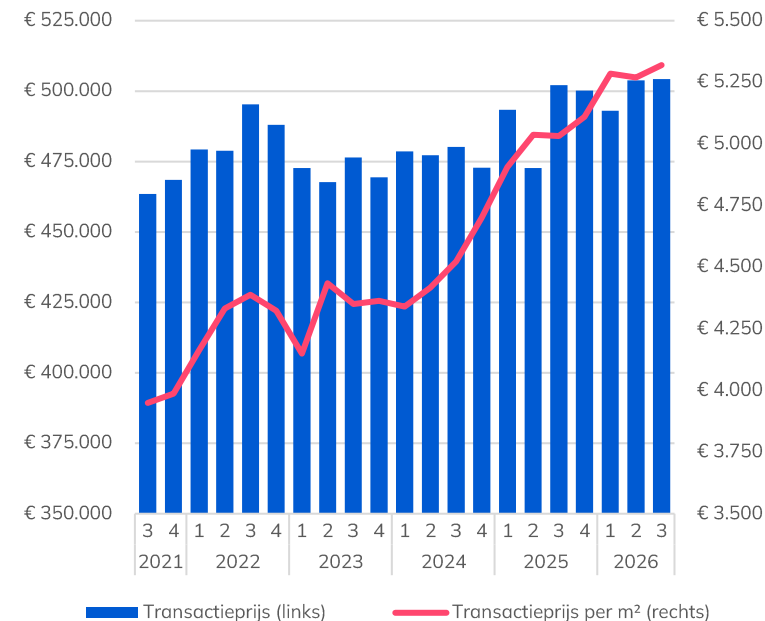
Spanningsveld in prijsontwikkeling

Daar komt bij dat de bouwkosten verder oplopen. Volgens cijfers van het CBS lagen deze in juli 5,1% hoger dan een jaar eerder. Nieuwbouwwoningen moeten daardoor tegen een hogere prijs worden verkocht om rendabel te blijven.

Tegelijkertijd zwakt de prijsstijging in de bestaande bouw al langere tijd af. Om concurrerend te blijven, is er voor nieuwbouw dus minder ruimte voor verdere prijsgroei. Wanneer nieuwbouwprijzen toch blijven stijgen, neemt het risico toe dat nieuwbouw zichzelf uit de markt prijsst ten opzichte van bestaande woningen.

Mediane transactieprijs nieuwbouwwoningen

Verkocht door NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / Brainbay

Meer nieuw in verkoop genomen

Waar de verkopen voor het vierde kwartaal op rij afzakken, laat de aanbodzijde juist een tegenovergestelde ontwikkeling zien. Het aantal nieuwbouwwoningen dat in verkoop wordt genomen, loopt geleidelijk op. In 10 van de afgelopen 11 kwartalen was sprake van een toename ten opzichte van een jaar eerder. In totaal hebben NVM-makelaars circa 8.200 nieuwbouwwoningen in verkoop genomen. Dat zijn er ongeveer 1.000 meer dan een jaar eerder.

Buiten de gebruikelijke seizoensschommelingen, is er op jaarbasis sprake van een duidelijk stijgende trend in de aanmeldingen. Het gemiddelde aantal aanmeldingen over de afgelopen vier kwartalen komt uit op circa 8.900 woningen. Dat zijn er ruim 500 meer dan een jaar geleden. De stijgende lijn is een positief geluid binnen de gewenste toename van de nieuwbouwproductie.

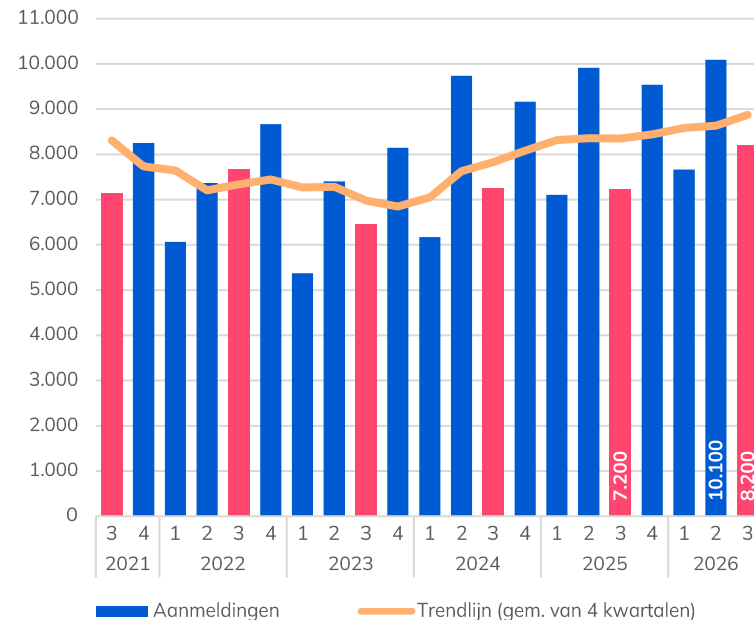
Meer aanbod, maar ook onderlinge concurrentie

Dit sluit aan bij het beeld dat NVM-makelaars schetsen van de pijlpijn. Extra aanbod wordt vaak genoemd als positieve ontwikkeling op de nieuwbouwmarkt.

Tegelijkertijd leidt de samenstelling van dit aanbod tot zorgen. Van het nieuwe aanbod bestaat 55% uit appartementen. Daardoor neemt de onderlinge concurrentie tussen nieuwbouwprojecten toe. Wanneer in meerdere projecten vergelijkbare woningen worden aangeboden, zet deze concurrentie de verkoopbaarheid verder onder druk.

Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod genomen

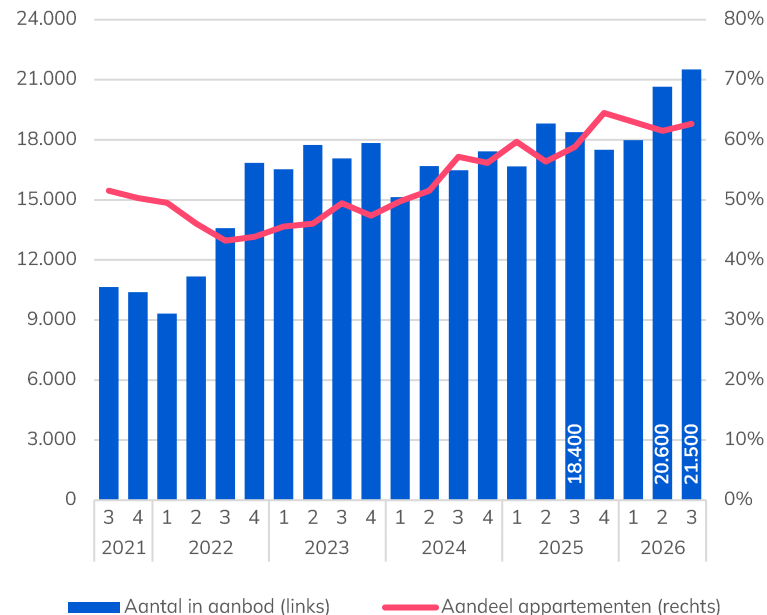
Te koop gezet door een NVM-makelaar



Bron: NVM / Brainbay

Aantal nieuwbouwwoningen in aanbod

In aanbod bij een NVM-makelaar, inclusief woningen onder optie



Bron: NVM / Brainbay

Hoogste aanbod sinds eind 2015

Door de combinatie van extra aanwas en lagere verkopen loopt het beschikbare nieuwbouwaanbod verder op. In drie maanden tijd nam het aanbod met circa 900 woningen toe. Aan het einde van het 3^e kwartaal staan daardoor circa 21.500 nieuwbouwwoningen te koop bij NVM-makelaars. De laatste keer dat het aanbod op dit niveau lag, was in het 4^e kwartaal van 2015.

Aanbod sterk van samenstelling veranderd

De toegenomen keuze betekent echter niet dat het aanbod voor alle woningzoekers ruimer is geworden. Bestond tijdens de aanbodpiek eind 2015 nog 24% van het aanbod uit appartementen, is dit aandeel inmiddels opgelopen naar 63%. Doordat appartementen minder snel verkopen dan grondgebonden woningen, is dit aandeel hoger dan in de aanwas het aanbod.

Met de verschuiving is de samenstelling van het aanbod ingrijpend veranderd. Het aantal beschikbare grondgebonden woningen was in 2015 nog circa 16.000, maar momenteel zijn dit er slechts zo'n 8.000. Tegelijkertijd staan nu ruim 13.000 appartementen in aanbod, terwijl dat er in 2015 nog circa 5.000 waren.

Voor zoekers van appartementen is de keuze daarmee duidelijk toegenomen. Voor huishoudens die een grondgebonden woning zoeken, blijft het aanbod juist aanzienlijk beperkter dan tijdens de piek in 2015.

Obstakels blijven bestaan bij aankomende projecten

Ondanks de toenemende aanwas van nieuw aanbod blijven verschillende obstakels zorgen voor vertraging bij de nieuwbouw in de pijplijn. Als belangrijkste oorzaken wijzen NVM-makelaars al langere tijd op capaciteitsgebrek bij gemeenten en langdurige vergunningstrajecten. Volgens makelaars loopt meer dan de helft van de projecten hierdoor vertraging op. Deze knelpunten zorgen bovendien voor de langste vertragingen. Ook bezwaarprocedures blijven een belangrijke rol spelen. Bij circa twee op de vijf projecten zorgen deze voor vertraging.

Netcongestie vaker zichtbaar

Daarnaast wordt netcongestie ook steeds vaker genoemd als belangrijke uitdaging voor de nieuwbouw. Waar dit eerder vooral werd aangekaart als een risico voor de toekomst, zien makelaars de gevolgen steeds vaker terug in de praktijk. Volgens hen loopt inmiddels ongeveer een kwart van de projecten hierdoor vertraging op.

Tegenvallende verkoop vertragende factor

Ook tegenvallende verkoopresultaten spelen een belangrijke rol. Circa een kwart van de projecten loopt hierdoor vertraging op. Een half jaar geleden werd dit nog duidelijk minder vaak genoemd. De afzwakkende verkoop heeft daarmee niet alleen gevolgen voor de marktdynamiek, maar werkt ook door in de voortgang van nieuwbouwprojecten.



Conclusie: ruimer aanbod, stroevere verkoop

Al met al laat de nieuwbouwmarkt in het 3^e kwartaal van 2026 een ruimer, maar stroever beeld zien. De aanwas van nieuw aanbod neemt verder toe en het beschikbare aanbod bereikt het hoogste niveau sinds eind 2015. Tegelijkertijd dalen de verkoopcijfers voor het vierde kwartaal op rij en beoordelen NVM-makelaars de verkoopbaarheid minder positief.

De markt wordt daarmee niet langer alleen beperkt door het aantal woningen dat beschikbaar komt. Steeds bepalender zijn prijs, woonoppervlakte en de mate waarin het aanbod aansluit op de vraag. Door krimpflatie blijft de koopsom ogenschijnlijk stabiel, maar krijgen kopers minder woonruimte voor hun geld. Dat zet de concurrentiepositie van nieuwbouw ten opzichte van bestaande woningen onder druk.

Ook aan de aanbodzijde blijven obstakels bestaan. Capaciteitsgebrek, vergunningstrajecten, bezwaarprocedures en netcongestie vertragen projecten, terwijl tegenvallende verkoopresultaten inmiddels eveneens doorwerken in de productie. Met alle beperkingen is een zorgvuldige afweging nodig van de woningen die worden ontwikkeld. Zo wordt voorkomen dat schaarse ontwikkel- en bouwcapaciteit wordt ingezet voor woningen waarvoor slechts beperkte belangstelling bestaat.



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. Ook de prijsontwikkeling van appartementen wordt zo berekend, omdat deze groep woningen uit verschillende typen is opgebouwd.

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

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%

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

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.

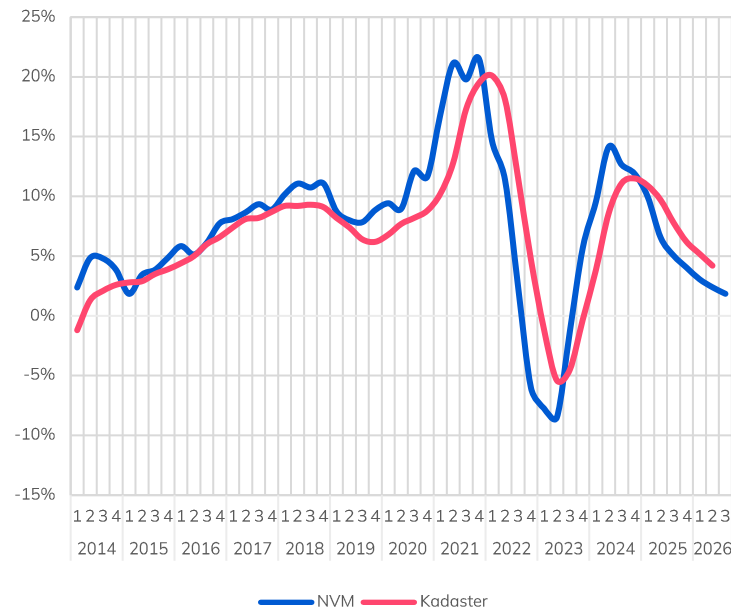
Belangrijk verschil ontstaat door het verschil in registratiemoment van de woningverkoop. NVM registreert de transactie op het moment van ondertekening van de koopovereenkomst, het Kadaster en het CBS registreren de transactie op het moment van passeren bij de notaris. Hierdoor registreert NVM een transactie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



brainbay

