

WONINGMARKTONTWIKKELINGEN 3^e KWARTAAL 2026

NVM: Meer keuze voor kopers, woningverkoop blijven op peil

Woningkopers kregen in het derde kwartaal van 2026 meer keuze en soms wat ruimte om te onderhandelen. Bij NVM-makelaars stonden 39.000 bestaande woningen te koop, 24 procent meer dan een jaar geleden. Tegelijkertijd bleef de verkoop op jaarbasis stabiel: NVM-makelaars verkochten circa 41.700 woningen. De gemiddelde verkoopprijs kwam uit op €503.000, een stijging van 1,8 procent op jaarbasis. De prijsstijging vlakte hiermee verder af. De woningmarkt blijft wel krap en de verschillen tussen regio's en woningen zijn groot. Dat blijkt uit de nieuwste woningmarktcijfers over het derde kwartaal van NVM.

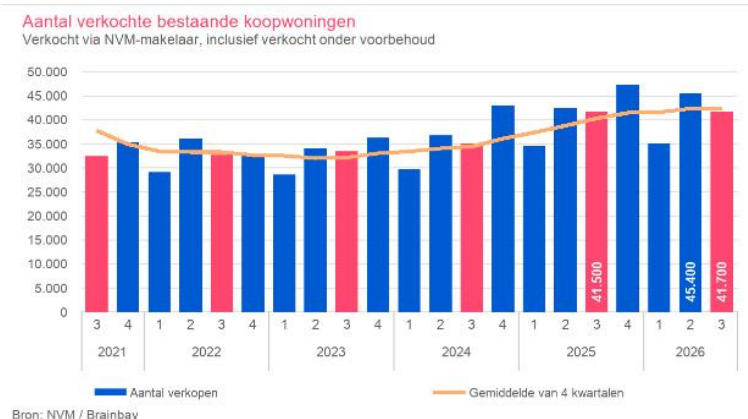


Lana Goutsmits-Gerssen, voorzitter van de vakgroep NVM Wonen: "Meer aanbod geeft woningkopers iets meer lucht. Ze hebben meer keuze, kunnen vaker een tweede bezichtiging plannen en krijgen bij sommige woningen meer ruimte om te onderhandelen. De verkopen van bestaande woningen blijven op jaarbasis op peil, terwijl de prijsstijging verder afvlakt. Toch blijft de markt krap: bij bijna twee derde van de verkopen wordt nog steeds overboden. De verschillen tussen regio's en woningen zijn groot. Goed onderhoud, het energielabel en een passende vraagprijs maken verschil. Met hun lokale kennis helpen NVM-makelaars kopers en verkopers om hun mogelijkheden goed in te schatten. Ook bij nieuwbouw neemt de keuze toe, maar blijven de verkopen achter. Lange bouwtijden en hoge overbruggingskosten maken de stap lastiger. Meer aanbod moet daarom ook meer passende keuze bieden: woningen die aansluiten bij wat mensen zoeken en kunnen betalen."

BESTAANDE BOUW

Woningverkoop blijft op peil

NVM-makelaars verkochten in het derde kwartaal 41.700 bestaande woningen, ongeveer evenveel als een jaar geleden. Vooral appartementen zorgden voor de groei, mede doordat nog steeds voormalige huurwoningen te koop werden gezet. De zomervakantie zorgde zoals gebruikelijk voor minder transacties, al was de daling iets groter dan normaal. Ten opzichte van het vorige kwartaal daalde het aantal verkopen met 8 procent. Onzekerheid bij kopers en een licht afnemende vraag speelden daarbij ook een rol.

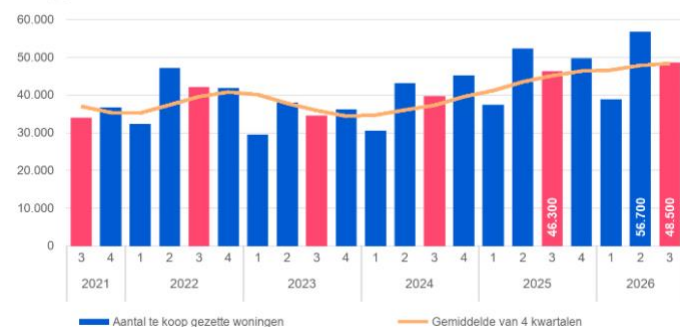


Prijsstijging vlakkt verder af

De gemiddelde verkoopprijs van een bestaande koopwoning bedroeg €503.000. Op jaarbasis stegen de prijzen met 1,8 procent. Bij appartementen en tussenwoningen bleef de stijging beperkt tot 1,2 procent, terwijl twee-onder-een-kapwoningen en vrijstaande woningen ruim 3 procent duurder werden. De groei van het aanbod, de hogere rente en onzekerheid onder kopers remden de prijsontwikkeling.

De lokale verschillen waren groot. In Zuidwest-Drenthe stegen de prijzen op jaarbasis met 8,3 procent en in Noord-Limburg met 6,7 procent. In Zeeuws-Vlaanderen, Overig Zeeland en de agglomeraties Haarlem en Leiden daalden de prijzen licht. In Groot-Amsterdam bleef de stijging beperkt tot 0,6 procent. Een landelijk gemiddelde vertelt daardoor slechts een deel van het

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



Bron: NVM / Brainbay

verhaal. De situatie in de buurt en de kenmerken van een woning bepalen welke kansen kopers en verkopers hebben.

Aanbod verruimt

In het derde kwartaal werden via NVM-makelaars circa 48.500 bestaande woningen te koop gezet, 5 procent meer dan een jaar eerder. Vooral appartementen zorgden voor de groei, mede doordat voormalige

huurwoningen te koop werden gezet. Het aantal beschikbare koopwoningen steeg naar 39.000, 6 procent meer dan vorig kwartaal. Het aanbod van tussen- en hoekwoningen groeide op jaarbasis met 30 procent. De grotere keuze maakte het voor kopers gemakkelijker om woningen te vergelijken. Het aanbod van voormalige huurwoningen verruimde de koopmarkt, maar verkleinde daarbij wel het aanbod voor huurders.

Meer ruimte voor overleg

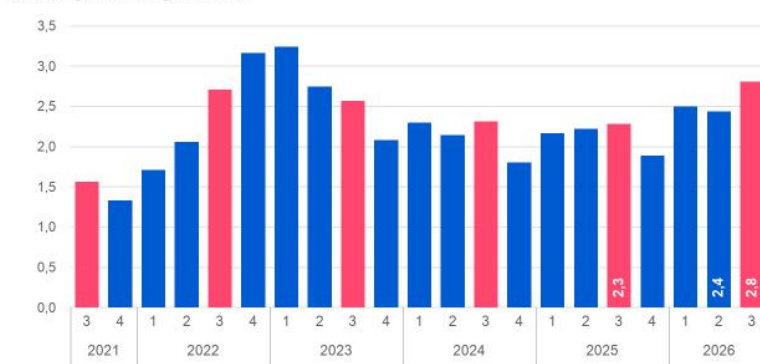
De gemiddelde verkooptijd van verkochte woningen bedroeg 31 dagen, tegenover 29 dagen een jaar eerder. Bij bijna twee derde van de verkochte woningen werd meer betaald dan de vraagprijs; een jaar geleden was dat 71 procent. Kopers konden iets vaker de tijd nemen en bij sommige woningen ontstond weer ruimte voor onderhandeling.

De kwaliteit van een woning maakte daarbij verschil. Uit de analyse van NVM en Brainbay blijkt dat verkochte woningen met een hoge woningkwaliteitsscore gemiddeld 28 dagen te koop stonden, tegenover 36 dagen bij een lage score. De score combineert onder meer de staat van onderhoud en het energielabel.

Meer keuze, markt blijft krap

De NVM-krapte-indicator steeg naar 2,8, tegenover 2,3 een jaar geleden. Kopers hadden daarmee gemiddeld meer keuze. De indicator geeft de verhouding tussen aanbod en verkopen weer; onder de 5 is sprake van een krappe markt. Ondanks de verruiming is er landelijk dus nog sprake van een krappe markt. De markt voor tussenwoningen bleef ook dit kwartaal het krapst.

NVM Krapte-indicator
Verhouding tussen vraag en aanbod



Bron: NVM / Brainbay

Lana Goutsmits-Gerssen: "Een woning kopen of verkopen begint bij weten wat in jouw buurt mogelijk is. Transacties boven de vraagprijs zijn dit kwartaal minder vanzelfsprekend, maar de verschillen zijn groot."

NIEUWBOUW

Aanbod nieuwbouw neemt weer toe

Aan het einde van het derde kwartaal stonden circa 21.500 nieuwbouwwoningen te koop bij NVM-makelaars. Dat is ca. 17% meer dan een jaar eerder en het hoogste niveau sinds eind 2015. In het derde kwartaal van 2026 namen NVM-makelaars circa 8.200 nieuwbouwwoningen in verkoop, ongeveer 1.000 meer dan hetzelfde kwartaal een jaar eerder. Veel nieuwbouwprojecten bieden gelijksoortige kleine appartementen. Van het beschikbare aanbod bestaat 63 procent uit appartementen. Dat vergroot de concurrentie tussen projecten onderling zonder dat het leidt tot prijsaanpassingen of grotere woningen. Een gevarieerder aanbod, aansluitend op de woonwensen en het budget van kopers, is daarom nodig.

Meer keuze, geen toename verkopen

De ruimere keuze vertaalde zich nog niet in meer verkopen: NVM-makelaars verkochten circa 6.000 nieuwbouwwoningen, tegenover 6.400 een jaar eerder. Voor het vierde kwartaal op rij liggen de verkopen lager dan een jaar eerder.

Aantal nieuwbouwwoningen verkocht

Verkocht via NVM-makelaar, inclusief verkocht onder voorbehoud



Bron: NVM / Brainbay

Lange bouwtijden, hoge overbruggingskosten maken stap naar nieuwbouw lastiger

De mediane verkoopprijs voor een nieuwbouwwoning is dit kwartaal €504.000, gelijk aan het 2e kwartaal 2026. De prijs per vierkante meter steeg echter op jaarbasis met 4,8 procent naar circa €5.320/m². De koper krijgt voor dezelfde prijs dus minder oppervlak; krimpflatie. De prijs/product verhouding, lange

bouwtijden en bouwprocedures en hoge overbruggingskosten maakt de stap naar een nieuwbouwwoning lastig. Ook onzekerheid over de toekomstige verkoopopbrengst van de huidige woning speelt mee. Door het toegenomen aanbod van bestaande woningen, kiest de consument eerder voor bestaande bouw.

Lokale marktkennis helpt nieuwbouw vooruit

Om meer huishoudens aan een passende woning te helpen, moet nieuwbouw beter aansluiten op de lokale vraag. Het huidig en toekomstig aanbod nieuwbouwapartementen is hoger dan de behoefte terwijl er te weinig aanbod is van nieuwbouwwoningen met een tuin. Door makelaars vroeg bij plannen te betrekken, kunnen gemeenten en ontwikkelaars woonwensen en marktgegevens betrekken bij het vaststellen van het woningbouwprogramma.

Lana Goutsmits-Gerssen: "Starters moeten kunnen doorstromen als hun leven verandert. Heroverweeg daarom zelfbewonings- en anti-speculatieclausules die hun doel voorbijschieten en hen onnodig vastzetten in een woning die niet meer past. Bij nieuwbouw moeten woonwensen centraal staan. Eenzijdig aanbod van kleine appartementen biedt niet voor iedere woningzoeker een passende woning. Zet de schaarse bouwcapaciteit in voor een gevarieerd aanbod dat aansluit op wat mensen zoeken en kunnen betalen."

EINDE PERSBERICHT

Noot voor de redactie

Voor meer informatie kun je contact opnemen met Erik Eggens, woordvoerder a.i. NVM via de perslijn: 06 – 2147 7627 of via email: E.Eggens@nvm.nl

Persbericht

Utrecht, embargo tot donderdag 8 oktober 2026



Over de cijfers: De kwartaalcijfers zijn gebaseerd op woningen aangeboden en verkocht via NVM-makelaars, inclusief verkopen onder voorbehoud. De recentste cijfers zijn voorlopig en eerdere aantallen kunnen zijn herzien. NVM hanteert verschoven kwartalen; Q3 liep van 16 juni tot en met 15 september. Voor bestaande woningen wordt voor de leesbaarheid gesproken over het gemiddelde. Dit is een gewogen gemiddelde van mediane transactieprijzen per woningtype en regio. De landelijke prijsontwikkeling wordt afzonderlijk berekend als een gewogen gemiddelde van de prijsveranderingen per woningtype en regio. Bij de nieuwbouwprijs gaat het om de mediaan.