



# WONINGMARKT ANALYSE

---

REGIO ALKMAAR EN OMGEVING

# Inhoud

---

|    |                             |    |                                           |
|----|-----------------------------|----|-------------------------------------------|
| 01 | Inleiding                   | 02 | Team leygraaf                             |
| 03 | Persbericht                 | 05 | Overzichten gemeente Alkmaar en omgeving  |
| 09 | Een blik vooruit            | 11 | Woningzoekers                             |
| 13 | Huurmarkt                   | 17 | Regio Alkmaar en omgeving                 |
| 18 | Regio agglomeratie Haarlem  | 19 | Regio IJmond                              |
| 20 | Regio groot Amsterdam       | 21 | Regio Zaanstreek                          |
| 22 | Regio kop van Noord-Holland | 23 | Regio agglomeratie Leiden en bollenstreek |
| 24 | Conclusie                   | 25 | Begrippenlijst                            |

# Inleiding

Beste lezer,

In deze woningmarktanalyse schetsen wij een beeld van de woningmarkt in regio Alkmaar en omgeving. In het rapport wordt uitgegaan van het afgelopen kwartaal in vergelijking met hetzelfde kwartaal van een jaar geleden.

Omdat de verhuisbewegingen steeds groter worden en consumenten vaker naar naastgelegen gemeenten verhuizen, analyseren wij ook de regio's Agglomeratie Haarlem, IJmond, Groot Amsterdam, Zaanstreek, Kop van Noord-Holland, Leiden en Bollenstreek. Hierbij wordt gebruik gemaakt van de indeling van de COROP-gebieden. Dit is een regionale indeling waarbij elk gebied een centrale kern (stad) heeft met een omliggend verzorgingsgebied. Met deze indeling sluiten onze cijfers beter aan bij de door de overheden en marktpartijen gehanteerde regio indelingen.

Voor het opstellen van dit rapport is gebruik gemaakt van cijfers vanuit de NVM, Funda, de provincie Noord-Holland, ABN Amro, Rabo research, Pararius en het CBS.

Indien er vragen zijn over de analyse kan er contact worden opgenomen met LEYGRAAF Makelaars via 072-5114318 of [informatie@leygraafmakelaars.nl](mailto:informatie@leygraafmakelaars.nl).

Wij wensen u veel leesplezier!

Hartelijke groet,

*Team Leygraaf Makelaars*

# Team Leygraaf



Ruben Zeeman



Eline de Vries



Joppe Meijer



Liam Blankendaal



Romy van de Leygraaf



Monique de Wilde



Puck Beermann



Fionnuala Dollé

# Persbericht

## Sterke woningverkoop in derde kwartaal 2025, prijzen stabiliseren, maar krapte blijft groot

Geen zomerdip, maar een toename van aanbod en verkopen. De prijzen zijn lichter gestegen dan de afgelopen kwartalen en dit biedt kopers vertrouwen. Dit blijkt uit de woningmarktcijfers over het 3<sup>e</sup> kwartaal van 2025.

### Samenvatting woningmarkt Alkmaar en omgeving 3e kwartaal 2025 ten opzichte van het 3e kwartaal 2024



*Gemiddelde transactieprijs met 5,1% gestegen naar € 494.000,-*



*Woningaanbod is met 21% gestegen ten opzichte van vorig jaar*



*De krapte-indicator komt uit op 2,6*



*62,2% van de woningen wordt boven de vraagprijs verkocht*



*15,7% meer woningen verkocht*

De mediane verkoopprijs van een bestaande woning kwam uit op €494.000, een stijging van 5,1% ten opzichte van het derde kwartaal van 2024. Deze ontwikkeling wijst op een zekere stabilisatie van de markt.

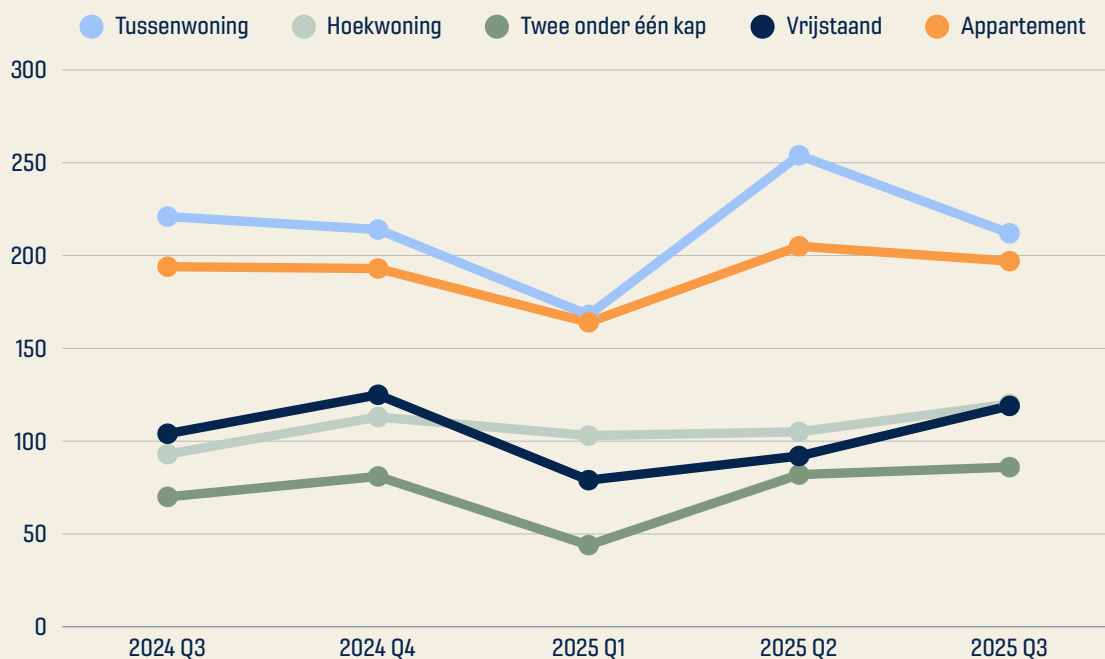
# Persbericht

## Transacties

De woningmarkt liet in het derde kwartaal van 2025 opnieuw sterke cijfers zien. Er werden in totaal 735 bestaande koopwoningen verkocht, een toename van 15,7% ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder. De zomermaanden vormden daarmee een uitstekende verkoopperiode.

Opvallend is dat nog altijd 62,2% van de woningen boven de vraagprijs werd verkocht. Hoewel dit aandeel nog fors is, lijkt de druk op de markt iets af te nemen. Tegelijkertijd kwamen 21,0% meer woningen te koop dan in hetzelfde kwartaal vorig jaar.

## Aantal transacties



Het grotere aanbod heeft een prijsdempend effect. Dit komt deels door het toegenomen aantal uitpondwoningen, voormalige huurwoningen die vaak kleiner zijn, een minder goed energielabel hebben en daardoor tegen een lagere prijs worden verkocht.

Gemiddeld duurde het in het derde kwartaal 30 dagen om een woning te verkopen, iets langer dan in het tweede kwartaal, mede door de rustigere zomerperiode. Toch blijft dit uitzonderlijk snel. Tussenwoningen verkochten het snelst, binnen gemiddeld 23 dagen, terwijl vrijstaande woningen gemiddeld 53 dagen te koop stonden.

# Overzicht gemeenten Alkmaar en omgeving

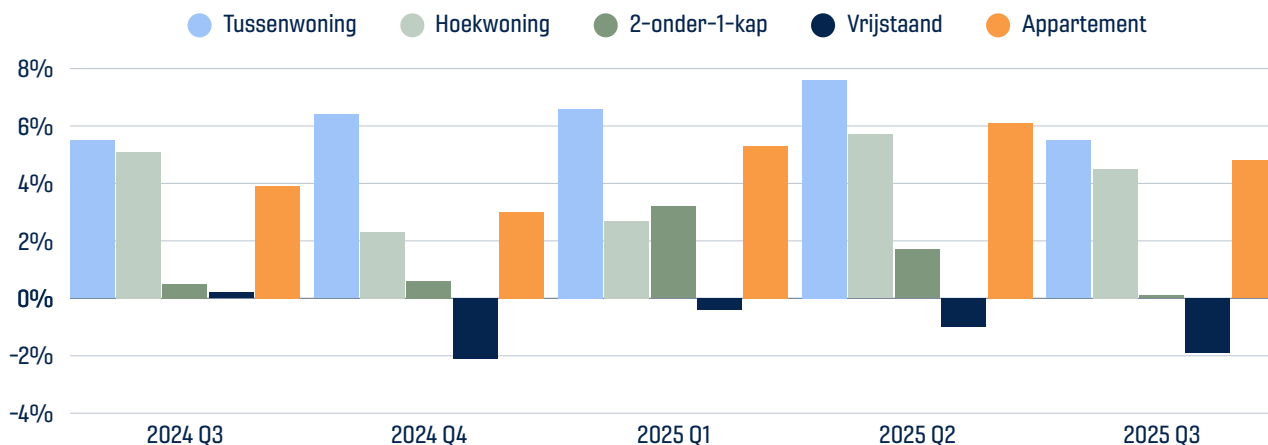
In de tabel hieronder staat een overzicht van het aantal verkochte woningen, de gemiddelde transactieprijzen en het verschil tussen de vraagprijs en transactieprij per gemeente in de regio Alkmaar en omgeving. In de tabel wordt een vergelijking gemaakt tussen het 3e kwartaal van 2024 en het 3e kwartaal van 2025.

|                      | Aantal verkochte woningen |      | Gemiddelde transactieprij |          | Verschil vraagprijs en transactieprij |       |
|----------------------|---------------------------|------|---------------------------|----------|---------------------------------------|-------|
|                      | 2024                      | 2025 | 2024                      | 2025     | 2024                                  | 2025  |
| <b>Alkmaar</b>       | 306                       | 354  | €417.000                  | €436.000 | 4,2%                                  | 5,3%  |
| <b>Bergen (NH)</b>   | 90                        | 98   | €680.000                  | €727.000 | -1,0%                                 | -1,3% |
| <b>Castricum</b>     | 103                       | 133  | €537.000                  | €581.000 | 2,1%                                  | 2,0%  |
| <b>Dijk en Waard</b> | 167                       | 205  | €445.000                  | €489.000 | 4,0%                                  | 3,6%  |
| <b>Heiloo</b>        | 72                        | 76   | €556.000                  | €613.000 | 0,7%                                  | 0,9%  |

Bron: NVM \* De getallen in de tabel kunnen afwijken van het aantal genoemd voor de regio Alkmaar en omgeving, omdat er meer plaatsen in bovenstaande grafiek zijn meegenomen.

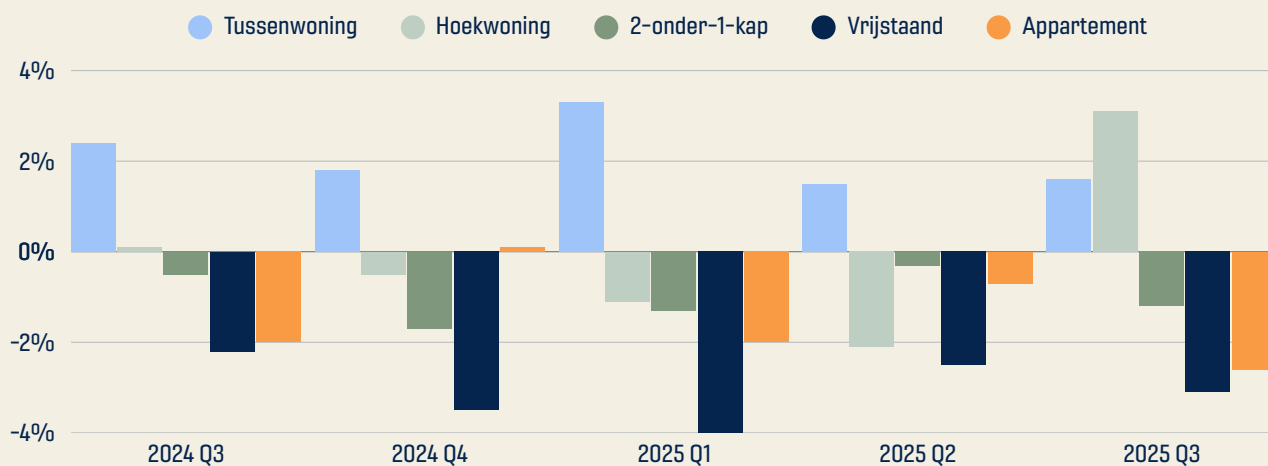
# Overzicht gemeenten Alkmaar en omgeving

## Alkmaar / vraag-verkoopprijs verschil



Bij het verschil tussen vraag- en verkoopprijs is in Q3 2025 te zien dat vooral tussenwoningen, hoekwoningen en appartementen in Alkmaar en omgeving nog stevig worden overboden, met gemiddeld ruim 4 à 5% boven de vraagprijs. Daartegenover staan vrijstaande woningen, die juist onder de vraagprijs worden verkocht, een duidelijk teken dat de vraag zich vooral richt op de meer betaalbare woningtypen.

## Bergen (NH) / vraag-verkoopprijs verschil

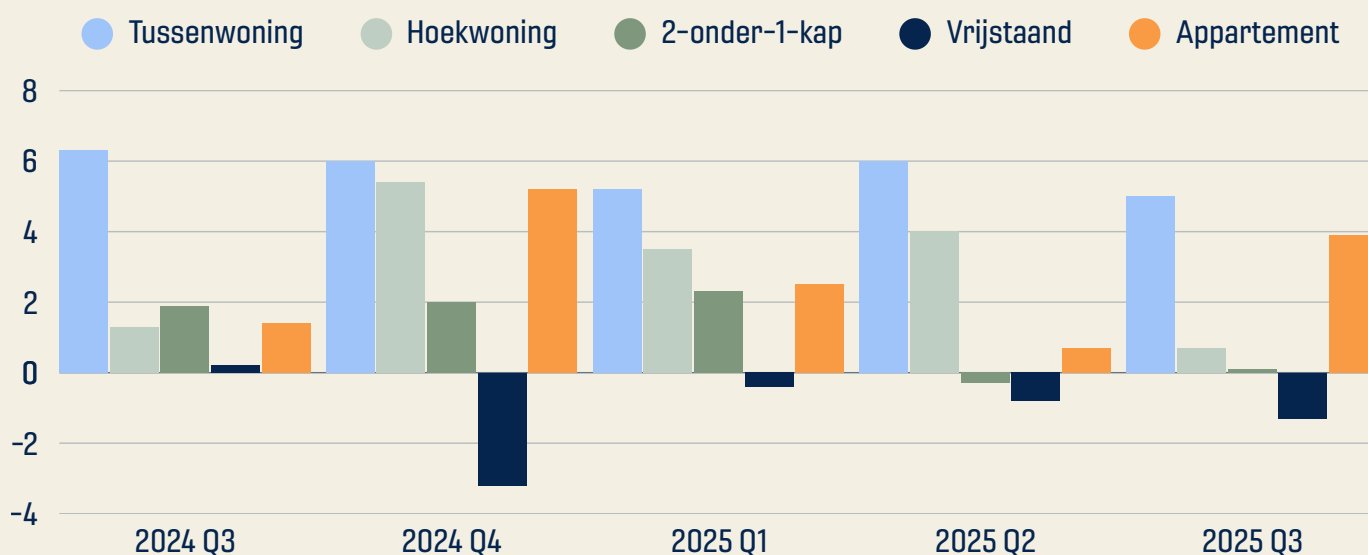


Woningen in Bergen worden gemiddeld 1,3% onder de vraagprijs verkocht, wat duidt op meer onderhandelingsruimte voor kopers. Vooral bij vrijstaande woningen is de onderbieding groter, terwijl hoekwoningen juist een lichte plus laten zien, een teken dat vooral deze categorie nog schaarser en gewilder is.



# Overzicht gemeenten Alkmaar en omgeving

## Castricum / vraag-verkoopprijs verschil

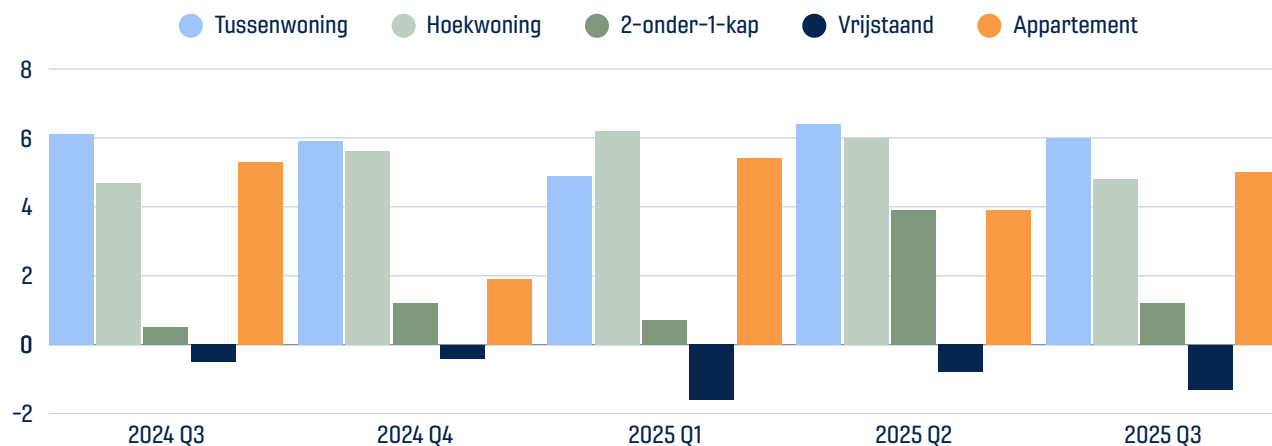


*In de gemeente Castricum is goed te zien dat vooral appartementen en tussenwoningen eruit springen als het gaat om het verschil tussen vraag- en verkoopprijs, terwijl vrijstaande woningen juist onder de vraagprijs worden verkocht, dit schetst een duidelijk contrast tussen de betaalbare en duurdere segmenten.*

# Overzicht gemeenten Alkmaar en omgeving

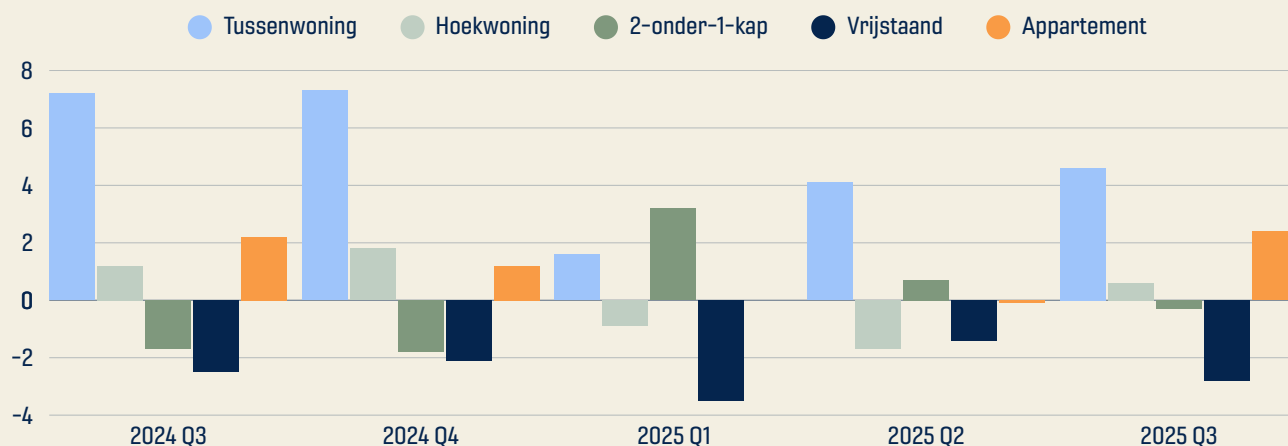
LEYGRAAF

## Dijk en Waard / vraag-verkoopprijs verschil



In de gemeente Dijk en Waard is te zien dat vooral tussenwoningen en hoekwoningen fors worden overboden, terwijl vrijstaande woningen juist onder de vraagprijs blijven, een duidelijk contrast tussen de populaire gezinswoningen en het hogere segment.

## Heiloo / vraag-verkoopprijs verschil



In Heiloo valt op dat vooral hoekwoningen en appartementen nog iets boven de vraagprijs worden verkocht, terwijl vrijstaande woningen juist onder de vraagprijs zakken, een teken dat vooral de betaalbare segmenten het meest in trek blijven.

# Een blik vooruit

## Aanhoudende uitpondgolf en stijgende huizenprijzen

De uitpondgolf, waarin beleggers hun huurhuizen verkopen, is nog altijd gaande. Ondanks het extra aanbod van koopwoningen stijgen de prijzen nog altijd hard. Dit geeft aan dat de onderliggende vraag naar koopwoningen onverminderd hoog is. Bestaande koopwoningen worden dit jaar naar verwachting 8,6% duurder en volgend jaar 5,5%. We verwachten dit jaar 238.000 transacties en volgend jaar 233.000. In beide jaren wisselen daarmee fors meer koopwoningen van eigenaar dan de 206.000 van vorig jaar.

## Uitpondgolf vertraagt huizenprijsgroei

Het aanbod van koopwoningen is de afgelopen tijd flink toegenomen. Dit komt vooral doordat beleggers hun huurhuizen verkopen (de zogenoemde 'uitpondgolf') vanwege het verslechterde investeringsklimaat: de aanvangshuren worden gemaximeerd door de Wet betaalbare huur, terwijl de inkomsten fiscaal zwaarder worden belast. Toch zijn de huizenprijzen in de eerste helft van dit jaar sterk gestegen.

Dat de huizenprijzen ondanks een toename van het aanbod nog steeds hard stijgen, illustreert hoe groot de onderliggende vraag naar koopwoningen is. Zonder het extra aanbod waren de huizenprijzen waarschijnlijk nog veel harder gestegen. De markt is dan ook nog altijd zeer krap; de verhouding tussen vraag en aanbod is nagenoeg gelijk gebleven en ook de verkooptijden zijn niet opgelopen (NVM 2025).

Het extra aanbod heeft bovendien niet geleid tot een evenredige daling van het gemiddeld aantal mensen per woning dat via Funda contact opneemt met een makelaar; dat aantal is recent nagenoeg stabiel gebleven (Funda Index 2025). De stevig gestegen huizenprijzen impliceren dat de vraag naar woningen het afgelopen jaar harder is opgelopen dan het aanbod.

De toename van de vraag hangt – naast de loongroei – ook samen met bevolkingsgroei. Daarnaast is het denkbaar dat sommige mensen niet langer hun heil zoeken in de huursector, maar op zoek gaan naar een koopwoning. In de huursector droogt het aanbod immers in rap tempo op. Volgens woningplatform Pararius stonden er in het tweede kwartaal ruim 36% minder huizen te huur in de vrije huursector dan een jaar geleden.

Hoewel de woningprijzen historisch gezien nog steeds hard stijgen, zien we het groeitempo sinds november vorig jaar wel vertragen. Het dalende groeitempo is te verklaren door de toename in aanbod en door de (in elk geval landelijk) afnemende betaalbaarheid van koopwoningen.

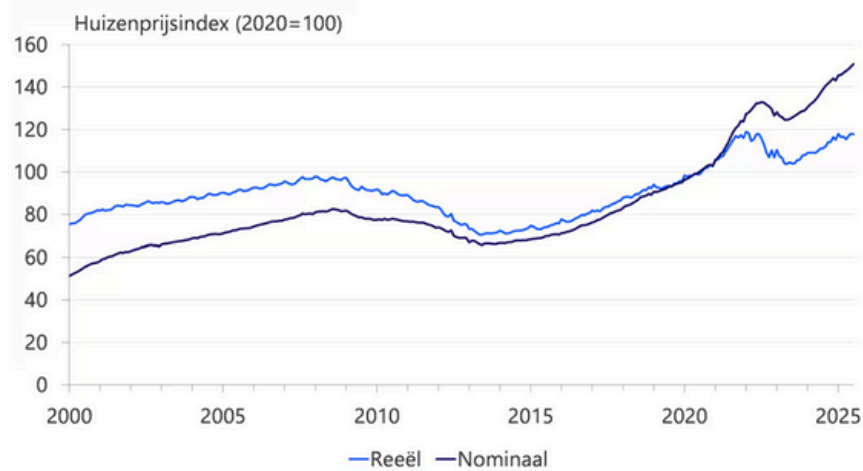
# Een blik vooruit

## Reële huizenprijspiek geëvenaard

In Nederland zijn bestaande koopwoningen inmiddels 13,5% duurder dan ten tijde van de vorige huizenprijspiek van juli 2022.

De relatief kortdurende periode van huizenprijzdaling door rap stijgende hypotheekrentes is daarmee lang en breed goedgemaakt. Althans, als we geen rekening houden met het effect van inflatie.

**Figuur 3: In reële termen is de vorige prijspiek pas net geëvenaard**



Bron: CBS/Kadaster (huizenprijzen), CBS (inflatie)

De consumentenprijzen zijn de afgelopen jaren sterk gestegen, onder meer als gevolg van de energiecrisis en de coronapandemie. Als we de nominale huizenprijzen corrigeren voor het effect van inflatie, dan blijkt dat de huizenprijzen in reële termen pas nét weer rond het niveau van de vorige huizenprijspiek zitten (zie figuur 3). De reële lonen liggen inmiddels enkele procenten hoger dan in de zomer van 2022, maar door de hogere rentes is de betaalbaarheid van koopwoningen sindsdien verslechterd.

## Woningbouw stagneert ondanks volle pijplijn

We verwachten dat het aantal opgeleverde nieuwbouwwoningen de komende jaren stagneert, wat ook negatieve gevolgen heeft voor de doorstroming in de markt voor bestaande koopwoningen. In weerwil van de stevige beleidsambities worden er sinds eind 2023 steeds minder nieuwe woningen opgeleverd.

Die trend lijkt niet snel te keren: er zijn aanwijzingen dat de bouwketen stopt. Gemeenten gaven de laatste maanden minder woningbouwvergunningen af en de woninginvesteringen daalden in het afgelopen kwartaal (seizoensgecorrigeerd) met 1,5%. Dit betekent dat er over twee jaar waarschijnlijk minder nieuwe woningen worden opgeleverd.

De gedaalde vergunningverlening hangt samen met zowel aanbodfactoren (zoals personeelsschaarste, de beschikbaarheid van bouwlocaties, het complexe bouwproces en netcongestie) als vraagfactoren (zoals minder vraag naar woningen voor de verhuur van beleggers en mismatches tussen het soort koopwoningen waar vraag naar is en wat gebouwd mag worden).

Daarnaast is het aantal verkochte nieuw te bouwen koopwoningen recentelijk wat gestabiliseerd.

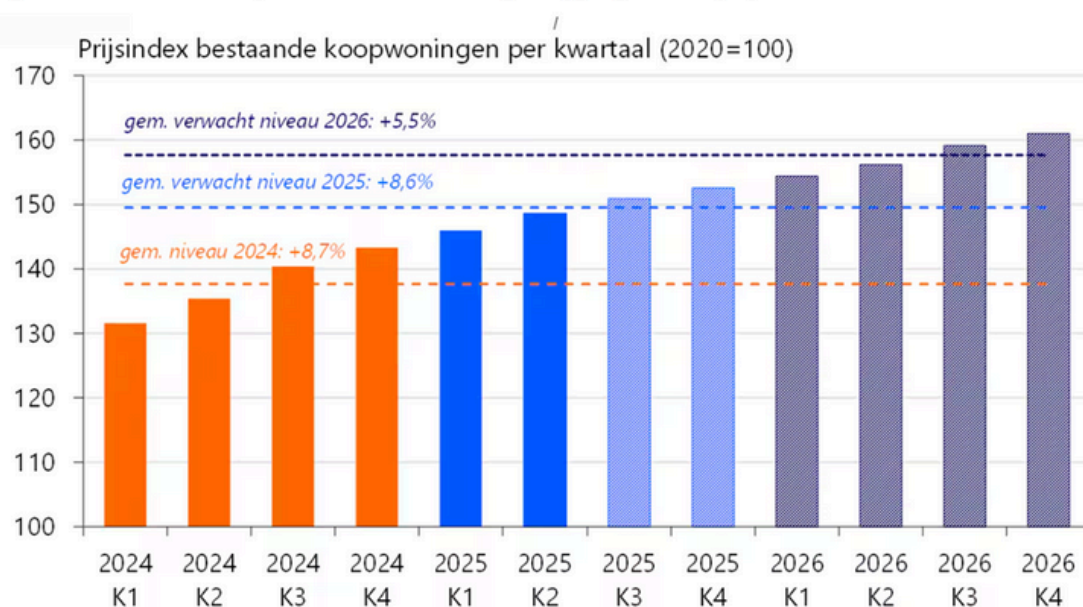
# Een blik vooruit

## Einde huizenprijsstijging nog niet in zicht

We verwachten dat bestaande koopwoningen dit jaar gemiddeld 8,6% duurder zijn dan in 2024 (zie figuur 5). Deze raming is gelijk aan onze eerdere ramingen van maart en juni. Voor 2026 hebben we onze verwachting iets getemperd; we verwachten een gemiddelde huizenprijsgroei van 5,5%. Drie maanden geleden gingen we nog uit van 6,6%.

Deze bijstelling komt vooral doordat de uitpondgolf harder gaat dan eerder gedacht. Dat zorgt op korte termijn voor meer aanbod van koopwoningen, wat de huizenprijsontwikkeling drukt. Tegen het einde van 2026 loopt de prijsgroei langzaam weer wat op. We voorzien dat de markt vanaf de tweede helft van dat jaar namelijk weer verkraapt. Volgend jaar is de uitpondgolf vermoedelijk over haar hoogtepunt heen.

**Figuur 5: Ook later dit jaar en in 2026 stevige stijging huizenprijzen verwacht**



Bron: CBS/Kadaster, RaboResearch 2025

## Arbeidsmarktkrapte, hogere lonen en stabiele rente stutten de vraag

We verwachten dat bestaande koopwoningen dit jaar gemiddeld 8,6% duurder zijn dan in 2024 (zie figuur 5). Deze raming is gelijk aan onze eerdere ramingen van maart en juni. Voor 2026 hebben we onze verwachting iets getemperd; we verwachten een gemiddelde huizenprijsgroei van 5,5%. Drie maanden geleden gingen we nog uit van 6,6%.

Deze bijstelling komt vooral doordat de uitpondgolf harder gaat dan eerder gedacht. Dat zorgt op korte termijn voor meer aanbod van koopwoningen, wat de huizenprijsontwikkeling drukt. Tegen het einde van 2026 loopt de prijsgroei langzaam weer wat op. We voorzien dat de markt vanaf de tweede helft van dat jaar namelijk weer verkraapt. Volgend jaar is de uitpondgolf vermoedelijk over haar hoogtepunt heen.

# Woningzoekers

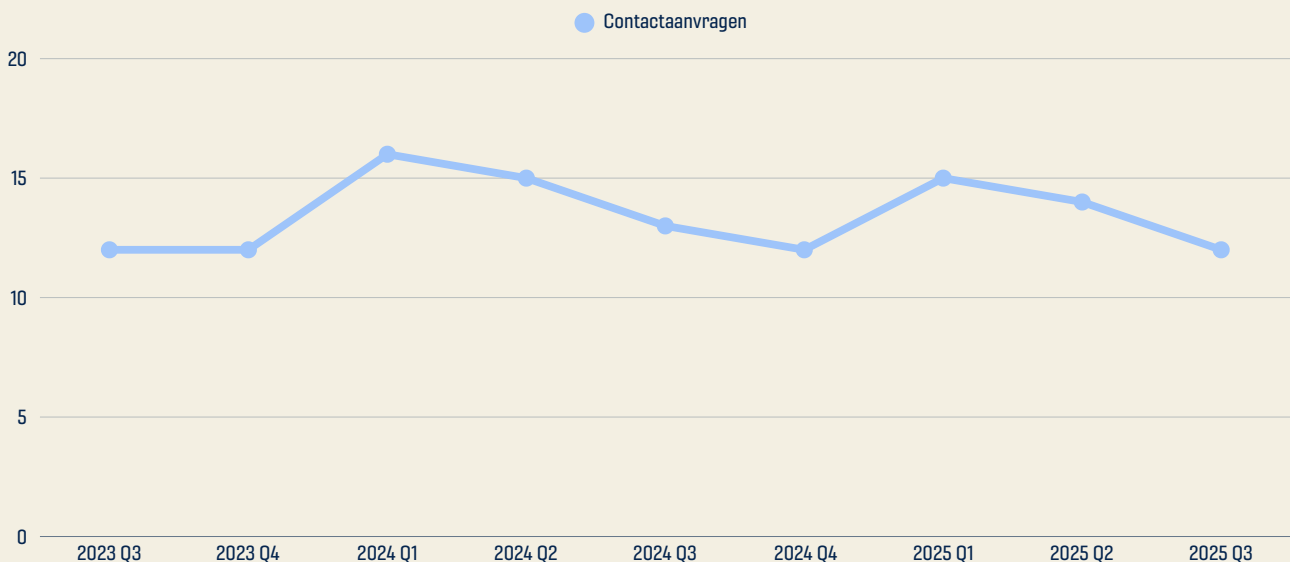
## Woningaanbod op Funda stabiel, lichte daling koopintentie

De cijfers over het derde kwartaal van 2025 laten geen bijzondere uitschieters zien en zijn in lijn met het vorige kwartaal. Voor het vijfde kwartaal op een rij is de koopintentie van huizenzoekers licht gedaald. De concurrentie onder kopers nam enigszins af en woningen stonden gemiddeld iets langer te koop. Een belangrijke reden hiervoor zijn de hoge vraagprijzen.

## "Woningmarkt blijft het moeilijkst voor starters"

In het derde kwartaal van 2025 bleef het woningaanbod op Funda stabiel ten opzichte van het vorig kwartaal maar liet een stijging zien van zo'n 10% ten opzichte van hetzelfde kwartaal van 2024. De concurrentie onder kopers, ofwel het gemiddelde aantal geïnteresseerden per woning, nam licht af en woningen stonden gemiddeld iets langer te koop. Dat wijst erop dat woningzoekenden iets meer keuze hebben en wellicht wat kritischer worden in hun zoektocht. Tegelijkertijd blijft de vraag groot, vooral in de populaire prijsklassen.

### Gemiddeld aantal contactaanvragen per woning



Het merendeel van de starters zoekt nog altijd een woning in de prijsklasse van 200.000 tot 300.000 euro. In totaal zoekt bijna driekwart van alle starters in het segment tot 400.000 euro, prijsklassen waar de concurrentie hoog is.

Zo ligt het aantal contactaanvragen bij woningen tussen 200.000 en 300.000 euro op gemiddeld 18 per woning, en in de categorie 300.000 tot 400.000 euro op 14, terwijl het gemiddelde over het totaal 12 aanvragen is.

# Huurmarkt

**Inkomenseisen lopen verder op en woningzoekenden concurreren om schaarse woningen.**

De vrije sector huurmarkt blijft ook in het derde kwartaal van 2025 zeer krap, blijkt uit een analyse van woningplatformen [Pararius](#) en [Huurwoningen.nl](#). Een vrije sector huurwoning ontving gemiddeld 42 reacties en stond gemiddeld 18 dagen online, vijf dagen korter dan een jaar geleden.

## Uitponding zet door: huurmarkt krimpt verder

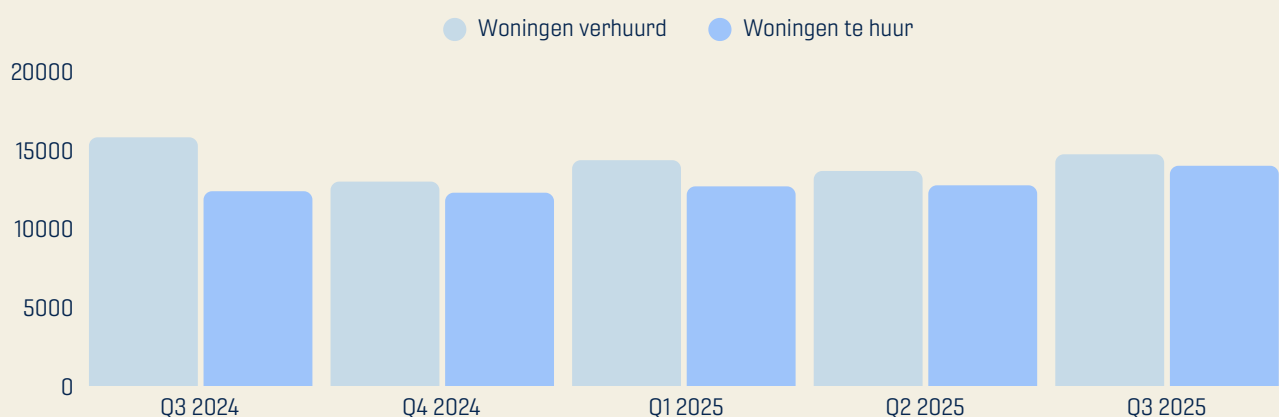
De gemiddelde huurprijs per maand steeg naar €1.856, waarvoor een bruto-inkomen van €5.569 nodig is. De druk concentreert zich in het lagere segment tot €1.500 per maand, maar ook in het midden- en hogere segment van de vrije sector neemt het aantal reacties verder toe, terwijl steeds meer huurwoningen structureel verdwijnen richting de koopmarkt.

### Aantal vrijgekomen vrije sector huurwoningen

Het beschikbare huuraanbod in de vrije sector blijft verder afnemen. In het derde kwartaal van 2025 werden meer woningen verhuurd dan er nieuw op de markt kwamen, waardoor het totale aantal beschikbare huurwoningen opnieuw kleiner werd.

In totaal kwamen in het derde kwartaal van 2025 13.985 vrije sector huurwoningen beschikbaar voor nieuwe huurders, terwijl er 14.715 woningen werden verhuurd.

### Verhuurde en aangeboden vrije sector huurwoningen



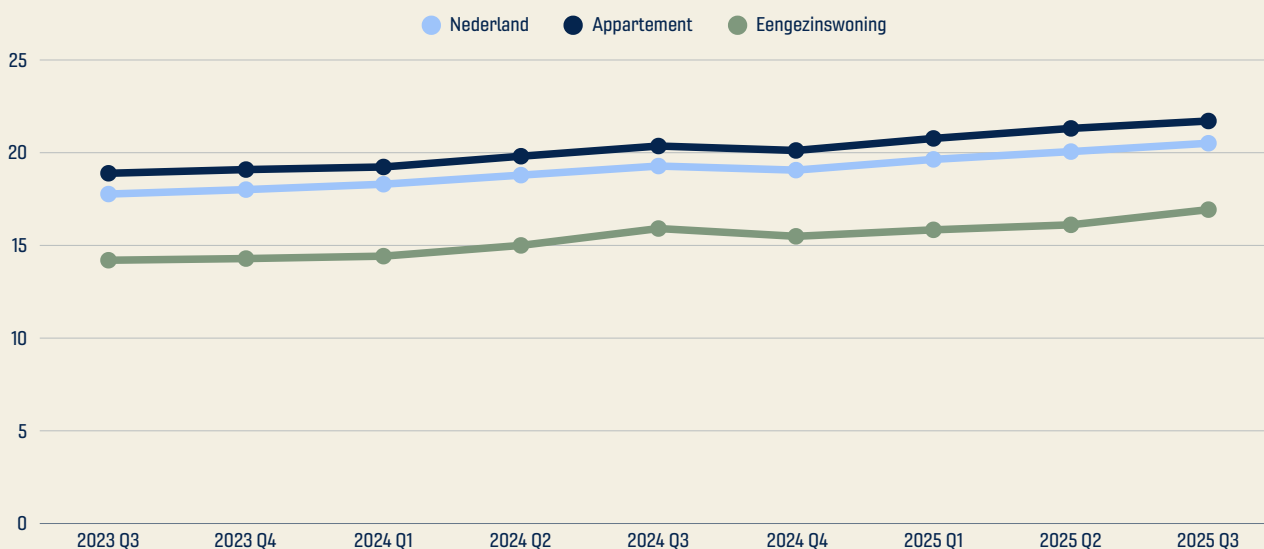
# Huurmarkt

## Vierkante meterprijs

In het derde kwartaal van 2025 steeg de vierkantemeterprijs voor zowel appartementen als voor eengezinswoningen opnieuw. Nieuwe huurders betaalden gemiddeld €21,51 per vierkante meter voor een appartement, een toename van 7 procent ten opzichte van een jaar eerder. Voor een eengezinswoning kwam de gemiddelde huurprijs uit op €16,82 per vierkante meter, een stijging van 6,7 procent ten opzichte van Q3 2024.

De landelijke gemiddelde huurprijs lag in het derde kwartaal van 2025 op €20,34 per vierkante meter, 6,8 procent hoger dan een jaar geleden. In het vorige kwartaal kwam de gemiddelde huurprijs voor het eerst boven de twintig euro per vierkante meter uit, en deze grens lijkt nu voorgoed doorbroken te zijn.

## Gemiddelde vierkante meterprijs in Nederland





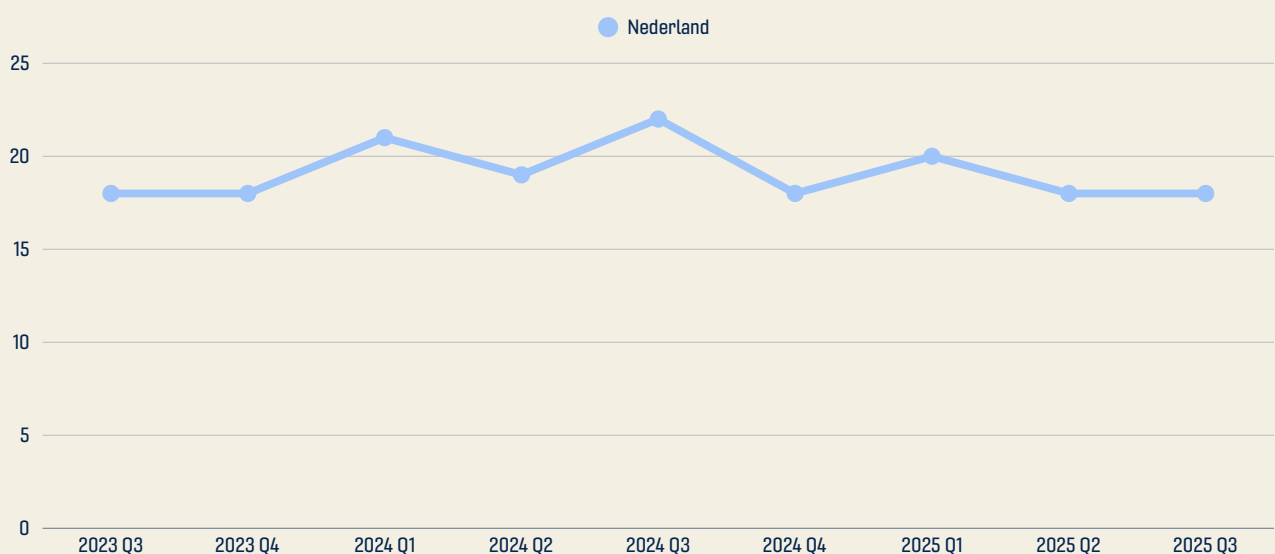
# Huurmarkt

## Aantal dagen online

Een vrije sector huurwoning stond in het derde kwartaal van 2025 gemiddeld 18 dagen online. Dat is vijf dagen korter dan in hetzelfde kwartaal een jaar eerder (23 dagen) en evenaarde daarmee net als vorig kwartaal het laagste niveau sinds de start van de metingen.

De korte looptijd onderstreept de aanhoudende krapte op de huurmarkt, waarbij huurwoningen snel van de markt verdwijnen zodra ze worden aangeboden.

### Gemiddeld aantal dagen online



# Huurmarkt

## *Verschuiving naar de koopmarkt*

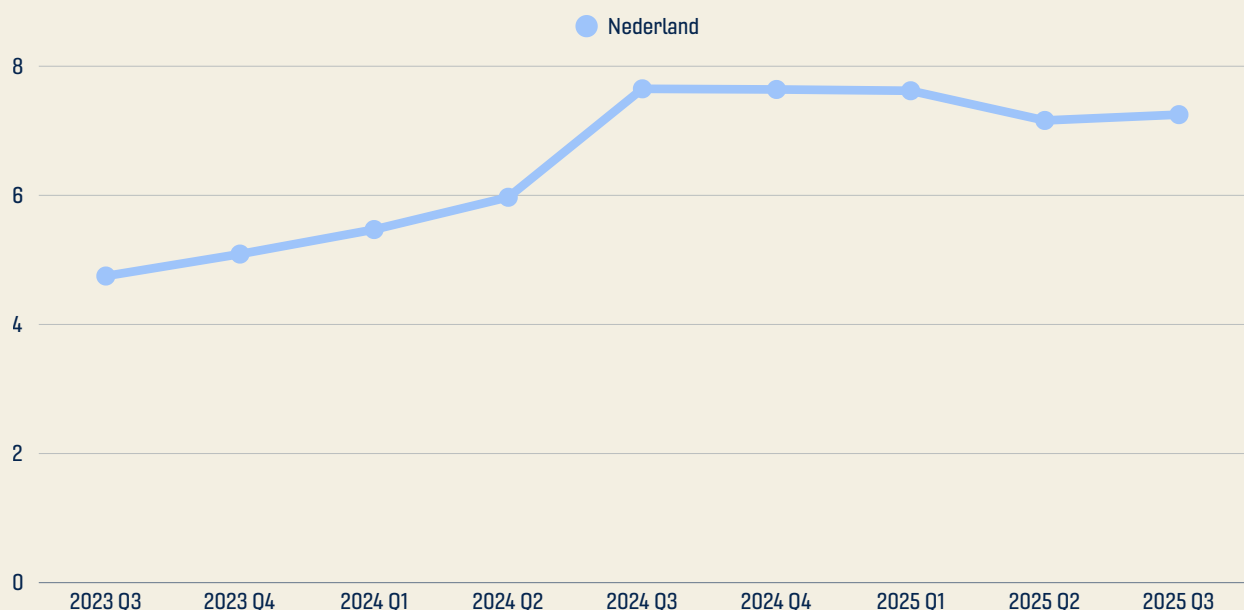
Het percentage van het totale koopaanbod dat afkomstig is uit de huurmarkt kwam in het derde kwartaal van 2025 uit op 7,3 procent, tegenover 7,7 procent een jaar eerder. Daarmee lijkt het aandeel iets af te nemen, maar in werkelijkheid worden er nog steeds op grote schaal huurwoningen verkocht in plaats van opnieuw verhuurd.

Tot en met het vierde kwartaal van 2022 was de verhouding tussen beide stromen, dus woningen die van de huurmarkt naar de koopmarkt gingen en andersom, nog grotendeels in balans, met percentages rond de 2 procent. Sindsdien is de balans zoek. Steeds meer huurwoningen verdwijnen richting de koopmarkt, terwijl het omgekeerde (koopwoningen die weer worden verhuurd) nauwelijks toeneemt.

Waar in het derde kwartaal van 2022 nog 2,5 procent van alle verkochte woningen een voormalige huurwoning was, is dat aandeel inmiddels bijna verdrievoudigd. De stijgende uitponding raakt vooral kleinere appartementen en eengezinswoningen, die voor veel starters ooit een eerste stap op de vrije sectorhuurmarkt waren.

De uitponding van voormalige huurwoningen staat ook volop in de politieke en maatschappelijke belangstelling. Particuliere beleggers nemen versneld afscheid van hun huurportefeuilles, mede door hogere belastingen en strengere regelgeving. Zo verdwijnen er duizenden woningen uit het toch al schaarse huuraanbod, terwijl het aantal koopwoningen verder toeneemt.

### Percentage koopwoningen dat vanuit de huurmarkt komt



# Regio Alkmaar en omgeving

Alkmaar, Bergen (NH), Heerhugowaard, Heiloo, Langedijk

## Highlights

- 62,2% van de woningen in Alkmaar en omgeving werd boven de vraagprijs verkocht met gemiddeld 3,3% overbieding. De markt blijft krap, maar de biedingsdruk neemt iets af.
- De gemiddelde verkoopprijs steeg met 5,1% naar €494.000, terwijl het aanbod met 21% toenam en de vraagprijzen met 7,7% opliepen, meer keuze voor kopers, maar nog steeds een verkopersmarkt.



### Aantal transacties

+15,7% / 735



### Aanbod

+21,0% / 640



### Transactieprices

+5,1% / €494.000,-



### Vraagprijs

+7,7% / €673.000,-



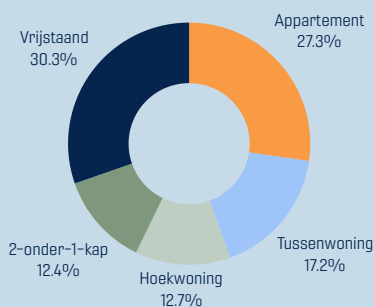
7.105 woningzoekenden  
voor een woonhuis



1.747 woningzoekenden  
voor een appartement

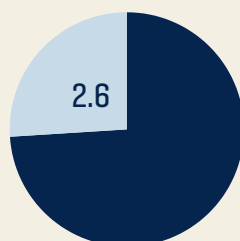
## Verdeling aanbod

Welk type woning wordt het meest aangeboden?



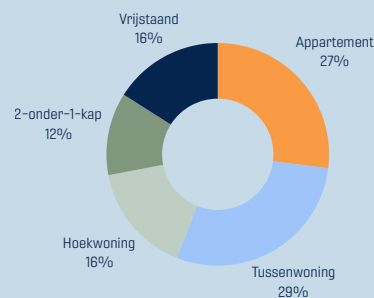
## Krapte-indicator

Een krapte-indicator van 2,6 betekent dus dat er veel vraag is en dat woningen snel verkocht worden.



## Verdeling transacties

Welk type woning wordt het vaakst verkocht?



## Boven de vraagprijs verkocht

62,2%

## % aantal woningen binnen 3 maanden verkocht

68,1%

## Verkooptijd

30 dagen

# Regio agglomeratie Haarlem

Bloemendaal, Haarlem, Heemstede, Zandvoort

## Highlights

- 68% van de woningen in de agglomeratie Haarlem werd boven de vraagprijs verkocht met een gemiddelde overbieding van 4,5%. De regio blijft duidelijk een verkopersmarkt, maar de spanning is iets minder dan een jaar geleden.
- De gemiddelde verkoopprijs steeg met 4% naar €646.000, terwijl het aanbod met 15,5% groeide en de vraagprijzen met 3,8% toenamen, de markt blijft prijshoudend ondanks de lichte toename van keuze voor kopers.



### Aantal transacties

+19,7% / 866



### Aanbod

+15,5% / 675



### Transactiepreizen

+4,0% / €646.000,-



### Vraagprijs

+3,8% / €834.000,-



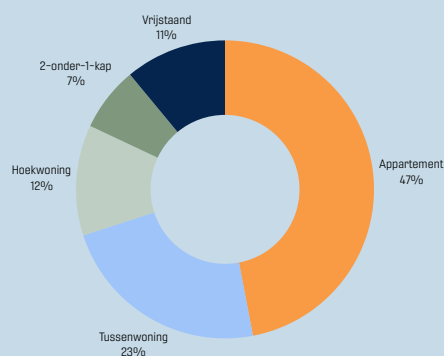
4.290 woningzoekenden  
voor een woonhuis



2.341 woningzoekenden  
voor een appartement

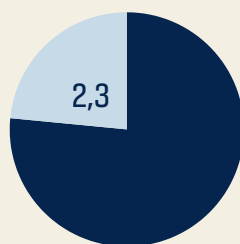
## Verdeling aanbod

Welk type woning wordt het meest aangeboden?



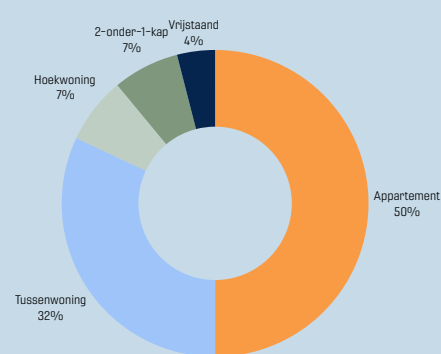
## Krapte-indicator

Een krapte-indicator van 2,3 betekent dus dat er veel vraag is en dat woningen snel verkocht worden.



## Verdeling transacties

Welk type woning wordt het vaakst verkocht?



### Boven de vraagprijs verkocht



### % aantal woningen binnen 3 maanden verkocht



### Verkooptijd



# Regio IJmond

Beverwijk, Castricum, Heemskerk, Uitgeest, Velsen

## Highlights

- De gemiddelde verkoopprijs steeg met 7,5% naar €506.000, waarmee IJmond een sterke prijsontwikkeling laat zien, vooral bij twee-onder-een-kapwoningen en vrijstaande woningen.
- 72,5% van de woningen werd boven de vraagprijs verkocht, en woningen staan gemiddeld slechts 26 dagen te koop een duidelijk teken van een zeer krappe markt met snelle transacties.



### Aantal transacties

+18,7% / 558



### Aanbod

+3,4% / 338



### Transactieprices

+7,5% / €506.000,-



### Vraagprijs

+1,8% / €603.000,-



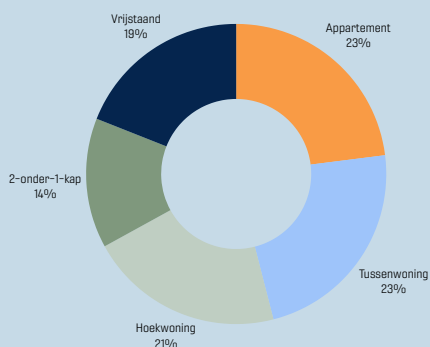
4.505 woningzoekenden  
voor een woonhuis



1.179 woningzoekenden  
voor een appartement

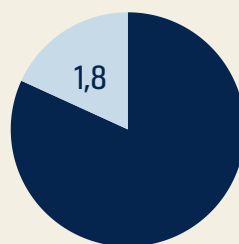
## Verdeling aanbod

Welk type woning wordt het meest aangeboden?



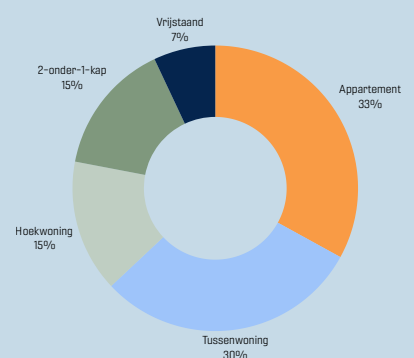
## Krapte-indicator

Een krapte-indicator van 1,8 betekent dus dat er veel vraag is en dat woningen snel verkocht worden.



## Verdeling transacties

Welk type woning wordt het vaakst verkocht?



## Boven de vraagprijs verkocht



## % aantal woningen binnen 3 maanden verkocht



## Verkooptijd



# Regio Groot Amsterdam

Aalsmeer, Amstelveen, Amsterdam, Beemster, Diemen, Edam-Volendam,  
Haarlemmermeer, Landsmeer, Oostzaan, Ouder-Amstel, Purmerend, Uithoorn, Waterland

## Highlights

- Het aantal woningverkopten steeg met 24,8% naar ruim 4.000 transacties, waarmee Groot-Amsterdam een sterke opleving in verkoopactiviteit laat zien, vooral bij appartementen en tussenwoningen.
- Ondanks een lichte daling van de gemiddelde verkoopprijs (-0,3%) naar €581.000, werd 76,3% van de woningen boven de vraagprijs verkocht en bleef de verkooptijd met 34 dagen opvallend kort, wat duidt op een blijvend competitieve markt.



**Aantal transacties**  
+24,8% / 4.059



**Aanbod**  
+30,9% / 3.704



**Transactieprijsen**  
-0,3% / €581.000,-



**Vraagprijs**  
-2,5% / €670.000,-



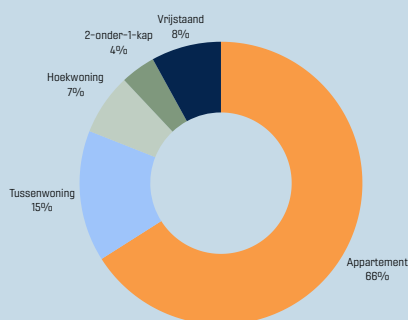
15.400 woningzoekenden  
voor een woonhuis



13.068 woningzoekenden  
voor een appartement

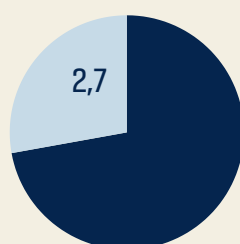
## Verdeling aanbod

Welk type woning wordt het meest aangeboden?



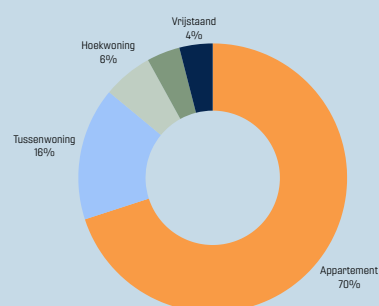
## Krapte-indicator

Een krapte-indicator van 2,7 betekent dus dat er veel vraag is en dat woningen snel verkocht worden.



## Verdeling transacties

Welk type woning wordt het vaakst verkocht?



Boven de vraagprijs verkocht



% aantal woningen binnen 3 maanden verkocht



Verkooptijd



# Regio Zaanstreek

Wormerland, Zaanstad

## Highlights

- Het aantal woningverkoppen steeg met 23,2% ten opzichte van vorig jaar naar 481 transacties, waarmee de Zaanstreek een duidelijke marktdynamiek laat zien vooral bij tussenwoningen en appartementen.
- De gemiddelde verkoopprijs nam met 5,1% toe tot €457.000, terwijl 73,2% van de woningen boven de vraagprijs werd verkocht, een signaal dat de koopdruk in de regio nog altijd hoog is.



### Aantal transacties

+23,2% / 481



### Aanbod

+12,4% / 355



### Transactieprizen

+5,1% / €457.000,-



### Vraagprijs

+5,7% / €491.000,-



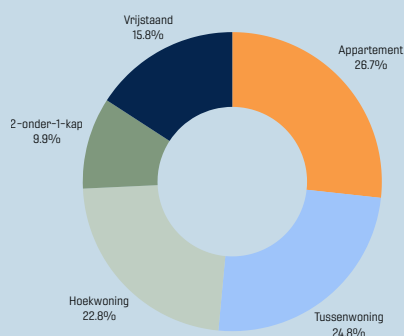
4.971 woningzoekenden  
voor een woonhuis



1.188 woningzoekenden  
voor een appartement

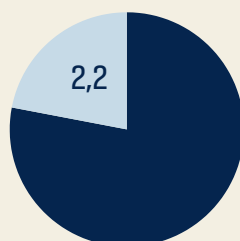
## Verdeling aanbod

Welk type woning wordt het meest aangeboden?



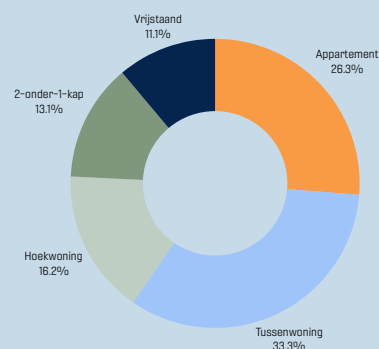
## Krapte-indicator

Een krapte-indicator van 2,2 betekent dus dat er veel vraag is en dat woningen snel verkocht worden.



## Verdeling transacties

Welk type woning wordt het vaakst verkocht?



## Boven de vraagprijs verkocht



## % aantal woningen binnen 3 maanden verkocht



## Verkooptijd



# Regio kop van Noord-Holland

*Den Helder, Drechterland, Enkhuizen, Hollands Kroon, Hoorn, Koggenland, Medemblik, Opmeer, Schagen, Stede Broec, Texel*

## Highlights

- Het aantal woningverkoop steeg met 19,5% naar 741 transacties, waarbij vooral hoek- en tussenwoningen sterk in trek waren, een duidelijk teken van een levendige markt in de Kop van Noord-Holland.
- De gemiddelde verkoopprijs steeg met 4,2% naar €470.000, terwijl 72,5% van de woningen boven de vraagprijs werd verkocht en de verkooptijd met 29 dagen opvallend kort bleef, een indicatie van aanhoudende vraag en schaarste.



### Aantal transacties

+19,5% / 741



### Aanbod

+9,6% / 497



### Transactieprices

+4,2% / €470.000,-



### Vraagprijs

+11,5% / €554.000,-



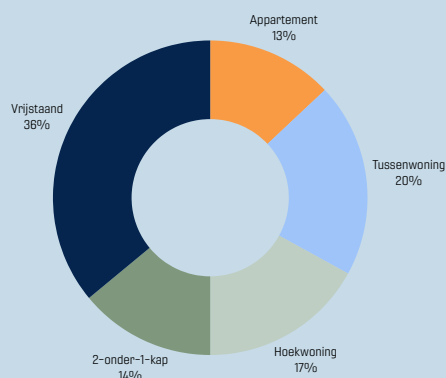
11.513 woningzoekenden  
voor een woonhuis



956 woningzoekenden  
voor een appartement

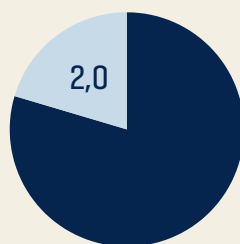
## Verdeling aanbod

Welk type woning wordt het meest aangeboden?



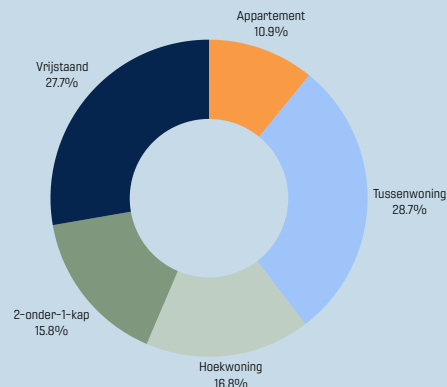
## Krapte-indicator

Een krapte-indicator van 2,2 betekent dus dat er veel vraag is en dat woningen snel verkocht worden.



## Verdeling transacties

Welk type woning wordt het vaakst verkocht?



## Boven de vraagprijs verkocht



## % aantal woningen binnen 3 maanden verkocht



## Verkooptijd





# Regio agglomeratie Leiden en bollenstreek

LEYGRAAF

Hillegom, Kaag en Braassem, Katwijk, Leiden, Leiderdorp, Lisse, Noordwijk, Oegstgeest, Teylingen, Voorschoten, Zoeterwoude

## Highlights

- De gemiddelde verkoopprijs steeg met 6,7% naar €573.000, waarbij vooral 2-onder-1-kapwoningen (+15%) en hoekwoningen (+13%) sterke prijsstijgingen lieten zien, een teken van blijvende vraag naar gezinswoningen in deze regio.
- 73,7% van de woningen werd boven de vraagprijs verkocht, terwijl de verkooptijd met 29 dagen uitzonderlijk kort bleef, de markt in de agglomeratie Leiden en Bollenstreek blijft dus zeer competitief en snel.



**Aantal transacties**  
+15,4% / 940



**Aanbod**  
+6,5% / 618



**Transactiepreizen**  
+6,7% / €573.000,-



**Vraagprijs**  
+2,6% / €680.000,-



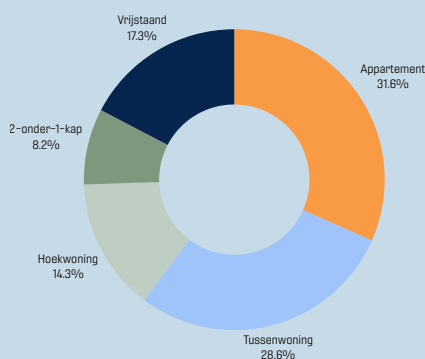
7.915 woningzoekenden  
voor een woonhuis



3.241 woningzoekenden  
voor een appartement

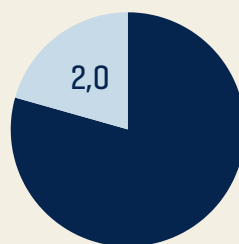
## Verdeling aanbod

Welk type woning wordt het meest aangeboden?



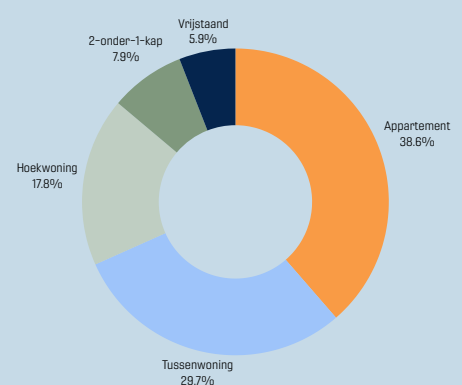
## Krapte-indicator

Een krapte-indicator van 2,3 betekent dus dat er veel vraag is en dat woningen snel verkocht worden.



## Verdeling transacties

Welk type woning wordt het vaakst verkocht?



Boven de vraagprijs verkocht



% aantal woningen binnen 3 maanden verkocht



Verkooptijd



# Conclusie

*In het derde kwartaal van 2025 laat de woningmarkt in vrijwel alle onderzochte regio's (Groot-Amsterdam, Haarlem, Leiden/Bollenstreek, Alkmaar, IJmond, Zaanstreek en Kop van Noord-Holland) een duidelijke opleving zien ten opzichte van een jaar eerder. Het aantal transacties stijgt fors in alle gebieden, met uitschieters in Groot-Amsterdam (+24,8%) en Zaanstreek (+23,2%), waarmee de regionale markten beter presteren dan de landelijke gemiddelde toename van +19,3%*



De prijzen tonen een overwegend stijgende lijn. Vrijwel alle regio's kennen een hogere mediane transactieprijs dan een jaar eerder. De sterkste prijsstijgingen zijn te zien in Leiden en Bollenstreek (+6,7%) en IJmond (+7,5%), terwijl Groot-Amsterdam als uitzondering een lichte daling van 0,3% noteert. De gemiddelde landelijke stijging ligt op +4,8%.



De laagste mediane transactieprijs in het derde kwartaal van 2025 is gemeten in de regio Zaanstreek, met € 457.000. De Kop van Noord-Holland volgt met € 470.000. Beide regio's liggen daarmee ruim onder het landelijke gemiddelde van € 596.000, wat aangeeft dat deze gebieden – ondanks stijgende prijzen – nog altijd tot de meer betaalbare woningmarkten van Noord-Holland behoren.



De regio Groot-Amsterdam noteerde in het derde kwartaal van 2025 veruit het hoogste aantal woningverkoppen, met 4.059 transacties. Dit bevestigt de centrale positie van Amsterdam en omgeving als de grootste woningmarkt binnen de Randstad.

De sterkste procentuele stijging van het aantal verkopen werd eveneens gemeten in Groot-Amsterdam, met een toename van +24,8% ten opzichte van hetzelfde kwartaal vorig jaar. De Zaanstreek volgt op korte afstand met +23,2%, wat aangeeft dat ook de omliggende regio's van Amsterdam profiteren van de toenemende koopactiviteit.



De woningmarkt in Q3 2025 is levendig en veerkrachtig. De koopbereidheid is hoog, de vraag blijft groter dan het aanbod, en de druk op de markt houdt onverminderd aan.

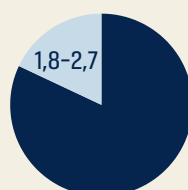


In regio Groot Amsterdam heeft de grootste toename van het aanbod plaatsgevonden, namelijk 30,9%.

De regio IJmond heeft in Q3 2025 de hoogste verkoopsnelheid van alle onderzochte gebieden. Huizen worden daar gemiddeld binnen 26 dagen verkocht, aanzienlijk sneller dan het landelijke gemiddelde van 29 dagen. Dit wijst op een zeer krappe en competitieve markt, waar woningen snel van eigenaar wisselen en kopers weinig onderhandelingsruimte hebben.

## Krapte-indicator

De laagste krapte-indicator wordt gemeten in de regio IJmond namelijk 1,8, gevolgd door Leiden/Bollenstreek en Kop van Noord-holland (beide 2,0) De druk op de woningmarkt blijft groot in vrijwel alle regio's. Dit duidt aan dat de markt nog steeds een uitgesproken verkopersmarkt betreft.



De regio Groot-Amsterdam had in Q3 2025 het hoogste percentage woningen dat boven de vraagprijs werd verkocht, namelijk 76,3%. Dat betekent dat meer dan drie op de vier woningen in Amsterdam en omgeving boven de vraagprijs van eigenaar wisselde, het hoogste aandeel van alle onderzochte regio's, en een duidelijk teken van extreme vraagdruk en sterke concurrentie onder kopers.

De woningmarkt blijft gespannen, maar lijkt in komende kwartalen langzaam in rustiger vaarwater te komen met minder prijsexplosies, maar nog steeds stevige concurrentie om beschikbare woningen.

# Begrippenlijst

## Woningzoekenden:

Consumenten met een geregistreerd zoekprofiel bij Funda. Er vanuit gaande dat elke zoeker ongeveer drie zoekcriteria/gebieden heeft geregistreerd zijn de totale cijfers door drie gedeeld. De woningzoeker die niet geregistreerd staat bij Funda wordt hier niet in meegenomen.

De Vraagscan gebruikt data van de afgelopen 120 dagen (4 maanden dus). Het is dus niet zo dat gedrag van langer dan 120 dagen geleden mee wordt genomen in het algoritme. Los hiervan is het wel zo dat de vraag alleen kan bestaan als er aanbod is.

## Transactieprijs:

De prijs waar de woning daadwerkelijk voor is verkocht.

## Vraagprijs:

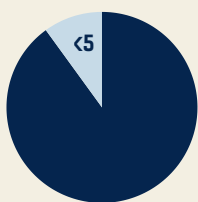
De prijs die door verkoper wordt bepaald wanneer hij zijn huis te koop zet.

## Verkooptijd:

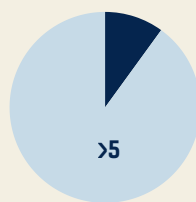
De verkooptijd is de gemiddelde tijd dat de woning in de verkoop heeft gestaan totdat het verkocht is.

## Krapte indicator:

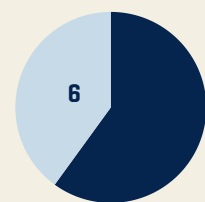
De NVM krapte-indicator geeft een benadering voor het aantal keuzemogelijkheden dat een potentiële koper op de woningmarkt heeft. De indicator wordt berekend als het aanbod aan het begin van de maand gedeeld door het aantal transacties in die maand. Wanneer de NVM krapte-indicator onder de 5 komt, is sprake van een verkopersmarkt. Wanneer de NVM krapte-indicator tussen de 5 en 10 komt, is sprake van een evenwichtige markt. Wanneer de NVM krapte-indicator boven de 10 komt, is sprake van een kopersmarkt.



Krapte-indicator onder de 5 =  
verkopersmarkt



Krapte-indicator boven de 10 =  
kopersmarkt



Krapte-indicator tussen de 5 en 10 =  
evenwichtige markt

# KOPEN OF VERKOPEN?

---

*OF HEEFT U INTERESSE IN  
NIEUWBOUW?*