



Kwartaalanalyse

Q3 2025

WIJ HEBBEN DE KENNIS IN HUIS

In deze kwartaalupdate delen we onze nieuwste inzichten op basis van de woningmarktcijfers van het afgelopen kwartaal.

Met onze eigen woningmarktconsultant Lysette volgen we de cijfers op de voet, duiken we in de trends en vertalen we data naar inzichten die ertoe doen. Geen standaardverhaal, maar concrete kennis die we actief met jou delen.

WONINGMARKTCONSULTANT LYSETTE AAN HET WOORD:

De woningmarkt houdt ook in het derde kwartaal van 2025 opmerkelijk goed stand. De nieuwbouwproductie vertraagt, maar de bestaande bouw houdt het tempo hoog en zorgt voor beweging in de markt. Appartementen domineren steeds nadrukkelijker, dit woningtype is goed voor de helft van alle transacties. Betaalbaarheid blijft een uitdaging: slechts één op de vier woningen wordt nog onder €400.000 aangeboden. Het beperkte aanbod houdt de spanning hoog, waardoor woningen nog steeds snel en vaak boven de vraagprijs worden verkocht.

In Nijmegen blijft de koopmarkt opmerkelijk veerkrachtig. Ondanks een groeiend aanbod blijft de vraag hoog en wordt nog altijd het merendeel van de woningen boven de vraagprijs verkocht. Appartementen voeren ook hier de markt aan en laten zien dat compact wonen definitief de norm is geworden. De snelle verkooptijden en stijgende vierkante meterprijzen bewijzen dat kopers kansen grijpen zodra die zich voordoen. Wel blijft ook hier het betaalbaar segment onder druk staan, want de vraag blijft structureel groter dan het aanbod.

WONINGMARKTCONSULTANT

Lysette Bosch

Als woningmarktconsultant denk je mee over de opzet van nieuwe woningbouwlocaties, over de keus van de te bouwen woningen en over de invulling van herbestemmings- en stadsvernieuwingsprojecten.

Meer weten over de woningmarkt in regio Nijmegen?

Neem contact op met Lysette via
l.bosch@livwonen.nl of
lysette.bosch@hansjanssen.nl



ANALYSE NIEUWBOUW

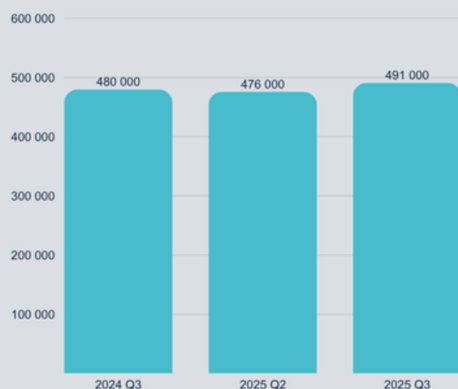
Nieuwbouw

Aantal transacties



In Q3 2025 bestaat 62% van het woningaanbod uit appartementen, een stijging van 5% ten opzichte van Q3 2024.

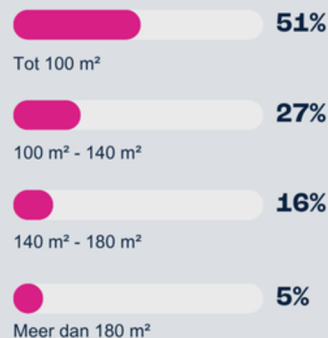
Transactieprijs €



Totale aanbod



Aanbod naar oppervlakte



De transactieprijs per m² steeg ten opzichte van Q3 2024 met:



8,4%

Tussenwoningen zijn met 14,6% het hardst gestegen ten opzichte van vorig jaar

LANDELIJK Q3 2025

- Verkoopdaling op kwartaalbasis, maar jaar-op-jaar groei: het aantal nieuwbouwverkoppen daalde licht met 2% ten opzichte van het tweede kwartaal, maar ligt 13% hoger dan een jaar geleden. Vooral appartementen domineren stevig met 48% van alle transacties.
- Prijsstijging zet door: de mediane transactieprijs steeg met 3% naar € 491.000,- ten opzichte van het tweede kwartaal en ligt 5,1% hoger dan een jaar geleden. Vrijstaande woningen laten met 5,2% de sterkste kwartaalstijging zien.
- Prijs per m² blijft oplopen: de gemiddelde vierkante meterprijs steeg licht naar € 4.996,- per m². Appartementen blijven koploper met € 5.730,- per m².
- Aanbod krimpt verder: het totale aanbod daalde naar 15.387 woningen. Dit is een daling van 5% ten opzichte van het tweede kwartaal en 7% op jaarbasis. Vooral grondgebonden woningen nemen af, terwijl appartementen inmiddels 62% van het aanbod vormen.
- Betaalbare segment blijft onder druk: hoewel 32% van de transacties plaatsvindt in de prijsklasse tot € 400.000, bestaat slechts 26% van het aanbod uit woningen in dit segment. Het laag- en middensegment blijft structureel te klein.
- Compacte woningen in opmars: er worden steeds meer compactere woningen gebouwd, vooral in stedelijke gebieden. Bijna de helft van alle transacties (48%) betreft woningen kleiner dan 100 m² woonoppervlak, nagenoeg gelijk aan het aandeel in aanbod (51%).

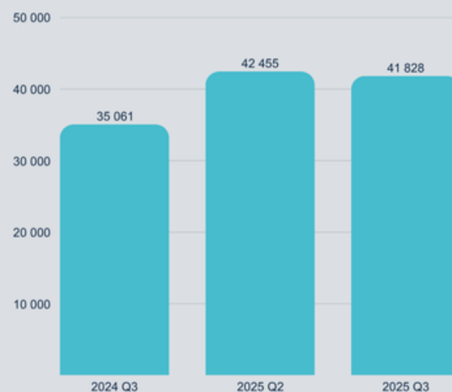
LANDELIJK Q3 2025

- Markt houdt koers met stevige jaargroei: het aantal transacties bleef in het derde kwartaal vrijwel stabiel ten opzichte van het tweede kwartaal (-1%), maar ligt 19% hoger dan een jaar geleden. Vrijstaande woningen lieten als enige type een duidelijke stijging zien (6%).
- Prijzen blijven hoog, maar stabiliseren licht: de prijs per vierkante meter kwam uit op €4.686, een minieme daling van 0,2% ten opzichte van het vorige kwartaal, maar een stijging van 5,8% op jaarbasis.
- Snelle doorlooptijd: de gemiddelde verkooptijd nam licht toe naar 29 dagen. Vrijstaande woningen blijven met 39 dagen het traagst te verkopen.
- Aanbod stijgt voorzichtig: het aanbod steeg licht naar 31.763 woningen, maar de markt blijft dynamisch en gespannen.
- Vraagprijzen stijgen beperkt door: de mediane vraagprijs is met 0,9% gestegen naar € 596.000 ten opzichte van het vorige kwartaal en 5,1% op jaarbasis. Vrijstaande woningen springen eruit met een vraagprijs van € 940.000,-.
- Krapte-indicator stabiel op 2,3: er is sprake van lichte verruiming vergeleken met 2022-2023, maar de markt is nog steeds erg krap.
- Overbieden blijft de norm: nog altijd wordt 71% van de woningen boven de vraagprijs verkocht, vooral tussenwoningen (80%). Het gemiddelde verschil tussen de vraagprijs versus de verkoopprijs daalde licht naar 4,9%.

ANALYSE BESTAANDE BOUW

Bestaande bouw

Aantal transacties



De krapte-indicator steeg van 2,2 in Q2 2025 licht in Q3 2025 naar



2,3

wat bevestigt dat de woningmarkt nog altijd zeer krap is.

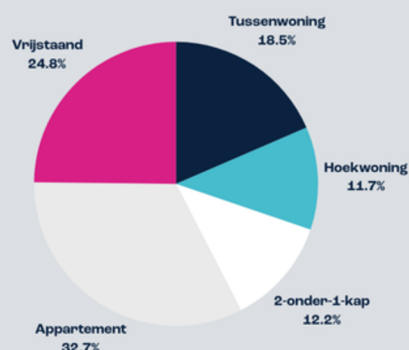
Boven vraagprijs verkocht



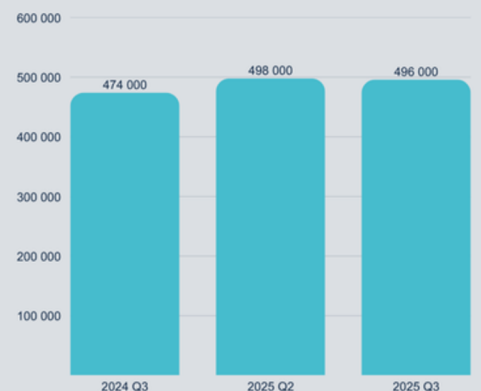
Verkooptijd in dagen

De gemiddelde verkooptijd nam licht toe tot 29 dagen ten opzichte van Q2 2025, maar blijft daarmee op een hoog tempo.

Aanbod naar woningtype



Transactieprijs €



REGIO NIJMEGEN Q3 2025

- Licht afname transacties op kwartaalbasis, maar jaargroei blijft sterk: het aantal transacties daalde met 4% ten opzichte van het tweede kwartaal 2025, maar lagen 14% hoger dan een jaar eerder. Het aandeel appartementen is daarin gestegen naar 54%, een recordaandeel dat de verschuiving naar compacter wonen bevestigt.
- Prijzen stijgen gestaag door: de mediane verkoopprijs steeg met 2,7% naar € 479.000 en ligt 8,5% boven het niveau van 2024. De koopkracht blijft dus onder druk, maar de vraag houdt stand. De transactieprijs p/m² liep verder op naar € 5.087. Dit is een stijging van 5,8% ten opzichte van een jaar geleden.
- Verkooptijd loopt licht op: de gemiddelde verkooptijd steeg licht naar 26 dagen, vooral door een tragere doorstroming bij vrijstaande woningen. Het gros van de transacties blijft echter snel afgerond.
- Aanbod groeit zichtbaar: het aanbod groeide met 19% ten opzichte van het vorige kwartaal en zelfs met 32% in vergelijking met een jaar geleden. De grootste toename werd gezien bij hoekwoningen en 2-onder-1-kap woningen, waar doorstromers hun kans grijpen.
- Kopers blijven concurreren: ondanks het ruimere aanbod werd 80% van de woningen boven de vraagprijs verkocht. Een duidelijk teken dat de markt in Nijmegen uitgesproken krap blijft en de onderliggende koopvraag onverminderd sterk is.

Bestaande bouw regio Nijmegen

Aantal transacties



De krapte-indicator steeg van 1,5 in Q2 2025 licht in Q3 2025 naar



1,9

wat bevestigt dat de woningmarkt in regio Nijmegen nog altijd zeer krap is.

Boven vraagprijs verkocht



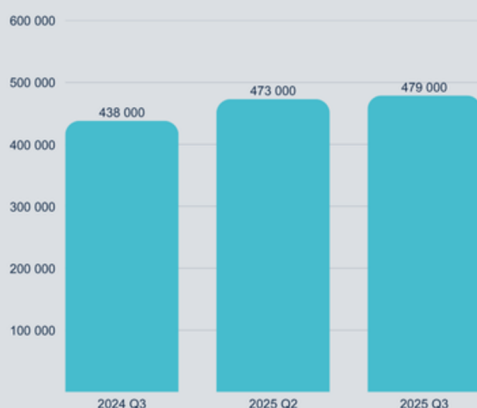
De verkooptijd in regio Nijmegen steeg licht naar 26 dagen, tegenover 25 dagen in Q2 2025, met een merkbare stijging bij vrijstaande woningen.

Verkooptijd in dagen

Totale aanbod



Transactieprijs €



BESTAANDE BOUW ANALYSE



Hans Janssen Makelaars
024 - 3 244 244
hansjanssen.nl