

VERKOCHT

Hans
Janssen 
Makelaars

024 - 3 244 244

[hansjanssen.nl](https://www.hansjanssen.nl)

Kwartaalanalyse

Q1 2026

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:

Landelijk

Q1 2026 laat een nieuwbouwmarkt zien die minder volume opneemt, hogere vraagprijzen kent en steeds nadrukkelijker kiest voor compacte appartementen. Niet prijsstijging, maar betaalbaarheid en productfit bepalen nu het succes.

De bestaande bouw schuift van een overspannen verkopersmarkt naar een meer gebalanceerde markt, waarin aanbod groeit, kopers kritischer worden en prijsdruk afvlakt, maar schaarste nog altijd de basis vormt.

Nijmegen

Nijmegen blijft een uitgesproken krappe markt, ondanks een duidelijke terugval in transacties na de piek eind 2025. Prijzen corrigeren licht, maar m²-prijzen en overbiedingen blijven stevig, wat wijst op aanhoudende druk. Het aanbod groeit beperkt en verkooptijden blijven kort, waardoor kopers snel moeten handelen. De markt remt af in tempo, maar niet in schaarste.

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



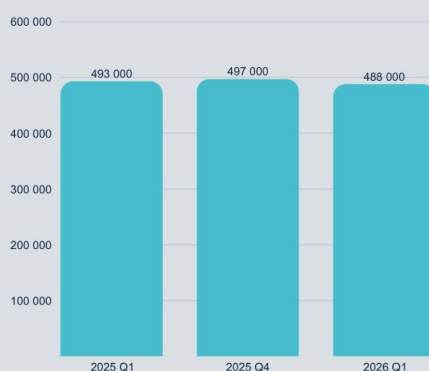
ANALYSE
NIEUWBOUW

Aantal transacties



Compact wonen wordt de nieuwe norm. 54% van de transacties zit inmiddels onder de 100 m².

Transactieprijs €



Totale aanbod



Aanbod naar oppervlakte



De transactieprijs per m² steeg ten opzichte van Q4 2025 met:



6%

Hoek- en tussenwoningen zijn met respectievelijk 10,4% en 8,1% het hardst gestegen ten opzichte van vorig jaar.

Markt krimpt in transacties, niet in spanning

Het aantal nieuwbouwverkoop daalde met 16% op jaarbasis naar 5.563 woningen. Tegelijk blijft de prijs stabiel, wat laat zien dat de vraag niet verdwijnt maar selectiever wordt.

Mediane transactieprijs blijft stabiel, maar de prijs per m² blijft oplopen

De mediane transactieprijs blijft vrijwel stabiel op € 488.000, maar de m²-prijs stijgt met 6% naar € 5.263. Kopers accepteren hogere prijzen per meter, zolang de totale koopsom beheersbaar blijft.

Compact wonen wordt de nieuwe norm

54% van de transacties zit inmiddels onder de 100 m², een forse stijging ten opzichte van vorig jaar. Grotere woningen verliezen structureel marktaandeel. Ontwikkelingen die hier niet op inspelen, lopen direct afzetrisico.

Appartementen trekken de markt naar zich toe

Het aandeel appartementen groeit door naar 54% van alle transacties en domineert ook het aanbod (63%). Grondgebonden woningen verliezen juist fors terrein, vooral tussenwoningen en vrijstaande woningen.

Aanbod groeit sneller dan opname

Het aanbod stijgt naar ruim 18.000 woningen (+9%), terwijl transacties dalen. Dit vergroot de concurrentie tussen projecten, vooral binnen het appartementensegment. Alleen projecten met scherpe positionering en doelgroepfocus blijven tempo houden.

Vraagprijzen lopen vooruit op de markt

De mediane vraagprijs stijgt met 10,8% naar €539.000, terwijl gerealiseerde prijzen vrijwel gelijk blijven. Dit creëert spanning tussen verwachting en realisatie. Projecten die te hoog inzetten, riskeren vertraging of herpositionering.

LANDELIJK Q1 2026

- **Markt stabiliseert op jaarbasis, maar vertraagd op kwartaalniveau**
Het aantal transacties blijft vrijwel gelijk op jaarbasis (34.579) maar daalt met 27% fors ten opzichte van het vierde kwartaal. Dit wijst op een tijdelijke afkoeling na een sterk eind 2025. De markt corrigeert in tempo, niet in vraag.
- **Prijzen stijgen nog, maar verliezen momentum**
De mediane verkoopprijs stijgt met 2,7% op jaarbasis naar € 485.000, maar daalt licht ten opzichte van vorig kwartaal (-2,7%). Ook de gemiddelde m²-prijs is groeit nog (+3,6%), maar vlakt af. De opwaartse prijsdruk blijft aanwezig, maar neemt duidelijk af.
- **Verkooptijden lopen op: markt wordt minder “oververhit”**
De gemiddelde verkooptijd stijgt naar 32 dagen, tegenover 27 dagen in Q4. Vooral vrijstaande woningen vallen op met 49 dagen. Kopers nemen meer tijd, wat duidt op een toenemende keuze en kritischer gedrag.
- **Aanbod groeit stevig en geeft wat lucht aan kopers**
Het aanbod stijgt naar bijna 30.000 woningen (+21% jaar op jaar). Vooral rijwoningen en appartementen nemen sterk toe. Dit vergroot de keuzeruimte en remt de extreme krapte van eerdere jaren.
- **Krapte neemt af, maar markt blijft gespannen**
De krapte-indicator stijgt naar 2,6 (van 1,9 in Q4), wat betekent dat kopers meer keuzes hebben. Toch blijft dit historisch laag en is de markt nog steeds krap.
- **Meer instroom, maar minder snelheid in opname**
Het aantal nieuw te koop gezette woningen stijgt met 4% ten opzichte van vorig jaar, maar daalt fors tegenover Q4 (-22%). In combinatie met het stijgend aanbod en langere verkooptijden ontstaat een markt die beter in balans komt. Timing en positionering worden bepalende voor verkoop succes.

ANALYSE BESTAANDE BOUW

Bestaande bouw

Aantal transacties



De krapte-indicator stijgt van 1,9 in Q4 2025 in Q1 2026 naar



2,6

wat bevestigt dat de krapte afneemt, maar de markt nog steeds gespannen blijft.

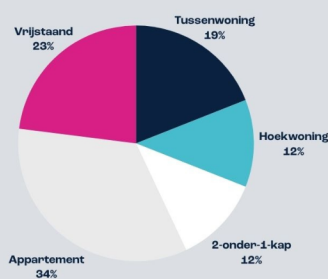
Boven vraagprijs verkocht



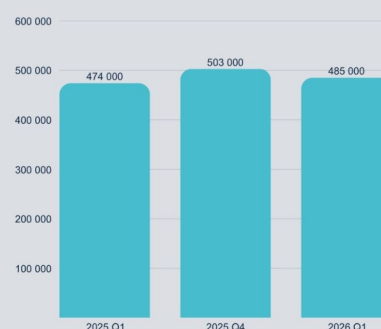
Verkooptijd in dagen

De gemiddelde verkooptijd stijgt naar 32 dagen, tegenover 27 dagen in Q4. Vrijstaande woningen vallen op met 49 dagen.

Aanbod naar woningtype



Transactieprijs €



REGIO NIJMEGEN Q1 2026

Markt zakt terug in volume na piek eind 2025

Het aantal transacties komt uit op 420, een daling van 30% ten opzichte van Q4, maar nog wel een stijging van 7% tegenover vorig jaar. De dip is dus vooral een correctie na een uitzonderlijk sterk kwartaal. De onderliggende vraag blijft aanwezig.

Prijzen corrigeren licht, vooral bij appartementen

De mediane verkoopprijs daalt met 3,2% naar € 439.000 ten opzichte van vorig jaar. Vooral appartementen (-4,8%) drukken het gemiddelde.

Transactieprijs per m² blijft stijgen: efficiëntie wint van volume

De gemiddelde transactieprijs per m² stijgt naar € 5.146 (+7,1% jaar op jaar). De markt stuurt dus duidelijk op compacter wonen in plaats van hogere totale koopsommen.

Verkooptijden blijven extreem kort

Met een gemiddelde verkooptijd van 26 dagen blijft de markt in Nijmegen zeer dynamisch. Dit ligt ruim onder het landelijke niveau en bevestigt structurele krapte. Kopers krijgen weinig tijd en moeten snel schakelen.

Aanbod groeit, maar blijft structureel schaars

Het aanbod stijgt naar 232 woningen (+16% jaar op jaar), maar blijft absoluut laag. Vooral tussenwoningen (+27%) en appartementen (+29%) nemen toe. Ondanks deze groei blijft de markt duidelijk aanbod gedreven.

Aanbod neemt iets toe: concurrentie blijft hoog

De krapte-indicator loopt op naar 1,7, wat wijst op een zeer beperkte keuze voor kopers. De markt blijft dus fundamenteel onder druk staan.

Overbieden blijft stevig verankerd in de markt

Nog altijd wordt 77% van de woningen boven de vraagprijs verkocht. Het gemiddelde verschil ligt rond 6,8% boven vraagprijs. Ondanks lichte afkoeling blijft biedingsdruk een structureel kenmerk van Nijmegen.

Bestaande bouw regio Nijmegen

Aantal transacties



De krapte-indicator stijgt van 1,1 in Q4 2025 licht in Q1 2026 naar



1,7

wat bevestigt dat de woningmarkt in regio Nijmegen fundamenteel onder druk staat.

Boven vraagprijs verkocht



Met een gemiddelde verkooptijd van 26 dagen blijft de markt in Nijmegen zeer dynamisch. Dit ligt ruim onder het landelijke niveau van 32 dagen en bevestigt structurele krapte.

Verkooptijd in dagen

Totale aanbod



Transactieprijs €



ANALYSE BESTAANDE BOUW REGIO NIJMEGEN



Hans Janssen Makelaars
024 - 3 244 244
hansjanssen.nl