

Beter in 2026, grotere afkoeling in 2027

- We verwachten een huizenprijsstijging van 3,8% in 2026 en 2,5% in 2027.
- Het aantal transacties daalt in 2026 met 0,5% en in 2027 met 5,5%.
- De woningmarkt presteerde beter dan verwacht in de eerste helft van 2026.
- Maar de stijgende hypotheekrente en onzekerheid zorgen voor afkoeling.
- Ondanks een afkoeling verwachten we niet dat de prijzen zullen dalen.



Mike Langen
Senior woningmarkteconoom
mike.langen@nl.abnamro.com

De woningmarkt koelt af, al stegen de huizenprijzen in de eerste jaarhelft sterker dan verwacht. De prijzen van bestaande koopwoningen lagen volgens [CBS](#) in augustus 3,3% hoger dan een jaar eerder, de kleinste stijging sinds begin 2024. Ten opzichte van juli daalden de prijzen met 0,1%. Dat is een duidelijk teken dat de woningmarkt aan het afkoelen is, zij het in een rustig tempo. Maar de Nederlandse [economie](#) en de woningmarkt presteerden eerder dit jaar beter dan verwacht. Daarom verhogen wij onze prijsprognose voor 2026 van 3% naar 3,8%. Dit is voornamelijk toe te schrijven aan de geboekte prijsstijgingen in de eerste helft van het jaar. Voor de resterende maanden verwachten we dat de prijzen stabiel zullen blijven of zelfs iets dalen. Aangezien we nu rekening houden met twee extra renteverhogingen door de ECB (zie hieronder), verwachten we dat de huizenprijzen in 2027 minder zullen stijgen dan wij eerder dachten. Daarom verlagen we onze prognose voor de gemiddelde huizenprijsstijging in 2027 van 4% naar 2,5%.

Het aantal transacties daalt nu de verkoopgolf van beleggers wegebt. Voor het aantal woningtransacties zien we een vergelijkbaar beeld als bij de prijzen. In de eerste acht maanden van 2026 werden ongeveer 156.000 woningen verkocht, 4% meer dan een jaar eerder. Maar ook hier keert de trend: in augustus waren er 18.900 transacties, 3% minder dan vorig jaar. Eerder dit jaar zagen we dat veel transacties werden naar voren gehaald met het oog op de stijgende rente. Hierdoor steeg het aantal transacties. Ook de verkoopgolf van voormalige beleggingspanden door particuliere beleggers lijkt langzaam over zijn hoogtepunt heen. De NVM registreerde in het tweede kwartaal een record van 56.700 nieuw aangeboden [woningen](#). Maar in periodes waarin de huizenmarkt afkoelt, zien we vaak dat het aantal woningen te koop toeneemt. Dit komt doordat woningen langer te koop blijven staan. Over het geheel genomen zijn we wel iets positiever over het aantal transacties in 2026, voornamelijk vanwege de sterke ontwikkeling tot en met augustus. We hebben onze prognose voor dit jaar aangepast van -3% naar -0,5%. Voor volgend jaar zijn wij juist iets somberder -5,5% in plaats van -4%.

De regionale verschillen zijn nog steeds groot. Een deel van de beter dan verwachte prestaties van de woningmarkt kan worden verklaard door regionale verschillen. Vooral plattelandsprijzen, zoals Groningen, Drenthe en Gelderland, laten een sterke prijsstijging zien. Zij trekken het landelijk gemiddelde omhoog. Daarentegen was er in de Randstad-provincies, met Amsterdam voorop, al sprake van een afkoeling. In het tweede kwartaal lagen de prijzen in Amsterdam slechts 0,8% hoger dan een jaar [eerder](#), tegenover 4,2% landelijk en 7,9% in Groningen. De [NVM](#) meldt voor Amsterdam zelfs iets lagere prijzen dan een jaar geleden, bij een aanbod dat ruim een kwart [groter](#) is. Dat is de betaalbaarheidslogica aan het werk: waar de prijzen ten opzichte van de inkomens het hoogst zijn, knelt de leengrens het eerst.¹ In slechts zes van de 342 gemeenten daalden de [prijzen](#). Uit het verleden weten we echter ook dat met name Amsterdam ook een trendindicator is. Dit betekent dat we in de toekomst in andere regio's vergelijkbare trends kunnen verwachten, namelijk een afkoeling van de markt.

De fundamenten zijn nog steeds sterk

De vraag naar woningen blijft hoog, maar zwakt af door de verslechterde betaalbaarheid. Vooral de vraag naar woningen was in de afgelopen jaren bepalend voor de sterke stijging van de huizenprijzen. Maar de tijd van sterke inkomensgroei en lage rentetarieven is voorbij. Bovendien heeft de sterke vraag naar woningen de prijzen zodanig opgedreven dat betaalbaarheid vaak een probleem vormt. De gemiddelde starter leent inmiddels bijna 95% van het maximale bedrag dat volgens de Nibud-

¹ We houden er rekening mee dat de inkomens in Amsterdam hoger liggen dan in andere regio's.

normen mogelijk is.² Dat betekent dat deze groep kopers niet veel ruimte heeft om nog meer te lenen en te bieden voor woningen dan zij nu al doen. Het gebruik van spaargeld is een andere mogelijkheid voor kopers om hogere vraagprijzen te kunnen betalen. Hoewel Nederlandse huishoudens over veel spaargeld beschikken, zijn ze in onzekere tijden zoals deze terughoudend om hiervan gebruik te maken. Het CBS-consumentenvertrouwen stond in [september](#) op -33 (grote aankopen - 35). Dit is niet zo slecht als in de weken na de uitbraak van het conflict in Iran, toen het vertrouwen een dal bereikte van -46, maar ligt ver onder het langetermijngemiddelde van -12. Tegen deze achtergrond blijft vooral inkomensgroei over als de belangrijkste motor van de woningvraag. Maar ook die wordt minder. Het reële beschikbare netto-inkomen van huishoudens steeg in het tweede kwartaal met slechts 0,7%, het laagste percentage sinds het derde kwartaal van 2022. We verwachten dat deze trend zich zal voortzetten, vooral vanwege de aanhoudende inflatie. Per saldo blijft de inkomensgroei de woningvraag ondersteunen, maar minder sterk dan voorheen.

Prinsjesdag verandert weinig voor kopers, maar de steun voor starters blijft betrouwbaar. De tijdens Prinsjesdag gepresenteerde kabinetsplannen voor de woningmarkt zijn vooral gericht op beleggers en de huurmarkt, waar het kabinet de grootste problemen ziet. Het kabinet maakt veel extra geld vrij om het aanbod van huurwoningen te stimuleren. Voor kopers zijn de voorgestelde maatregelen een beetje zoet en zuur. Zo verwacht het CPB een daling van de [koopkracht](#), vooral bij huishoudens met een hoger inkomen, een categorie waar kopers vaak toe behoren. Aan de andere kant stijgt het maximale [afrektarief](#) voor de hypotheekrente van 37,56% naar 38,16% als gevolg van wijzigingen in de belastingschijven. Los van Prinsjesdag stijgt de startersvrijstelling van overdrachtsbelasting in 2027 van 555.000 naar 615.000 euro. Daardoor vallen meer woningen onder de vrijstellingsgrens. Bovendien kunnen we ook een verhoging van de NHG-grens verwachten, die nog niet is gepubliceerd. Over het algemeen zorgen deze maatregelen voor lagere transactiekosten en bieden ze vooral starters betere voorwaarden. Uit het verleden weten we dat dit soort steunmaatregelen ervoor zorgt dat kopers meer kunnen bieden en de vraag naar woningen toeneemt.

Het woningtekort blijft groot, wat de prijzen opstuwt. Ondanks talrijke plannen en maatregelen blijft de doelstelling van 100.000 nieuwe woningen erbij per jaar buiten bereik. Vorig jaar kwamen er slechts 69.189 nieuwe woningen bij. Dit jaar zal het aantal niet veel hoger uitvallen, want in de eerste zeven maanden van 2026 lag de nieuwbouw met 37.595 woningen slechts 2,5% hoger dan in dezelfde periode van 2025. In combinatie met bekende knelpunten, zoals netcongestie, stikstofregels, lange procedures en hoge bouwkosten sterkt dit de overtuiging dat het doel van 100.000 woningen per jaar te ambitieus is. Sterker nog, veel projectontwikkelaars krijgen mogelijk ook te maken met hogere rente (zie hieronder), wat de kosten opdrijft en tot problemen met de rendabiliteit kan leiden. Toch zijn er ook hoopvolle signalen: het aantal bouwvergunningen steeg in het eerste [kwartaal](#) fors en de overheid heeft onlangs 50 [acties](#) gepresenteerd om de woningnood aan te pakken. ABF Research [verwacht](#) dat de productie in 2027 de 100.000 nadert. Omdat het woningtekort daarmee nog lang niet is opgelost, zal het dempend effect hiervan op de huizenprijzen beperkt zijn.

De grootste onzekerheidsfactor en tegenvaller voor de prijsstijging is de hypotheekrente.

De rente blijft langer hoog, waardoor kopers met hetzelfde inkomen minder kunnen lenen. Nu de oorlog in Iran voortduurt en de inflatie in de eurozone hoog blijft, verwachten we dat de ECB zich genooddaakt ziet rentetarieven sterker te verhogen dan wij eerder dachten. Na twee renteverhogingen van 25 basispunten in juni en september staat het depositotarief van de ECB nu op 2,5%. We [verwachten](#) nog twee extra renteverhogingen van de ECB, waardoor de rente op 3% uitkomt. Ook de rentes met een lange looptijd nemen toe, mede door zorgen over de toegenomen overheidsschulden en politieke onzekerheid. Aangezien deze rentetarieven de basis vormen voor de hypotheekrente, verwachten we dat de hypotheekrentes langer hoog blijven en mogelijk zelfs verder stijgen. Pas in de tweede helft van 2027 verwachten we dat de hypotheekrente weer zal dalen. Bij een hogere hypotheekrente kunnen huishoudens minder lenen op basis van hun inkomen. Dat drukt de vraag naar woningen, al wordt dit effect wel getemperd door de hypotheekrenteafrek. Wie meer hypotheekrente betaalt, mag ook meer aftrekken, waardoor de maandlasten netto minder hard stijgen dan bruto. De rekening daarvoor komt bij de schatkist terecht.

Voor een recessie op de markt zijn er veel meer renteverhogingen nodig. Maar wat als de rente nog verder stijgt (hoger dan verwacht)? Het is misschien interessant om eens naar het verleden te kijken. In 2022–2023 schoten de energieprijzen en de inflatie omhoog, gevolgd door forse renteverhogingen. De hypotheekrente steeg van 0,5% naar bijna 4,5%. Als gevolg daarvan zagen huishoudens hun leencapaciteit drastisch afnemen en daalden de huizenprijzen in 2023 met 2,8 [procent](#). Maar deze historische renteverhoging van 4 procentpunten had te maken met een inflatie van 10% in 2022. De huidige inflatie ligt iets

² Met een marktaandeel van ongeveer 30% vormt deze groep een belangrijke pijler van de vraag.

boven de 3% en zelfs in negatieve scenario's lijkt 10% heel ver weg. Op basis van de huidige fundamentele factoren van de Nederlandse woningmarkt zijn er veel meer renteverhogingen nodig (boven onze verwachtingen) om tot een scenario van nulgroei of negatieve prijsgroei te komen. Maar zelfs dan is de kans groter dat we een lichte prijsdaling zullen zien, net als in 2023, dan dat er sprake zal zijn van een ernstige recessie op de markt. De meeste huiseigenaren hebben hun hypotheekrente voor een lange periode vastgezet en zullen hier geen last van ondervinden. Daarnaast is er de hypotheekrenteaftrek, die de bruto-effecten tempert. In 2023 werd de prijsdaling vooral veroorzaakt door het feit dat starters, de meest kwetsbare groep, zich uit de markt terugtrokken.

DISCLAIMER

This document has been prepared by ABN AMRO. It is solely intended to provide financial and general information on economics. The information in this document is strictly proprietary and is being supplied to you solely for your information. It may not (in whole or in part) be reproduced, distributed or passed to a third party or used for any other purposes than stated above. This document is informative in nature and does not constitute an offer of securities to the public, nor a solicitation to make such an offer. No reliance may be placed for any purposes whatsoever on the information, opinions, forecasts and assumptions contained in the document or on its completeness, accuracy or fairness. No representation or warranty, express or implied, is given by or on behalf of ABN AMRO, or any of its directors, officers, agents, affiliates, group companies, or employees as to the accuracy or completeness of the information contained in this document and no liability is accepted for any loss, arising, directly or indirectly, from any use of such information. The views and opinions expressed herein may be subject to change at any given time and ABN AMRO is under no obligation to update the information contained in this document after the date thereof. Before investing in any product of ABN AMRO Bank N.V., you should obtain information on various financial and other risks and any possible restrictions that you and your investments activities may encounter under applicable laws and regulations. If, after reading this document, you consider investing in a product, you are advised to discuss such an investment with your relationship manager or personal advisor and check whether the relevant product -considering the risks involved- is appropriate within your investment activities. The value of your investments may fluctuate. Past performance is no guarantee for future returns. ABN AMRO reserves the right to make amendments to this material. © Copyright 2026 ABN AMRO Bank N.V. and affiliated companies ("ABN AMRO")