



be
um
er.

Woningmarkt rapportage

Q2 2026

ER • WOON GROOTSE DROMEN.



Over Beumer

Deze rapportage is opgesteld door Beumer. Al meer dan 40 jaar is Beumer een vertrouwde naam in de regio Utrecht en Amersfoort. Met vestigingen in Utrecht, Amersfoort, Nieuwegein, Maarssen, De Meern en Wijk bij Duurstede kent Beumer de regionale woningmarkt tot in detail. Beumer is actief in zowel bestaande bouw als nieuwbouw en ondersteunt daarnaast beleggers en vastgoedeigenaren bij uiteenlopende uitpondingsvraagstukken. Dankzij een combinatie van lokale marktkennis, vernieuwende marketing en jarenlange ervaring begeleidt Beumer particulieren, ontwikkelaars en investeerders bij uiteenlopende woon- en vastgoedvraagstukken. Als onderdeel van Vivantus profiteert Beumer bovendien van de kracht van een landelijk netwerk van woningmarktspecialisten, terwijl de dienstverlening lokaal, persoonlijk en betrokken blijft.





Uitleg over de data in deze rapportage

Bronnen

Deze rapportage is gebaseerd op een brede dataset van de Nederlandse woningmarkt. Hiervoor combineren wij marktgegevens van diverse bronnen. De gegevens worden door Vivantus geanalyseerd, gecontroleerd en vertaald naar herkenbare marktbeelden en bruikbare inzichten. Zo ontstaat een zo volledig en representatief mogelijk beeld van de actuele woningmarkt.

Uitleg rekenmethodiek

De Vivantus woningmarktrapportage combineert meerdere databronnen over de Nederlandse woningmarkt. Hierdoor ontstaat een brede en zo betrouwbaar mogelijke dataset waarmee we de marktontwikkelingen zo realistisch mogelijk in beeld brengen.

Om de meest representatieve markttrend zichtbaar te maken, beperken we de invloed van incidentele uitschieters. Voor onder meer verkoopprijzen, vraagprijzen, prijs per m², verkooptijden,

onderhandelingsverschillen en overbiedingen rekenen we daarom met de middelste 50% van de waarnemingen. De 25% laagste en 25% hoogste waarden blijven buiten de berekening. Hierdoor hebben uitzonderlijk hoge of lage transacties minder invloed op de uitkomsten en geven de cijfers een zuiverder beeld van de reguliere woningmarkt.

Overbieding

Overbieding is het verschil tussen verkoopprijs en vraagprijs. Bij een hogere verkoopprijs is sprake van overbieding, bij een gelijke prijs is het verschil nul, bij een lagere prijs is het negatief. Negatieve verschillen tellen mee in de berekening. Zo toont de data niet alleen hoeveel er boven vraagprijs wordt verkocht, maar ook hoe vaak transacties onder de vraagprijs uitkomen.

Daarnaast rapporteren wij het aandeel verkopen boven vraagprijs. Dit is een zelfstandig signaal. Een markt kan gemiddeld weinig overbieding laten zien, maar toch een groot deel van de verkopen boven vraagprijs

hebben. Andersom kan één uitschieter het gemiddelde optrekken.

Transacties en aanbod

Naast het prijsniveau toont de rapportage ook de marktactiviteit: het aantal transacties en nieuwe aanmeldingen per kwartaal, en de verhouding daartussen. Een hoge verkoop/aanbod-verhouding wijst op sterke vraag en snel verdwijnend aanbod. Een lage verhouding betekent dat aanbod langer blijft staan of sneller groeit. Dit geeft direct inzicht in de marktdruk.

Markttemperatuur

De markttemperatuur is een samenvattend label voor de mate van krapte in de markt. Er zijn vier scores:

- koel
- In balans
- warm
- heet

Een hete markt kenmerkt zich door weinig aanbod snelle verkopen en oplopende prijsdruk. Een koele markt kenmerkt zich door meer aanbod, langere looptijden en minder bieddruk.

Dit temperatuurscore combineert meerdere signalen: de verkoop/aanbod-verhouding, de prijsontwikkeling, de looptijd, de verandering daarin, en de mate van overbieding. Door deze signalen te combineren ontstaat een betrouwbaarder beeld dan één afzonderlijk cijfer kan geven. Een markt met veel overbiedingen kan bijvoorbeeld door een langere looptijd toch ruimer blijken dan de overbiedingscijfers op zichzelf suggereren.

Inhoud

1.. De nieuwbouwmarkt in Utrecht	8
2. De woningmarkt in Utrecht	14
3. De woningmarkt in Amersfoort	18
3. De woningmarkt in Leidsche Rijn / Vleuten - De Meern	22
6. De woningmarkt in Nieuwegein	28
7. De woningmarkt in Stichtse Vecht	32
8. De woningmarkt in Wijk bij Duurstede	36
10. Contact	40



be
um
er.



De nieuwbouwmarkt in Utrecht

ER • WOON GROOTSE DROMEN.



Welke ontwikkeling uit dit kwartaal viel jou persoonlijk het meest op en wat merk je daarvan in gesprekken met verkopers of kopers?

"Wat mij het meest opvalt, is dat er de afgelopen maanden veel nieuwbouwprojecten in verkoop zijn gegaan, terwijl de verkoopcijfers daar niet automatisch in meegroeien. Hoewel er meer wordt verkocht dan in het eerste kwartaal, blijft het aantal verkochte nieuwbouwwoningen achter bij vorig jaar. Dat lijkt vooral te komen door een mismatch tussen vraag en aanbod. Een groot deel van het nieuwe aanbod bestaat uit appartementen, terwijl de vraag naar eengezinswoningen onverminderd groot blijft. Daarnaast zien we steeds vaker dat woningen kleiner worden aangeboden tegen vergelijkbare prijzen. Dat zorgt voor hogere vierkantemeterprijzen en een

kleinere doelgroep. In de praktijk merken we dat projecten óf zeer snel uitverkopen, óf juist moeite hebben om kopers te vinden."

Wat betekenen deze cijfers volgens jou concreet voor mensen die nu overwegen te kopen of te verkopen?

"Voor ontwikkelaars en verkopers betekent dit dat prijsstelling, productaanbod en presentatie belangrijker zijn dan ooit. Projecten op de juiste locatie en met een passende prijs worden nog steeds snel verkocht, maar kopers zijn kritischer geworden en vergelijken meer. Het is daarom belangrijk om niet alleen de juiste doelgroep aan te spreken, maar deze ook gedurende het hele verkoopproces betrokken te houden. Voor kopers geldt dat interessante projecten nog altijd snel kunnen gaan, waardoor een goede voorbereiding essentieel blijft."

Als je vooruitkijkt naar het komende kwartaal, welke verwachting heb je voor deze regio en waar moeten mensen rekening mee houden?

"Ik verwacht dat de Utrechtse nieuwbouwmarkt actief blijft, maar ook selectiever wordt. De woningvraag in de regio blijft groot en de prijzen liggen nog altijd hoger dan een jaar geleden. Tegelijkertijd krijgen kopers op sommige locaties iets meer keuze dan voorheen. Projecten die goed aansluiten op de woonwensen van de doelgroep zullen naar verwachting snel verkopen, terwijl projecten met minder aantrekkelijke locaties, langere bouwtijden of hogere woonlasten meer tijd nodig zullen hebben. De markt blijft sterk, maar vraagt steeds meer om de juiste balans tussen prijs, product en locatie."

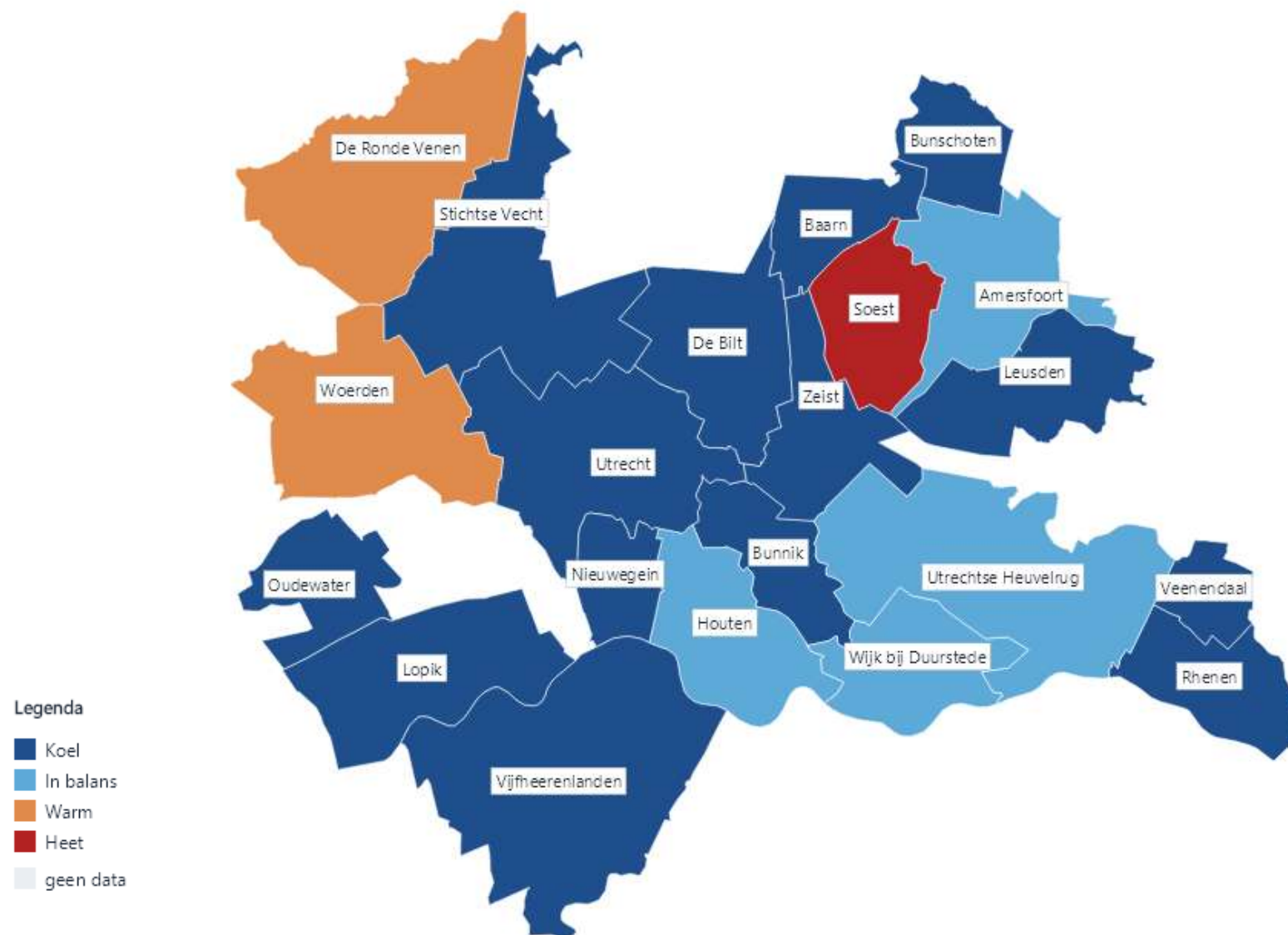
Daniël Tak

Directeur nieuwbouw en
verhuur Beumer Utrecht

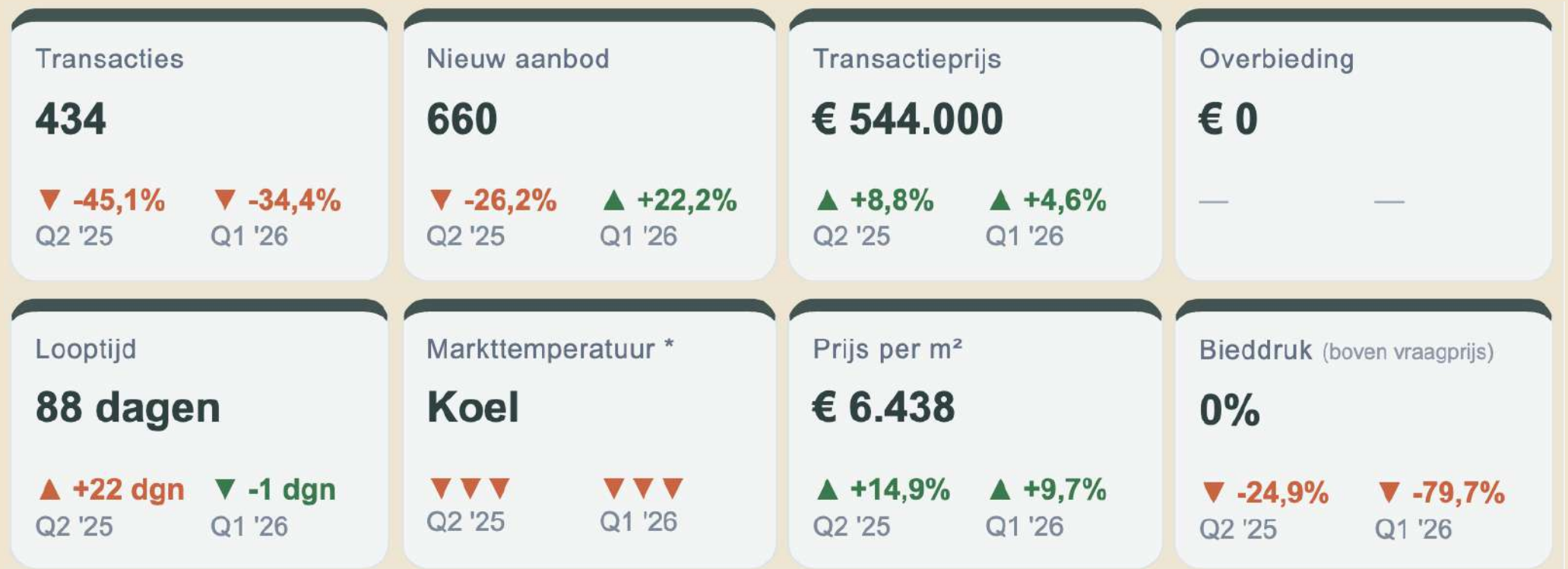




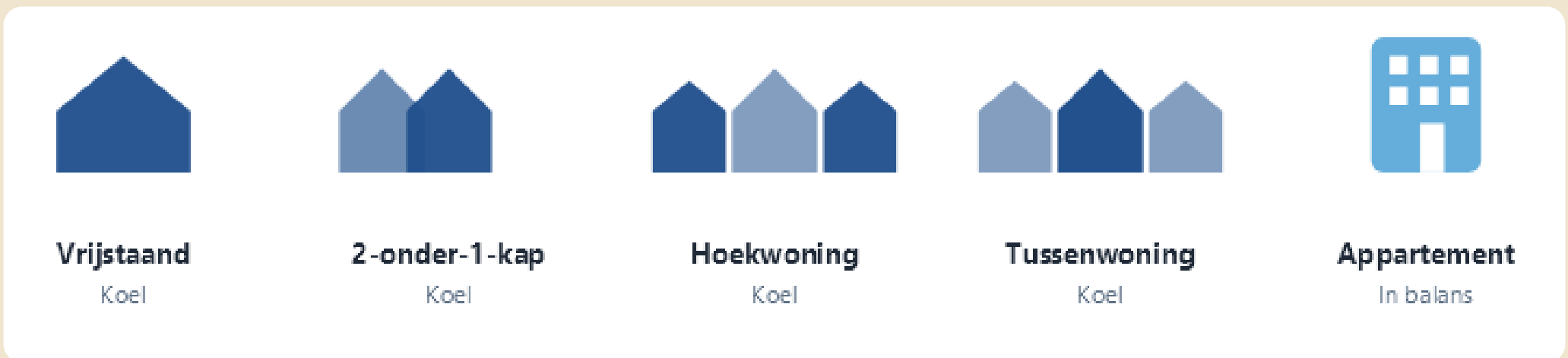
Markttemperatuur per gemeente



Kerncijfers over de regio



Markttemperatuur per woningtype





be
um
er.

De woningmarkt in Utrecht

ER • WOON GROOTSE DROMEN.



Welke ontwikkeling uit dit kwartaal viel jou persoonlijk het meest op?

Wat mij vooral opvalt, is dat het aantal bezichtigingen duidelijk terugloopt. Kopers nemen meer tijd om woningen te vergelijken en brengen minder snel een bod uit. Ook zien we vaker dat woningen worden ingetrokken omdat de gewenste verkoopprijs niet wordt gehaald. In gesprekken met verkopers merk ik dat een scherpe vraagprijs niet automatisch leidt tot een hogere opbrengst. De markt is kritischer geworden en vraagt om realistische verwachtingen."

Wat betekenen deze cijfers concreet voor kopers en verkopers?

"Voor kopers biedt deze markt meer kansen. Door minder concurrentie is er meer ruimte om woningen rustig te bekijken en goed af te wegen. Voor verkopers blijft de markt aantrekkelijk, maar succes is minder vanzelfsprekend dan voorheen. Een realistische vraagprijs, een sterke presentatie en een doordachte verkoopstrategie maken nu echt het verschil."

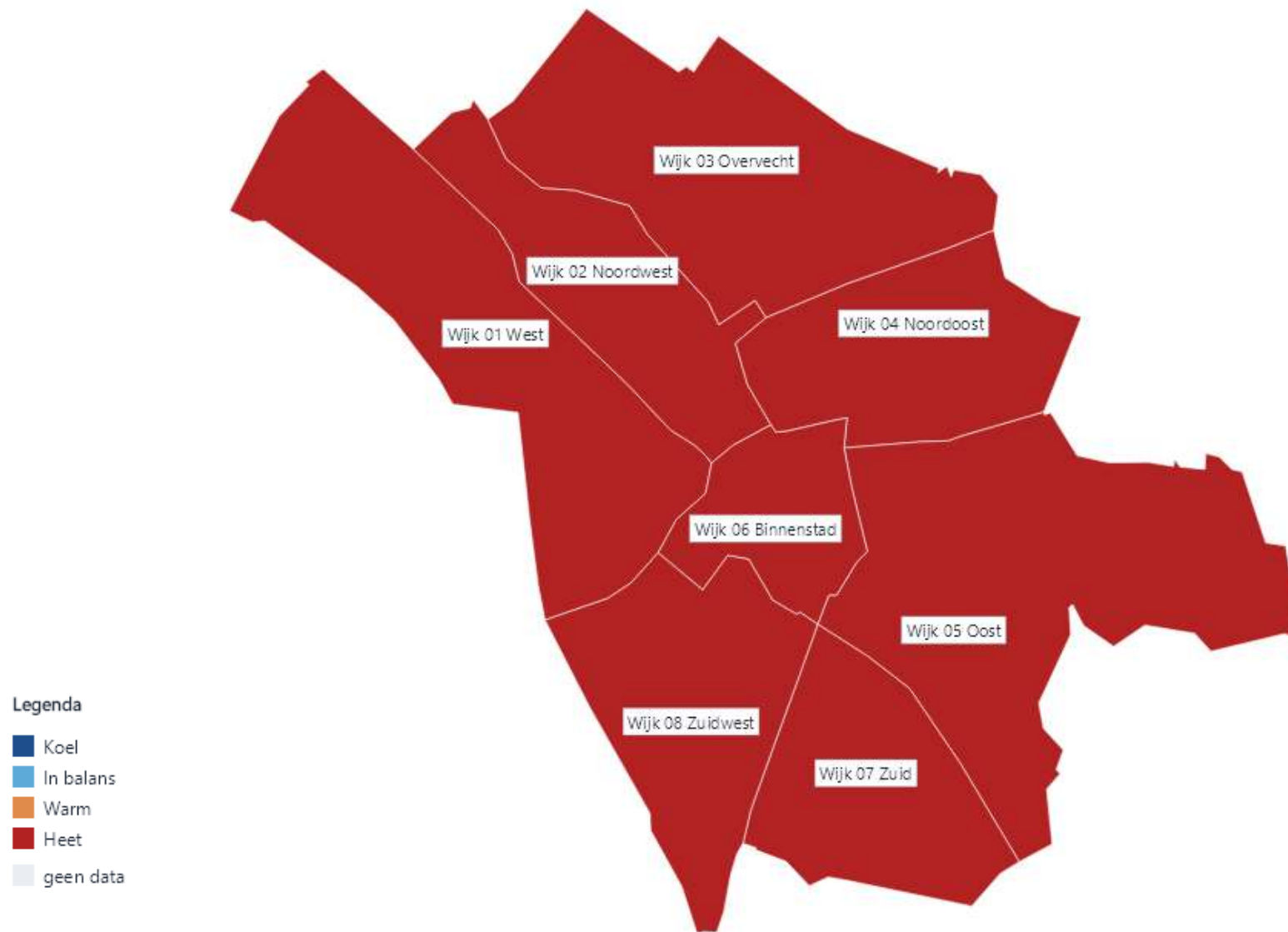
Als je vooruitkijkt naar het komende kwartaal, welke verwachting heb je voor deze regio?

"Ik verwacht dat de markt richting het einde van de zomer relatief rustig blijft. Dat geeft kopers de kans om actief op zoek te gaan voordat de vraag mogelijk weer aantrekt. Voor verkopers blijft het belangrijk om realistisch te zijn over prijs en verkooptijd. Goed gepresenteerde woningen op de juiste prijs worden nog steeds succesvol verkocht."

Bernadette de Vogel
NVM Makelaar
Beumer
Utrecht



Markttemperatuur per gemeente



Kerncijfers over de regio



Markttemperatuur per woningtype





be
um
er.

De woningmarkt in Amersfoort

ER • WOON GROOTSE DROMEN.



Welke ontwikkeling uit dit kwartaal viel jou persoonlijk het meest op?

Kopers worden steeds selectiever. Door het grotere woningaanbod hebben zij meer keuze en nemen zij meer tijd om verschillende woningen met elkaar te vergelijken. Vooral instapklare, goed onderhouden en energiezuinige woningen blijven erg populair en worden vaak snel verkocht. Tegelijkertijd zien we dat woningen met achterstallig onderhoud of een hogere vraagprijs meer tijd nodig hebben om een koper te vinden. Ik merk dat een goede presentatie en realistische prijsstelling daardoor steeds belangrijker worden."

Wat betekenen deze cijfers concreet voor kopers en verkopers?

"Voor kopers betekent dit dat er meer ruimte ontstaat om een weloverwogen beslissing te nemen. Voor verkopers blijft de markt gunstig, maar het succes hangt steeds meer af van de kwaliteit van de woning en de gekozen prijsstrategie. Goed onderhouden en energiezuinige woningen trekken nog altijd veel belangstelling, terwijl

woningen waar nog veel aan moet gebeuren kritischer worden beoordeeld."

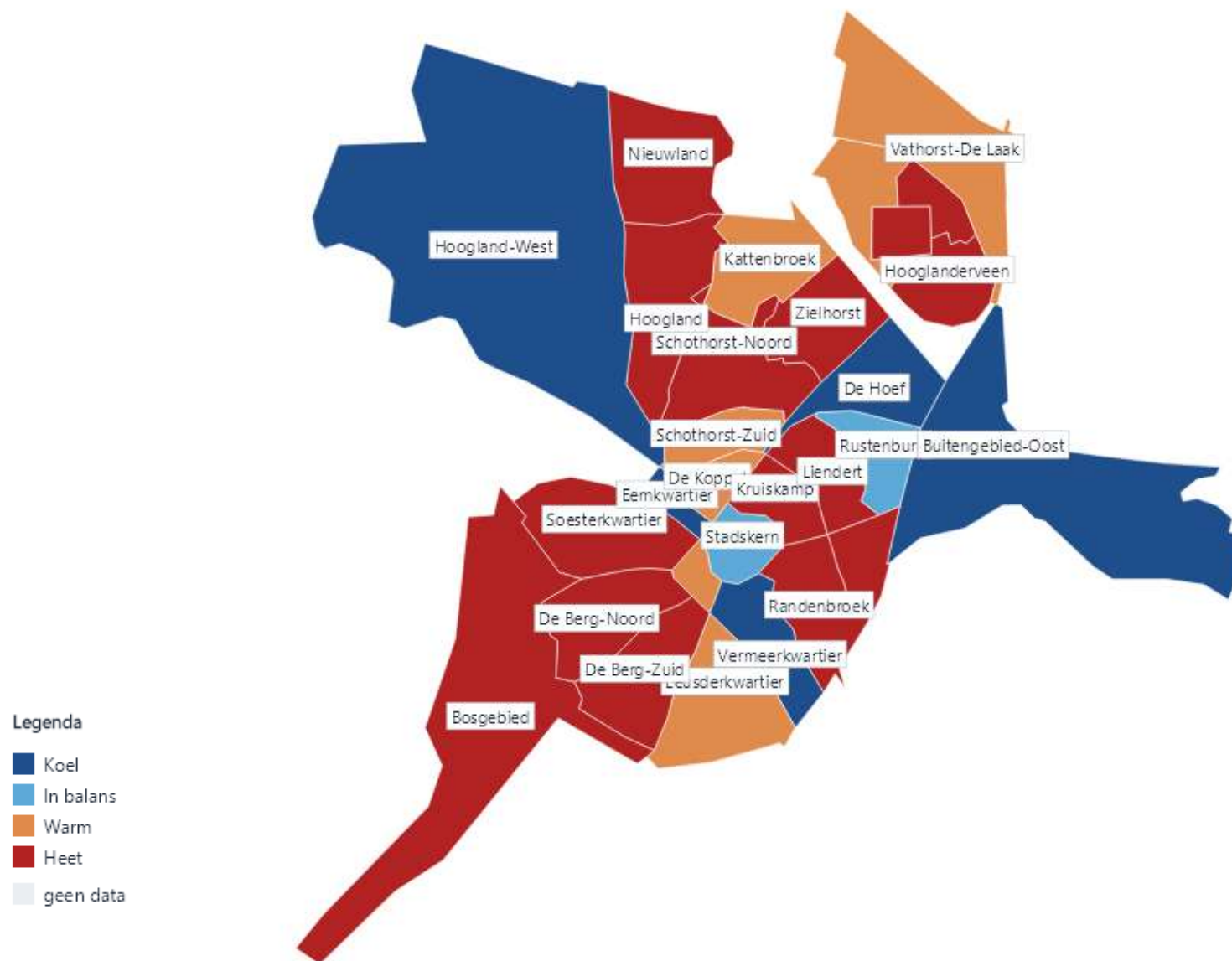
Als je vooruitkijkt naar het komende kwartaal, welke verwachting heb je voor deze regio?

"Ik verwacht dat de markt zich de komende maanden stabiel blijft ontwikkelen. Tijdens de zomervakantie zal het aantal transacties waarschijnlijk iets afnemen, waarna de markt vanaf eind augustus weer aantrekt. Goed onderhouden en duurzame woningen zullen naar verwachting het snelst verkocht blijven worden. Voor verkopers blijft een realistische vraagprijs belangrijk, terwijl kopers kunnen profiteren van het ruimere aanbod en de grotere keuzevrijheid."

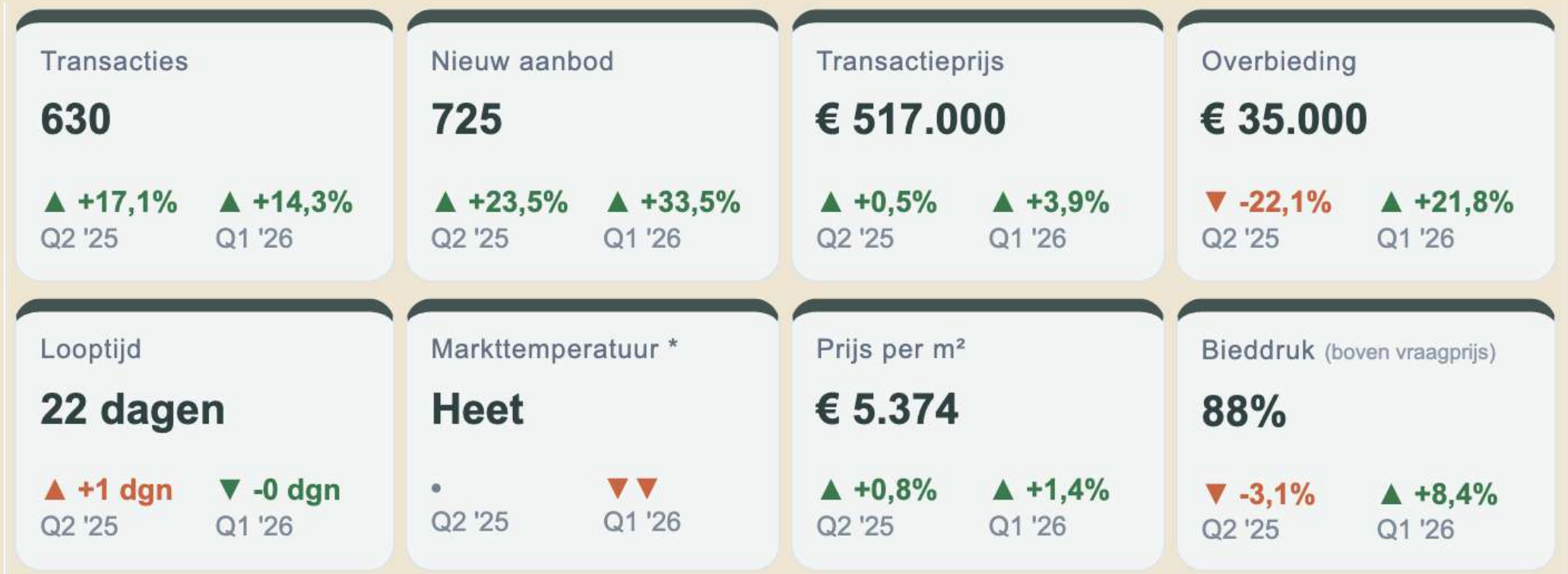
Mirjam van Oest
NVM register makelaar &
taxateur Beumer Amersfoort



Markttemperatuur per gemeente



Kerncijfers over de regio



Markttemperatuur per woningtype



be
um
er.



De woningmarkt in Leidsche Rijn / Vleuten - De Meern

Welke ontwikkeling uit dit kwartaal viel jou persoonlijk het meest op?

"Wat mij het meest opvalt, is dat de uitzonderlijk hoge transactieprijzen uit Q4 2025 en Q1 2026 in dit kwartaal minder vaak voorkomen. De markt blijft sterk, maar de echte uitschieters zien we minder. Tegelijkertijd blijven populaire woningen, met name in het segment tussen €700.000 en €1,4 miljoen, veel belangstelling trekken. In gesprekken met kopers merk ik dat deze doelgroep zich minder laat beïnvloeden door ontwikkelingen zoals renteveranderingen of economische onzekerheid. Zij zoeken vooral een woning voor de lange termijn."

Wat betekenen deze cijfers concreet voor kopers en verkopers?

Ik zie dat steeds meer mensen ervoor kiezen om eerst hun huidige woning te verkopen voordat zij een nieuwe woning aankopen. Daarbij worden regelmatig langere overdrachtstermijnen afgesproken, zodat er voldoende tijd ontstaat om een volgende woning te vinden. Dat zorgt voor meer rust en zekerheid in het aankoopproces.

Als je vooruitkijkt naar het komende kwartaal, welke verwachting heb je voor deze regio en waar moeten mensen rekening mee houden?

"Ik verwacht dat het woningaanbod in juli en augustus wat afneemt door de zomervakantie. Traditioneel zien we vanaf september weer een duidelijke toename van het aantal woningen dat op de markt komt. Voor kopers betekent dit waarschijnlijk meer keuze na de zomer, terwijl verkopers rekening moeten houden met meer concurrentie van nieuw aanbod."

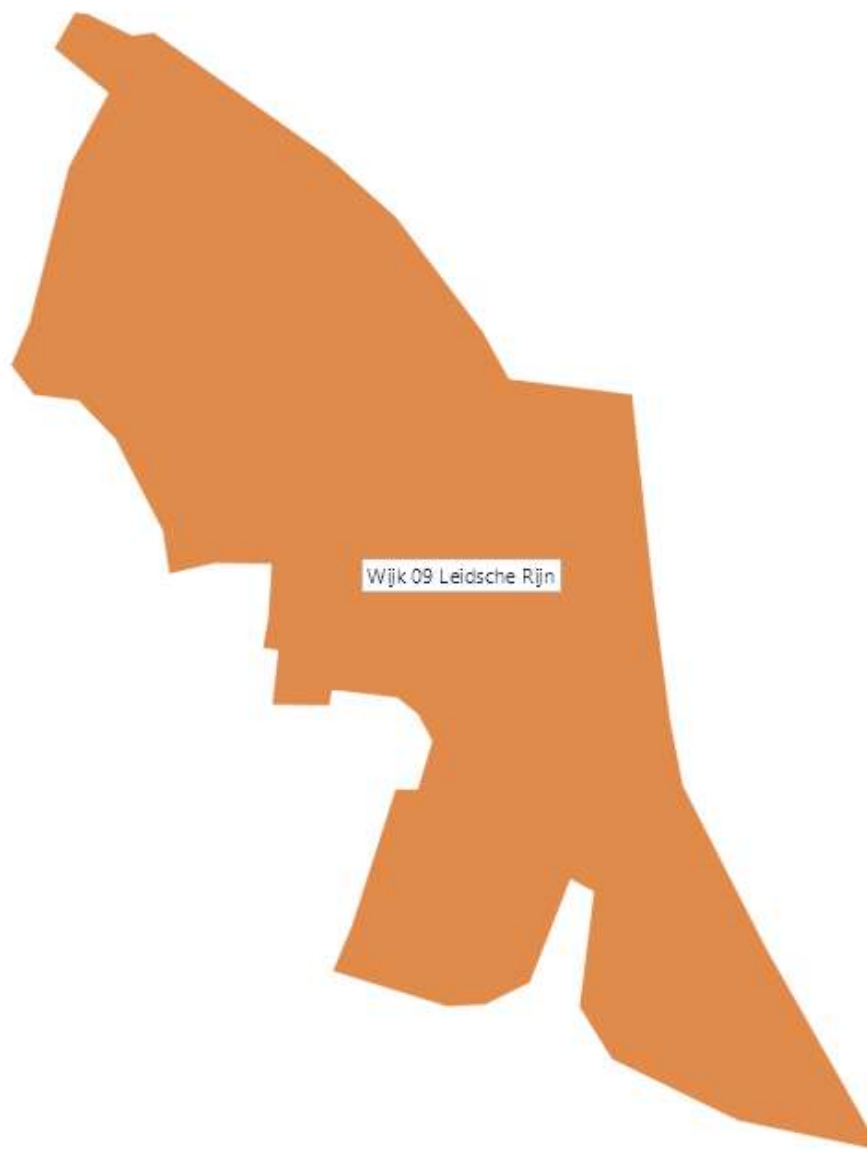
Sophie Herr
NVM Makelaar
Beumer Leidsche Rijn /
Vleuten - De Meern



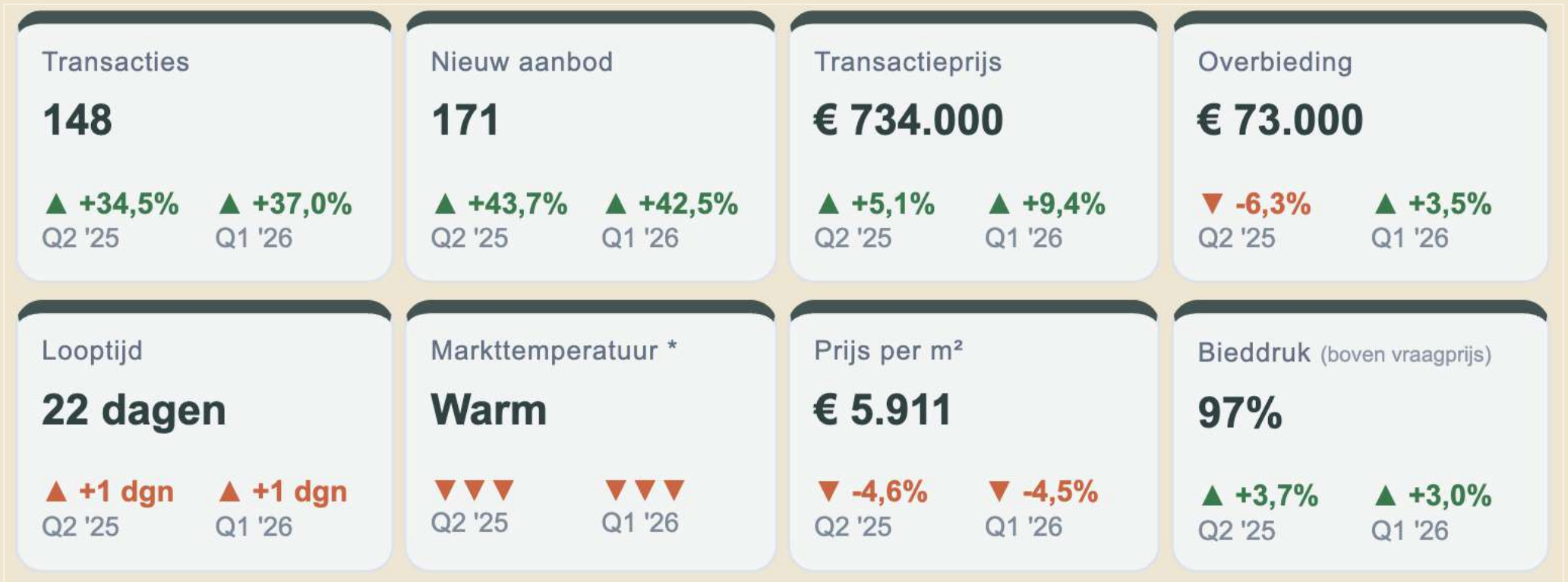
Markttemperatuur in Leidsche Rijn

Legenda

- Koel
- In balans
- Warm
- Heet
- geen data



Kerncijfers over Leidsche Rijn



Markttemperatuur per woningtype



Markttemperatuur in Vleuten / De Meern



Kerncijfers over Leidsche Rijn



Markttemperatuur per woningtype



be
um
er.



De woningmarkt in Nieuwegein

Welke ontwikkeling uit dit kwartaal viel jou persoonlijk het meest op?

"Wat mij het meest opvalt, is dat de overbiedingen verder afnemen, terwijl vraagprijzen juist hoger worden ingezet. Dat heeft onder meer te maken met de ontwikkeling van de hypotheekrente en het grotere woningaanbod. Kopers hebben meer keuze en kunnen daardoor kritischer zijn in hun zoektocht. In gesprekken met verkopers merken we dat een realistische prijsstrategie steeds belangrijker wordt om voldoende belangstelling te genereren."

Wat betekenen deze cijfers concreet voor kopers en verkopers?

"Voor kopers is de markt iets gunstiger geworden. Door het grotere aanbod is er meer keuze en ontstaat er meer rust om een weloverwogen beslissing te nemen. Voor verkopers betekent dit dat er gemiddeld minder bezoekers komen en woningen soms iets langer te koop staan. Tegelijkertijd blijft het woningtekort groot, waardoor goed geprijsde woningen nog altijd vlot verkocht worden."

Als je vooruitkijkt naar het komende kwartaal, welke verwachting heb je voor deze regio?

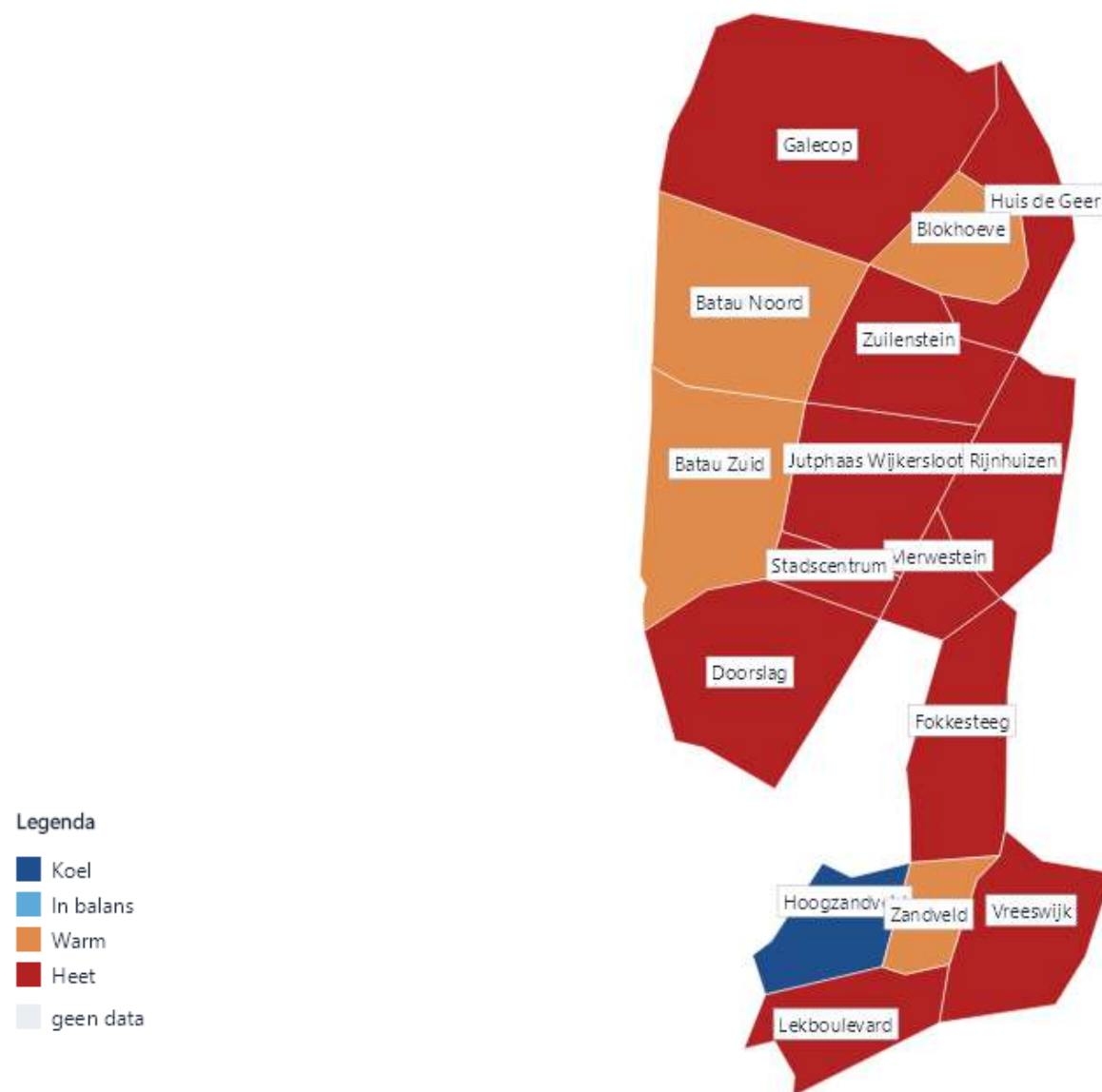
"Ik verwacht dat deze ontwikkeling zich de komende maanden voortzet. Tijdens de zomervakantie zal het aantal nieuwe woningen waarschijnlijk tijdelijk afnemen, omdat veel verkopers wachten tot na de vakantieperiode. Daardoor kunnen kopers in die periode juist weer te maken krijgen met wat meer concurrentie. Na de zomer verwacht ik dat het aanbod weer verder toeneemt en de markt zich geleidelijk blijft stabiliseren."

Bart Muller

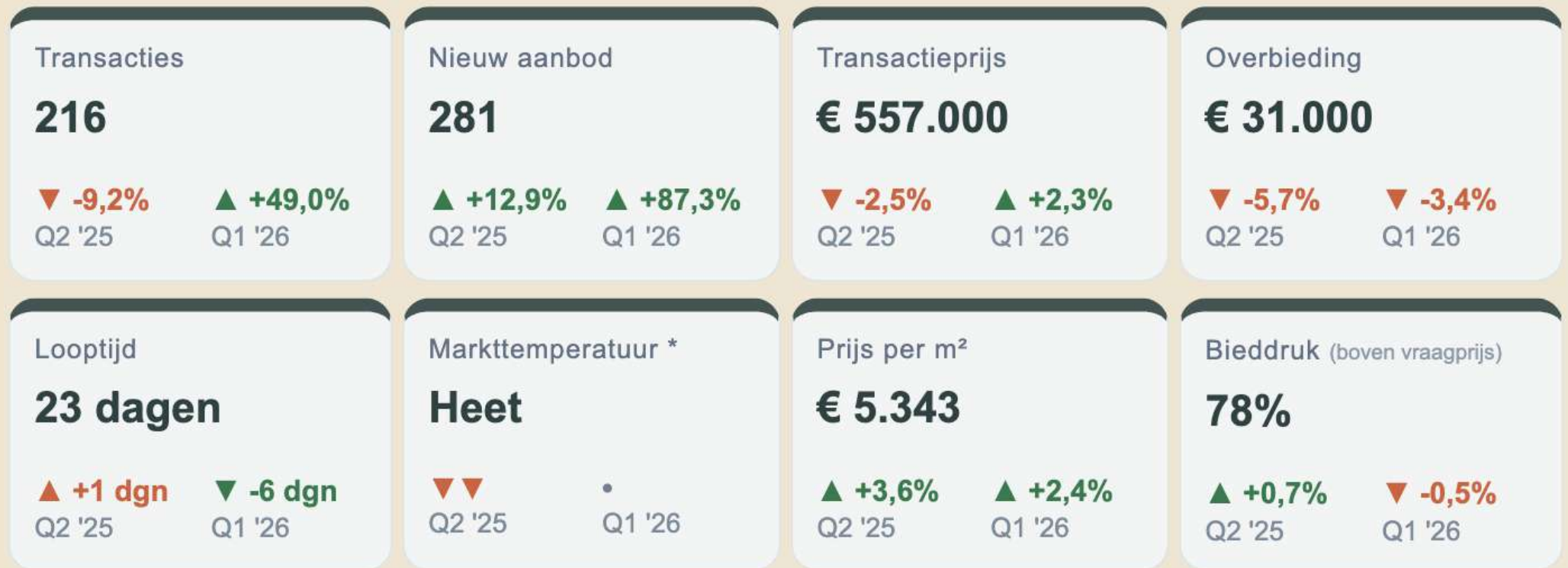
Directeur & NVM register
makelaar Beumer
Nieuwegein



Markttemperatuur per gemeente



Kerncijfers over de regio



Markttemperatuur per woningtype





De woningmarkt in Stichtse Vecht

Welke ontwikkeling uit dit kwartaal viel jou persoonlijk het meest op?

“Wat opvalt, is dat het aantal bezichtigingen iets terugloopt ten opzichte van de voorgaande kwartalen. Tegelijk zien we dat de kwaliteit van de bezichtigingen juist hoger is. Verkopers maken zich tijdens het verkoopproces soms zorgen over het lagere aantal bezichtigingen, maar uiteindelijk zijn zij vaak zeer tevreden over de gerealiseerde verkoopprijzen. De serieuze kopers blijven dus actief in de markt.”

Wat betekenen deze cijfers concreet voor kopers en verkopers?

“Ondanks de extra onrust door de situatie in het Midden-Oosten blijft de woningmarkt in deze regio stabiel. Er zijn voldoende potentiële kopers actief en tegelijkertijd is er iets meer aanbod beschikbaar. Dat zorgt op dit moment voor een gunstige situatie voor zowel verkopers als kopers.”

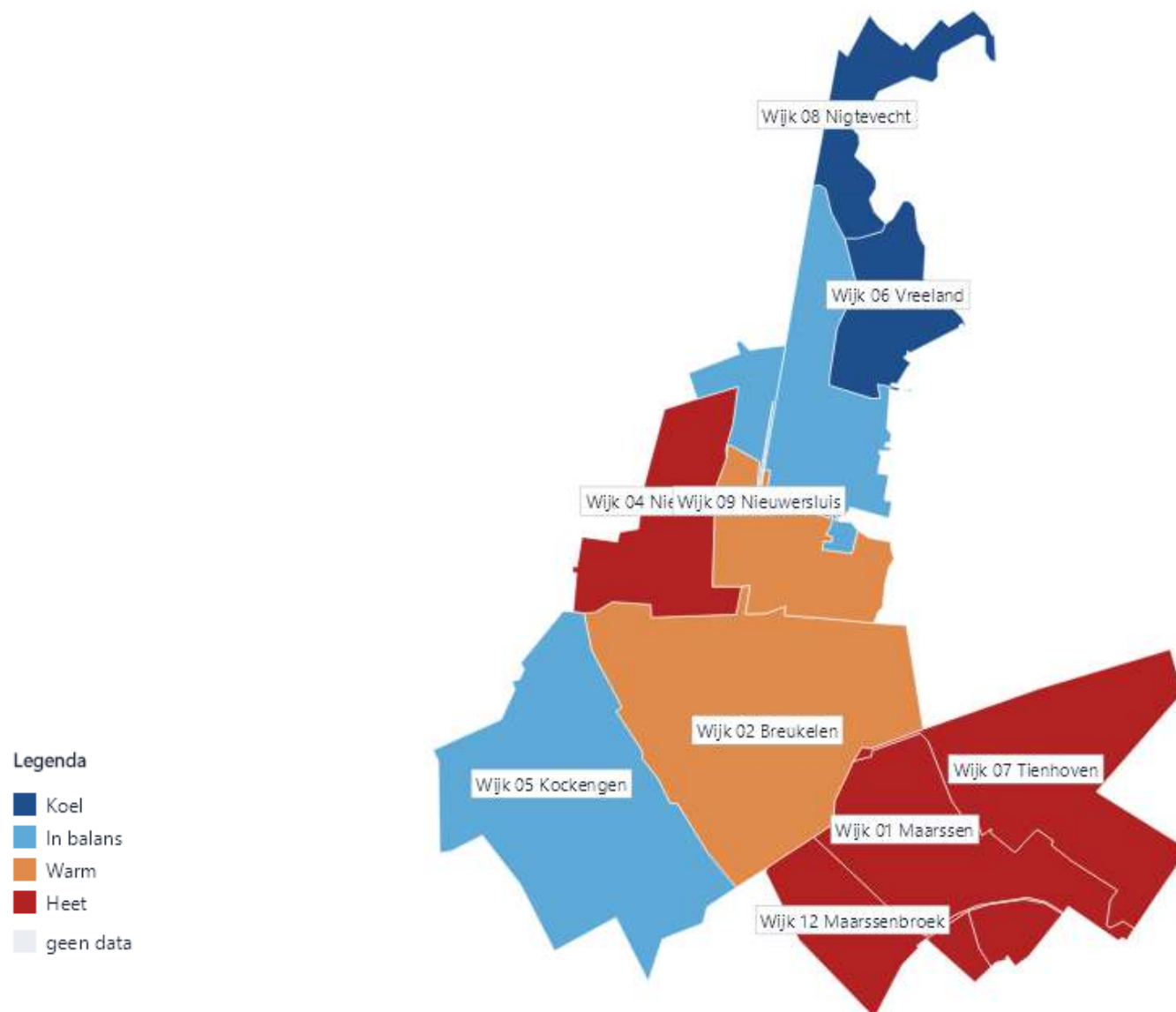
Als je vooruitkijkt naar het komende kwartaal, welke verwachting heb je voor deze regio?

“Voor het aankomende kwartaal verwachten we vergelijkbare marktomstandigheden in de regio Stichtse Vecht. De markt blijft stabiel, met voldoende vraag en een gezond niveau van aanbod.”

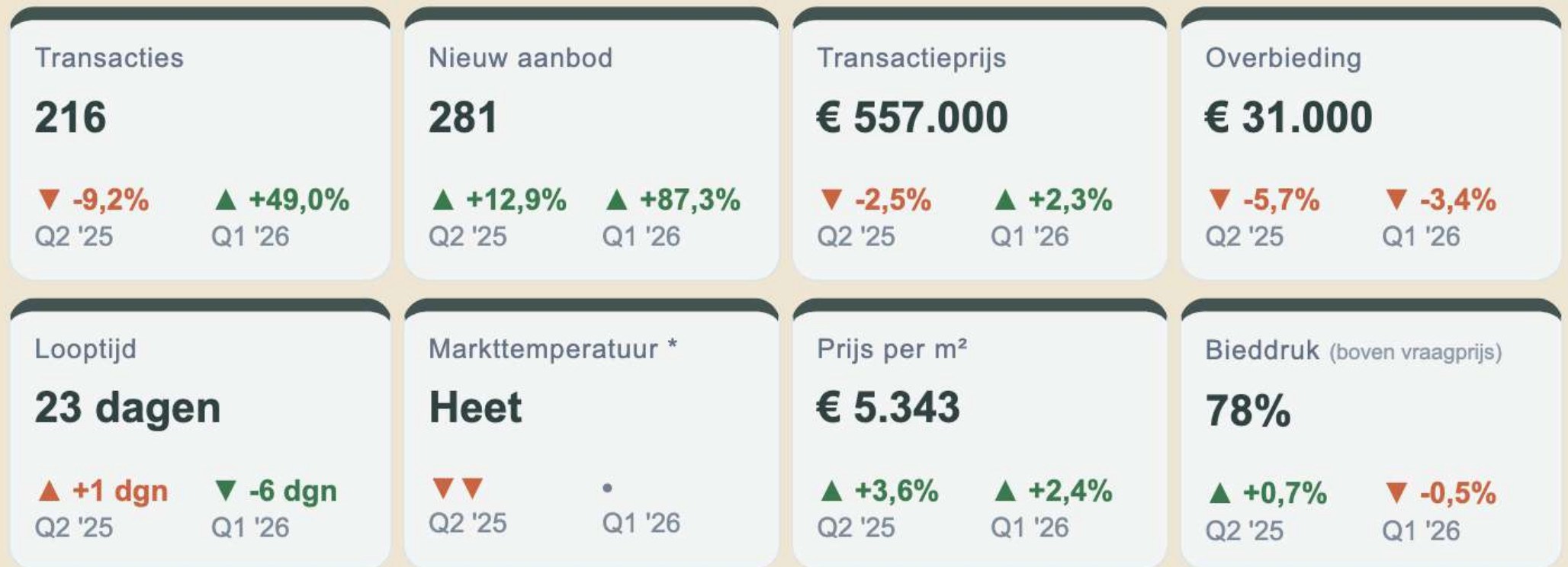
Marcel van den Berg
Directeur & NVM register
makelaar Beumer Maarssen



Markttemperatuur per gemeente



Kerncijfers over de regio



Markttemperatuur per woningtype



An aerial photograph of a Dutch town, likely Wijk bij Duurstede, featuring a prominent church with a tall steeple, a river, and surrounding fields. The text 'beumer.' is overlaid in the top left corner.

be
um
er.

De woningmarkt in Wijk bij Duurstede

ER • WOON GROOTSE DROMEN.



Welke ontwikkeling uit dit kwartaal viel jou persoonlijk het meest op?

"Wat mij het meest opvalt, is dat de markt ten opzichte van vorig jaar wat is afgekoeld, maar nog altijd gezond is. De gemiddelde verkooptijd steeg naar 32 dagen en het woningaanbod is toegenomen. Tegelijkertijd worden woningen nog steeds dicht bij de vraagprijs verkocht, met gemiddeld zo'n €1.000 overbieding. In gesprekken met verkopers merk ik dat zij zich steeds bewuster zijn van een realistische vraagprijs. Kopers ervaren juist meer keuze en voelen minder druk om direct een beslissing te nemen."

Wat betekenen deze cijfers concreet voor kopers en verkopers?

"Voor kopers is dit een prettige markt. Door het grotere aanbod is er meer tijd en ruimte om woningen goed te vergelijken. Dat betekent echter niet dat je kunt afwachten, want aantrekkelijke en scherp geprijsde woningen worden nog steeds snel verkocht. Voor verkopers blijft de markt gunstig, mits de woning realistisch wordt geprijsd en goed

wordt gepresenteerd. De juiste prijsstrategie maakt daarbij steeds vaker het verschil."

Als je vooruitkijkt naar het komende kwartaal, welke verwachting heb je voor deze regio?

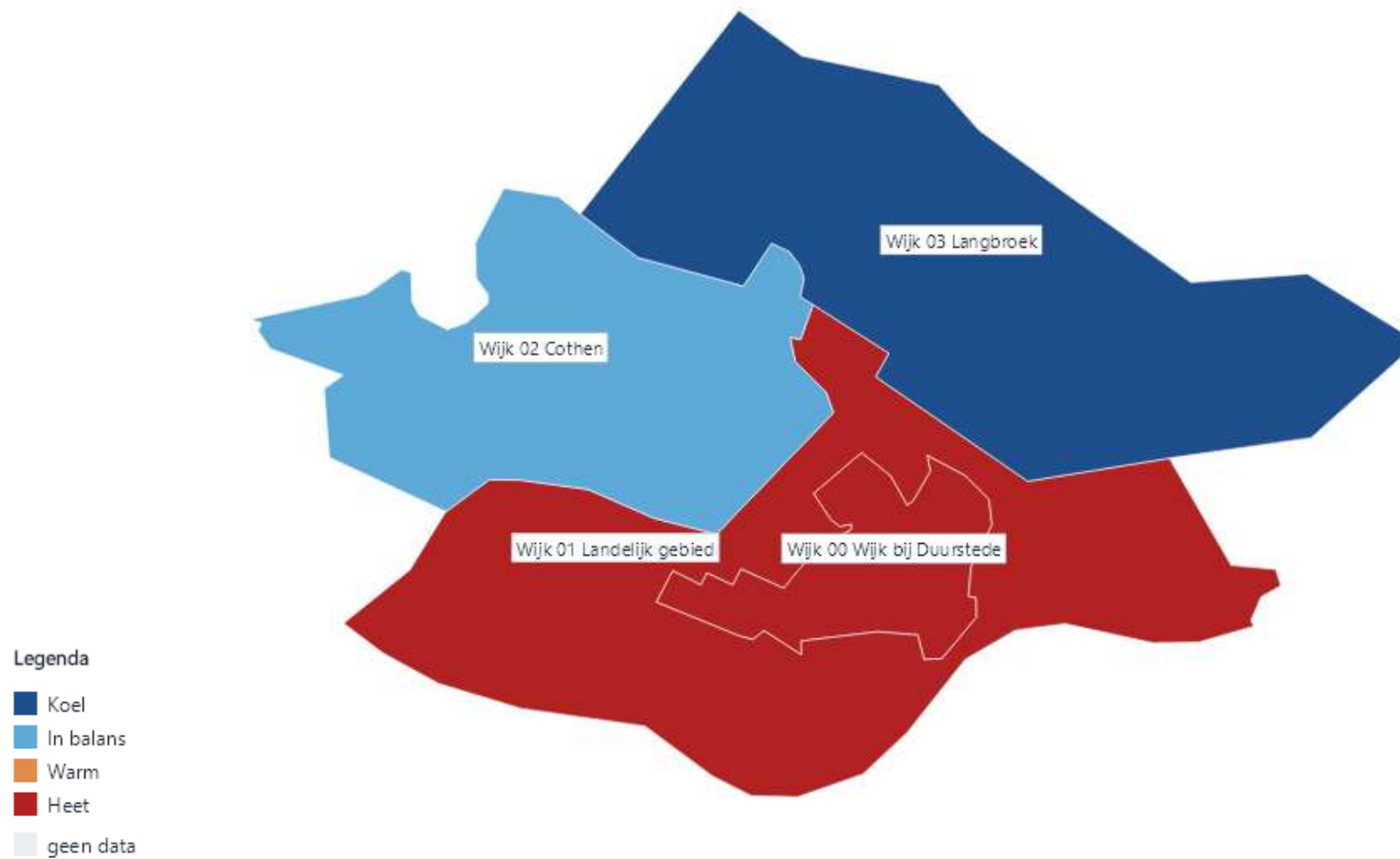
"Ik verwacht dat de markt de komende maanden verder stabiliseert. Er ontstaat meer balans tussen vraag en aanbod, waardoor extreme prijsstijgingen minder waarschijnlijk zijn. Tegelijkertijd houden populaire woningtypen veel belangstelling. Voor verkopers vraagt dit om een goede voorbereiding. Kopers profiteren juist van een breder aanbod en meer keuzevrijheid. Wie goed voorbereid de markt op gaat, kan ook in deze markt uitstekende resultaten behalen."

Rolan Dirksen

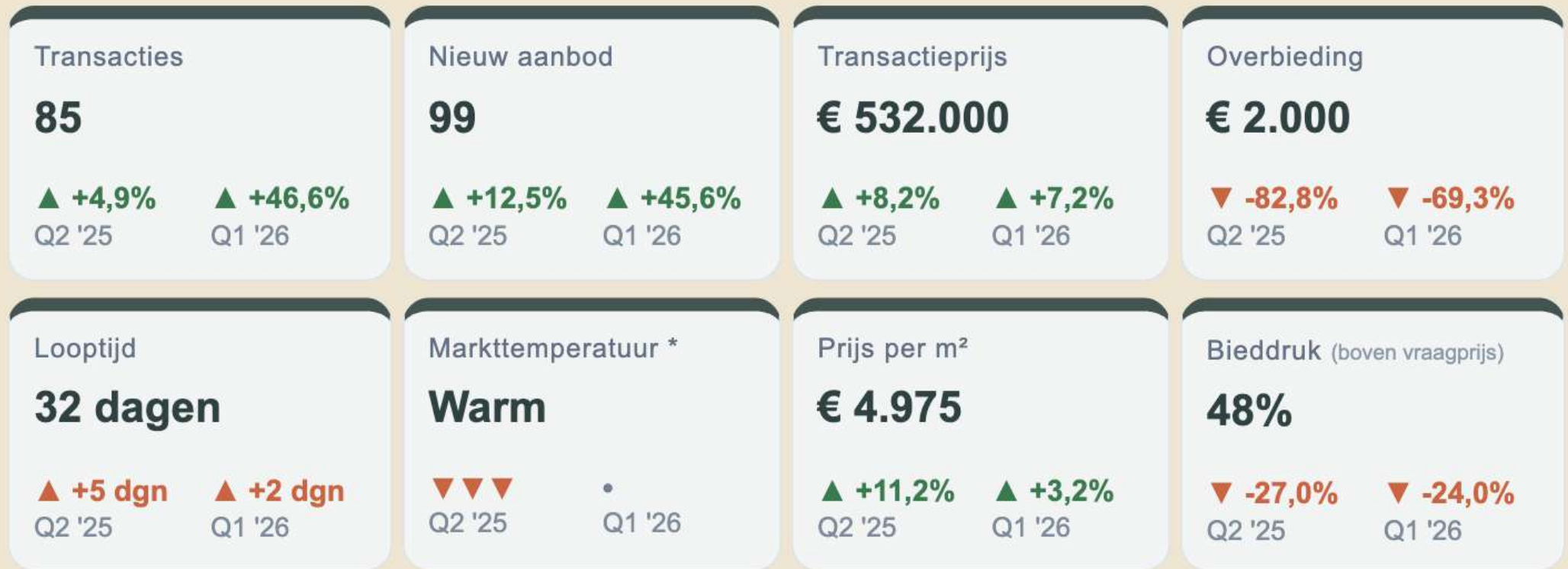
Directeur & NVM makelaar
taxateur Beumer Wijk bij
Duurstede



Markttemperatuur per gemeente



Kerncijfers over de regio



Markttemperatuur per woningtype



Inzicht in de woningmarkt van vandaag én morgen

Onze experts helpen u graag verder. De woningmarkt verandert continu. Daarom is het belangrijk om verder te kijken dan alleen de cijfers. Dankzij onze sterke regionale aanwezigheid en jarenlange ervaring weten wij precies wat er speelt in de regio Utrecht en Amersfoort. Van lokale marktontwikkelingen tot veranderende woonwensen en nieuwbouwkansen. Met onze kennis van zowel de landelijke als regionale woningmarkt vertalen wij data en trends naar heldere inzichten en concrete adviezen. Of het nu gaat om een tender, gebiedsontwikkeling, uitpondingsvraagstuk of nieuwbouwproject: wij denken graag mee over de beste strategie en positionering.

Meer weten? Neem gerust contact op met onze specialisten voor een persoonlijk advies via www.beumer.nl.



be
um
er.

