

Jaaroverzicht huizenmarkt Den Haag 2025 & Visie 2026

Als we de balans opmaken van het vastgoedjaar 2025 in Haaglanden, zien we een markt die een opmerkelijke transformatie heeft ondergaan. Waar we 2024 nog voorzichtig afsloten, gaat 2025 de boeken in als het jaar van het grote volume.

Met de definitieve jaarcijfers van de NVM op tafel analyseren wij bij **De Vries Robbé Makelaardij** wat deze trends betekenen voor uw vastgoedpositie in 2026.



2025 in Vogelvlucht: de inhaalslag

De motor van de woningmarkt heeft in 2025 op volle toeren gedraaid. In de regio Haaglanden zagen we over het hele jaar gemeten een stijging van maar liefst **16,1%** in het aantal transacties ten opzichte van 2024. In totaal wisselden **14.275 woningen** van eigenaar.

Twee factoren waren daarbij bepalend:

1. **Herwonnen vertrouwen:** de stabilisatie van de rente en gestegen inkomens hebben de kopers teruggebracht.
2. **De uitpondgolf:** er kwamen veel meer woningen op de markt. Het aantal nieuwe aanmeldingen steeg in 2025 met **20,1%** naar ruim 16.000 woningen. Veel hiervan waren voormalige huurwoningen die door beleggers werden verkocht.

Prijsontwikkeling: van herstel naar groei

Kijken we naar de waarde, dan zien we dat de gemiddelde koopsom eind 2025 uitkwam op **€ 486.000**. Een interessanter cijfer voor waardebehoud is de prijs per vierkante meter. Deze steeg in Haaglanden met **4,1%** naar **€ 4.927 per m²**.

Let op: dit is een gemiddelde. In specifieke gemeenten zoals Wassenaar hebben we in het laatste kwartaal uitschieters met prijsstijgingen tot wel **9,4%** op jaarbasis gezien.

Het 'gouden' inzicht: de markt is gespleten

Voor onze cliënten is het cruciaal om niet naar 'de markt' als geheel te kijken. De dynamiek in het starters- en middensegment is totaal anders dan in het topsegment. Dit noemen wij het '**gouden inzicht**' voor doorstromers.

Onderstaande tabel toont de stand van zaken aan het begin van **2026**:

Woningtype	Prijs per m ² (Jan '26)	Gemiddelde verkooptijd 2025	Stijging transactieprijs (dec '25 vs dec '24)	NVM-krapte- indicator	Marktgevoel
Appartementen	€ 4.629	28 dagen	16,8%	1,8 (Zeer krap)	Hoge snelheid, overbieden
Tussenwoningen	€ 4.469	28 dagen	15,9%	1,7 (Zeer krap)	Meeste concurrentie
Hoekwoningen	€ 4.751	31 dagen	15,7%	1,8 (Zeer krap)	Veel concurrentie
2-onder-1-kap	€ 5.219	43 dagen	9,0%	3,0 (Krap)	Meer ademruimte
Vrijstaand	€ 5.768	77 dagen	4,5%	5,8 (Evenwichtig)	Gezonde markt

Uitleg NVM Krapte-indicator De krapte-indicator geeft aan hoeveel keuze een consument heeft.

- **< 5 (Verkopersmarkt):** De verkoper heeft de overhand. Prijzen stijgen vaak.
- **5 - 10 (Evenwichtige markt):** Vraag en aanbod zijn in balans.
- **10 (Kopersmarkt):** De koper heeft veel keuze en onderhandelingsruimte.

De strategische kans voor 2026

De cijfers tonen aan dat het verkopen van een appartement of tussenwoning momenteel plaatsvindt in een extreme verkopersmarkt (**NVM-krapte-indicator < 2**). De markt voor vrijstaande woningen is met een **NVM-krapte-indicator** van **5,8** echter veel evenwichtiger.

Outlook 2026: wat kunnen we verwachten?

De structurele schaarste blijft (landelijk tekort: circa 396.000 woningen), maar de markt verandert van karakter.

- **Prijsgroei:** Rabobank verwacht landelijk +6,6%, ABN AMRO is voorzichtiger met +3%. De Vries Robbé verwacht in Haaglanden een gezonde, maar gematigde groei.
- **Rente & vertrouwen:** de hypotheekmarkt is in rustiger vaarwater gekomen, wat het vertrouwen van doorstromers stut.
- **Waardebehoud:** vastgoed in Haaglanden, en zeker in de kwalitatieve segmenten waarin wij opereren, blijft een uiterst waardevaste investering.
- **Volume:** het aantal transacties zal naar verwachting hoog blijven, zolang het aanbod (mede door uitponding) op peil blijft.

- **Appartementen en tussenwoningen:** krapte blijft, goed geprijsde woningen in goede staat blijven concurrerend.
- **Kwaliteit:** in het hogere segment wordt de koper kritischer. *"Alles verkoopt vanzelf"* is verleden tijd. Styling, duurzaamheid en presentatie maken in 2026 het verschil tussen een goede en een top-transactie.

Wat betekent dit concreet voor u?

Voor verkopers (midden- en hoger segment)

1. **Stuur op € per m² + concurrentiepositie**, niet op *"wat de buurman vroeg"*.
2. **In het hogere segment is er minder haast en wordt er kritischer vergeleken:** styling, fotografie, timing en transparantie (bouwkundig/energielabel) maken aantoonbaar verschil.
3. **Prijsstrategie:** bij vrijstaande woningen is *"iets hoger inzetten"* vaak minder effectief, omdat er simpelweg meer keuze en onderhandelingsruimte is.

Voor kopers

1. In het krappe segment: **financiering en snelheid** zijn uw hefboom.
2. In het hogere segment: **onderhandelen vaak mogelijk** (zeker bij vrijstaand), maar wees scherp op onderhoud/isolatie/verbouwkosten.
3. Kijk niet alleen naar de vraagprijs: vergelijk op **€ per m²**, staat, locatie en herontwikkelpotentieel.

Tot slot

Wilt u weten wat dit betekent voor uw specifieke woning of uw zoekgebied? Wilt u sparren over de juiste strategie? Wij maken graag een korte, realistische waardeanalyse op € per m² met referenties die passen bij jouw segment en bespreken dit met elkaar.