

Achter de uitpondgolf: de huurwoning verdwijnt niet, de huisbaas verandert

Onderzoek Financien.nl, op basis van CBS- en Kadaster-data 2021-2025, met een doorkijk naar 2026.

'Uitpondgolf' is het woord dat de berichtgeving over de huurmarkt al twee jaar domineert. Wij namen de term niet voor lief, maar legden hem naast de cijfers, en volgden waar de woningen en het geld werkelijk naartoe gaan. De huurwoning verdwijnt niet, de eigenaar verandert. Sinds de piek in 2023 kromp het bezit van particuliere verhuurders met **22.830 woningen (-4,1%)**; over de volledige reeks 2021-2025 is die daling kleiner (-0,9%), de scherpe terugtocht komt pas ná de piek. Tegelijk groeiden BV's en NV's fors door. De totale huurvoorraad kromp niet maar groeide, over 2021-2025 vooral gedragen door de vastgoed-BV en pas in het laatste jaar door de corporaties; binnen de private huur verschuift het eigendom van de particuliere verhuurder naar de vastgoed-BV, en die private sector liep in het laatste meetjaar voor het eerst terug. Onafhankelijke transactiecijfers van het Kadaster bevestigen dat beleggers per saldo verkopers zijn geworden, en de nieuwe bedrijfsoprichtingen laten zien dat het BV-aandeel in nieuwe vastgoedoprichtingen oploopt tot in 2026. Achter de veelbesproken "uitpondgolf" gaat dus geen leeglopende huurmarkt schuil, maar een recompositie van wie de woning bezit.

De kern in één contrast

Het aantal huurwoningen van particuliere verhuurders (natuurlijke personen) piekte in 2023 op 551.925 en zakte tot begin 2025 naar 529.095. Dat is een daling van **22.830 woningen (-4,1%)** in twee jaar. Tegelijk breidden BV's en NV's hun woningbezit uit van 354.045 naar 418.855, een groei van **64.810 woningen (+18,3%)** sinds 2021.

Eén nuance hoort er meteen bij. Meet je de particuliere verhuurder niet vanaf de piek maar over hetzelfde volledige venster 2021-2025, dan is de daling klein: ongeveer -4.820 woningen (-0,9%). De particulier groeide dus eerst nog door (+18.010 tussen 2021 en 2023) en zakte daarna terug tot vrijwel het beginniveau. De echte beweging is niet dat de particulier massaal verdwijnt, maar dat hij ná 2023 de groei niet meer bijhoudt terwijl de zakelijke structuur die overneemt. Beide getallen staan in dit rapport, zodat de lezer het zelf kan wegen.

Het zijn twee tegengestelde bewegingen, maar geen één-op-één-overdracht: de BV's groeiden bijna drie keer harder (+64.810 sinds 2021) dan de particulieren vanaf de piek krompen, en zelfs over exact dezelfde twee jaar (2023-2025) zetten de BV's er 34.205 bij tegenover 22.830 minder bij de particulier; de totale huurvoorraad nam juist toe (+114.550). De verschuiving zit in de samenstelling van het eigendom, niet in een netto-krimp van de huurmarkt als geheel.

Van corona-boom naar omslag

De omslag komt na een periode van uitzonderlijke groei. In de jaren rond corona stroomden beleggers massaal de huurmarkt op. Het aantal huurwoningen van niet-corporaties (particulieren, bedrijven en beleggers samen) groeide tussen begin 2019 en begin 2021 met ruim **100.000**, van 999.608 naar 1.100.042. Die voorraad bleef groeien tot een piek van **1.186.831** woningen in 2024 en daalde in 2025 voor het eerst sinds 2019. De particuliere voorraad zelf piekte een jaar eerder, in 2023.

Onder die brede cijfers speelt de scherpere beweging die deze analyse blootlegt. Waar de totale niet-corporatiehuur pas net kantelt, houdt de particuliere verhuurder sinds 2023 de groei niet meer bij, terwijl BV's die overnemen. Belangrijk: dit zijn twee verschillende CBS-populaties (zie Methode), die we naast elkaar leggen en niet in één reeks plakken. De brede reeks geeft de context van de coronagolf; de fijne reeks laat zien wie zich binnen die golf terugtrekt.

Geen verdwijning, maar een verschuiving

De publieke discussie gaat over verdwijnende huurwoningen. De cijfers nuanceren dat beeld. De totale huurvoorraad **groeide** juist, met 114.550 woningen sinds 2021, doordat corporaties, BV's en overige rechtspersonen samen meer bijbouwden en opkochten dan de particulier per saldo afstootte.

De echte beweging zit dus niet in het aantal huurwoningen, maar in wie ze bezit:

- **Natuurlijke personen:** piek in 2023, daarna -22.830 (-4,1%); over 2021-2025 vrijwel vlak (-0,9%). Nu goed voor 15,1% van alle huurwoningen, nog altijd de grootste private categorie.
- **BV's en NV's:** +64.810 (+18,3%) sinds 2021. Nu 11,9% van de huurvoorraad. Deze categorie is breed: van de kleine vastgoed-BV van een particuliere belegger tot grote institutionele partijen als Vesteda en Bouwinvest.
- **Overige rechtspersonen:** +26.465 (+12,7%).
- **Woningcorporaties:** +28.095 (+1,2%). Nog altijd verreweg de grootste eigenaar, met 66,4%.

Binnen de groep particulieren trekt sinds 2023 elke portefeuillegrootte zich terug, van de verhuurder met één woning tot de grootste particuliere belegger: de acute terugtocht is breed. Over het volledige venster 2021-2025 verschilt het beeld wél per omvang. Verhuurders met één (-1,0%) of twee woningen (-2,0%) eindigen onder hun beginniveau, terwijl de grootste portefeuilles (50 woningen of meer) over die hele periode nog net groeiden (+3,7%). De kleinschalige belegger met een enkel appartement bouwde over de cyclus dus af; de grootste partij hield stand, maar ging ná 2023 óók mee omlaag.

De kaart: een landelijke terugtocht

De terugtocht is geen lokaal verschijnsel. Van de 338 gemeenten met cijfers voor alle jaren daalde het bezit van particuliere verhuurders in **257 (76%)** tussen 2023 en 2025. In absolute aantallen leiden de grote steden:

Gemeente	Daling 2023-2025	Procentueel
Amsterdam	-4.345	-6,9%
Den Haag	-2.170	-5,9%
Utrecht	-1.460	-8,3%
Rotterdam	-1.300	-4,0%
Haarlem	-715	-8,3%
Breda	-510	-7,2%

Op provincieniveau daalt de particuliere huur in alle twaalf provincies (gemeten vanaf de piek in 2023). De Randstad gaat voorop: Utrecht (-6,2%), Noord-Holland (-5,9%) en Zuid-Holland (-4,6%). De felste procentuele dalingen zitten in kleinere gemeenten zoals Vlieland, Culemborg en Voorschoten, waar de voorraad met 13 tot 15% kromp.

De onafhankelijke toets: wat het Kadaster laat zien

Onze eigen cijfers meten de voorraad op peildatum. De meest gestelde kritische vraag is dan: zegt die voorraad wel iets over echte verkopen? Om dat te toetsen, leggen we onze bevindingen naast een volledig onafhankelijke bron die juist wél op transacties meet: het Kadaster, dat elke notariële overdracht registreert.

Het beeld van het Kadaster wijst dezelfde kant op, en scherper. Particuliere beleggers zijn de afgelopen jaren van kopers in verkopers veranderd. Waar ze in de periode 2016-2020 per saldo nog tienduizenden woningen bijkochten, verkopen ze sinds 2023 structureel meer dan ze kopen. Het aandeel van alle woningen in handen van particuliere investeerders daalde van **9,4% in 2023 naar 9,1% in het derde kwartaal van 2025**. In absolute zin verdwenen er in die periode ruim **34.500 woningen** uit particulier beleggersbezit, en daalde het aantal particuliere beleggers van circa **67.800 naar 61.300**. In de vier grote steden ging het om zo'n 12.500 woningen minder; in Amsterdam zakte het beleggersaandeel van 7,4% naar 6,2%.

De meest recente Kadastercijfers, over het tweede kwartaal van 2026, laten zien dat dit doorzet en tegelijk afkoelt: het aandeel investeerders in alle woningen zakte naar **8,9%** (745.400 woningen per 1 juli 2026, tegen 9,2% een jaar eerder), en ook dat kwartaal verkochten investeerders per saldo **6.400** woningen meer aan bewoners dan ze kochten. In studentensteden is het uitpenden het duidelijkst: ruim één op de vijf woningen die een bewoner er kocht, kwam van een investeerder.

Een verhuurderslobby als Vastgoed Belang telt over medio 2024 tot medio 2026 ruim 39.000 verkochte huurwoningen en spreekt van woningen die "van de huurmarkt verdwijnen". Dat is een transactietelling, ze zegt niets over wat er via nieuwbouw bij komt. Per saldo, landelijk opgeteld, groeide de voorraad juist, en dat is precies het verschil tussen een eigendomswissel en een leegloop.

Dat is precies de beweging die onze voorraadcijfers ook laten zien, maar nu gemeten aan de transactiekant. Twee onafhankelijke bronnen, een op voorraad en een op transacties, wijzen dezelfde kant op. Ze meten niet exact dezelfde groep (het Kadaster telt beleggers met drie of meer woningen, het CBS ook de kleinere verhuurder), maar juist die overeenkomende richting maakt de conclusie robuuster dan één databron zou kunnen dragen.

Nieuwe vastgoedbedrijven: steeds vaker een BV

Waar verkoopt de particulier naartoe? Voor een deel naar bewoners, en voor een deel naar de eigen of een nieuwe BV. Dat laatste is zichtbaar in een derde, losstaande databron: de bedrijfsoprichtingen die het CBS bijhoudt (tabel 83148NED, een heel ander bestand dan de woningcijfers).

In de sector "verhuur en handel van onroerend goed" verschuift het type oprichter duidelijk richting de rechtspersoon, oftewel vrijwel altijd de BV. Het aantal nieuwe vastgoedbedrijven dat als BV of NV wordt opgericht (rechtspersonen) liep op van 1.220 in 2023 naar **1.540 in 2025**, terwijl de oprichtingen op privénaam (eenmanszaken en vof's, oftewel natuurlijke personen) juist daalden, van 1.045 naar 820. En dit is de enige plek waar we wél verder dan 2025 kunnen kijken: in de eerste helft van 2026 zijn al **circa 1.200 vastgoed-BV's** opgericht, meer dan in heel 2024. Wel hoort erbij dat het aantal nieuwe vastgoed-BV's eerst daalde (van 1.400 in 2021 naar 1.120 in 2024) en pas in 2025-2026 omhoog draaide. De robuuste bevinding is daarom niet het absolute aantal, maar het oplopende BV-aandeel in alle nieuwe vastgoedoprichtingen: van 50% in 2021 naar 65% in 2025 en 73% in de eerste helft van 2026.

Zoom je in op puur de verhuur van onroerend goed, dan groeiden de BV-oprichtingen van 155 (2023) naar 235 (2025), met in de eerste helft van 2026 al 220. Ook in dit smallere segment domineert de BV-vorm dus steeds meer (het BV-aandeel van 50% naar 65% naar 73% hierboven betreft de hele vastgoedsector). Deze oprichtingscijfers zijn een stroom-maat, geen voorraad, en vullen zo het beeld verder aan. Wel geldt een kanttekening: "rechtspersonen" is bijna maar niet volledig gelijk aan BV's, en de sector omvat naast verhuurders ook ontwikkelaars, handelaren en makelaars.

Waarom stapt de particuliere belegger uit?

Er ging niet één knop om. Meerdere krachten drukten tegelijk op het rendement van de particuliere verhuurder, en juist de optelsom doet de businesscase kantelen. Zelden is er één reden aan te wijzen; wat opvalt is vooral dat het rendement van meerdere kanten tegelijk onzeker werd, precies in de jaren dat de terugtocht inzet.

De financiering werd duurder. De rente op een verhuurhypotheek liep op van ongeveer 3% in 2021 naar 5,5 à 6% op de piek in 2023-2024, en beweegt in 2025 rond 5 à 6%; verhuurhypotheeklen liggen zo'n 1 tot 1,5 procentpunt boven een gewone woninghypotheek vanwege een risico-opslag (de exacte rente verschilt per aanbieder, LTV en rentevaste periode). Voor wie zijn belegging deels met vreemd vermogen financiert, verdween daarmee een groot deel van de marge. Dit raakt de gefinancierde verhuurder direct: zodra de huur de hogere rentelasten niet meer dekt, wordt verkopen aantrekkelijker dan aanhouden. Een forfaitaire vermogensheffing raakt daarentegen iedereen gelijk, gefinancierd of niet. Dat de terugtocht precies samenvalt met de rentepiek, en dat over 2021-2025 juist de kleinere, doorgaans sterker gefinancierde portefeuilles terrein verloren terwijl de grootste standhielden, laat zien dat de financiering stevig meespeelt. Maar ze is niet de enige, en waarschijnlijk niet eens de doorslaggevende kracht.

Even zwaar weegt de stapeling van regelgeving, en de onzekerheid die daaruit voortkomt. In box 3 wordt vermogen belast op basis van een verondersteld rendement, ook als dat niet wordt gerealiseerd; voor verhuurd vastgoed waar de werkelijke opbrengst na kosten lager ligt dan de forfaitaire aanname, kan dat een fors deel van de netto huur opeten. Sinds de arresten van de Hoge Raad (2024) mag wie aantoonde dat zijn werkelijke rendement lager was op dat werkelijke rendement worden belast, maar voor vastgoed telt de ongerealiseerde waardevermindering daarin mee, waardoor dat voordeel in de prijsstijgingsjaren grotendeels wegviel. De **overdrachtsbelasting** op beleggingswoningen liep in korte tijd sterk op: van 2% tot en met 2020 naar 8% per 2021 en **10,4%** per 1 januari 2023, precies aan het begin van de terugtocht. Een koper van een verhuurpand betaalde bij aankoop daarmee tienduizenden euro's extra, wat de instap flink afremde. De verhogingen waren bedoeld om starters een eerlijker kans te geven tegenover beleggers; sinds 1 januari 2026 staat het tarief weer op **8%** om verhuur opnieuw aan te jagen. Ten slotte reguleert de **Wet betaalbare huur** (sinds juli 2024) ook het middensegment: naar schatting ruim 300.000 huishoudens worden zo tegen te hoge huur beschermd, terwijl het rendement voor verhuurders in dat segment daalt.

Welke van deze factoren doorslaggevend is, verschilt per belegger. Onze cijfers meten het netto-effect op de voorraad, niet de exacte oorzaak per verkoop. De eerlijke lezing is dat geen van de drie op zichzelf de terugtocht verklaart. Het is de combinatie die telt: samen maken hogere financieringslasten, een zwaardere en grilliger fiscale behandeling en strakkere regulering het rendement onzeker, en die onzekerheid doet de investeerder terugtreden.

De BV-vlucht: waarschijnlijk, maar deels

Een deel van de "verkoop" door particulieren is vermoedelijk geen verkoop aan een bewoner, maar een verschuiving van box 3 naar box 2: de woning wordt ondergebracht in een eigen BV, waar vastgoed anders en soms gunstiger wordt belast. Dezelfde woning, dezelfde eigenaar, een andere juridische en fiscale jas. Dat zou een deel van de gelijktijdige groei van de BV's verklaren, en het betekent dat de "uitpondgolf" deels een herstructureringsgolf is. Dit onderscheid ontbreekt vrijwel volledig in de huidige berichtgeving.

Maar dit is een hypothese, geen vaststaand feit, en de omvang ervan is begrensd. In geaggregeerde voorraadcijfers is een privé-naar-BV-overzetting niet te onderscheiden van een BV die nieuwbouw of een woning van een eigenaar-bewoner koopt. Wat de data wél tonen: BV's groeiden al hard in 2021-2023 (+30.605) toen de particulier nog steeg. Herstructurering kan dus hooguit een deel van de BV-groei verklaren. Het leeuwendeel van die groei staat dus los van overname van particulier bezit.

Groeit of krimpt het huuraanbod?

De vraag "verdwijnen er huurwoningen?" verdient een preciezer antwoord dan een simpele ja of nee, omdat er drie verschillende dingen gemeten kunnen worden.

De totale huurvoorraad (inclusief corporaties) groeide. Van 3.400.210 woningen in 2021 naar 3.514.760 in 2025, het hoogste niveau tot nu toe: +114.550 (+3,4%). Als aandeel van alle woningen in Nederland bleef de huur vrijwel stabiel, rond de 42,5%. De huursector hield in omvang dus gelijke tred met de nieuwbouw. Sterker nog: tegenover de 22.830 woningen die particuliere verhuurders sinds 2023 loslieten, kwamen er bij corporaties, BV's en overige rechtspersonen samen ruim 64.000 bij. Per saldo verdween er geen enkele huurwoning. De gevreesde uitpondgolf betekent dus geen leeglopende huurmarkt, maar een eigendomswissel: wat verdwijnt is niet de huurwoning, maar de particuliere huisbaas als eigenaar.

De private huursector (exclusief corporaties) begon juist te krimpen. Die groep, particulieren plus BV's plus overige rechtspersonen, groeide tot 2024 maar liep in het laatste meetjaar voor het eerst terug: de eigenaarsuitsplitsing (86287NED) met ongeveer 3.000 woningen, de bredere niet-corporatiereeks (82900NED) met 6.145. Beide reeksen kantelen. Over 2021-2025 was de vastgoed-BV met +64.810 woningen juist de grootste groeidrijver, ruim meer dan de corporaties (+28.095). Pas in het laatste meetjaar, toen de private sector als geheel terugliep, kwam de netto groei volledig van de corporaties, die sinds de afschaffing van de verhuurderheffing (2023) meer kunnen investeren; de private markt is gekanteld. Dit is een belangrijk onderscheid: wie zegt dat "de huurmarkt groeit", heeft gelijk voor het totaal, maar de private verhuur is over zijn hoogtepunt heen.

Het te-huur-aanbod in de vrije sector daalde het hardst. Dit is nog iets anders dan de voorraad: het gaat om woningen die daadwerkelijk nieuw te huur worden aangeboden. Dat aanbod kelderde met 36 tot 40% ten opzichte van een jaar eerder, doordat vertrekkende huurwoningen niet opnieuw worden verhuurd maar verkocht. Voor een woningzoekende voelt de markt daardoor krappere, ook al groeit de totale voorraad: er komt simpelweg minder vrij om te huren.

Drie ware uitspraken die vaak door elkaar lopen: er verdwijnen geen huurwoningen uit Nederland, maar er verschuift eigendom, de private verhuur kantelt, en er komt minder aanbod vrij om te huren.

In welk segment zit de huur, en wie bezit wat?

Bij het uitpondverhaal komt vaak de aanname mee dat de particuliere verhuurder vooral een vrijesector-speler is: dure huur, buiten de sociale voorraad. De cijfers spreken dat tegen. Volgens CBS-tabel 86065NED (bewoonde huurwoningen naar huurniveau en verhuurder) valt van alle huurwoningen van private verhuurders (particulieren, BV's en overige rechtspersonen samen) bijna de helft in het gereguleerde segment, onder de liberalisatiegrens. Eind 2022 was die verhouding ongeveer half-half (49% gereguleerd, 51% vrije sector). Woningcorporaties zitten daarentegen vrijwel volledig in het gereguleerde deel (circa 96%).

Dat verschuift de inzet. De terugtocht van de particulier raakt niet alleen het dure segment, maar mogelijk ook betaalbare huur. En de beweging komt van twee kanten. Corporaties trekken zich juist terug uit de vrije sector: hun geliberaliseerde bezit daalde volgens diezelfde tabel tussen 2019 en 2023 met ruim 27.000 woningen, terwijl de particulier daar groeide. De vrije huur wordt zo steeds meer een private aangelegenheid, precies het deel dat de Wet betaalbare huur sinds juli 2024 aanpakt. Die brengt naar schatting ruim 300.000 bestaande woningen van de vrije sector onder gereguleerde huur in het middensegment, al werkt dat geleidelijk door omdat de regulering alleen voor nieuwe contracten geldt.

De private huur wordt daarmee van twee kanten tegelijk onder druk gezet: via **eigendom** (verkocht of omgezet naar een BV) en via **classificatie** (van vrij naar gereguleerd). Voor de betaalbaarheid is het beeld dubbel. De sociale kern in handen van corporaties bleef op peil en groeide zelfs. Maar juist in het middensegment, waar de particulier groot is, verandert en verdampst het aanbod het snelst: precies het segment waar starters en middeninkomens op zijn aangewezen.

Kanttekening bij deze cijfers: 86065NED telt bewoonde woningen en kent alleen een tweedeling op de liberalisatiegrens, geen apart middenhuursegment; enkele cellen zijn onderdrukt en de recentste volledige segmentsplitsing is eind 2022. We gebruiken de tabel daarom voor verhoudingen en richting, niet als absolute aantallen naast de voorraadcijfers uit 86287NED.

De voorraad groeit, dus waarom voelt het krappert?

Om de krapte te plaatsen, helpt het te zien hoe het vrij te huren segment is opgebouwd. Tussen 2018 en 2022 groeide de vrijesectorhuur met bijna 95.000 bewoonde woningen, en die groei kwam volledig van private verhuurders (ruim +110.000), terwijl corporaties zich er juist uit terugtrokken. Dat was de beleggersinstroom van de coronajaren.

Vrije sector (bewoonde woningen)	2018	2022
Totaal	453.700	548.000
waarvan corporaties	103.400	84.700
waarvan private verhuurders	350.300	463.300

CBS 86065NED, bewoonde woningen (2018-2023; de vrijesector-cel is voor 2023 onderdrukt). Private verhuurders afgeleid (totaal minus corporaties). Alleen voor de richting, niet als voorraad naast de andere cijfers.

Dat segment staat sinds 2023 onder druk, al is de precieze krimp uit de voorraadcijfers (tot begin 2025) nog niet af te lezen. De richting is wel eenduidig: het bezit van particuliere verhuurders, die dit segment opbouwden, daalde sinds 2023 met 4,1%. Daar bovenop reguleert de Wet betaalbare huur sinds juli 2024 geleidelijk naar schatting ruim 300.000 woningen naar het middensegment, en stegen de huren in alle segmenten.

Zo vallen twee dingen samen die elkaar lijken tegen te spreken: de totale voorraad groeit, en toch voelt de markt krapper. Het verschil zit tussen voorraad en beschikbaarheid. De groei van de voorraad komt vooral van nieuwbouw, bij corporaties én zakelijke partijen, en nieuwbouw lost de zoektocht van vandaag niet meteen op. Wat wél daalde, is de stroom: het aanbod dat nieuw te huur komt liep volgens verhuursite Pararius met 36 tot 40% terug. Een deel daarvan komt doordat vertrekkende huurwoningen worden verkocht in plaats van opnieuw verhuurd (die verdwijnen echt uit de huur), een ander deel doordat zittende huurders minder doorstromen sinds de Wet vaste huurcontracten (2024) tijdelijke contracten grotendeels afschafte. De reclassificatie naar gereguleerde huur haalt op zichzelf geen woning uit de markt, maar maakt het vrij geprijste middensegment wel kleiner.

En de krapte is ouder en breder dan deze verschuiving. De woningmarkt was al krap door bevolkings- en huishoudensgroei en een structureel woningtekort, ruim voordat de eerste belegger vertrok. De eigendomswissel is daar één factor bovenop, geen hoofdoorzaak. Wat onze cijfers concreet laten zien is beperkter: het deel van de huurmarkt dat je zonder wachtlijst kunt huren, het vrije en middensegment, wordt kleiner en duurder, terwijl de totale voorraad niet leegloopt.

Wat het betekent voor de huurder

Voor huurders verandert er meer dan het lijkt, al is het beeld gemengd. De particuliere verhuurder was voor een deel van de huurders een toegankelijke huisbaas: vaak lokaal, met een persoonlijke relatie, en soms met een huur onder wat een professionele partij zou vragen. Naarmate dat segment stagneert en professionele partijen het overnemen, verzakelijkt de verhuur. Dat kan twee kanten op: beter beheer en onderhoud, maar ook een strakkere, marktconforme prijsstelling en minder ruimte voor maatwerk. Tegelijk hoort erbij dat particuliere verhuur ook centraal stond in de betaalbaarheidsdiscussie, en dat de huurregulering huurders in het middensegment juist bescherming biedt.

Voor de starter die hoopte te profiteren van uitgeponde huurwoningen is het beeld eveneens gemengd. Waar de woning daadwerkelijk wordt verkocht aan een koper-bewoner, komt er koopaanbod bij; een deel van de uitgeponde woningen gaat naar starters. Maar waar de woning naar een BV verhuist, verandert er voor een zittende huurder op korte termijn weinig behalve de naam; gaat de woning naar een nieuwe of professionele partij, dan volgt vaak wél een hogere, marktconforme huur. En wie wil blijven huren, merkt vooral dat er minder vrijkomt.

Is er dan een uitpondgolf? Op het niveau van de individuele belegger valt er iets voor te zeggen: veel particulieren verkopen, en dat is echt. Maar de term suggereert een huurmarkt die leegloopt, en dat laten de cijfers niet zien. Netto kwamen er sinds 2021 juist ruim 114.000 huurwoningen bij, grotendeels via nieuwbouw en aankopen van corporaties en zakelijke partijen. Individuele particuliere huurwoningen worden wél verkocht, vaak aan bewoners, maar landelijk komt daar via die andere partijen minstens evenveel huur voor terug. Geen leegloop van de huurmarkt dus, maar een eigenaarswissel. Dat onderscheid, tussen minder particuliere verhuur en minder huur in het algemeen, is precies wat in de term 'uitpondgolf' verloren gaat.

Methode, bronnen en verantwoording

De hoofdbron. De uitsplitsing naar type eigenaar en portefeuillegrootte komt uit CBS-tabel **86287NED** ("Voorraad huurwoningen; type eigenaar, portefeuille verhuurder, regio"), beschikbaar voor 2021 tot en met 2025, op basis van Kadaster-gegevens. De langere reeks vanaf 2012, inclusief de

corona-instroom, komt uit tabel **82900NED** ("Voorraad woningen; eigendom, type verhuurder, regio"). Beide hebben peildatum 1 januari; de aantallen zijn afgerond op vijftallen zoals het CBS ze publiceert.

Waarom twee tabellen. Dit zijn verschillende populaties: 82900NED meet alle niet-corporatiehuur samen, 86287NED splitst die groep pas vanaf 2021 uit naar type eigenaar. We zetten ze naast elkaar (de brede reeks voor de lange lijn, de fijne voor de eigendomsverschuiving) en voegen ze niet samen tot één tijdreeks. Als controle: op 2025 komen beide tabellen tot op 0,15% overeen, wat bevestigt dat ze compatibel zijn.

De onafhankelijke controles. Om niet op één bron te leunen, is het beeld getoetst aan het **Kadaster** (transactiecijfers over koop en verkoop door particuliere beleggers), dat als enige op daadwerkelijke overdrachten meet en losstaat van het CBS. Daarnaast is gekeken naar CBS-tabel **83148NED** (bedrijfsoprichtingen naar rechtsvorm en bedrijfstak), een apart bestand dat de vlucht naar de BV als stroom-maat zichtbaar maakt en tot in 2026 loopt. Ter context zijn ook publicaties van het CBS ("Krimp private huursector in 2024"), Pararius (te-huur-aanbod vrije sector) en bankanalyses (Rabobank, ABN AMRO) geraadpleegd. Voor de verdeling naar huursegment is CBS-tabel **86065NED** gebruikt (bewoonde huurwoningen naar huurniveau en verhuurder, 2018-2023), uitsluitend voor verhoudingen en richting, niet naast de voorraadcijfers. Van die laatste groep zijn de makelaars-, verhuurders- en beleggersbronnen belanghebbend; buiten de markt staan alleen het CBS en het Kadaster. De bankanalyses (Rabobank, ABN AMRO) zijn als hypotheekverstrekker zelf marktpartij en dienen alleen als context, niet als bewijs.

Voorraad, transacties en aanbod. Drie begrippen die uit elkaar gehouden moeten worden. Onze kerncijfers meten de **voorraad** op peildatum (netto-effect nadat aan- en verkopen zijn weggestreept). Het Kadaster meet **transacties** (de daadwerkelijke koop en verkoop). Pararius meet het **te-huur-aanbod** (woningen die nieuw op de markt komen). Ze kunnen tegelijk verschillende kanten op lijken te wijzen: de voorraad kan groeien terwijl het aanbod om te huren daalt. In dit rapport benoemen we per uitspraak welke maat erachter zit.

Reikwijdte van de cijfers. Ten eerste is een deel van de particuliere "verkoop" in werkelijkheid een herstructurering naar de eigen BV; de precieze omvang daarvan is uit voorraadcijfers niet vast te stellen (zie het hoofdstuk over de BV-vlucht). Ten tweede is bij de oprichtingscijfers "rechtspersonen" niet volledig gelijk aan "BV's", en omvat de vastgoedsector meer dan alleen verhuurders. We benoemen die grenzen expliciet, zodat de lezer weet waar de cijfers hard zijn en waar duiding begint.

Beleidscontext. De omslag valt samen met een reeks maatregelen die het rendement op particuliere verhuur onder druk zetten: de gestegen verhuurhypotheekrente (van circa 3% naar 5,5 à 6%), de box 3-heffing op een verondersteld rendement, de overdrachtsbelasting op beleggingswoningen die opliep van 2% (t/m 2020) naar 8% (2021) en 10,4% (2023) en sinds 2026 weer op 8% staat, de Wet betaalbare huur (2024) die het middensegment reguleert, en de Wet vaste huurcontracten (2024) die tijdelijke contracten grotendeels afschafte. Samen verklaren die de timing van de terugtocht.

Wat 2026 wel en niet laat zien. De eigendoms- en voorraadcijfers lopen tot peildatum 1 januari 2025; het CBS heeft de stand per begin 2026 nog niet gepubliceerd. Voor het meest recente beeld leunen we daarom op de bedrijfsoprichtingen (tot en met het tweede kwartaal van 2026) en op de Kadaster-transacties (tot en met het tweede kwartaal van 2026), die beide doorlopen en dezelfde richting bevestigen.

Belang. Financierien.nl bemiddelt in vastgoedfinanciering, waaronder verhuurhypotheeken en BV-structuren. Dit onderzoek raakt dus direct aan onze eigen markt, en dat verzwijgen we niet. Juist

daarom rust de kern op openbare cijfers van CBS en Kadaster, staan aanvullende bronnen over aanbod en prijs (Pararius) apart vermeld, staat de volledige methode hierboven en zetten we de kanttekeningen vooraan, zodat elke conclusie zelf na te rekenen en te wegen is.

Financieren.nl is onafhankelijk specialist in vastgoedfinanciering en volgt de markt voor beleggers op de voet, onder meer met de wekelijkse Rentemonitor. Voor vragen, de volledige dataset per gemeente of een interview: [contactgegevens].