

FEITEN & VISIE

Analyse van de Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt



INHOUD

Vooraf

Jef Holland, partner Deloitte Accountants en
voorzitter bestuur Stichting Vastgoeddata 'StiVAD' 6

Inleiding

Pieter Jager, directeur Stichting Vastgoeddata 'StiVAD' 8

1. Vastgoedbeleggingsmarkt

Feiten Cijfers en analyse 12
Visie Robert-Jan Foortse, APG 16
Thema Toezichthouderschap 20
Rob Haans, Waarborgfonds Sociale Woningbouw 24
Martin van Musscher, NRVV 26
Ruud Kathmann, Waarderingskamer 28

2. Woningen

Feiten Cijfers en analyse 32
Visie Richard Dohmen en Roger Stroom, Grouwels Vastgoed 38
Roelien Ritsema van Eck, de Alliantie 42

3. Woonzorg

Feiten Cijfers en analyse 48
Visie Harry Platte, Woonzorg Nederland 52

4. Kantoren

Feiten Cijfers en analyse 58
Visie Bas Jochims, Bouwinvest 62

5. Bedrijfsruimte

Feiten Cijfers en analyse 68
Visie Niek Poppelaars, Savills Nederland 72

6. Winkels

Feiten Cijfers en analyse 78
Visie Fleur Abas, Redevco 82

7. Bijlagen

I. Methodologie 88
II. Definities en begrippen 90
III. Organisatie 93
IV. Deelnemers 94

“MARKTTRANSPARANTIE IS ESSENTIEEL VOOR EEN GOED FUNCTIONERENDE MARKT”

Dit is het vierde StiVAD-marktrapport over de Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt. Opnieuw biedt het rapport inzicht in de ontwikkelingen van de beleggingsvolumes, de betaalde brutoaanvangsrendementen en de regionale spreiding van de belangrijkste vastgoedbeleggingscategorieën. De cijfers worden van duiding voorzien door deskundigen uit de sector. In volgorde van het rapport zijn dat Robert-Jan Foortse (APG), Rob Haans (WSW), Martin van Musscher (NRVT), Ruud Kathmann (Waarderingskamer), Richard Dohmen en Roger Stroom (Grouwels Vastgoed), Roelien Ritsema van Eck (de Alliantie), Harry Platte (Woonzorg Nederland), Bas Jochims (Bouwinvest), Niek Poppelaars (Savills Nederland) en Fleur Abas (Redevco). Graag dank ik hen hartelijk voor hun waardevolle en lezenswaardige bijdragen.

Het onderzoek is gebaseerd op data uit het vastgoedbeleggingstransactieregister (VBT-register) dat StiVAD sinds 2011 beheert. Momenteel bevat het register een kleine 10.000 transacties met een volume van 123 miljard euro. Het doel van het VBT-register is onveranderd: de deelnemers voorzien van betrouwbare marktreferenties voor het onderbouwen van vastgoedwaarderingen. Betrouwbare waarderingen dragen bij aan marktvertrouwen en financiële stabiliteit.

De kring van deelnemers is de afgelopen jaren gestaag verbreed. Van institutionele beleggers en taxateurs naar corporaties, accountants, banken en het Rijksvastgoedbedrijf – partijen die hun professionele verantwoordelijkheid nemen in een

markt die gebaat is bij meer openheid. Die bereidheid is niet vanzelfsprekend en verdient erkenning. Zonder de inspanningen van onze dataleveranciers zou een rapportage als deze niet mogelijk zijn.

De interviews in dit rapport laten zien dat de behoefte aan betrouwbare data dwars door de sector wordt gevoeld – van de institutionele en (grote) particuliere beleggers die investeren voorbij de waan van de dag, tot de corporatie die op haar financiële grenzen bouwt; van de toezichthouder die pleit voor betere broninformatie, tot de taxateur wiens onafhankelijkheid het fundament vormt onder elke waardering.

De vastgoedmarkt speelt een cruciale rol in de economie en wordt gekenmerkt door grote kapitaalstromen en lange investeringshorizonten. Markttransparantie is essentieel voor een goed functionerende markt, waarin alle spelers weloverwogen beslissingen kunnen nemen. Met dit rapport hopen we daaraan bij te dragen.

Amsterdam, maart 2026



Jef Holland, voorzitter bestuur Stichting Vastgoeddata 'StiVAD'

“ZONDER SOLIDE DATAGRONDSLAG VERLIEST ZELFS DE MEEST GEAVANCEERDE ANALYSE HAAR BETEKENIS”

De vastgoedsector ontwikkelt zich in toenemende mate tot een datagedreven markt. De combinatie van hoogwaardige databronnen en geavanceerde analysetechnieken leidt tot betere inzichten, nauwkeurigere taxaties en beter onderbouwde besluitvorming. Data vormen steeds vaker het fundament onder marktanalyses en investeringsbeslissingen. Nieuwe analysetechnieken, waaronder toepassingen van kunstmatige intelligentie, maken het mogelijk om grote hoeveelheden vastgoeddata sneller en nauwkeuriger te verwerken. Daardoor kunnen waarderingen, marktanalyses en risico-inschattingen steeds gedetailleerder worden uitgevoerd. Tegelijkertijd wordt steeds duidelijker dat de kwaliteit van de uitkomsten in sterke mate afhankelijk is van de kwaliteit van de onderliggende data. Geavanceerde modellen kunnen alleen waardevolle inzichten genereren wanneer ze worden gevoed met consistente, betrouwbare en goed gestructureerde brondata. Zonder solide datagrondslag verliest zelfs de meest geavanceerde analyse haar betekenis.

Tegen deze achtergrond neemt het VBT-register van StiVAD een bijzondere positie in. Het VBT-register bevat een omvangrijke verzameling transactiedata uit de Nederlandse vastgoedmarkt. Per transactie wordt een breed spectrum aan variabelen vastgelegd, variërend van rendementen en huurprijzen tot exploitatiegegevens en duurzaamheidskenmerken. Een belangrijk deel van deze informatie is rechtstreeks afkomstig van deelnemende vastgoedeigenaren en wordt aangevuld met gegevens uit openbare bronnen, waaronder het kadaster. Juist deze directe herkomst maakt de data bijzonder waardevol: het gaat om feitelijke transactiegegevens, niet om modelmatige schattingen.

In een tijd waarin de hoeveelheid beschikbare vastgoeddata snel groeit, neemt juist het belang van betrouwbare brondata toe. De kwaliteit van waarderingen en marktanalyses staat immers in directe relatie tot de kwaliteit van de gebruikte gegevens.

Betrouwbare en controleerbare transactiedata dragen daarom bij aan meer transparantie en een beter functionerende vastgoedmarkt.

De interviews in dit rapport geven een praktische duiding aan de data. De vastgoedmarkt liet in 2025 een gemengd beeld zien. Het totale beleggingsvolume nam toe tot ruim 16,8 miljard euro. Achter deze positieve ontwikkeling gaan vaak complexe verhalen schuil die alleen met behulp van betrouwbare data goed kunnen worden begrepen. Een ogenschijnlijk laag rendement kan bijvoorbeeld samenhangen met de zekerheid van een langlopend huurcontract met een sterke huurder, terwijl een opvallend transactioniveau in een regio soms het gevolg is van één grote portefeuilletransactie. Juist dergelijke context maakt het verschil tussen oppervlakkige observaties en daadwerkelijk marktinzicht. De verdere professionalisering van de vastgoedmarkt vraagt daarom om een platform dat hoogwaardige data combineert met innovatieve analysemethoden. StiVAD investeert actief in die ontwikkeling, onder meer door het verder uitbreiden van databronnen, het integreren van nieuwe datatypen en het toepassen van geavanceerde analysetechnieken. Tegelijkertijd blijft de bereidheid van marktpartijen om data te delen een essentiële voorwaarde voor het succes. Dankzij de bijdragen van deelnemende partijen kan het VBT-register blijven groeien en kan dit rapport een steeds diepgaander beeld geven van de Nederlandse vastgoedmarkt.



Pieter Jager, directeur Stichting Vastgoeddata 'StiVAD'



1. VASTGOEDBELEGGINGSMARKT

HERSTEL BELEGGINGSMARKT ZET DOOR: VOLUME GROEIT 9 PROCENT

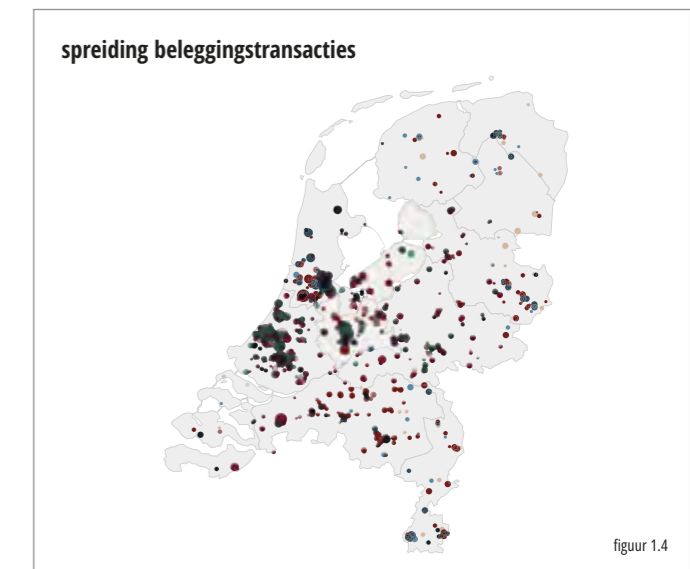
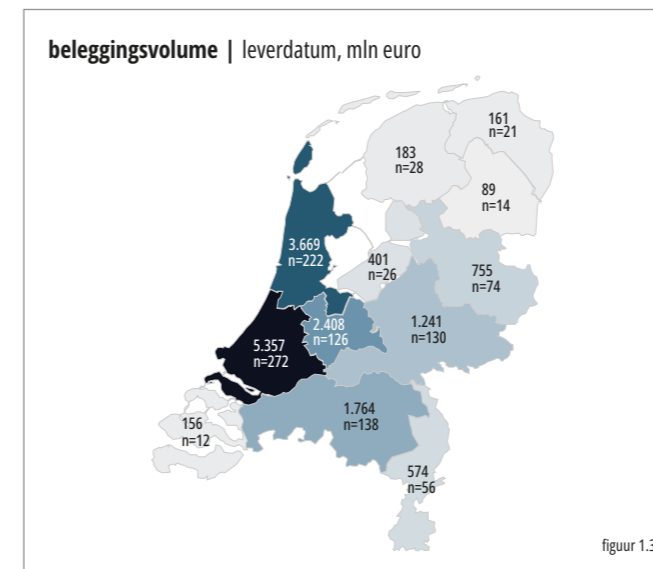
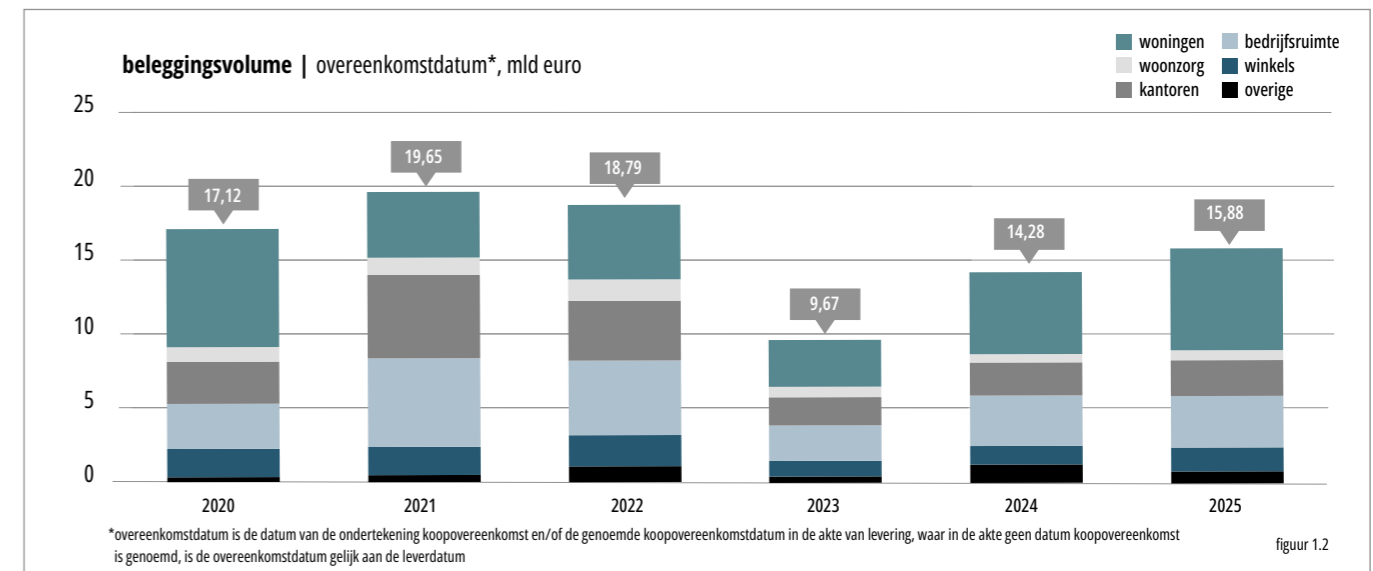
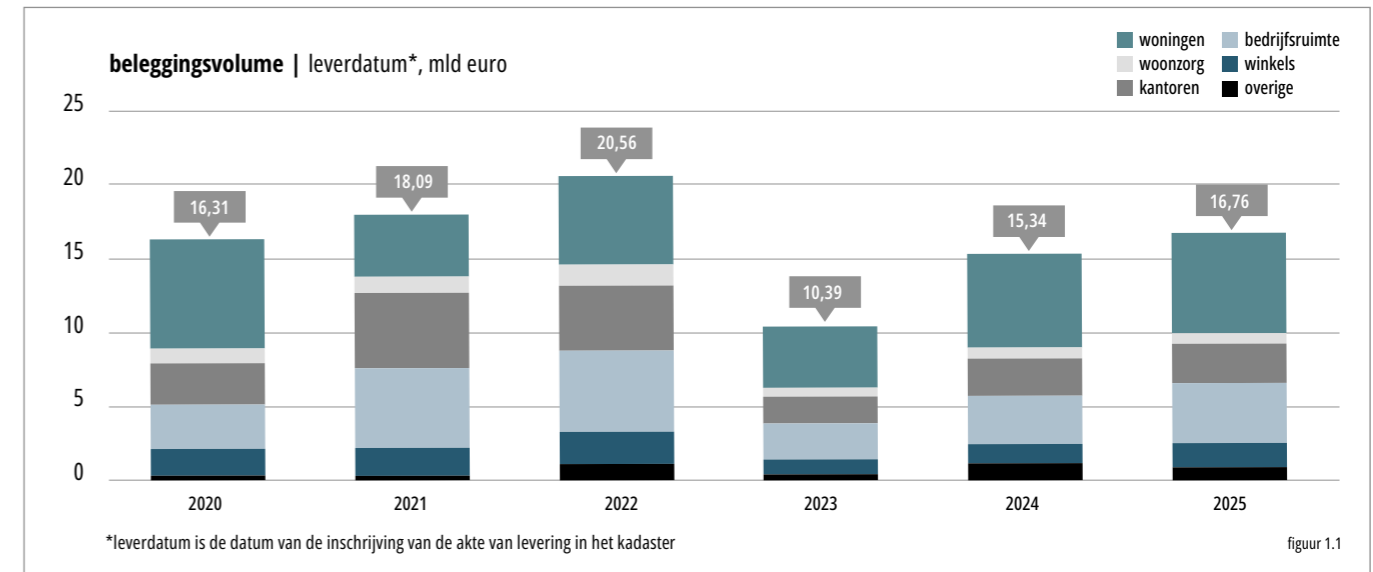
Het transactievolume in de Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt is in 2025 gemeten naar leverdatum met 9 procent toegenomen tot 16,8 miljard euro. In 2024 was dat nog 15,3 miljard euro. StIVAD registreerde op peildatum 1 maart 2026 in 2025 in totaal 1.100 beleggingstransacties.

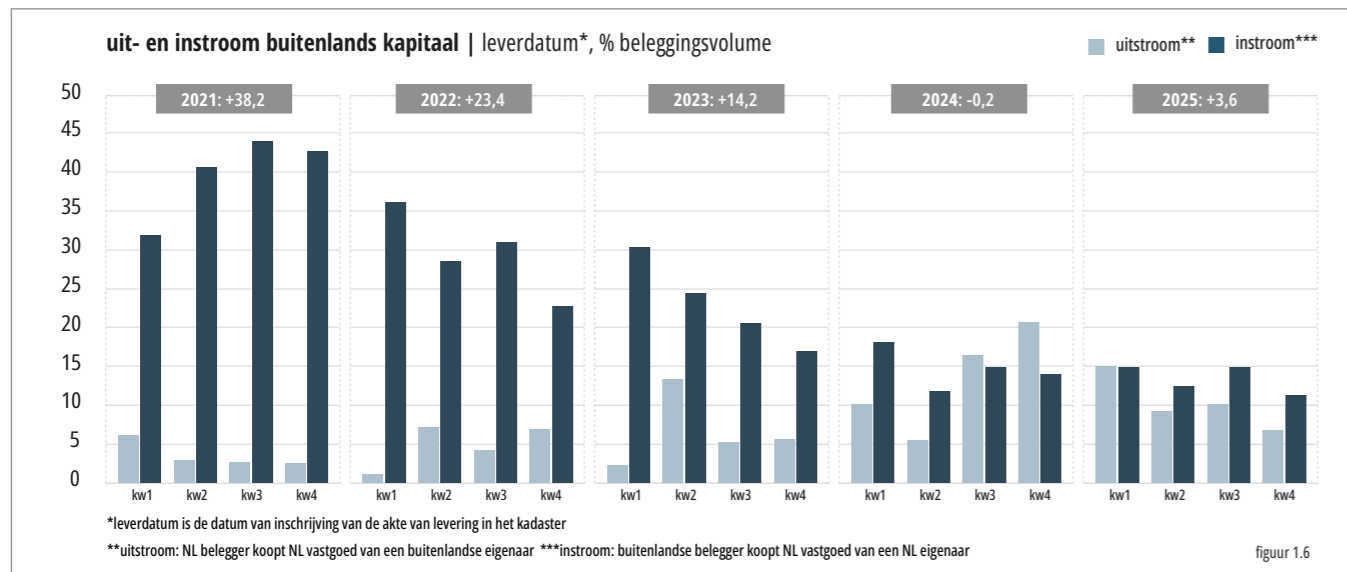
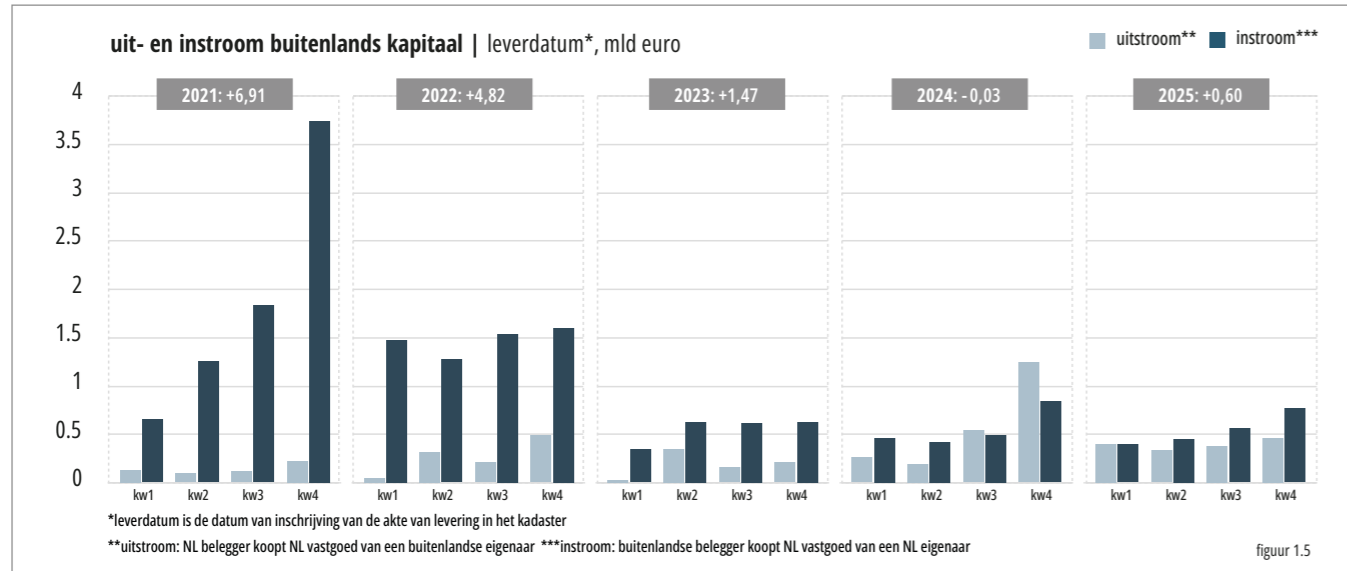
Gemeten naar overeenkomstdatum kwam het totale beleggingsvolume uit op 15,9 miljard euro, tegen 14,3 miljard in 2024, goed voor een groei van 11 procent. Het verschil tussen beide percentages zegt iets over het sentiment in de markt. Cijfers naar leverdatum tonen het sentiment uit het verleden, de deals zijn afgerond, het vastgoed is opgeleverd. Cijfers naar overeenkomstdatum zitten dichterbij de markt: partijen hebben immers recent overeenstemming bereikt. Het optimisme in de markt neemt dus toe.

Voor het eerst is uitgebreid onderzoek gedaan naar de herkomst van partijen betrokken bij transacties. In 2021 was er nog een netto-instroom van buitenlands kapitaal in de Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt van bijna 7 miljard euro. In 2024 was er nog sprake van uitstroom van 30 miljoen, in 2025 keerde het tij bij een instroom van 600 miljoen euro. Duitse partijen waren met transacties ter waarde van

549 miljoen euro de grootste verkopers, Amerikanen waren juist de grootste kopers met een kassabon van 548 miljoen euro. De grootste instroom was zichtbaar in de vastgoedklasse logistiek/bedrijfsruimte, goed voor 1,31 miljard euro.

De grootste groei in beleggingsvolume afgezet tegen 2024 was zichtbaar in de assetklassen winkels met 26 procent naar 1,6 miljard euro en in logistiek/bedrijfsruimte met 24 procent tot iets meer dan 4 miljard euro. Transacties in woningen – inclusief turnkey- en koopaannemingsovereenkomsten – telden op tot een totaal van 6,8 miljard euro, goed voor een bescheiden groei van 7 procent tegenover 2024. Daarin speelt ongetwijfeld de verlaging van de overdrachtsbelasting bij woningtransacties van 10,4 naar 8 procent per 1 januari 2026 een belangrijke rol. Partijen die dit konden, tilden de levering van woningen over de jaarwisseling heen.





top 5 herkomst buitenlands kapitaal | leverdatum*, mln euro

| Jaar | uitstroom | | | | | instroom | | | | |
|------|------------|-----------|-----------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-----------|-----------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2025 | DE 549 | US 299 | GB 218 | CH 171 | CA 130 | US 548 | BE 293 | GB 280 | ES 276 | FR 231 |
| 2024 | CA 846 | GB 475 | US 250 | DE 196 | CN 150 | GB 593 | US 304 | FR 300 | LU 235 | DE 197 |
| 2023 | DE 287 | US 133 | GB 123 | CH 65,4 | FR 37,0 | US 616 | DE 382 | BE 337 | FR 205 | GB 198 |
| 2022 | DE 327 | FR 307 | US 294 | LU 102 | SE 78,3 | DE 1.963 | US 931 | GB 731 | BE 660 | LU 615 |
| 2021 | EXT 128 | GB 120 | US 90 | SE 74,4 | DE 38,4 | DE 1.774 | GB 1.160 | US 1.015 | SG 929 | LU 613 |

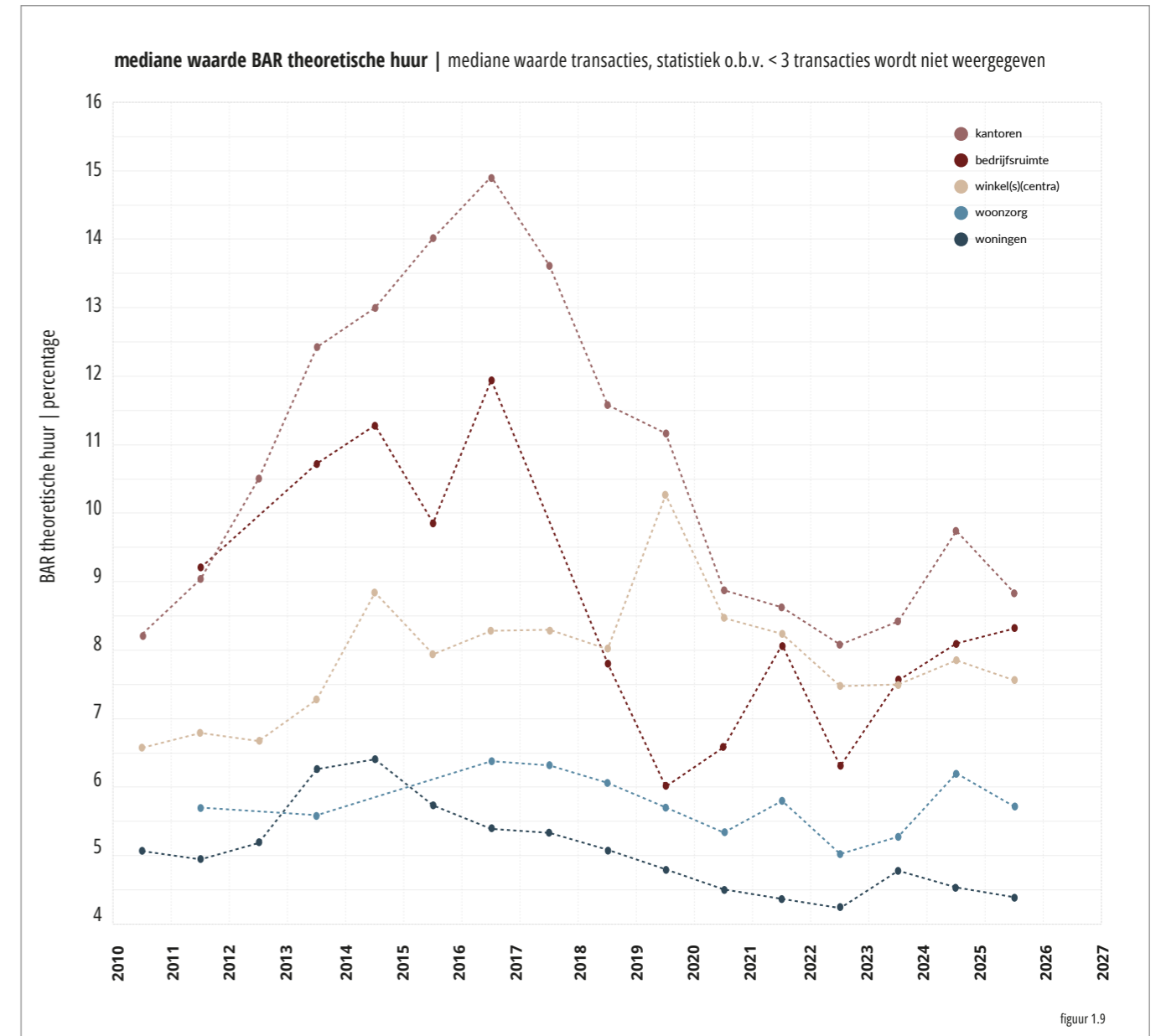
*leverdatum is de datum van inschrijving van de akte van levering in het kadaster

figuur 1.7

grootste transactie per beleggingscategorie | exclusief portefeuilletransacties, mln euro

| naam | typering | m ² | plaats | koopsom | land koper | land verkoper |
|---------------------------|----------------|----------------|----------------|---------|------------|---------------|
| De Sax | woningen | 80.000 | Rotterdam | 360 | NL | NL |
| Landgoed Keerderberg | woonzorg | 49.000 | Cadier en Keer | 39 | NL | NL |
| First | kantoren | 40.000 | Rotterdam | 152 | NL | DE |
| AMS05 Schiphol Trade Park | bedrijfsruimte | 67.000 | Hoofddorp | 145 | ES | NL |
| Stadshart | winkels | 59.000 | Zoetermeer | 150 | FR | AU |

figuur 1.8



Robert-Jan Foortse, APG

“WE MOETEN BELEGGEN IN TRENDLINES, NIET IN HEADLINES”

In een jaar van regeldruk, terugtrekkend buitenlands kapitaal en politieke onzekerheid bleef APG investeren in de Nederlandse woningmarkt. Robert-Jan Foortse ziet kansen waar anderen afhaken: “Juist dan kun je het verschil maken.” Over impact, rendement en beleggen voorbij de waan van de dag.

In een jaar waarin buitenlandse beleggers zich massaal terugtrokken uit Nederland, bleef APG actief op de woningmarkt. Dat is niet toevallig, zegt Robert-Jan Foortse, verantwoordelijk voor de Europese vastgoedbeleggingen bij APG Asset Management. “In sectoren waarin veel beleggers naar de uitgang willen, daarin wil je als langetermijnbelegger naar de ingang.” Toch ziet hij de volatiliteit van het Nederlandse woonbeleid als een structureel risico. Een risico dat wordt veroorzaakt door politiek inconsistent handelen.



“Nederland kan geen 100.000 woningen per jaar bouwen zonder buitenlands kapitaal. Dat maakt stabiel beleid en een aantrekkelijk investeringsklimaat noodzakelijk”

APG beheert wereldwijd zo'n 50 miljard euro aan vastgoed met een relatief compact team van vijftig mensen. De organisatie belegt bewust indirect. "Vastgoed is per definitie lokaal. Wij willen altijd optrekken met lokale experts." Indirect beleggen betekent niet automatisch minder invloed. "We kunnen 95 of 98 procent van de aandelen houden. Maar we willen altijd een operationele partner die meebelegt en het dagelijks management doet. Lokale kennis verhoogt de kwaliteit, vermindert de risico's en houdt onze organisatie efficiënt."

Stapel van regels

Terugkijkend op 2025 ziet Foortse één dominante factor die de Nederlandse vastgoedmarkt heeft beïnvloed: regelgeving. "We hebben de afgelopen jaren te veel regels op elkaar gestapeld en ze ook nog te vaak veranderd." Hij wijst op fiscale wijzigingen, het verdwijnen van het FBI-regime, nieuwe box-3-regels en de Wet betaalbare huur. "Als belegger heb je keuze uit landen en sectoren. Als Nederland onaantrekkelijker wordt tegenover onze buurlanden, dan is het lastig om kapitaal hier te alloceren."

"Als je pensioenvermogen beheert, moet je voorbij de waan van de dag kijken. Juist dan kun je in moeilijke markten verschil maken"

Het gevolg is zichtbaar. Buitenlandse partijen hebben zich grotendeels teruggetrokken. "Dat kapitaal is weg. Het weerspiegelt hoe internationale beleggers de beleidsvolatiliteit en het investeringsklimaat in Nederland beoordelen." Voor APG heeft dat twee kanten. Het betekent minder concurrentie bij haalbare projecten. Tegelijk ziet Foortse een structureel risico voor de woningproductie. "Als we 100.000 woningen per jaar willen realiseren, praten we over 350 à 400 miljard euro in tien jaar tijd. Dat kan Nederland niet alleen."

Draai aan de fiscale knop

Volgens hem ligt een deel van de oplossing in de fiscaliteit. "De lange termijn vraagt om aanpassing van regelgeving en stabiliteit in beleid. Maar als je op korte termijn aandacht wilt terugwinnen, moet je aan de fiscale knop draaien."

Binnen het woningmandaat van APG speelt naast rendement ook maatschappelijke impact een rol.

"Impact betekent voor ons het toevoegen van nieuwe betaalbare Nederlandse woningen, met additionaliteit en intentionaliteit." Het gaat dus niet om de bestaande voorraad, maar om het doelbewust toevoegen van nieuw aanbod.

Drie megatransacties

Foortse was positief verrast dat het is gelukt eind vorig jaar een aantal grote woningtransacties te tekenen, waaronder de projecten Merwede en Cartesius in Utrecht. "Dat in zo'n moeilijke markt dit soort megatransacties tot stand kwamen, historisch grote projecten." Tegelijkertijd plaatst Foortse een kanttekening. "Dit zijn geen nieuwe projecten. Dit zijn gebiedsontwikkelingen waaraan al tien, of soms wel twintig jaar wordt gewerkt. Dat die nu eindelijk tot uitvoering komen, dat is bijzonder."

Dat APG in deze markt relatief veel projecten kon binnenhalen, is mede te danken aan het wegblijven van internationale concurrentie. "We krijgen niet per se een betere deal, maar we krijgen wel de deal. In andere marktomstandigheden hadden we die misschien verloren."

Foortse benadrukt dat tegenover elke transactie die wel tot stand kwam, een veelvoud aan projecten stond die onhaalbaar bleken, niet door gebrek aan vraag, de locatie of de kwaliteit van het plan, maar uitsluitend door de financiële haalbaarheid. Hij stelt dat de huidige mix van regulering, bouwkostenstijgingen en beleidsrisico's ertoe heeft geleid dat rendementen onder druk staan, terwijl de risico's voor investeerders toenemen.

Europa staat op de radar

Een andere strategische afweging die Foortse ziet, is de positie van Nederland binnen de bredere Europese kapitaalallocatie. "We merken dat internationale beleggers Europa weer nadrukkelijker op de radar

hebben. In een geopolitiek onrustige wereld wordt stabiliteit belangrijker dan maximale groei." Dat betekent echter niet automatisch dat kapitaal naar Nederland stroomt. "Als internationale partijen Europa binnenkomen, beginnen ze vaak in het Verenigd Koninkrijk. Daarna volgen Duitsland en Frankrijk. Nederland moet dus concurreren op aantrekkelijkheid. Je moet zorgen dat je net iets beter voor de dag komt dan je burens. Maar momenteel is het omgekeerde het geval: Nederland presenteert zich vooral als risicovoller en minder betrouwbaar dan omliggende landen. Kapitaal dat nu niet voor Nederland kiest, ben je voor langere tijd kwijt. Dat is een gemiste kans."

Voor 2026 is Foortse gematigd optimistisch. "Ik ben van het glas halfvol." Hij ziet dat marktpartijen en overheid elkaar beter hebben leren begrijpen. "Er is een breder besef ontstaan van wat nodig is. Dat helpt. Maar het moet zich nog vertalen in concrete maatregelen."

Nieuw mandaat voor seniorenhuisvesting

Daarnaast werkt APG aan een nieuw mandaat voor seniorenhuisvesting. "Er komt een enorme golf aan senioren aan. Als we het juiste product weten te realiseren, op de juiste locatie en in de juiste aantallen, dan ontstaat daar een structurele markt." Tegelijkertijd blijven geopolitieke risico's aanwezig. Van spanningen in Europa tot onzekerheid op financiële markten, de volatiliteit is niet verdwenen. Toch relativeert Foortse die zorgen. "Ieder jaar heeft zijn risico's. Terugkijkend lijkt het altijd eenvoudig. Vooruitkijkend is het dat nooit."

Voorbij de waan van de dag

Voor een langetermijnbelegger als APG ligt de focus daarom op structurele ontwikkelingen. "Daarom beleggen we in trendlines, niet in headlines." Demografie, verstedelijking, woningtekorten en maatschappelijke behoefte aan betaalbaarheid zijn volgens hem trends die de korte termijn overstijgen. "Als je pensioenvermogen beheert, moet je voorbij de waan van de dag kunnen kijken. Juist dan kun je in moeilijke markten verschil maken."

Robert-Jan Foortse werkt sinds december 2002 bij APG Asset Management, een van de grootste pensioenbeleggers ter wereld. Hij is verantwoordelijk voor de vastgoedbeleggingen van APG in Europa. Foortse begon zijn loopbaan bij APG (destijds ABP) met een focus op de Asia-Pacificmarkt, waar hij tussen 2003 en 2007 leiding gaf aan zowel beursgenoteerde als niet-beursgenoteerde vastgoedinvesteringen.

Voor hij bij APG kwam, werkte Foortse ruim tien jaar als director of Real Estate Corporate Finance bij Arthur Andersen. Hij deed de Master of Real Estate (MRE) aan de Amsterdam School of Real Estate. Foortse is daarnaast actief binnen de brancheverenigingen Inrev en Epra, waar hij zitting heeft in het bestuur.



Robert-Jan Foortse

WIE BEWAAKT DE VASTGOEDSECTOR? TOEZICHT ALS BASIS VOOR VERTROUWEN

De vastgoedsector draait op vertrouwen. Vertrouwen in waarderingen, in financierbaarheid en in stabiliteit. Organisaties investeren miljarden in woningen en commercieel vastgoed. Een stelsel van toezichthouders analyseert risico's en voorkomt dat deze markt ontspoorde.



De belangrijkste spelers zijn De Nederlandsche Bank (DNB), de Autoriteit Financiële Markten (AFM) en de Autoriteit woningcorporaties (Aw), aangevuld met gespecialiseerde organisaties als het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW), het Nederlands Register Vastgoedtaxateurs (NRVT) en de Waarderingskamer. Hoewel hun rollen verschillen, hebben ze één gemeenschappelijk doel: zorgen dat het financiële en maatschappelijke systeem rond vastgoed betrouwbaar blijft functioneren.

Financiële stabiliteit als publieke taak

De Nederlandsche Bank heeft de grootste systeemverantwoordelijkheid en opereert op enige afstand van de dagelijkse vastgoedpraktijk, zodat zij haar rol met de nodige onafhankelijkheid kan vervullen. Als prudentieel toezichthouder bewaakt DNB de stabiliteit van banken, verzekeraars en pensioenfondsen. Daarmee raakt de instelling direct aan vastgoedfinanciering, omdat vastgoedleningen een groot deel van de balansen van deze financiële instellingen vormen. De woningmarkt is daarbij een structureel aandachtspunt. Hoge hypotheekschulden, prijsvolatiliteit en rentegevoeligheid kunnen risico's opleveren voor de financiële stabiliteit. DNB analyseert die kwetsbaarheden en vertaalt ze naar kapitaaleisen, stresstesten en beleidsadviezen. Ook commercieel vastgoed staat op de radar, vooral om waardeschommelingen en

herfinancieringsrisico's bij kantoren en retail. De rol van DNB is nadrukkelijk systeemgericht. De toezichthouder kijkt niet naar individuele transacties, maar naar de vraag of het financiële stelsel schokken kan opvangen. Daarmee vormt DNB de macro-economische veiligheidslaag onder de vastgoedmarkt.

Gedragtoezicht en marktintegriteit

Waar DNB focust op financiële stabiliteit, richt de Autoriteit Financiële Markten zich op gedrag en marktwerking. De AFM houdt toezicht op financiële ondernemingen, beleggers, adviseurs en accountants, inclusief partijen die actief zijn in vastgoedbeleggingen en financiering. Voor vastgoedprofessionals is de AFM vooral zichtbaar via regelgeving rond beleggingen, transparantie en consumentenbescherming. Denk aan toezicht op vastgoedfondsen, informatieverstrekking aan beleggers en de kwaliteit van financieel advies bij hypotheekleningen. Ook accountantscontrole van vastgoedportefeuilles valt binnen het bredere toezichtkader, wat indirect invloed heeft op waarderingspraktijken. De AFM opereert daarmee op het snijvlak van marktintegriteit en consumentenvertrouwen. In een sector waar grote belangen spelen en informatie-asymmetrie snel ontstaat, moet toezicht voorkomen dat risico's worden onderschat of belangen onvoldoende zichtbaar zijn.

Toezicht op woningcorporaties: maatschappelijke opdracht onder druk

Binnen de corporatiesector ligt het formele toezicht bij de Autoriteit woningcorporaties. De Aw beoordeelt of corporaties financieel gezond zijn, hun governance op orde hebben en hun maatschappelijke taak verantwoord uitvoeren. Dat toezicht is de afgelopen jaren belangrijker geworden, omdat de sector voor enorme investeringsopgaven staat: nieuwbouw, verduurzaming en betaalbaarheid. Recente sectoranalyses laten zien dat de ambities uit nationale woonafspraken financieel onder spanning staan. Stijgende bouwkosten, rente en onderhoudslasten drukken het investeringsvermogen, terwijl huurinkomsten politiek begrensd blijven. In dat krachtenveld moet de Aw beoordelen of corporaties verantwoord blijven opereren en risico's beheersbaar zijn.

Achter elke vastgoedtransactie staat toezicht: op waarderingen, op financiering en op de stabiliteit van het financiële systeem

Het toezicht van de Aw is daarmee niet alleen controlerend, maar ook signalerend. De autoriteit fungeert als vroegtijdige indicator van structurele knelpunten in het stelsel. Wanneer beleidsambities en financiële realiteit uiteenlopen, wordt dat vaak zichtbaar in de sectorrapportages van de toezichthouder.

Aanvullende schakels in het stelsel

Naast de formele toezichthouders bestaan er organisaties met een aanvullende rol in het vertrouwen rond vastgoed. Het Waarborgfonds Sociale Woningbouw beoordeelt de financierbaarheid van corporaties en borgt leningen, waardoor kapitaalkosten laag blijven. Het NRVT bewaakt de kwaliteit en onafhankelijkheid van taxateurs. De Waarderingskamer ziet toe op de uitvoering van de WOZ-waarderingen door gemeenten. Hoewel deze organisaties geen systeemtoezichthouders zijn zoals DNB of de Aw, vormen ze wel essentiële schakels. Vastgoedwaarderingen liggen immers onder vrijwel elke financieringsbeslissing.

Onbetrouwbare taxaties kunnen direct doorwerken in kredietrisico's en beleidskeuzes.

Een complex maar logisch geheel

Het Nederlandse toezichtstelsel rond vastgoed is versnipperd, maar niet willekeurig. Elke organisatie kijkt vanuit een eigen invalshoek: macro-economisch, financieel gedrag, sectorgezondheid of waarderingskwaliteit. Juist die gelaagdheid maakt het systeem robuust. Tegelijk groeit de verwevenheid tussen publieke doelen en private financiering. Dat vergroot de afhankelijkheid van goed toezicht. Uiteindelijk draait het om dezelfde kernvraag die alle toezichthouders verbindt: blijft het systeem ook op lange termijn betrouwbaar? Zolang vastgoed een van de grootste economische en maatschappelijke sectoren blijft, zal het antwoord op die vraag bepalend zijn voor het functioneren van de markt.

Vastgoed en DNB, AFM en Aw



Drie van de zes toezichthouders in de vastgoedsector geven hierna een toelichting op hun rol in het toezicht op de vastgoedsector. Lees voor meer informatie over het toezicht door De Nederlandsche Bank (DNB) "De Vastgoedlezing 2025: commercieel vastgoed en financiële stabiliteit" door divisiedirecteur Financiële Stabiliteit Marc Roovers van DNB.



Het toezicht door de Autoriteit Financiële Markten (AFM) wordt uitgebreid beschreven op de eigen website.



Meer informatie over het toezicht door de Autoriteit woningcorporaties (Aw) is te vinden op de website van de Inspectie Leefomgeving en Transport van het Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat, waar de Aw onder valt.

WIE BEWAAKT DE VASTGOED-SECTOR IN NEDERLAND?

VAN WAARDERING TOT FINANCIËLE STABILITEIT



Toezichthouders op de Nederlandse vastgoedsector werken op drie niveaus. NRVT en Waarderingskamer controleren alle vastgoedwaarderingen. De Aw en het WSW waken specifiek over de corporatiesector. De overige vastgoedeigenaren hebben te maken met DNB en AFM.

SYSTEEMTOEZICHT

De controle door DNB is gericht op financiële stabiliteit. Banken, pensioenfondsen en verzekeraars moeten overeind kunnen blijven bij schokken in de vastgoedmarkt. De AFM richt zich op de handel en wandel van vastgoedbeleggers en -fondsen. Hier ligt ook de bescherming van consumenten.

DeNederlandscheBank

EUROSYSTEEM

Doel: financiële stabiliteit
Toezicht op: banken, verzekeraars, pensioenfondsen
Relevant voor: hypotheek- en vastgoedleningen, kapitaaleisen en stresstesten, systeemrisico's woningmarkt en commercieel vastgoed



Doel: gedragstoezicht en marktintegriteit
Toezicht op: financiële producten en marktpartijen
Relevant voor: vastgoedbeleggingen en -fondsen, hypotheekadvies en consumentenbescherming, transparantie richting beleggers

SECTORTOEZICHT

Corporaties hebben hun eigen toezichthouder: de Autoriteit woningcorporaties (Aw). Deze verzekert zich van de financiële continuïteit, governance en de uitvoering van de maatschappelijke taak van de corporaties. Het WSW is geen toezichthouder, maar borgt de financiering van de sector.



Doel: financiële continuïteit, governance en rechtmatigheid, uitvoering volkshuisvestelijke taak
Toezicht op: corporatiesector
Relevant voor: de financiële haalbaarheid van ambities



Doel: borgfonds en beoordelen risico's
Toezicht op: financierbaarheid corporaties, leningen, sectorrisico's en scenarioanalyse
Relevant voor: stabiliteit corporatiestelsel en betaalbaarheid financiering

WAARDERING EN DATA

Waarderingen zijn de basis van het vertrouwen in de vastgoedsector. Het Nederlands Register Vastgoedtaxateurs (NRVT) borgt de kwaliteit en onafhankelijkheid van waarde-bepalingen. De Waarderingskamer doet dat voor WOZ-taxaties. Die vormen de basis voor onder andere lokale belastingen.



Doel: solide marktwaarden voor financiering
Toezicht op: kwaliteit en integriteit taxateurs
Relevant voor: vastgoedbeleggers en financiering van vastgoed



Doel: uniforme en controleerbare vastgoeddata
Toezicht op: WOZ-waarderingen gemeenten
Relevant voor: commercieel vastgoed, de woningmarkt en huursector

VASTGOEDSECTOR

WONINGEN | WOONZORG | KANTOREN | BEDRIJFSRUIMTE | WINKELS





“WE ZIJN GEEN TOEZICHTHOUDER, WE ZIJN RISICO-BEOORDELAAR”

Rob Haans, Waarborgfonds Sociale Woningbouw

Directeur Rob Haans van het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW) corrigeert direct als iemand zijn organisatie een toezichthouder noemt. “We zijn geen toezichthouder, we zijn een risicobeoordelaar. Dat voelt soms als toezicht, maar strikt genomen is het dat niet.”

Het is een misverstand dat Haans vaker moet rechtzetten. Het toezicht op woningcorporaties ligt bij de Autoriteit woningcorporaties (Aw). Het WSW toetst de financierbaarheid. Die nuance is relevant in een tijd waarin de financiële ruimte van corporaties onder druk staat. Het WSW beoordeelt of een corporatie in staat blijft rente en aflossing te betalen en of de onderliggende vastgoedwaarde voldoende zekerheid biedt. “Als een corporatie vandaag zou stoppen met investeren, staat ze er financieel fantastisch voor”, zegt Haans. “Alleen maatschappelijk heb je dan een ramp.”

Ambities botsen met financiële realiteit

In de recente Staat van de Corporatiesector waarschuwt de Aw dat de Nationale Prestatieafspraken (NPA) financieel niet haalbaar zijn zonder aan-

vullende maatregelen. Haans herkent dat beeld. “Als je alle ambities volledig wilt waarmaken, is de huidige economische grondslag onvoldoende.” De rekensom is helder: of minder doen – “zeer onwenselijk” – of extra middelen organiseren en slimmer werken.

De spanning zit vooral in de kostenontwikkeling. Rente, onderhoud, bouwkosten en beheerslasten stijgen harder dan de huurinkomsten. “We hebben een systeem waarin de algemene inflatie niet gelijkloopt met de specifieke kosteninflatie van corporaties. Dan creëer je dus een gat.” Tegelijk is de ‘huurknop’ politiek gevoelig. De aangekondigde, maar niet doorgezette huurbefrozing van 2025 liet zien hoe groot de impact kan zijn. “Die kostte zomaar 40 miljard euro aan investeringsruimte.

Toen realiseerde iedereen zich: als we dit doen, gaat er enorm veel op slot.”

Risico's modelleren in scenario's

Het WSW kijkt niet alleen naar individuele corporaties, maar ook naar macro-economische risico's. Het risicomodel dat daarvoor wordt gebruikt, is gebaseerd op de systematiek van de internationale kredietbeoordelaar S&P, die de financiële soliditeit van organisaties en landen analyseert. Het WSW rekent er uiteenlopende scenario's mee door. “Je maakt bandbreedtes: wat gebeurt er bij hogere rente, grondstoffenschaarste of klimaatrisico's? En wat is dan de impact?” Die analyses vertalen zich naar kengetallen als loan-to-value en de interest coverage ratio. “Kan een corporatie haar rente en aflossing blijven betalen, ook als het tegenzit?”

“Als corporaties vandaag stoppen met investeren, staan ze er financieel fantastisch voor - maar maatschappelijk is het een ramp”

Beperkte huurverhoging, grote gevolgen

Ook beleidskeuzes rond huurverhogingen kunnen systeemimpact hebben. Een gemaximeerde huurverhoging – bijvoorbeeld maximaal vier procent – lijkt sociaal aantrekkelijk, maar kan forse financiële gevolgen hebben. “De kans op een hogere inflatie is misschien niet groot, maar het effect kan heel groot zijn. Een klein percentage werkt door in alle toekomstige huurjaren. Dan raakt het direct het investeringsvermogen.” Een belangrijke rol in het risicostelsel is de marktwaarde van de woningen die corporaties beheren. “Marktwaarde is voor ons modelmatig van belang bij het bepalen van *loan to value* en bij investeringsbeslissingen”, aldus Haans. Corporaties gebruiken marktwaarde bij nieuwbouw, verkoop en portefeuilleafwegingen op complex- en pandniveau.

WSW richt nu met externe partijen zelf een activiteit in om marktwaarde te bepalen. Daarmee versterkt het fonds zijn rol als kennisinstituut binnen het stelsel.

Investeren en lenen: motor moet blijven draaien

Ondanks de financiële druk ziet Haans ook positieve ontwikkelingen. Het totale borgvolume van het WSW is inmiddels boven de 100 miljard euro uitgekomen. “Dat is een goede indicator dat corporaties meer investeren.” De verduurzaming versnelt en de nieuwbouwproductie stijgt weer boven de 20.000 woningen per jaar. “Om dat vol te houden, moet je blijven lenen. Dan moeten we zorgen dat het stelsel solide blijft en het rentevoordeel behouden blijft.”

Die soliditeit vraagt om consistent beleid. “Heel veel partijen vragen om een meerjarig perspectief. Ga nu niet weer met de huur spelen of nieuwe belastingen invoeren.” In het huidige coalitieakkoord ziet Haans positieve elementen, zoals aandacht voor stikstof en netcongestie, maar ook een kloof tussen ambitie en middelen. “Het geambieerde volume aan nieuw te bouwen woningen is met wat er nu staat aan financiële middelen nog steeds van geen kanten realiseerbaar. Dat vind ik lastig, zeker als wonen een van de grootste problemen van Nederland is.”

Woningnood: een veelkoppig monster

Uiteindelijk draait het om het gezamenlijke doel: voldoende betaalbare woningen. “Zet die motor aan en zorg dat die aan blijft”, zegt Haans. De woningnood noemt hij een ‘veelkoppig monster’ dat vraagt om een breed palet aan maatregelen: nieuwbouw, gebiedsontwikkeling, betere benutting van de bestaande voorraad en slimme inzet van verkoop en doorstroming. “Denk niet dat je met één oplossing alles hebt. Maar doe er gewoon veel – en toets op effectiviteit.” In dat spanningsveld tussen ambitie en betaalbaarheid positioneert het WSW zich nadrukkelijk als risicobewaker van het systeem. Geen toezichthouder dus, maar een financiële thermometer die bewaakt of de sector zijn maatschappelijke opdracht ook morgen nog kan waarmaken.



“GEEN TAXATIERAPPORT HET ECONOMISCH VERKEER IN ZONDER KWALITEIT”

Martin van Musscher, NRVT

In een sector waar miljarden omgaan, is vertrouwen in waarderingen cruciaal. Het Nederlands Register Vastgoed Taxateurs bewaakt de kwaliteit en onafhankelijkheid van taxaties. Directeur Martin van Musscher over toezicht, transparantie en het maatschappelijk belang achter elk rapport.

Een van de toezichthouders met een cruciale rol in de vastgoedsector is het Nederlands Register Vastgoed Taxateurs (NRVT). Directeur Martin van Musscher ziet toezicht niet als sluitstuk, maar als fundament. “Wij moeten zorgen dat er geen taxatierapport het economisch verkeer ingaat dat niet voldoet aan wet- en regelgeving.”

NRVT opereert sinds september 2025 op basis van een convenant met het ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening. Dat convenant volgde op een evaluatie van het functioneren van het register. “De conclusie was dat het in de basis goed geregeld is, maar dat de onafhankelijkheid beter moest worden geborgd”, zegt Van Musscher.

De governance werd aangepast. De voormalige Centrale Raad werd omgevormd tot een Bestuurlijke Adviesraad met een adviserende rol en de vertegenwoordiging

werd verbreed met onder meer NHG, Vereniging Eigen Huis en Rijkswaterstaat. “Onze samenstelling is bestuurlijker en breder geworden. Daarmee versterken we onze maatschappelijke verankering.”

Toezicht op het hele proces

NRVT houdt toezicht op alle Register-taxateurs. Dat toezicht betreft niet alleen taxaties, maar ook de beoordeling van modelwaarden in het kader van hybride waarderingen bij woningfinanciering. Controle vindt plaats via een systeem van doorlopend toezicht. “We kijken niet alleen naar het rapport, maar naar het hele dossier”, zegt Van Musscher. “Het complete proces moet toetsbaar zijn, van opdracht tot onderbouwing van de waarde.” Onafhankelijkheid is daarbij cruciaal. “Als een taxateur een wenswaarde opgegeven krijgt, moet hij zich achter de oren krabben. De bedrei-

ging van je onafhankelijkheid moet je herkennen en vastleggen.” Het dossier moet voor derden volledig navolgbaar zijn.

Rol richting opdrachtgevers

Naast toezicht op taxateurs ziet Van Musscher ook een groeiende rol voor NRVT richting opdrachtgevers. “Goed opdrachtgeverschap is minstens zo belangrijk als goed taxateurschap.” Een helder voor aanvang vastgelegde opdracht met duidelijk doel van de taxatie is cruciaal. Op basis daarvan kan de taxateur een belangrijke keuze maken. Als bij de taxateur specifieke expertise ontbreekt voor een complex object, ligt er nadrukkelijk een rol voor de taxateur zelf om, in afstemming met de opdrachtgever, een dergelijke opdracht of samen te doen met een collega die de specifieke expertise wel heeft of de opdracht weigeren.” NRVT wil daarom nadrukkelijker bijdragen aan bewustwording bij financiers, beleggers en andere opdrachtgevers. Door duidelijker te communiceren over deskundigheid, registratie en specialisatie kan worden voorkomen dat verkeerde verwachtingen leiden tot kwaliteitsdiscussies achteraf. “Toezicht gaat niet alleen over handhaven, maar ook over het voorkomen van misstappen in de keten.”

“Doorlopend toezicht betekent dat we niet alleen achteraf corrigeren, maar steeds beter leren signaleren waar risico’s ontstaan in het taxatieproces en daarop handelen”

Risicogestuurd en zorgvuldig

Het toezicht kent meerdere fasen: desk audits, field audits en – indien er stevige missers zijn gemaakt – bestuurlijke of tuchtrechtelijke stappen. “We werken met interne en externe auditoren en altijd met hoor en wederhoor”, licht Van Musscher toe. Mogelijke maatregelen variëren van een waarschuwing tot doorhaling in het register. “Onze inzet is niet straffen om het straffen, maar het verhogen van de kwaliteit.” Het bestuur kan een bestuurlijke aanwijzing geven met een verplichte hertoetsing. Alleen

bij tuchtrechtelijk verwijtbaar handelen wordt de zaak voorgelegd aan het onafhankelijke tuchtcollege.

Digitalisering en preventief toezicht

De toekomst ligt volgens Van Musscher in verdere automatisering. “We willen van achteraf controleren naar vooraf signaleren.” Een centraal register voor taxatiedossiers moet het mogelijk maken om patronen te herkennen en betrouwbaarheid en nauwkeurigheid beter te meten. Met behulp van data-analyse en AI kan toezicht meer risicogestuurd worden ingericht. “Stel dat iemand jarenlang zorgvastgoed taxeert en opeens een glastuinbouwbedrijf gaat waarderen. Dan moet er een belletje gaan rinkelen.” Volgens Van Musscher moet toezicht meebewegen met innovatie in de markt. “De vastgoedsector verandert snel – denk aan nieuwe financieringsvormen, mixed-use-concepten en alternatieve waarderingmethoden. Toezicht mag die ontwikkeling niet blokkeren, maar moet wel zorgen dat innovatie verantwoord plaatsvindt.”

Dat vraagt om voortdurende actualisering van regelgeving en toetsingskaders. “Wij willen meebewegen op vernieuwing, om te waarborgen dat nieuwe producten en methoden voldoen aan dezelfde standaarden van onafhankelijkheid en kwaliteit.” Daarmee positioneert NRVT zich niet alleen als controleur, maar ook als bewaker van professionele normen in een steeds complexere markt.

Nieuwe thema’s: duurzaamheid en klimaat

De inhoud van taxaties verandert eveneens. “Klimaatrisico’s en duurzaamheid spelen een steeds grotere rol in taxaties.” Dat vraagt om betrouwbare broninformatie en duidelijke kaders. “Een taxateur moet onderzoeken, maar informatie moet ook beschikbaar, betrouwbaar en toetsbaar zijn.” Volgens Van Musscher blijft de menselijke oordeelsvorming essentieel. “Data zijn belangrijk, maar de taxateur moet er iets van vinden.” Juist in een tijd van modellen en automatisering blijft professionele analyse onmisbaar. Zijn ambitie: “We willen een robuuste organisatie zijn die vooraf kan signaleren en achteraf kan handhaven. Zodat vertrouwen in vastgoedwaarderingen vanzelfsprekend wordt.”



“WAARDERINGSKAMER IS HOEDER VAN VERTROUWEN IN DE WOZ-WAARDE”

Ruud Kathmann, Waarderingskamer

De WOZ-waarde raakt iedere vastgoedeigenaar, maar de toezichthouder blijft vaak buiten beeld. Ruud Kathmann van de Waarderingskamer licht toe hoe het toezicht werkt, welke spanningen het delen van data oplevert en waarom betrouwbare waarderingen cruciaal zijn.

De Waarderingskamer opereert grotendeels buiten de schijnwerpers, maar staat midden in het krachtenveld van belastingheffing, vastgoedwaardering en datadeling. Als toezichthouder op de uitvoering van de Wet WOZ bewaakt hij de kwaliteit van miljoenen taxaties per jaar. “Wij leveren geen waarde op verzoek”, zegt Ruud Kathmann, lid van het managementteam. “De WOZ-waarde is een zo goed mogelijke inschatting van een objectieve waarde. Belangen spelen geen rol, feiten wel.” Die objectiviteit is volgens Kathmann de kern van het systeem. Jaarlijks worden in Nederland zo’n negen miljoen objecten gewaardeerd. Dat gebeurt grotendeels modelmatig, ondersteund door data-analyse. “De computer is geen bedreiging voor de taxateur, maar een kwaliteitsimpuls”, stelt hij. “Alleen een model kan zulke aantallen verbanden

blijven zien. Maar zonder vakbekwame mensen erbij krijg je onzin.” De parallel met kunstmatige intelligentie is snel getrokken: technologie is nuttig, maar moet gevoed worden met betrouwbare brondata en een professionele beoordeling.

Juist die betrouwbaarheid ziet Kathmann als een groeiende uitdaging. In een tijd waarin data ogenschijnlijk overal beschikbaar zijn, waarschuwt hij voor schijnzekerheid. “Wie alles aan AI overlaat, weet nooit zeker of de data uit de bron komen of deels zijn verzonnen. Betrouwbare gegevens zijn cruciaal voor taxaties.” Daarom pleit hij voor meer samenwerking en datadeling binnen de vastgoedsector. Platforms als StiVAD juicht hij toe, maar de wettelijke beperkingen rond WOZ-gegevens maken actieve deelname complex. “De WOZ-waarde is openbaar, maar slechts

beperkt. Je mag kijken, maar niet zomaar bestanden delen. Dat belemmert verdere integratie.”

Bredere toepassing WOZ-waarde

Tegelijkertijd ziet Kathmann kansen voor bredere toepassing van WOZ-waarden, bijvoorbeeld bij verduurzamingsleningen. Nu eisen banken vaak aanvullende taxaties, zelfs wanneer de financiering ruim binnen veilige marges blijft. “Wat is het risico dat een WOZ-waarde twintig procent afwijkt bij een woning van zes ton, als iemand een ton wil lenen voor verduurzaming? Dat risico is verwaarloosbaar.” Toch staat Europese regelgeving ruim gebruik van modelwaarden niet altijd toe. De discussie over hybride taxaties laat zien dat markt, toezichthouders en wetgever zoeken naar een nieuw evenwicht tussen efficiëntie en zekerheid.

“De WOZ-waarde is geen waarde op verzoek, maar een zo objectief mogelijke inschatting van wat een pand waard is - gebaseerd op feiten, niet op belangen”

In het niet-woningdomein zijn de verschillen nog groter. Woningen kennen veel transacties en vergelijkingsmateriaal; bij commercieel vastgoed en maatschappelijk vastgoed ligt dat anders. “Voor energiecentrales of ziekenhuizen is er nauwelijks marktinformatie. Dan kom je uit op de gecorrigeerde vervangingswaarde.” Bij winkels en kantoren draait het juist om actuele huurgegevens, die niet in openbare bronnen te vinden zijn. Kathmann zou een vorm van geaggregeerde huurregistratie toejuichen, maar ziet dat belangen en vertrouwelijkheid de voortgang remmen.

Zwaarste sanctiemiddel: de aanbeveling

De Waarderingskamer beschikt over stevige toezichtinstrumenten. Het zwaarste sanctiemiddel is de aanbeveling, formeel gepubliceerd, en dat ligt bestuurlijk heel gevoelig. “Het is een krachtig

instrument, juist omdat we het vrijwel nooit hoeven te gebruiken.” Transparantie en periodieke beoordelingen – inclusief publieke sterrenscores voor gemeenten – zorgen doorgaans voor voldoende prikkel. Escalatie is zelden nodig; overleg en audits lossen de meeste knelpunten op.

Internationaal geldt het Nederlandse systeem als stabiel en consistent. Jaarlijkse herwaardering voorkomt scheefgroei, zoals in landen waar waarden decennia onveranderd blijven. “We zijn best trots dat we jaarlijks actuele waarden kunnen neerzetten”, zegt Kathmann. Buitenlandse delegaties komen geregeld kijken hoe dat evenwicht is georganiseerd.

Risico's en kansen

Toch staat het systeem voortdurend onder politieke en maatschappelijke druk. Onroerendezaakbelasting is zichtbaar en daardoor gevoelig. In vergelijking met andere landen is de Nederlandse belastingdruk op vastgoed relatief gematigd, maar de perceptie verschilt. Kathmann ziet in discussies over verschuiving van belasting op arbeid naar bezit zowel risico's als kansen. Wat er ook verandert, de basis moet volgens hem overeind blijven: actuele, uniforme en controleerbare waarden.

Voor vastgoedondernemers is de Waarderingskamer vooral merkbaar via informatieverzoeken en kwaliteitsverbeteringen in verslaglegging. Nieuwe regels verplichten gemeenten om objectkenmerken actiever te verifiëren. Dat vergroot de transparantie, maar vraagt maatwerk bij grote beleggers en corporaties. “Stuur geen tachtigduizend losse verslagen, maar een bestand”, vat Kathmann de praktische insteek samen. Efficiëntie en zorgvuldigheid moeten hand in hand gaan.

Meer datadeling en betere broninformatie

Als hij vooruitkijkt, ziet hij geen radicale koerswijzigingen, maar geleidelijke stappen naar meer datadeling en betere broninformatie. “We zitten nu op het niveau van beperkte openbaarheid. De vraag is wat het volgende evenwicht wordt.” Grote sprongen verwacht hij niet, wel verdere professionalisering, digitalisering en samenwerking.



2. WONINGEN

PRIL HERSTEL WONING-BELEGGINGSMARKT ZET DOOR

Beleggers kochten in 2025 voor 6,8 miljard aan woningen. Vooral Nederlandse beleggers waren actief. Buitenlandse beleggers kijken wel naar de Nederlandse woningmarkt, maar kopen relatief beperkt. Invoering van de Wet betaalbare huur in 2023 speelt hierbij een belangrijke rol.

Beleggers voegden in 2025 op basis van leverdatum ruim 6,8 miljard aan woningen toe aan hun beleggingsportefeuilles. Op basis van overeenkomstdatum was dit 6,9 miljard. Fiscale en beleidsmaatregelen (o.a. Wet betaalbare huur), maar ook de stijgende rente, ondermijnden in 2022 en 2023 het vertrouwen van beleggers. De cijfers van 2024 en 2025 bevestigen het herstel van dat vertrouwen.

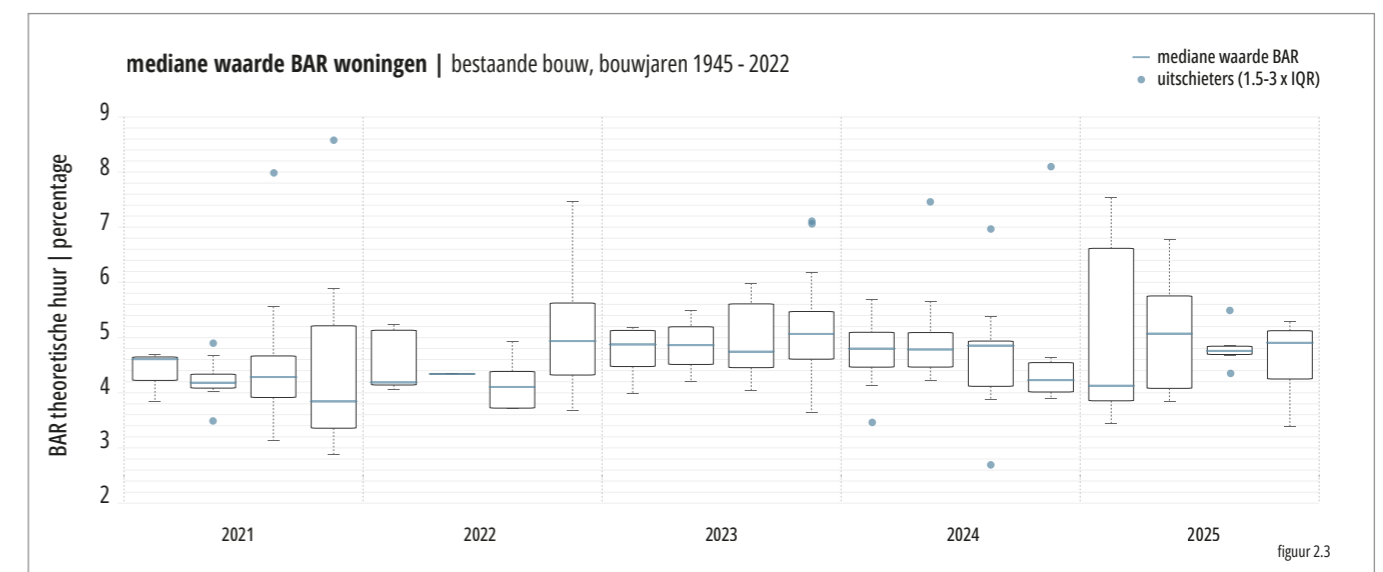
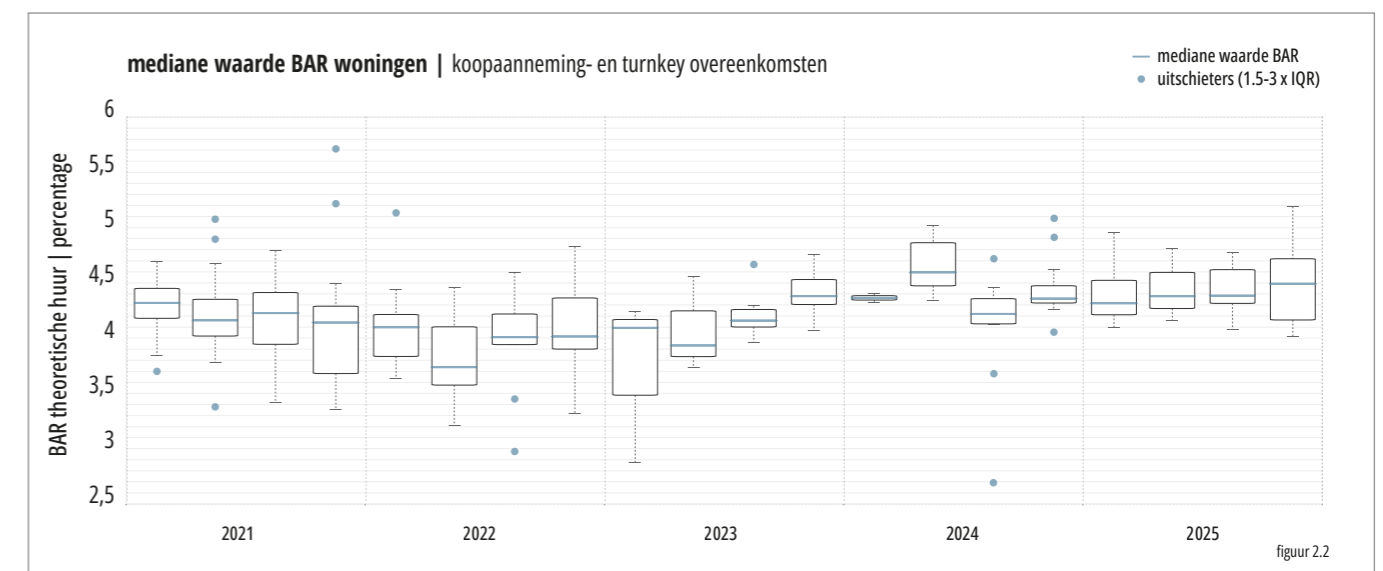
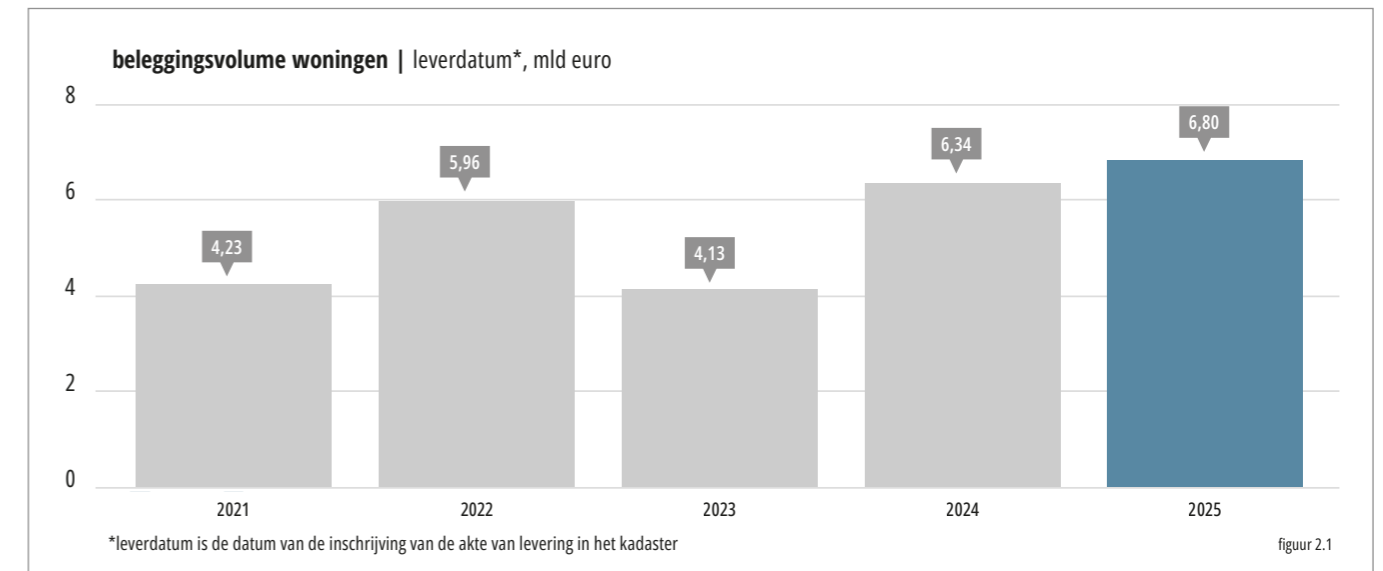
Rendementen

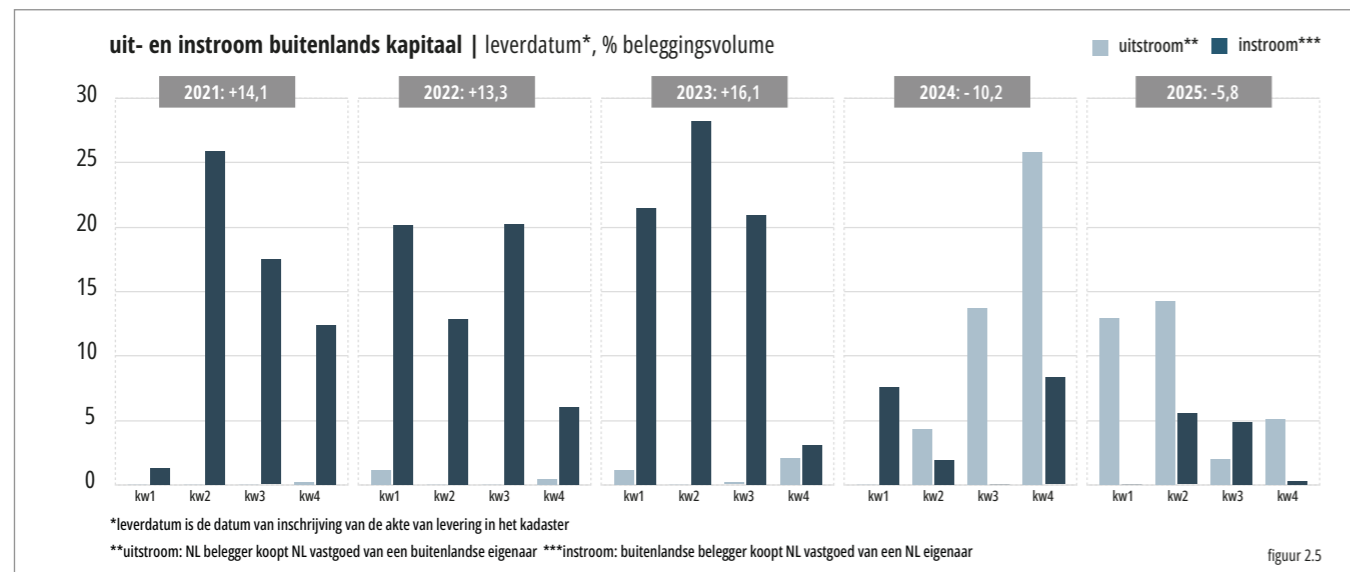
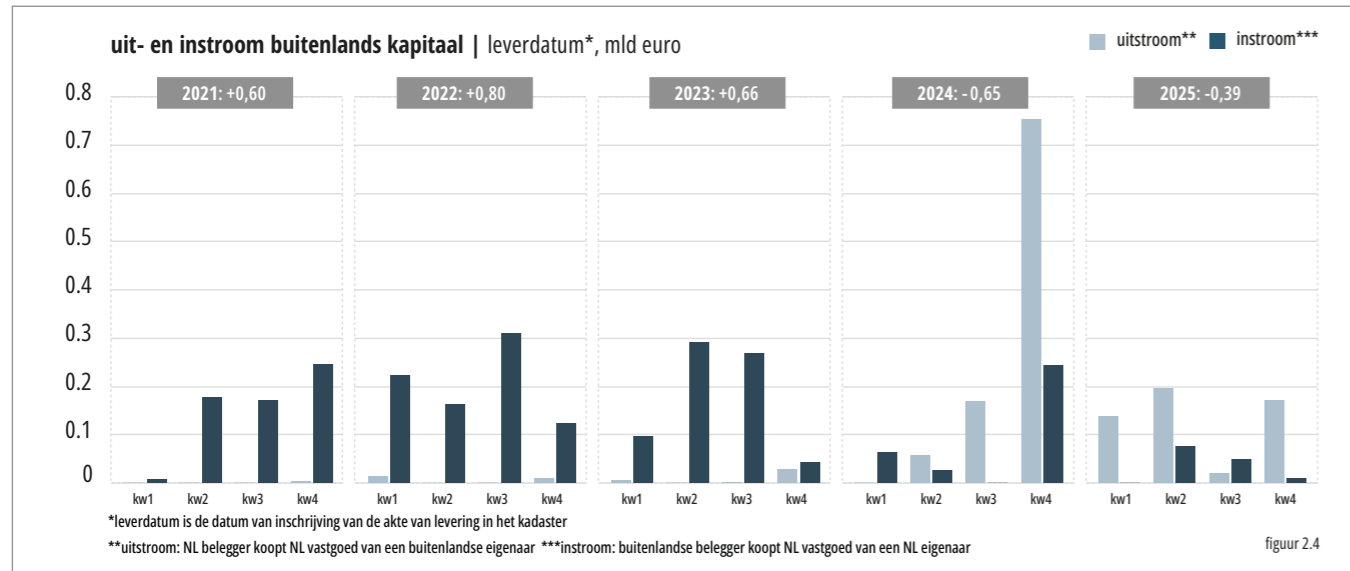
Beleggers kochten in 2025 nieuwbouwwoningen (turnkey- en koopaaneming) voor een gemiddeld brutoaanvangsrendement van 4,4 procent. Het verschil in rendement tussen bestaande woningen en nieuwbouwwoningen lijkt kleiner te worden. Het gemiddelde brutoaanvangsrendement waarvoor beleggers in 2025 bestaande woningen kochten, bedroeg 4,86 procent. Voor woningen met een goed energielabel – B of hoger – waren kopers bereid meer

te betalen. Zo werden in 2025 bestaande woningen met energielabel A aangekocht voor een gemiddeld rendement van 4,5 procent, terwijl dat voor bestaande woningen met energielabel D of lager 5,5 procent bedroeg.

Buitenlandse beleggers

Buitenlandse beleggers kochten in 2025 voor 900 miljoen euro aan woningen, maar verkochten voor 1.290 miljoen euro. Een nettoresultaat van -390 miljoen euro (-650 miljoen euro in 2024). Voor buitenlandse beleggers spelen naast regulering als maximering van huur- en exploitatiebeperkingen – soms wel tot 25 jaar – ook fiscale maatregelen een grote rol bij de geografische allocatie van beleggingsfondsen. Buitenlands kapitaal stroomt hierdoor steeds vaker naar andere landen. Het zet Nederland op achterstand. De ambities voor de woningbouw raken hierdoor steeds verder uit zicht.





top 5 herkomst buitenlands kapitaal | leverdatum*, mln euro

| Jaar | uitstroom | | | | | instroom | | | | |
|------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2025 | DE 203 | US 149 | CH 145 | CA 95,5 | SE 16,3 | GB 60,0 | FR 47,9 | LI 15,4 | JP 9,66 | |
| 2024 | CA 842 | SE 55,9 | DE 37,0 | US 33,9 | BE 10,2 | US 128 | DE 114 | GB 88,7 | | |
| 2023 | DE 26,2 | RU 2,93 | BE 2,09 | SE 1,87 | US 1,32 | US 347 | DE 125 | BE 114 | GB 41,7 | CH 15,5 |
| 2022 | US 58,8 | SE 12,6 | DE 9,18 | | | DE 409 | LU 150 | SE 70,9 | US 69,8 | GB 68,7 |
| 2021 | MC 3,24 | | | | | DE 420 | LU 73,3 | CA 51,4 | BE 42,1 | SE 7,70 |

*leverdatum is de datum van inschrijving van de akte van levering in het kadaster

figuur 2.6

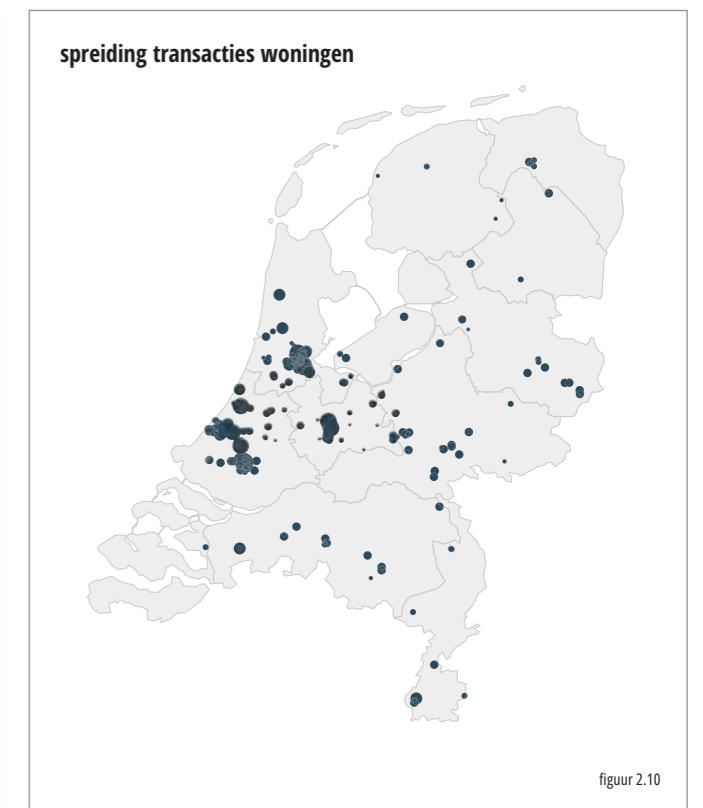
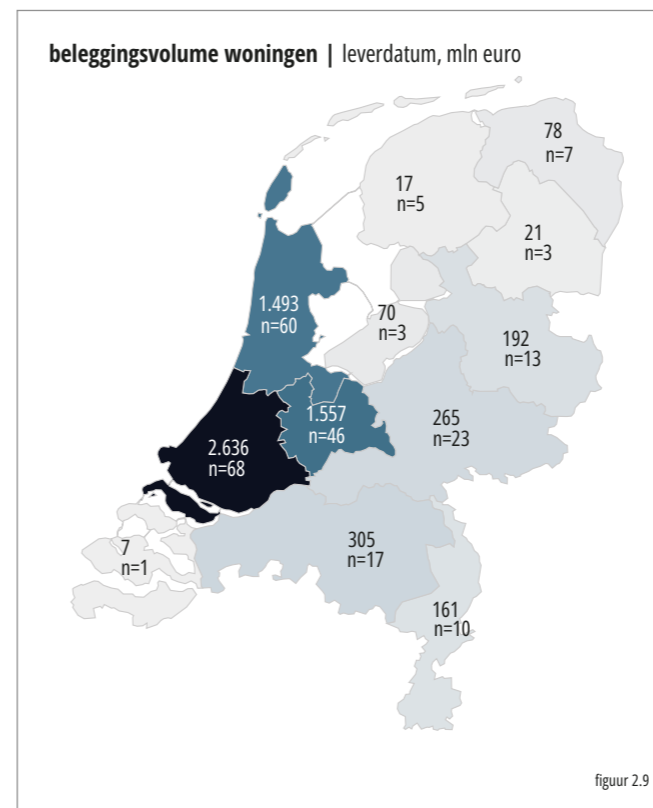
top 5 woningtransacties | exclusief portefeuilletteransacties, koopsom, mln euro

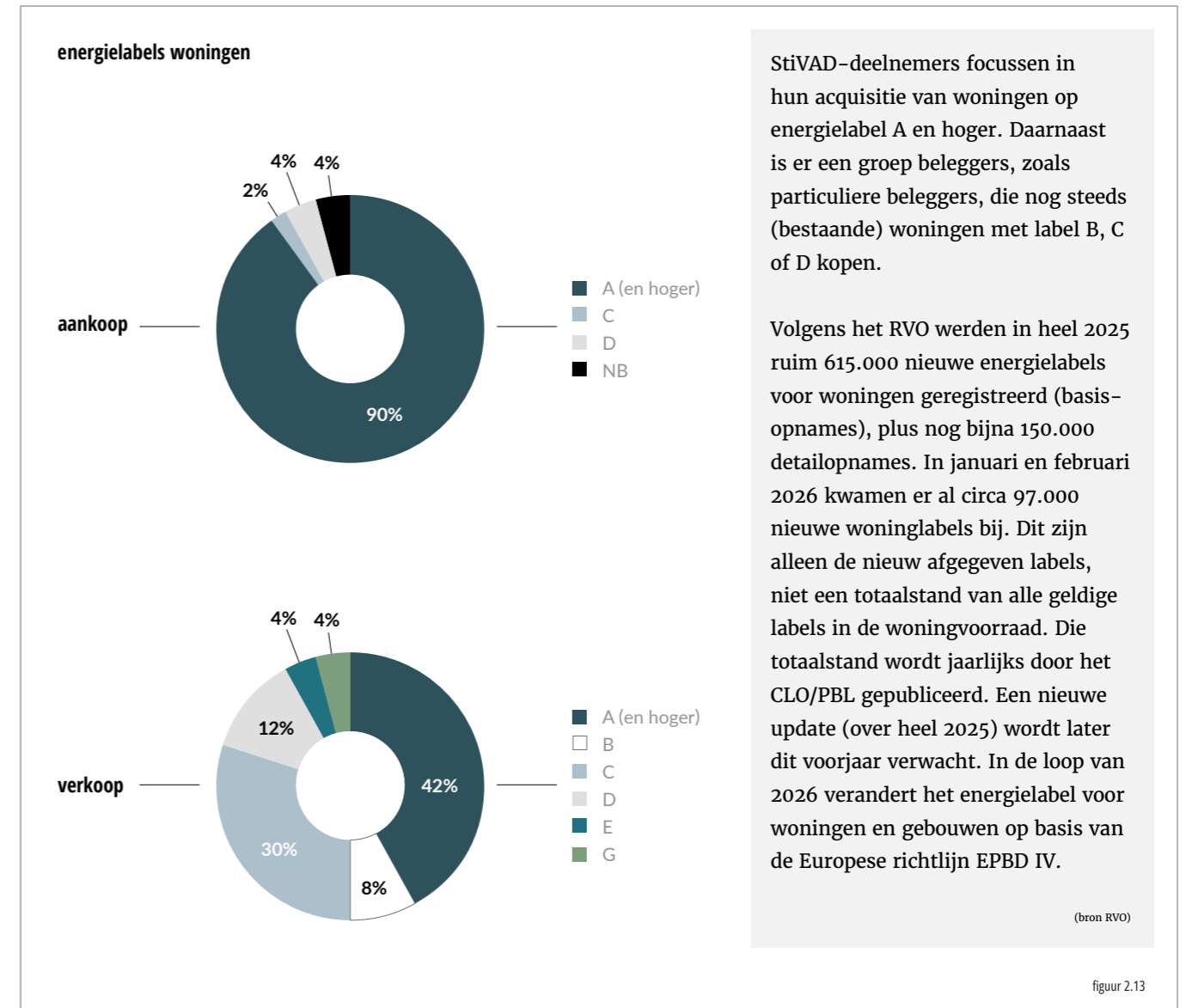
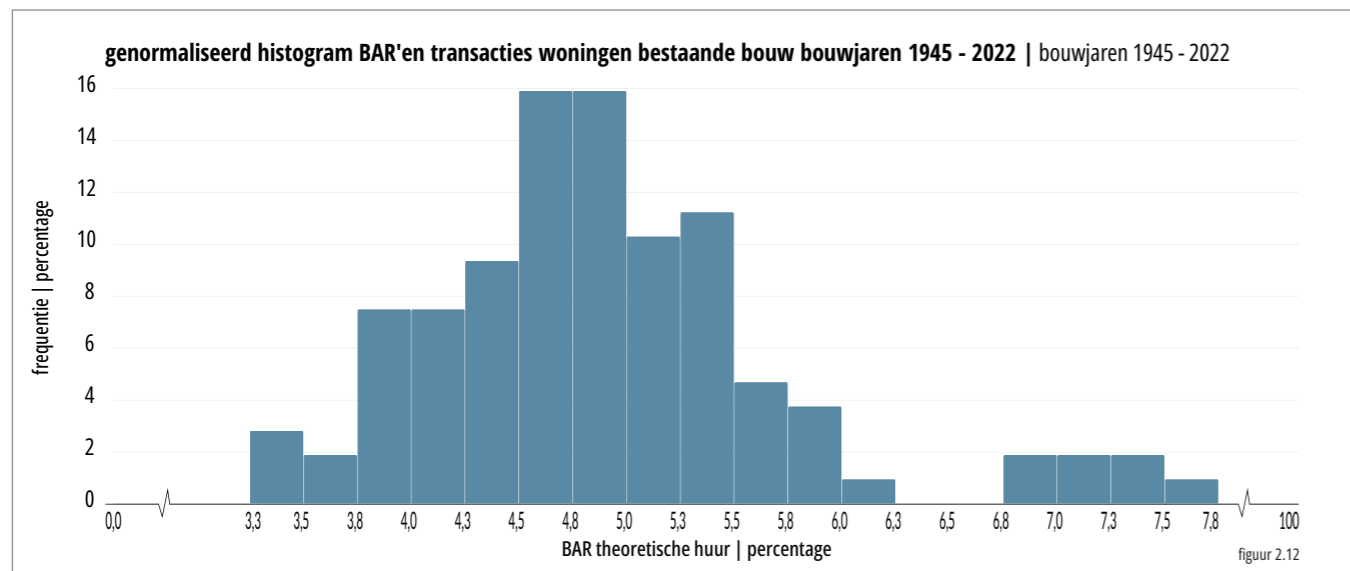
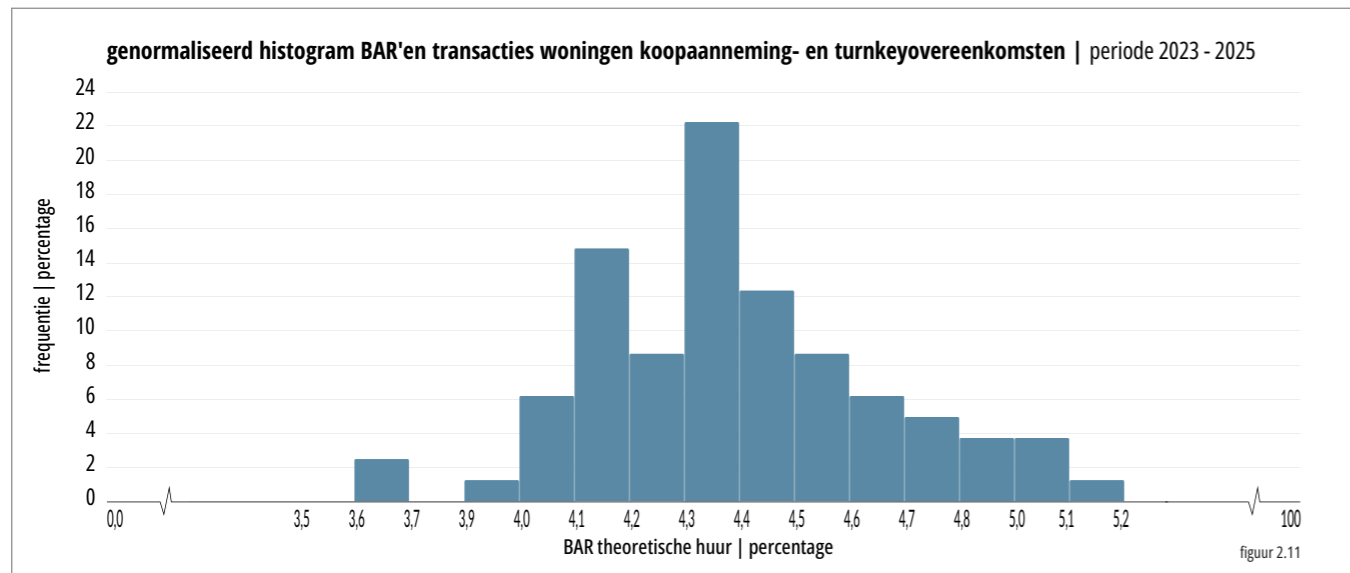
| | naam | eenheden | plaats | koopsom | koper |
|---|--------------------|----------|-----------|---------|--------------------|
| 1 | De Sax | 822 | Rotterdam | 360 | Achmea Real Estate |
| 2 | Eleven Square | 934 | Amsterdam | 317 | Bouwinvest |
| 3 | Cartesius | ca 1000 | Utrecht | 300 | CBRE IM (APG) |
| 4 | Spaarnepoort | 624 | Haarlem | 210 | a.s.r. real estate |
| 5 | Merwede, blok B 1a | 779 | Utrecht | 210 | Greystar (APG) |

top 5 transacties woningcorporaties | koopsom, mln euro

| | naam | eenheden | plaats | koopsom | koper |
|---|------------------|----------|--------------------|---------|---------------------------|
| 1 | De Gravin | 173 | Oud-Beijerland | 75 | HW Wonen |
| 2 | Columbusstraat | 133 | Barneveld | 22 | Woningstichting Barneveld |
| 3 | Schippersland | 67 | Oldebroek | 17 | Omnia Wonen |
| 4 | Van Houtenstraat | 36 | Zaandam | 4 | Parteon |
| 5 | Steenstraat | 16 | Wijk bij Duurstede | 4 | Woonin |

figuur 2.8





StiVAD-deelnemers focussen in hun acquisitie van woningen op energielabel A en hoger. Daarnaast is er een groep beleggers, zoals particuliere beleggers, die nog steeds (bestaande) woningen met label B, C of D kopen.

Volgens het RVO werden in heel 2025 ruim 615.000 nieuwe energielabels voor woningen geregistreerd (basisopnames), plus nog bijna 150.000 detailopnames. In januari en februari 2026 kwamen er al circa 97.000 nieuwe woninglabels bij. Dit zijn alleen de nieuw afgegeven labels, niet een totaalstand van alle geldige labels in de woningvoorraad. Die totaalstand wordt jaarlijks door het CLO/PBL gepubliceerd. Een nieuwe update (over heel 2025) wordt later dit voorjaar verwacht. In de loop van 2026 verandert het energielabel voor woningen en gebouwen op basis van de Europese richtlijn EPBD IV.

Richard Dohmen en Roger Stroom, Grouwels Vastgoed

RUST EN BELEID BEPALEN DE WONINGMARKT

De woningbeleggingsmarkt laat in 2025 een gemixt beeld zien. Transacties worden doorgeschoven, kapitaal zoekt vastigheid en nieuwe regelgeving veroorzaakt telkens weer onzekerheid. Richard Dohmen en Roger Stroom schetsen hoe het familiebedrijf Grouwels Vastgoed naar de markt voor woningbeleggingen kijkt en waar de grootste kansen en risico's liggen.

De woningbeleggingsmarkt kende in 2025 een opvallend verloop. Waar cijfers op papier een terugval laten zien in het laatste kwartaal, wijst de praktijk op uitgestelde transacties en een volle pijplijn. “Er is een fors volume aan transacties in voorbereiding dat pas in januari en februari zichtbaar wordt”, zegt Richard Dohmen, algemeen directeur van Grouwels Vastgoed. Het zou gaan om transacties met een totale waarde van bijna een miljard euro. Aanleiding is de op Prinsjesdag aangekondigde verlaging van de overdrachtsbelasting per 1 januari 2026 van 10,4 naar 8 procent voor beleggingswoningen. Volgens hem vertekent dat het beeld. Het traditioneel sterke vierde kwartaal zal tegenvallen, terwijl het eerste kwartaal van 2026 juist sterk zal uitpakken.



“De woningmarkt functioneert beter met rust en voorspelbaarheid dan met steeds weer nieuwe ingrepen die investeerders afschrikken”

De woningmarkt is hypergevoelig voor fiscale prikkels en overheidsregels. Roger Stroom, bij Grouwels verantwoordelijk voor acquisities, ziet dat hierdoor transacties bewust worden getimed. “De markt reageert sterk op beleidswijzigingen. Dat leidt tot pieken en dalen die weinig zeggen over de onderliggende vraag.”

Buitenlands kapitaal is de afgelopen jaren selectiever geworden. Dohmen ziet dat vooral stabiliteit ontbreekt. “Nederland stond bekend om zijn hoge mate van voorspelbaarheid. Dat voordeel zijn we grotendeels kwijtgeraakt.” Toch blijft de interesse bestaan, zij het minder vanzelfsprekend. Sommige aanwezige buitenlandse partijen trekken zich nu terug, terwijl andere juist nieuwe kansen zien.

Grotere rol familiekapitaal

Tegelijkertijd groeit de rol van familiekapitaal en family offices. Stroom: “We zien steeds vaker ondernemers die na de verkoop van hun bedrijf in woningen willen beleggen. Geen miljarden, maar wel honderden miljoenen.” Dat kapitaal is geduldig, maar niet onbepert. “Ook zij haken af als het overheidsbeleid te grillig wordt.”

“Als regelgeving te grillig wordt, verdwijnt het commitment van de kapitaalmarkt en wordt het woningtekort alleen maar groter”

Voor Grouwels Vastgoed blijft uitpenden een kernonderdeel van de strategie. Het bedrijf koopt relatief jong – zeg 20 tot 25 jaar oud – bestaand bezit en verkoopt dat gefaseerd aan particuliere kopers. “Wij zorgen voor liquiditeit en flexibiliteit in de keten”, zegt Dohmen. “Het familiekapitaal stroomt via onze acquisities naar institutionele beleggers en daarmee terug de huurwoningmarkt in, vaak richting nieuwbouw.” Volgens hem is dat juist nu een essentiële schakel in de woningmarkt omdat

institutionele beleggers met een terughoudend commitment van de internationale kapitaalmarkten te maken hebben.

Meer druk op bestaand vastgoed

De rendementen bij doorverkoop liggen momenteel boven het langjarig gemiddelde. Dat is volgens Stroom geen teken van oververhitting, maar van een markt die niet goed functioneert. “Als regelgeving nieuwbouw bemoeilijkt, verschuift de druk automatisch naar bestaand vastgoed.” Hij zou liever zien dat de rust op de woningmarkt terugkeert en deze niet één keer per week de voorpagina’s van de kranten haalt, zoals nu.

Naast mogelijk nieuwe overheidsmaatregelen zorgt ook een voortdurende juridische onzekerheid over huurprijsregulering en indexatie voor een negatief beleggerssentiment en daarmee op een toenemende druk in de hele keten. Volgens Stroom raakt dit niet alleen beleggers, maar ook pensioenfondsen en uiteindelijk huurders.

Verduurzaming is structurele opgave

Naast regelgeving vormt verduurzaming een structurele opgave. Grouwels investeert fors in het verbeteren van bestaande woningen, maar loopt daarbij tegen praktische beperkingen aan. “Je kunt niet alles afdwingen,” zegt Stroom. “Bij aangebroken bezit en VvE’s kost het vooral veel tijd en overleg.” Dohmen noemt het een onderschat probleem. “De overheid verwacht snelle stappen, maar de realiteit is complex.” Toch ziet hij de impact op bewoners als een belangrijke motivatie. “Als een woning van label D naar A gaat en de energierekening daalt, dan maak je echt verschil.” Het daadwerkelijk realiseren van voornemens om meer juridische slagkracht toe te kennen aan een meerderheid in een VvE zou de verduurzaming van bestaande woningen aanzienlijk kunnen versnellen.

Verkoop corporatiewoning ligt gevoelig

De interactie met woningcorporaties is beperkt. Corporaties verkopen weinig midden- en vrijesectorwoningen aan marktpartijen. “Politiek ligt dat gevoelig,” zegt Stroom. “Zelfs als wij willen

investeren en garanties bieden, blijft de voorkeur vaak binnen de sector.” Daardoor blijft dit marktsegment dun en weinig liquide.

Daarnaast signaleren Dohmen en Stroom een verschuiving in de financieringsmarkt. Banken waren enkele jaren geleden terughoudend, maar bewegen inmiddels weer richting een meer gemiddelde loan-to-value, mits verduurzaming aantoonbaar onderdeel is van de strategie. Financiers sturen nadrukkelijk op energielabels en langjarige onderhoudsplannen. Daarmee is toegang tot vreemd vermogen steeds vaker gekoppeld aan ESG-prestaties en transparante rapportage.

Ook de kwaliteit van vastgoedbeheer verdient volgens hen meer aandacht. De sector kampt met personeelstekorten en lage marges, terwijl huurders hogere verwachtingen hebben. “Als je een zes betaalt, krijg je geen acht”, concludeert Stroom. Volgens Grouwels vraagt professioneel beheer om schaal, digitalisering en betere service. Consolidatie door private equity kan daarbij helpen, maar alleen als die leidt tot structurele kwaliteitsverbetering.

Langetermijnvisie

Grouwels Vastgoed denkt nadrukkelijk in generaties. “We hebben inmiddels bijna vijftig jaar een relevante rol in de Nederlandse woningmarkt en de eerste kleinzoon van de oprichter is sinds twee jaar actief in het bedrijf. We kijken dus niet naar volgend jaar, maar naar de komende decennia”, zegt Dohmen. Dat betekent ook nadenken over een meer directe rol bij mogelijke investeringen in nieuwbouw als eindbelegger, passend bij een stabielere portefeuille voor de toekomst.

Alle fasen meegemaakt

De overtuiging blijft dat de Nederlandse woningmarkt op lange termijn zeer solide is. “We hebben in ons bestaan inmiddels alle fasen in de cyclus al meegemaakt”, zegt Dohmen. “Als je tijd en kapitaal hebt, kom je overal doorheen.” Dat vertrouwen vertaalt zich in blijvende investeringen in Nederland, ondanks alle onzekerheden.

Richard Dohmen werkte bijna 32 jaar als account en partner bij PwC voor familiebedrijven en is nu ruim 3,5 jaar algemeen directeur van Grouwels Vastgoed, een belegger die al bijna vijftig jaar actief is in de Nederlandse woningmarkt. Inmiddels is binnen het familiebedrijf de derde generatie aangetreden. Dohmen begon zijn loopbaan bij Coopers & Lybrand, waar hij zeven jaar werkte.

Roger Stroom is verantwoordelijk voor acquisities en richt zich op bestaand woningvastgoed en uitpondstrategieën. Hij werkt al bijna twintig jaar voor Grouwels en vertegenwoordigt het bedrijf al ruim veertien jaar in de werkgroep Wonen van de Stichting Professioneel Platform Vastgoed. Eerder was hij een kleine acht jaar makelaar/taxateur bij branchegeenoot Stienstra.

Richard Dohmen en Roger Stroom



Roelien Ritsema van Eck, de Alliantie

“NIET BOUWEN IS FINANCIËEL VERLEIDELIJK, MAAR ZO LOS JE NIETS OP”

Voor bestuursvoorzitter Roelien Ritsema van Eck van woningcorporatie de Alliantie werd het jaar 2025 bepaald door politieke onzekerheid, financiële grenzen en maatschappelijke spanningen. Ze wijst op de cruciale rol van corporaties in het draaiend houden van de woningmarkt. “Bij de Alliantie investeren we jaarlijks meer dan een half miljard euro.”

Terugkijkend op 2025 noemt Ritsema van Eck één thema dat de sector op scherp zette: de voorgenomen huurbevriezing. Die zou huurders gemiddeld zes euro per maand voordeel opleveren, maar corporaties miljarden aan investeringscapaciteit kosten. “Die huurbevriezing zou een enorme zandkorrel in de motor van onze investeringscapaciteit zijn geweest”, zegt ze. “Als je een van onze inkomstenstromen aantast, valt een fors deel van onze bouwcapaciteit weg.”



“De sector als geheel zoekt zijn financiële grenzen op, terwijl de woningnood nog lang niet is opgelost.”

Dat de maatregel uiteindelijk van tafel ging, noemt ze een opluchting – en een zeldzaam moment van gezamenlijke rationaliteit. Onafhankelijke partijen, brancheorganisaties en zelfs de Woonbond wezen op de onbedoelde effecten. “Dat er breed en objectief is uitgelegd waarom het geen verstandig idee was, stemt mij hoopvol.” Toch blijft haar zorg dat de kosten structureel harder stijgen dan de huuropbrengsten. “De sector als geheel zoekt zijn financiële grenzen op. Niet bouwen kan financieel op de korte termijn verleidelijk zijn, maar daar los je niets mee op.”

Verdienmodel of continuïteitsmodel?

Ritsema van Eck verzet zich tegen de term ‘verdienmodel’ in relatie tot corporaties. “Ik noem het liever een continuïteitsmodel”, stelt ze scherp. “Wij hebben een enorme maatschappelijke opgave. Om die te realiseren heb je langjarige continuïteit nodig – geen winst, maar wel gezonde resultaten.”

“De grote politieke onvoorspelbaarheid heeft de corporatiesector de afgelopen jaren heel erg veel last bezorgd”

De inkomsten van een corporatie bestaan in essentie uit huur en de opbrengst uit de verkoop van woningen. Vooral dat laatste ligt politiek gevoelig. Toch is verkoop volgens haar onmisbaar. “Als wij een woning verkopen en er anderhalf of twee voor terugbouwen, dan groeit de voorraad. Die woning verdwijnt niet, die creëert doorstroming en gevarieerde wijken.”

De Alliantie bouwt ongeveer vijftienhonderd woningen per jaar en noemt zich de grootste bouwende corporatie van Nederland. Maar minstens zo belangrijk vindt Ritsema van Eck de indirecte impact. “We leveren niet alleen vijftienhonderd woningen

op, maar zorgen dat vier- à vijfduizend mensen een nieuwe sleutel krijgen. Doorstroming is cruciaal.”

Regelgeving, netcongestie en politieke onvoorspelbaarheid

Naast financiële druk ziet Ritsema van Eck een stapeling van belemmeringen voor nieuwbouw. Van lokale aanvullende eisen tot beschermde diersoorten en netcongestie: elke extra hobbel kan projecten maanden of jaren vertragen. “Als een uitspraak over netcongestie verkeerd uitpakt, moeten bouwplannen simpelweg stoppen”, waarschuwt zij. “Dat zou desastreus zijn voor Nederland.”

Ze is uitgesproken over de noodzaak van regie, maar ook over de risico’s van overregulering. “Het is goed dat de overheid weer regie pakt. Maar mijn zorg is dat het doorschiet. We moeten niet van volledige afwezigheid naar volledige bemoeienis schieten.” De politieke onvoorspelbaarheid van de afgelopen jaren heeft volgens haar veel impact gehad. Organisaties moesten zich voorbereiden op maatregelen die uiteindelijk niet doorgingen, met alle interne onrust van dien.

Kwetsbare wijken vragen meer dan stenen

Naast financiële druk, ziet Ritsema van Eck een grote verschuiving in de sociale dynamiek. Corporaties huisvesten steeds meer kwetsbare groepen, terwijl tegelijkertijd hoogbouw en verdichting toenemen. Dat vergroot de druk op leefbaarheid. “Kwetsbaarheid in wijken kun je niet alleen oplossen”, stelt zij. “Gemeente, zorg, politie, corporatie – als we alleen maar naar elkaar blijven kijken, gebeurt er niets.”

De Alliantie investeert daarom in community builders, ontmoetingsruimten en wooncoaches. In sommige gevallen zelfs in beveiliging. Dat kost geld – geld dat niet direct in stenen zit, maar volgens haar essentieel is. “We willen mensen een thuis bieden, niet alleen een huis.” De maatschappelijke ongelijkheid wordt volgens haar zichtbaarder in corporatiewijken. “Er zijn niet per se meer armen, maar wel armere armen en rijkere rijken. Dat verschil zie je terug in onze wijken.”

Marktwaaarde en beleidswaarde: papieren exercitie?

Voor vastgoedbeleggers is marktwaaarde een kernbegrip. Voor corporaties ligt dat genuanceerder. De overgang naar beleidswaarde verandert volgens Ritsema van Eck weinig aan de dagelijkse praktijk. “Het zijn grotendeels houten euro’s”, zegt ze nuchter. “Voor onze ratio’s heeft het beperkte impact. Maar we blijven marktwaaarde gebruiken om goed op ons vastgoed te kunnen sturen.” De administratieve lasten nemen er volgens haar nauwelijks door af. “De doelstelling was vereenvoudiging. Maar in de praktijk blijven we gewoon taxeren.”

Vooruitblik: vasthouden én verbreden

Voor 2026 verwacht Ritsema van Eck geen rustiger vaarwater. De investeringsopgave blijft groot, de financiële ruimte krap en de maatschappelijke druk hoog. Toch klinkt ze strijdvaardig. “Gezien de omstandigheden zou het al een fantastische prestatie zijn als we het zo goed blijven doen als nu”, zegt ze.

Tegelijkertijd wil ze het profiel van de Alliantie verbreden. Naast nieuwbouw, verduurzaming en innovatie moet er meer aandacht komen voor leefbare wijken en samenwerking. Want uiteindelijk, zo benadrukt ze, is bouwen slechts een deel van het verhaal. “We bouwen woningen voor dertig tot vijftig jaar vooruit. Dan moet je verder kijken dan stenen alleen.”

Roelien Ritsema van Eck (1975) is bestuursvoorzitter van woningcorporatie de Alliantie, waar ze sinds 2020 in het bestuur zit en per 1 november 2025 de rol van voorzitter heeft. Ze studeerde bedrijfskunde aan de Rijksuniversiteit Groningen en volgde een master International Management in Oxford. Ritsema van Eck deed ruim vijftien jaar ervaring op bij ABN Amro in diverse directiefuncties en was daarna lid van het College van Bestuur van Erasmus Universiteit Rotterdam.

Naast haar rol bij de Alliantie heeft ze verschillende nevenfuncties, waaronder toezichtrollen bij onder andere Univé, ABN Amro Hypotheken Groep en Luchtverkeersleiding Nederland. Daarnaast is ze bestuurslid van Stichting Administratiekantoor Aandelen van Triodos Bank en commissielid van het Nationaal Groeifonds.



Roelien Ritsema van Eck



3. WOONZORG

BELEGGINGSVOLUME WOONZORG DAALT NAAR 712 MILJOEN

Beleggers investeerden in 2025 in totaal 712 miljoen euro in woonzorgvastgoed. Dat is 30 miljoen euro minder dan de 742 miljoen euro die in 2024 werd geïnvesteerd. De terugval van 30 miljoen euro weerspiegelt geen afnemende vraag. Beleggers stonden klaar, maar geschikt aanbod ontbrak.

Het beleggingsvolume zorgvastgoed bedroeg in 2025 ruim 712 miljoen euro (742 miljoen in 2024). Hiermee vormt zorgvastgoed een uitzondering op de andere assetklassen die in 2025 wél stegen vergeleken met het voorgaande jaar.

Dat volumes in dit segment achterblijven, wordt niet veroorzaakt door tegenzin van beleggers. Integendeel. Demografische cijfers over het aantal 65-plussers tot 2040 tonen een substantiële groei in de behoefte aan seniorenwoningen en zorgvastgoed. Beschikbaar geld is ook niet het probleem. Een tekort aan geschikt vastgoed is dat wel.

Rendement

Beleggers betaalden in 2025 scherpe rendementen voor nieuwgebouwde woonzorgcomplexen. Het gemiddelde rendement voor nieuwbouw (turnkey en koopaaneming) bedroeg 4,88 procent. Bij bestaande woonzorgcomplexen lag het gemiddelde rendement fors hoger: 9 procent. Dit laatste cijfer is gekleurd. Woonzorgcomplexen met een hoog energielabel (A en B), realiseerden een gemiddeld

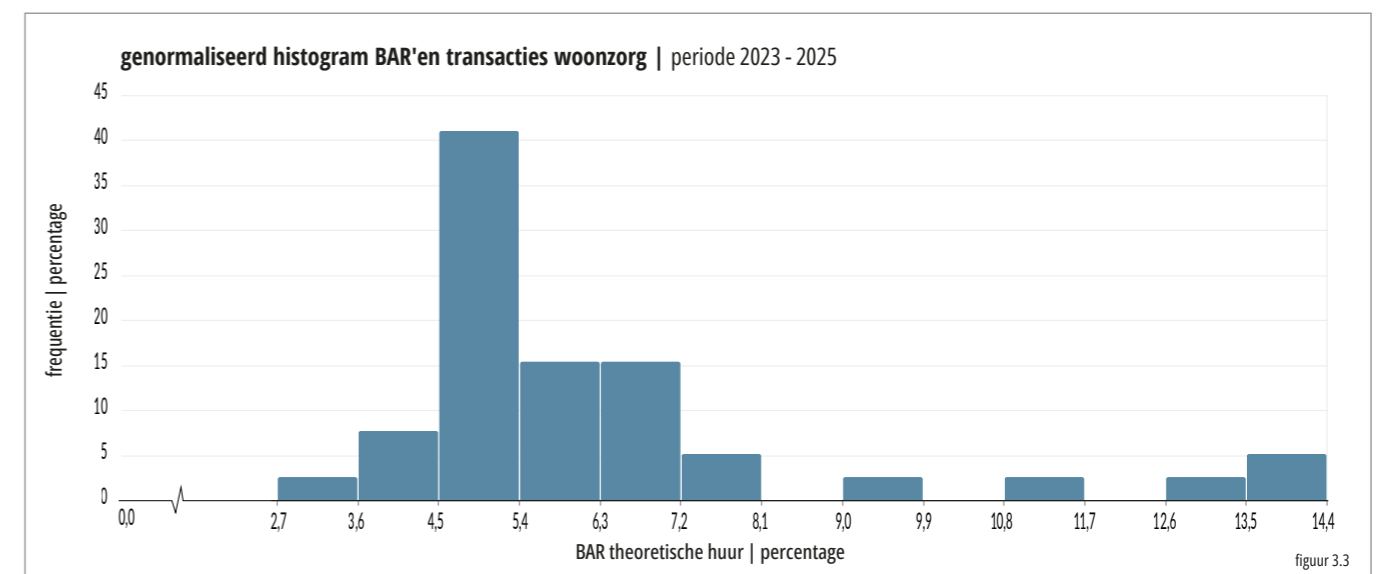
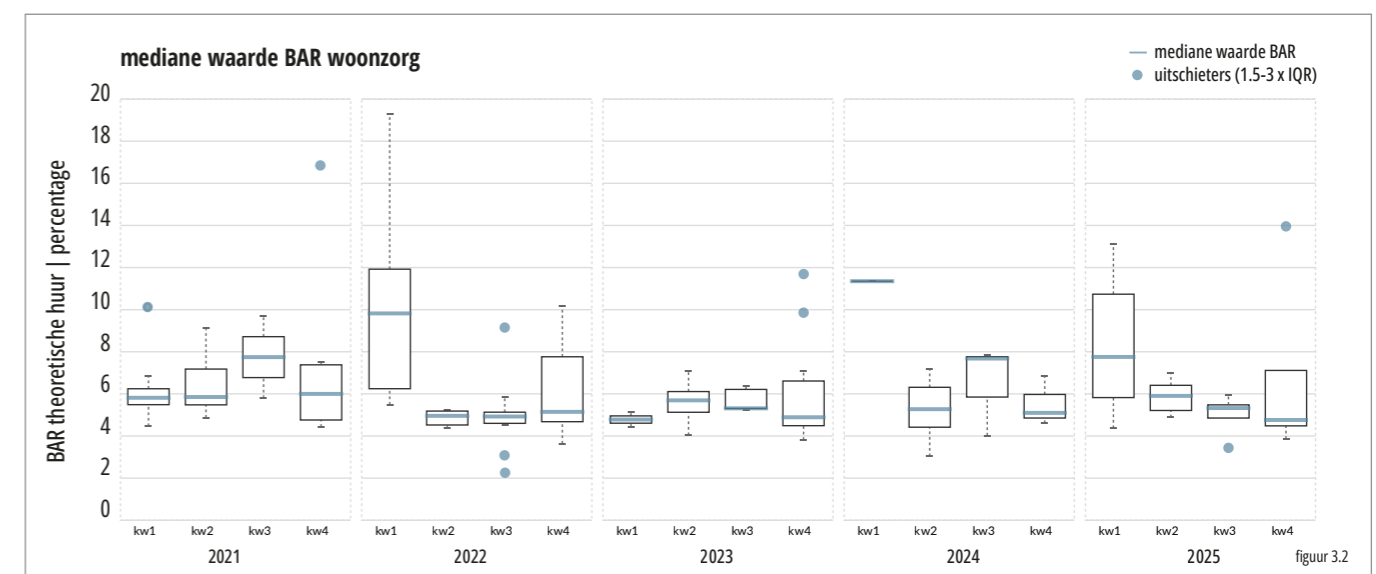
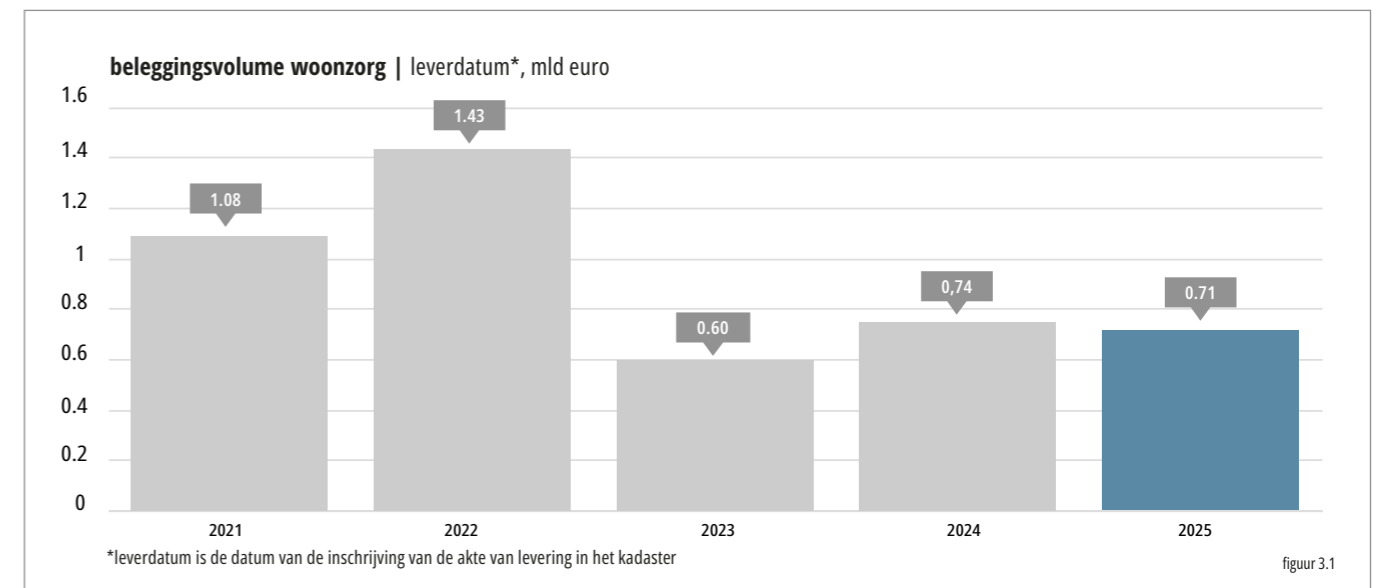
brutoaanvangsrendement van 5,55 procent. Bij woonzorgcomplexen met een laag energielabel (C en D) bedroeg het BAR 13,63 procent.

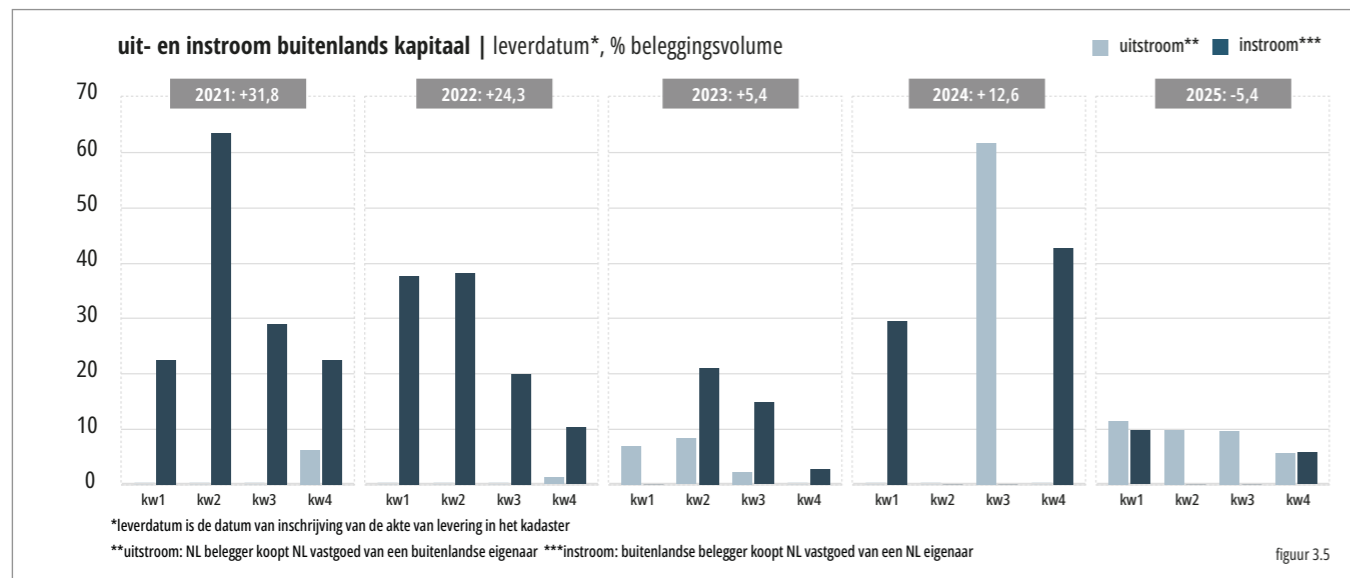
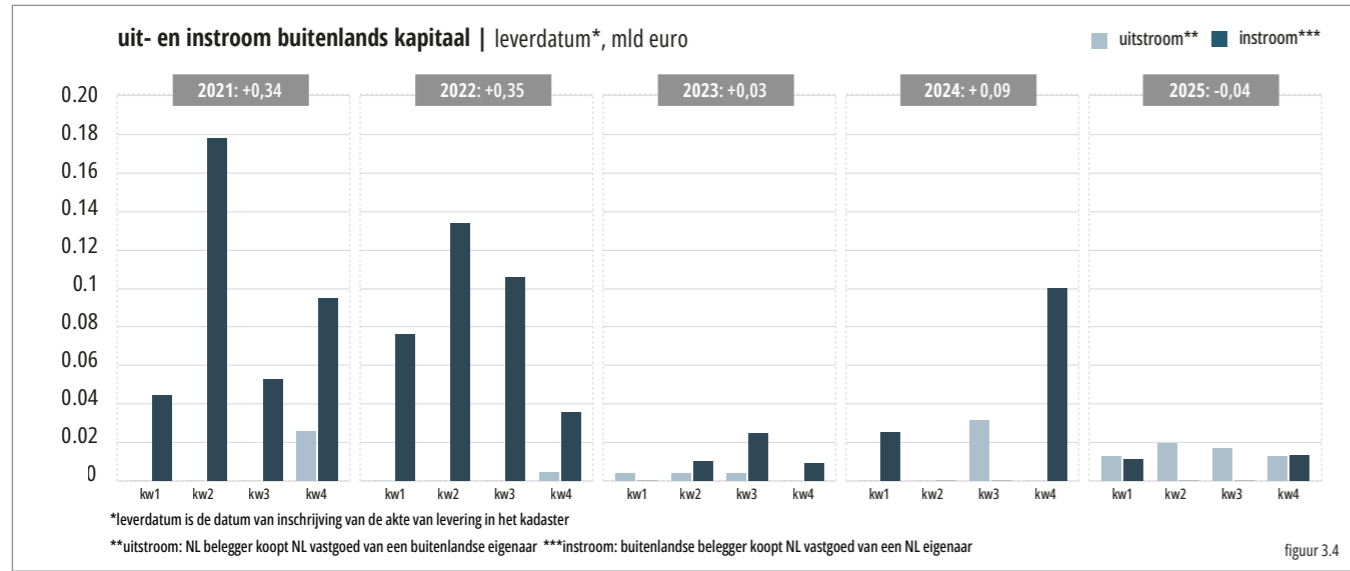
Buitenlandse beleggers

Ook woonzorgvastgoed is vrijwel volledig een Nederlands feestje. Het probleem zit niet zozeer bij de beleggers: die willen zeker wel investeren in woonzorg. Maar het aanbod woonzorgvastgoed is te beperkt. De vraag sluit niet aan bij het aanbod. Net als bij woningen was in 2025 ook in het segment woonzorg een uitstroom van buitenlands kapitaal zichtbaar: gesaldeerd 20,5 miljoen euro.

Passende seniorenwoningen

Hebben senioren de sleutel in handen voor de woningmarkt die op slot zit? Daar lijkt het wel op. Het beschikbaar komen van meer passende woningen voor ouderen, wordt steeds vaker gezien als de panacee voor de verkrampte woningmarkt, waar weinig doorstroming is en starters moeilijk een woning kunnen vinden. Bewustwording onder ouderen van hun 'woon-obesitas' kan daarbij helpen.





top 5 herkomst buitenlands kapitaal | leverdatum*, mln euro

| Jaar | uitstroom | | | | | instroom | | | | |
|------|------------|------------|-------------|------------|---|------------|------------|------------|------------|-------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2025 | FR 41,1 | BE 41,0 | DE 23,2 | US 8,32 | | BE 23,9 | | | | |
| 2024 | FR 73,6 | BE 31,5 | EXT 5,46 | | | GB 100 | BE 25,0 | | | |
| 2023 | FR 30,8 | | | | | BE 43,2 | FR 0,44 | | | |
| 2022 | FR 97,1 | | | | | BE 162 | LU 129 | DE 60,0 | | |
| 2021 | BE 26,0 | | | | | BE 163 | CA 119 | GB 32,9 | FR 32,6 | EXT 23,0 |

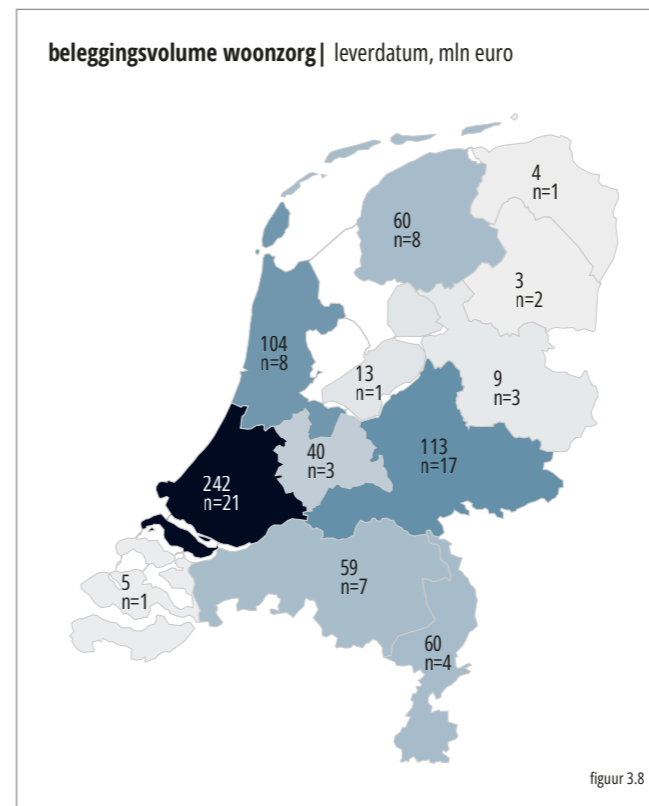
*leverdatum is de datum van inschrijving van de akte van levering in het kadaster

figuur 3.6

top 5 transacties | exclusief portefeuilleanpakkingen, koopsom, mln euro

| | naam | m ² | plaats | koopsom | land koper | land verkoper |
|---|----------------------|----------------|----------------|---------|------------|---------------|
| 1 | Landgoed Keerderberg | 49.000 | Cadier en Keer | 39 | NL | NL |
| 2 | The Sphinx | 5.500 | Amsterdam | 38 | NL | NL |
| 3 | Waelpolder | 6.000 | s-Gravezande | 30 | NL | NL |
| 4 | Loevesteinlaan | 9.000 | Den Haag | 25 | NL | NL |
| 5 | Berkenstede | 6.500 | Diemen | 23 | NL | NL |

figuur 3.7



Harry Platte, Woonzorg Nederland

“LANDELIJKE REGELGEVING IS DE GROOTSTE RISICOFACITOR”

De zorgvastgoedmarkt is volwassen aan het worden, zegt Harry Platte, sinds mei 2025 bestuursvoorzitter van Woonzorg Nederland. Hij blikt terug op een opvallend jaar en vooruit op 2026. “We hebben te maken met een nieuwe generatie ouderen, andere verwachtingen én een systeem dat steeds meer knelt.”

Wie kijkt naar de demografie, verwacht volle zorgcomplexen. Toch zag Harry Platte bij zijn aantreden in 2025 iets anders gebeuren. “Ik kwam binnen met het idee: vergrijzing betekent een stijgende vraag. En toen zag ik ineens leegstand in het intramurale vastgoed.” Die leegstand bleek geen lokaal incident, maar verspreid over het hele land zichtbaar. Volgens Platte is er niet één verklaring.



“Het systeem is
aanbodgedreven: wat
we bouwen en financieren,
bepaalt uiteindelijk ook
hoeveel zorg we gebruiken”

“Er is een hele waaier aan argumenten: personeelskrapte, exploitatieproblemen bij zorgaanbieders, een tijdelijk demografisch dipje. Maar wat ik vooral zie, is dat het cohort klanten aan het veranderen is.” De generatie die nu instroomt is vitaler, mondiger en vermogender. “Die gaan niet zomaar in een verpleeghuis zitten. Ze weten precies wat ze willen.” Tegelijkertijd stuurt de overheid stevig op langer thuis wonen, uit kostenoverwegingen én om het personeelstekort. “Het gaat steeds meer over wonen en minder over zorg.”

Woonzorg Nederland beheert ongeveer 28.000 zelfstandige eenheden (marktwaarde zo'n 5 miljard euro) en 13.000 intramurale eenheden (nog eens 2 miljard euro). Twee derde van de portefeuille is regulier verhuurd, een derde via masterleases aan zorginstellingen.

“Zorgvastgoed is een ander spel: je volgt de woningmarkt, maar de echte dynamiek zit in beleid en zorgfinanciering”

Zorg is een ander spel

Platte begrijpt dat beleggers terughoudend zijn bij zwaardere zorgconcepten. “Dat is echt een different ball game. Je kunt de woningmarkt volgen, maar aan de zorgkant heerst een totaal andere dynamiek, waar je als buitenstaander weinig grip op hebt.” Daarbij speelt beleidsrisico een grote rol. Overigens geldt dit ook voor de sociale huurmarkt. “Landelijke regelgeving is in onze sector de grootste risicofactor.” De aangekondigde, maar later afgeblazen huurbevrozing van vorig jaar bevestigde dat voor hem opnieuw. Corporaties opereren financieel zelfstandig, maar beleidsmatig niet. “Volgens menig econoom is dat het slechtste van twee werelden. Maar het is de werkelijkheid waarin we werken.”

Stelsel is complex

Wat Platte vooral opviel sinds zijn entree in de zorgsector, is de complexiteit van het stelsel. “De logica ontbreekt volledig, als je vanuit de mens redeneert. Het is een systeemwereld.” De knip tussen Wmo, Wlz en Zorgverzekeringswet leidt volgens hem tot gedrag dat wordt gedreven door financieringsstromen in plaats van bewonersbehoeften. Dat systeem werkt bovendien aanbodgedreven. “Dit type aanbod schept natuurlijk zijn eigen vraag. Soms denk ik: waarom maken we ons druk over stijgende zorgkosten, als we dit allemaal blijven aanbieden?”

Tegelijkertijd ziet hij talloze partijen die ondanks die complexiteit dagelijks goed werk leveren. En hij ziet beweging. Burgerinitiatieven en private concepten spelen in op een nieuwe generatie ouderen die zelf regie wil. “We gaan van een generatie die nam wat werd aangeboden, naar een generatie die zegt: nee, wij weten wat we willen.”

Hoe wil je oud worden?

De kernvraag is volgens Platte geen vastgoed- of zorgvraagstuk, maar een samenlevingsvraagstuk. “Hoe we oud willen worden, bepalen we grotendeels zelf. De overheid gaat het niet voor ons oplossen.” Woonzorg Nederland werkt daarom met een getrappt model. Negentig procent van de complexen voldoet aan een basisset van circa twintig criteria om lang zelfstandig wonen mogelijk te maken. Daarbovenop zijn er woonvormen met oplopende zorgzwaarte, tot en met zware zorg thuis.

Toekomstbestendig wonen

Een belangrijke ontwikkeling ziet hij in de opschaling van woonconcepten die gericht zijn op langer zelfstandig wonen: bestaande flats waar zorg en welzijn structureel worden georganiseerd, inclusief ontmoetingsruimte en welzijnscoördinator. “Mijn voorganger zei altijd: een onsje welzijn scheelt een kilo zorg. Als econoom vond ik dat wat overdreven. Maar de praktijk laat zien dat het zelfs meer dan een factor tien kan schelen. En bij Woonzorg zetten we dan ook in op die samenwerkingen.”

Toch zit het systeem ook hier in de weg.

Investerings in welzijn leveren besparingen op in de zorg, maar vallen niet bij dezelfde partij. “Het is honderd procent zeker dat onze investering kosten besparen bij de zorgverzekeraar. Maar welke verzekeraar zegt: dan investeren we mee?”

Geen eenvoudig jaar

Voor 2026 verwacht Platte geen eenvoudig jaar. De rente blijft relatief hoog, kwaliteitseisen stijgen, maar huren moeten betaalbaar blijven. In de intramurale sector ziet hij dat hogere vergoedingen deels verdwijnen in de zorgexploitatie, in plaats van in verduurzaming van vastgoed.

Op het brede woonbeleid is hij kritisch. Volgens berekeningen ontbreken er miljarden per jaar om de nationale bouwopgave te realiseren. “Als er structureel te weinig geld is, dan kun je nationale prestatieafspraken niet waarmaken. Dan moet je of geld toevoegen, of je ambities verlagen.”

Nieuwe politieke verhoudingen

Tegelijkertijd blijft hij optimistisch. Nieuwe politieke verhoudingen kunnen ook ruimte bieden voor andere keuzes. Voor Woonzorg Nederland zelf betekent 2026 vooral doorbouwen aan een heldere koers, verdere uitrol van woonconcepten om langer zelfstandig te wonen en een waardering op beleidswaarde in plaats van marktwaarde. “Die marktwaarde was interessant voor vergelijking, maar als je er niet naar handelt, reken je jezelf rijk met iets wat je nooit gaat doen.”

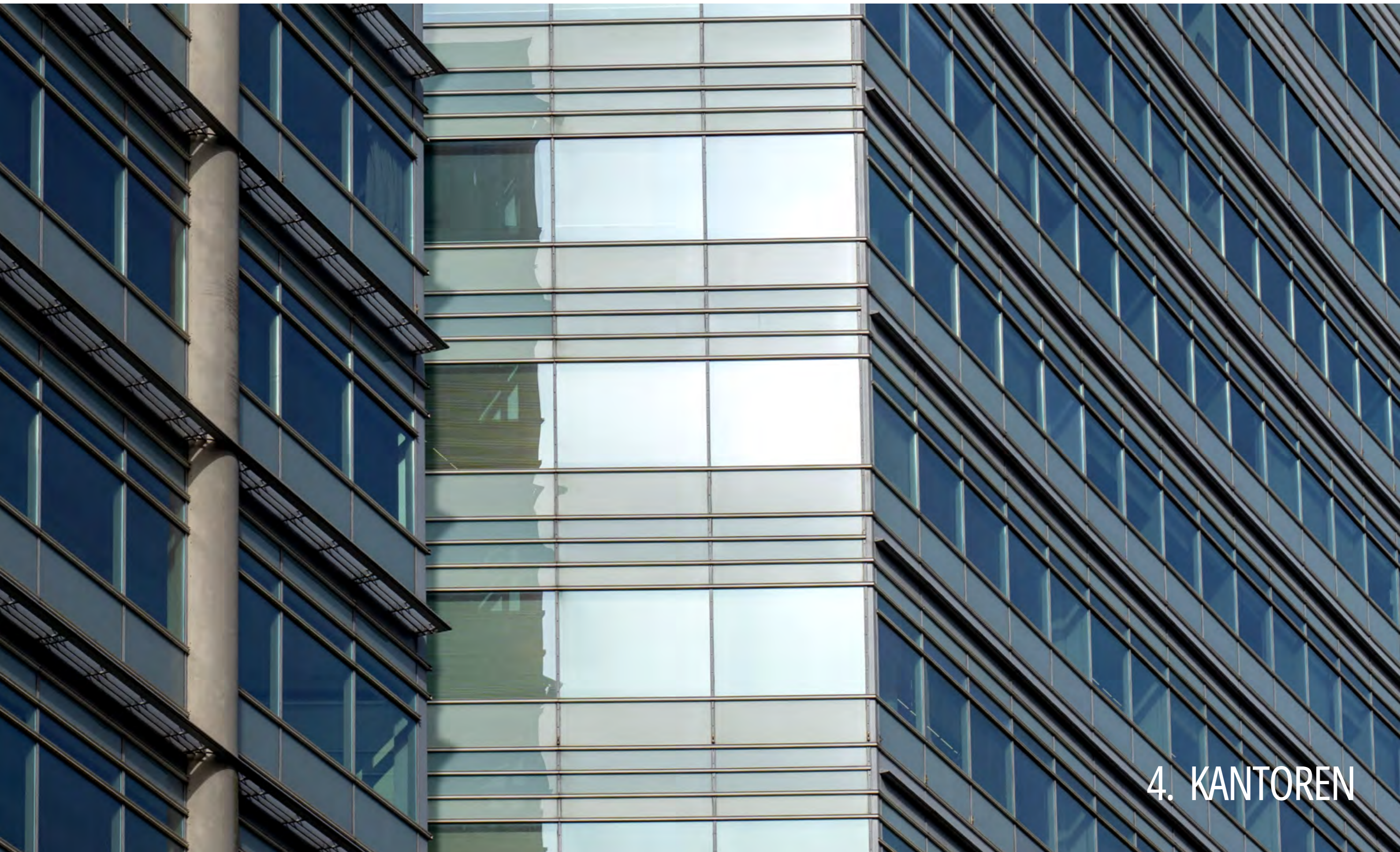
De rode draad in zijn verhaal is helder: de zorgvastgoedmarkt mag dan volwassen worden, de onderliggende transitie is nog in volle gang. “Niemand kan vijftien jaar vooruitkijken. Maar één ding weet ik zeker: de dynamiek in de zorg wordt eerder steviger dan minder. En dat betekent dat we nú moeten handelen.”

Harry Platte is bestuursvoorzitter van Woonzorg Nederland, sinds zijn benoeming per 15 mei 2025. Hij heeft meer dan twintig jaar ervaring in de sociale woningbouw, onder meer als bestuurder bij woningcorporatie Parteon in de Zaanstreek. Platte is ook actief in het netwerk De Vernieuwde Stad en was initiator van NH Bouwstroom, een initiatief voor duurzaam en betaalbaar bouwen.

In zijn huidige rol stuurt hij op strategie, vastgoedontwikkeling en samenwerking tussen wonen, zorg en welzijn om oplossingen te vinden voor de vergrijzende samenleving. Platte staat bekend om zijn verbindende leiderschapsstijl en maatschappelijke betrokkenheid.



Harry Platte



4. KANTOREN

BELEGGINGSVOLUME KANTOREN STIJGT IN 2025 MET 5 PROCENT

Het beleggingsvolume kantoren lag in 2025 iets hoger dan in 2024. Tot de coronajaren werd jaarlijks 5 miljard euro in kantoren belegd. Buitenlandse beleggers kochten in 2021 voor 3,4 miljard Nederlandse kantoren, 67 procent van het totaal. In 2025 lag dat aandeel op 17 procent (455 miljoen euro).

Het beleggingsvolume in kantoren bedroeg in 2025 2,7 miljard euro, een stijging van 5 procent vergeleken met 2024 (2,5 miljard euro).

De kantoorbeleggingsmarkt concentreert zich in de steden Amsterdam, Rotterdam, Utrecht en Den Haag. Het beleggingsvolume kantoren was in de G4 in 2025 1.550 miljoen euro. Dit is 60 procent van het totale volume (Amsterdam 550 miljoen euro, Den Haag 435 miljoen euro, Rotterdam 420 miljoen euro en Utrecht 129 miljoen euro). De grootste kantoortransactie was de verkoop van First in Rotterdam door Union Investment aan Bouwinvest voor 152 miljoen euro.

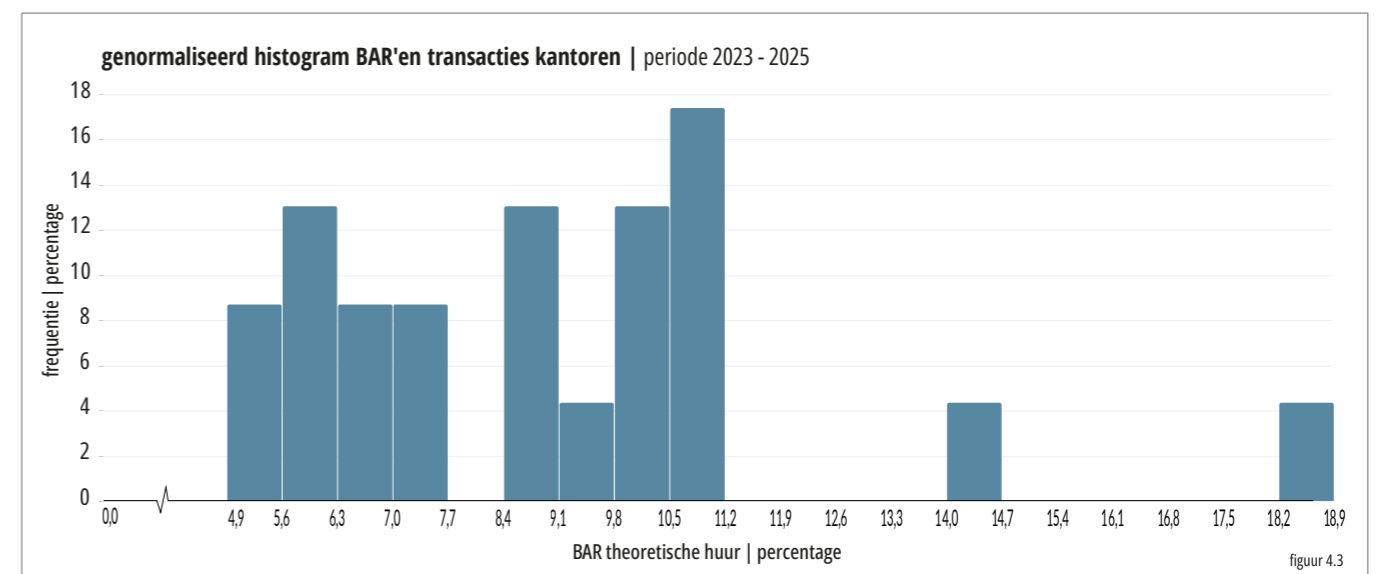
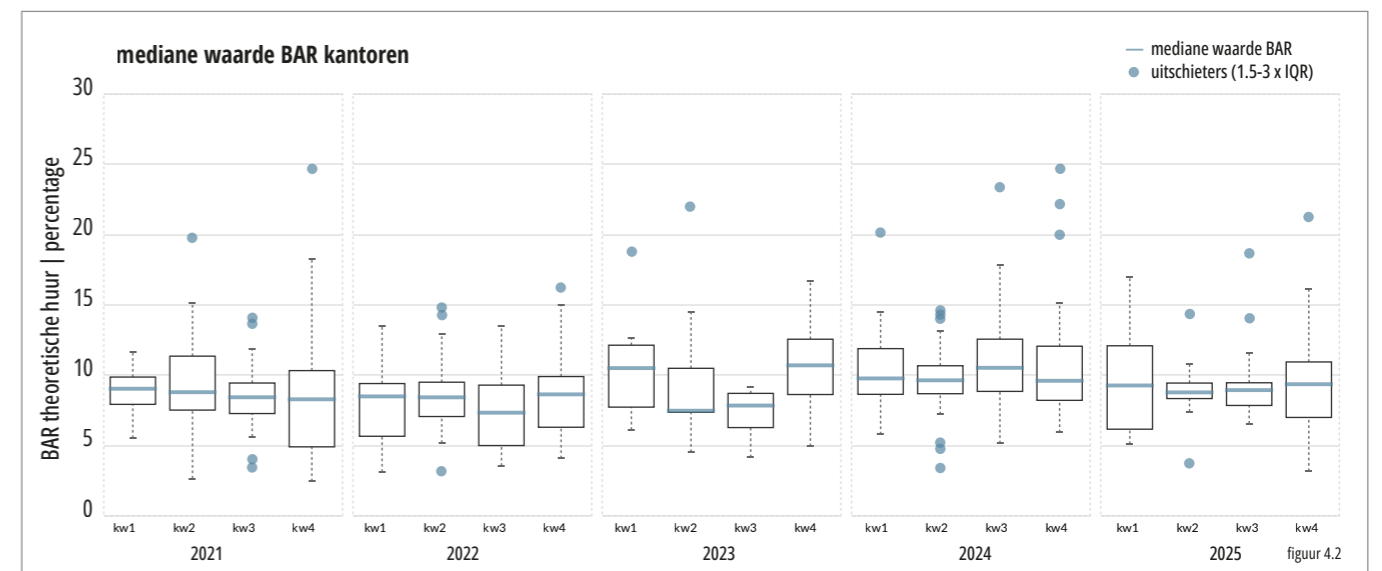
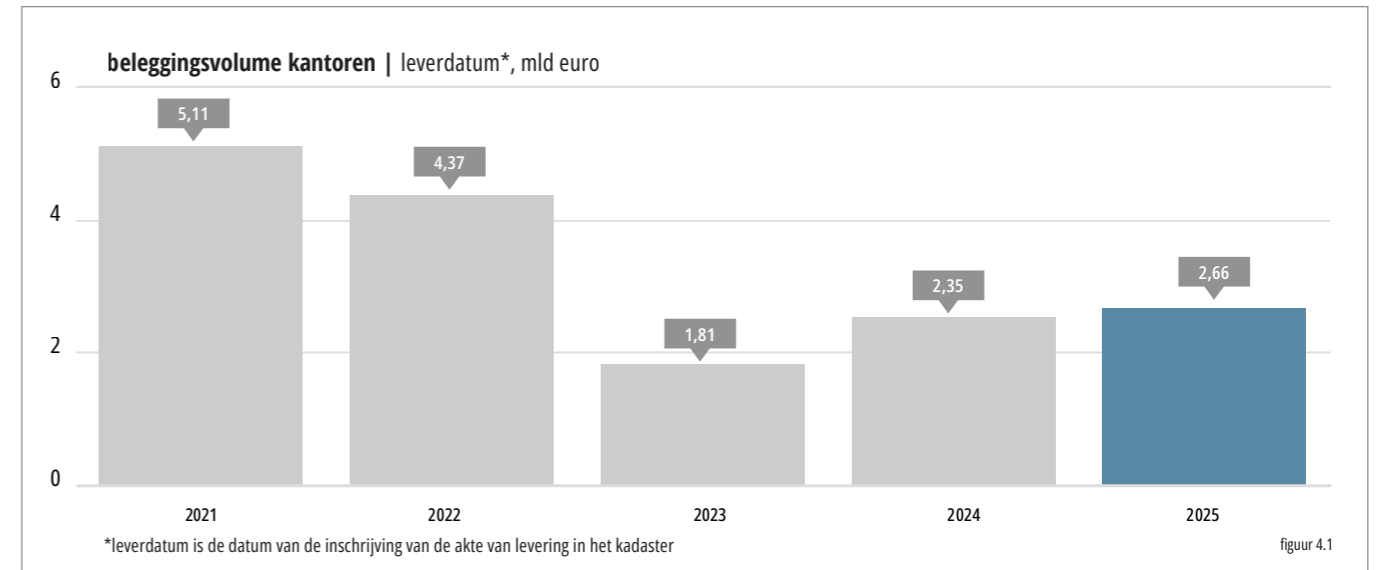
Rendement

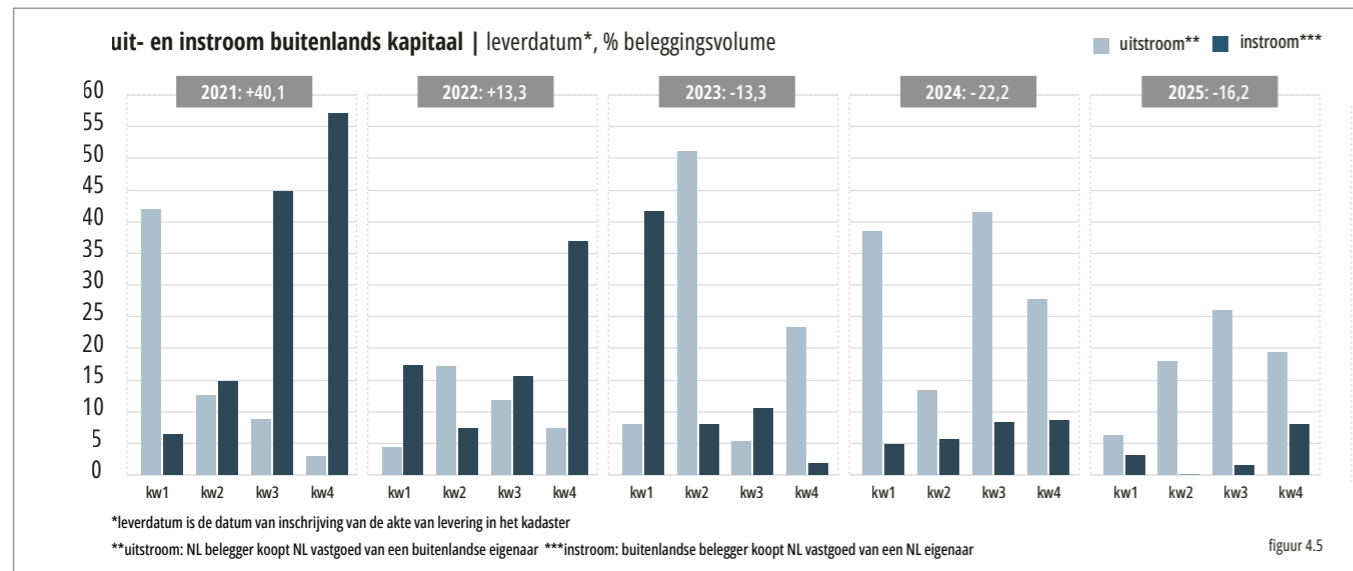
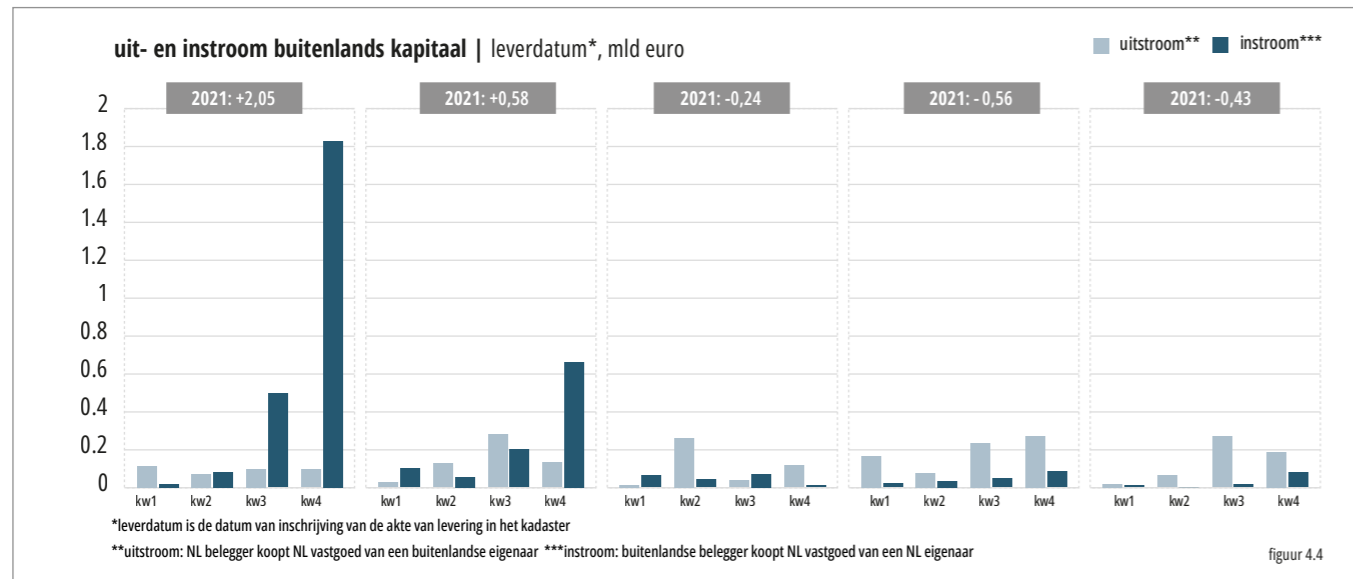
De mediane BAR bedroeg in 2025 9,42 procent, gemeten naar leverdatum. Een nieuwbouwkantoren-complex (turnkey) werd aangekocht voor een BAR van 5 procent. Deze rendementen zijn gebaseerd op door StIVAD-deelnemers aangeleverde cijfers of op basis van vraaghuurprijs.

Buitenlandse beleggers

De verkoop van First is illustratief voor de tanende interesse van Duitse beleggers in Nederlandse kantoren. In het vorige decennium voerden Bankhaus Wölbner, Commerz CGI en MPC Capital de beleggingslijsten aan. In de periode 2021-2025 waren dat Patrizia, Union Investment, MEAG Munich en Deka Immobilien. De laatste, echt grote aankoop was het nieuwe hoofdkantoor van Booking.com door Deka in 2022 voor 566 miljoen euro.

In totaal kochten de Duitse beleggers in de afgelopen vijf jaar voor ruim 1.460 miljoen euro, maar verkochten voor 1.390 miljoen euro. Dit weerspiegelt het algehele beeld waarin buitenlandse beleggers zich steeds verder terugtrekken uit Nederland. In totaal werd in 2025 voor 455 miljoen euro gekocht door buitenlandse beleggers en fondsen. Veelzeggend is het volume verkopen van dezelfde buitenlandse beleggers: 884 miljoen euro.





top 5 herkomst buitenlands kapitaal | leverdatum*, mln euro

| jaar | uitstroom | | | | | instroom | | | | |
|------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2025 | DE 240 | GB 145 | US 77,3 | SE 43,5 | CA 26,1 | US 26,1 | FR 25,9 | DE 24,8 | QA 7,80 | TW 7,67 |
| 2024 | GB 264 | CN 150 | US 126 | DE 109 | LU 82,2 | FR 110 | LU 47,0 | US 14,8 | SE 6,46 | GB 5,69 |
| 2023 | DE 221 | GB 82,9 | US 38,8 | CH 26,7 | CN 21,6 | FR 127 | LU 25,3 | US 24,2 | GE 5,50 | |
| 2022 | DE 187 | GB 69,9 | SE 65,6 | LU 60,6 | US 42,4 | DE 593 | GB 137 | FR 92,3 | BE 71,1 | LU 51,7 |
| 2021 | EXT 109 | US 82,8 | SE 74,4 | GB 57,6 | LU 20,6 | GB 869 | SG 855 | DE 343 | US 110 | FR 81,1 |

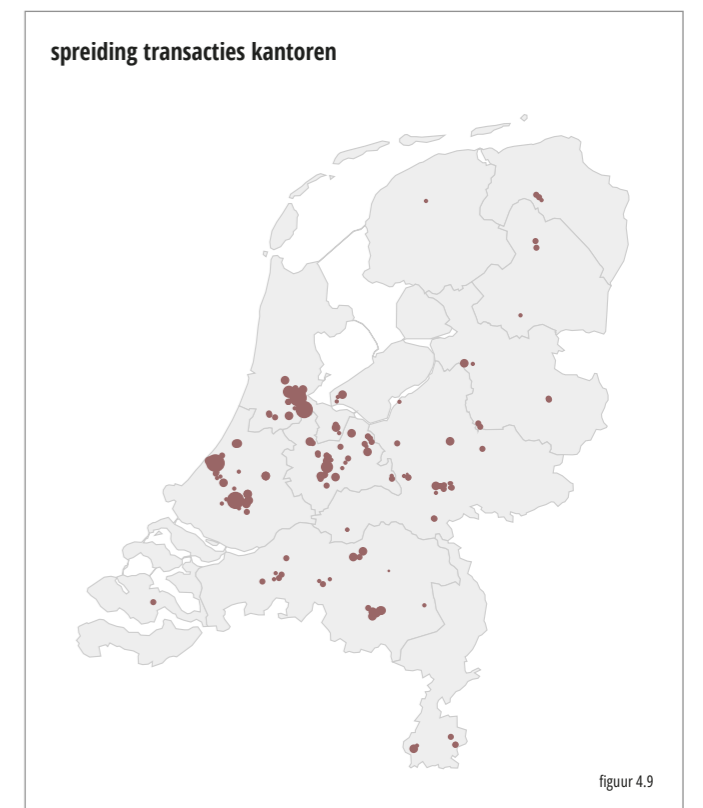
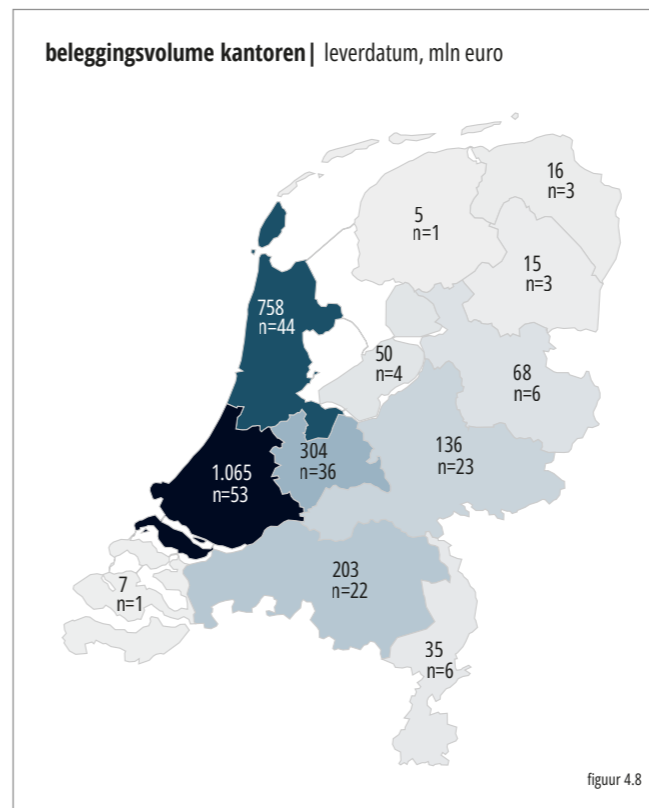
*leverdatum is de datum van inschrijving van de akte van levering in het kadaster

figuur 4.6

top 5 transacties | exclusief portefeuilletransacties, koopsom, mln euro

| | naam | m ² | plaats | koopsom | land koper | land verkoper |
|---|----------------|----------------|-----------|---------|------------|---------------|
| 1 | First | 40.000 | Rotterdam | 152 | NL | DE |
| 2 | Centre Court | 41.000 | Den Haag | 133 | NL | NL |
| 3 | New Babylon | 55.000 | Den Haag | 120 | GB | DE |
| 4 | NieuwAmsterdam | 40.000 | Amsterdam | 120 | NL | NL |
| 5 | Weesperstaete | 13.000 | Amsterdam | 96 | JP | US |

figuur 4.7



Bas Jochims, Bouwinvest

“JE KUNT NU HEEL GOED INKOPEN, ZELFS DE BESTE KANTOREN”

De Nederlandse kantorenmarkt beweegt zich in 2025 tussen herstel en terughoudendheid. Volgens Bas Jochims, Fund Manager bij Bouwinvest, is het beeld tweeledig. De gebruikersmarkt herstelt, maar beleggers blijven voorzichtig. Toch ontstaan juist in deze fase nieuwe kansen.

“De gebruikersmarkt is eigenlijk best goed, zeker op de betere plekken”, zegt Bas Jochims. De cijfers binnen de Bouwinvest-portefeuille spreken wat dat betreft boekdelen. De bezettingsgraad steeg in 2025 van circa 95 naar 97,5 procent. “We hebben echt veel leegstand kunnen wegwerken en huurcontracten kunnen verlengen”, aldus Jochims. Dat herstel concentreert zich nadrukkelijk op toplocaties: ov-knooppunten en stedelijke gebieden met voorzieningen en levendigheid.

“Core kantoorvastgoed kan in een onzekere wereld juist weer aantrekkelijk worden voor kapitaal dat op zoek is naar zekerheid”



Hybride werken heeft de vraag naar kantoorruimte veranderd, maar niet doen verdwijnen. “Bedrijven huren misschien minder vierkante meters, maar zijn bereid daar meer voor te betalen – mits het de juiste plek is.” Schaarste speelt daarbij een rol: nieuwbouw blijft achter door hoge bouwkosten en beperkte risicobereidheid bij ontwikkelaars. De bestaande, goed gelegen voorraad profiteert daarvan. Tegelijkertijd ontstaat er een steeds scherpere tweedeling in de markt. Op toplocaties is er weinig leegstand, terwijl op secundaire locaties druk blijft bestaan. “De selectiecomponent wordt veel belangrijker dan de allocatiecomponent”, stelt Jochims. Anders gezegd: niet de keuze voor kantoren bepaalt het rendement, maar de keuze voor het juiste gebouw op de juiste plek.

“De investeringsmarkt is nog altijd voorzichtig en afwachtend, maar juist nu ontstaan kansen voor wie durft te selecteren”

Investeringsmarkt: afwachtend, maar niet stil

Terwijl de gebruikersmarkt stabiliseert, blijft de investeringsmarkt zoekende. Transactievolumes liggen hoger dan in 2024, maar worden voor een belangrijk deel gedreven door privaat kapitaal, family offices en value-add beleggers. Institutioneel kapitaal op zoek naar core-vastgoed beweegt voorzichtig. Volgens Jochims is dat deels een kwestie van sentiment. “Er is behoorlijk afgewaardeerd. De prijzen zijn echt gunstiger. Je kunt nu best goed inkopen – zelfs de beste producten in de markt.” Maar voordat het brede kapitaal terugkeert, moeten waarderingen stabiliseren en moet het vertrouwen herstellen.

Case in point: First Rotterdam

Die selectieve benadering blijkt uit de opvallende aankoop van First Rotterdam door Bouwinvest, mede mogelijk gemaakt door de verkoop van Centre Court in Den Haag. De transactie vroeg om timing en

parallel schakelen met het Rijksvastgoedbedrijf. Centre Court was volledig verhuurd aan één grote huurder, de Rijksoverheid. First Rotterdam biedt spreiding over zeventien huurders, ligt direct naast Rotterdam Centraal, kent huurpotentie richting marktniveau en is erg duurzaam; het energieverbruik ligt in lijn met de normen van het Akkoord van Parijs. “Het was even puzzelen”, zegt Jochims nuchter, “maar voor ons is het een hele mooie optimalisatie geweest.”

Bovendien ziet hij in Rotterdam duidelijke huurgroei. Waar eerder werd gesproken over 275 à 300 euro per vierkante meter, worden inmiddels hogere niveaus gerealiseerd. Die opwaartse druk bevestigt volgens hem de kracht van sterke stedelijke locaties.

Naast zijn werk bij Bouwinvest is Jochims recent benoemd tot voorzitter van ULI Nederland. Vanuit die rol wil hij internationale kennis en onderzoeken over bijvoorbeeld klimaat- en transitierisico's en marktdata nadrukkelijker verbinden met de Nederlandse praktijk. “Als we waarderingsdata beter inzichtelijk maken, versterken we het investeringsklimaat”, zegt hij. Meer transparantie en onderzoek moeten volgens hem bijdragen aan een volwassenere en toekomstbestendige kantorenmarkt.

Flex als groeimotor

Voor 2026 verwacht Jochims dat flexibiliteit een sleutelthema wordt. De behoefte aan kortlopende contracten, gedeelde faciliteiten en aanvullende ruimte groeit. “Ik ben heel benieuwd hoe de flexmarkt zich ontwikkelt. Die zou best kunnen groeien naar 20 procent van de kantorenmarkt.” Flexconcepten realiseren huurprijzen die soms twee tot drie keer hoger liggen dan conventionele kantoorhuur. Daar staan hogere operationele kosten tegenover, maar het opent de deur naar operational real estate: vastgoed waarin exploitatie, service en data een steeds grotere rol spelen.

Volgens Jochims ligt daar ook een kans voor transparantie. Meer data over bezettingsgraden, contractduur en prijsniveaus in de flexmarkt zouden de investeringsbereidheid in dit segment

verder vergroten. “Als we kunnen aantonen dat flexibele contracten op lange termijn een stabiele inkomstenstroom opleveren, verandert ook de perceptie van risico.”

Real estate as a service

Die ontwikkeling past in een bredere verschuiving richting dienstverlening. Aandacht en ontzorging worden bepalend voor huurdersbinding. “Aandacht is een toverwoord. Als je leegstand of het weggeven van incentives kunt voorkomen, is dat voor het rendement snel heel gunstig.”

De vergelijking met hotels ligt voor de hand: ook daar wordt niet alleen naar het huurcontract gekeken, maar naar bezettingsgraad, kamerprijzen en operationele performance. Die benadering wint volgens Jochims terrein in de kantorenmarkt.

Vooruitblik: kansen in onzekerheid

De geopolitieke context blijft onzeker en het Nederlandse investeringsklimaat – met onder meer overdrachtsbelasting en fiscale verschillen – vraagt volgens hem aandacht. Een gelijk speelveld voor internationale beleggers zou extra kapitaal kunnen aantrekken.

Toch overheerst geen somberheid. Integendeel. In een markt waar veel partijen terughoudend zijn, ontstaan volgens Jochims nu juist instapmomenten. Core-vastgoed kan in een onzekere wereld weer aan aantrekkingskracht winnen.

Zijn conclusie: de kantorenmarkt is geen uniforme belegging meer, maar een precisiespel. Wie scherp selecteert, flexibel inspeelt op gebruikersbehoeften en bereid is operationeel te denken, kan ook in 2026 rendement maken.

Bas Jochims is een ervaren vastgoedprofessional met ruim 25 jaar ervaring in de Nederlandse vastgoedsector. Hij werkt sinds 2005 bij Bouwinvest Real Estate Investors, waar hij momenteel als Fund Manager verantwoordelijk is voor het algehele fondsmanagement van de Nederlandse kantoor- en hotelportefeuilles, inclusief financiële en niet-financiële prestaties.

Voordat hij bij Bouwinvest begon, werkte Jochims als accountmanager Commercial Real Estate bij Dynamis. Sinds kort is hij voorzitter van ULI Netherlands, het internationale Urban Land Institute, waar hij eerder al co-chair was van de European Office & Mixed-Use Council. Jochims deed HEAO aan de Fontys Hogeschool in Eindhoven en behaalde zijn Master in Real Estate Development & Investment aan de University of Greenwich.



Bas Jochims



5. BEDRIJFSRUIMTE

LOGISTIEK INTERESSANT, VOORAL VOOR DE BUITENLANDSE BELEGGER

StiVAD ziet een opvallende trendbreuk in beleggingen in logistiek en industrieel vastgoed. Op basis van leverdatum steeg het beleggingsvolume in 2025 met 24 procent naar ruim 4.000 miljoen euro. Maar gemeten naar overeenkomstdatum bleef het volume steken op het niveau van 2024 (3.400 miljoen euro).

In 2025 werd in totaal ruim 4.000 miljoen euro aan logistiek en industrieel vastgoed verkocht. Dit is een stijging van 24 procent tegenover 2024 (3.270 miljoen euro). De koper van de grootste single asset deal kwam uit Spanje. Oprichter en grootaandeelhouder van Zara – Amancio Ortega Gaona – kocht voor 145 miljoen euro AMS05 Schiphol Trade Park, een nieuw gebouwde logistiek centrum in Hoofddorp.

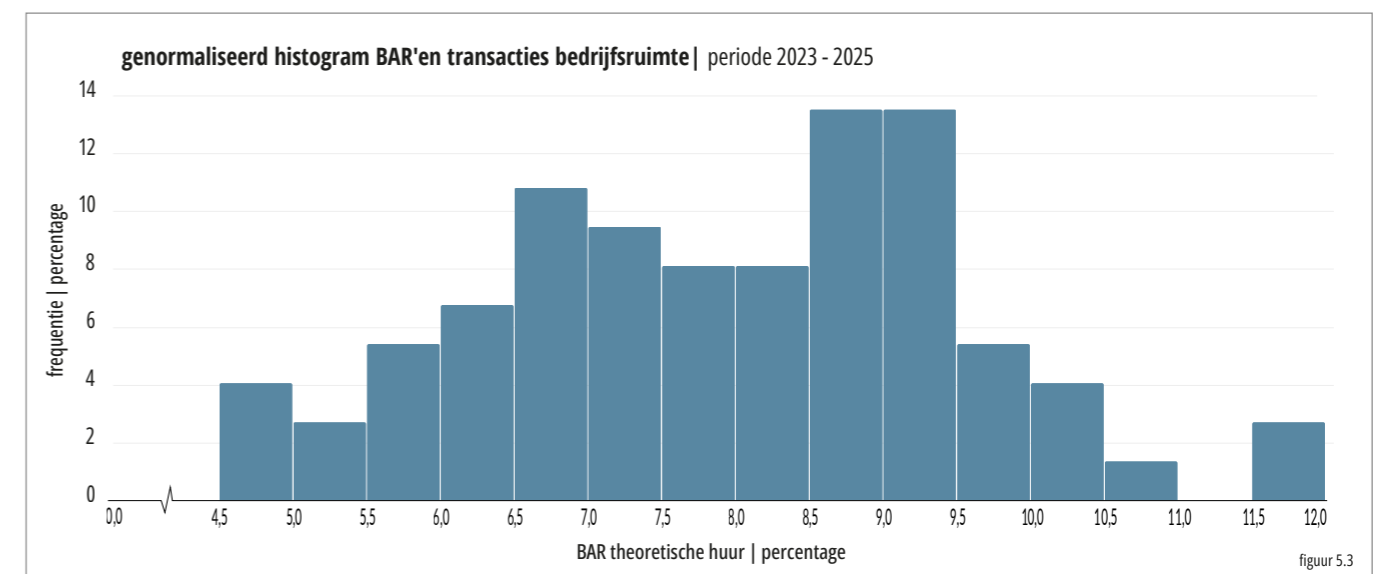
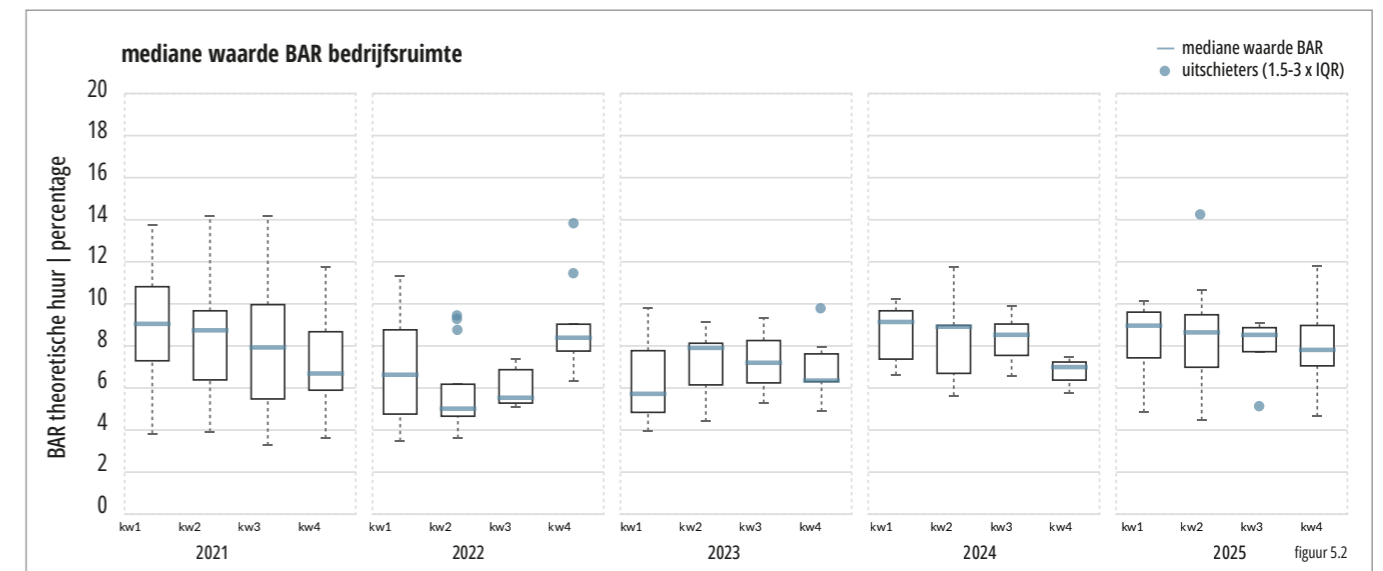
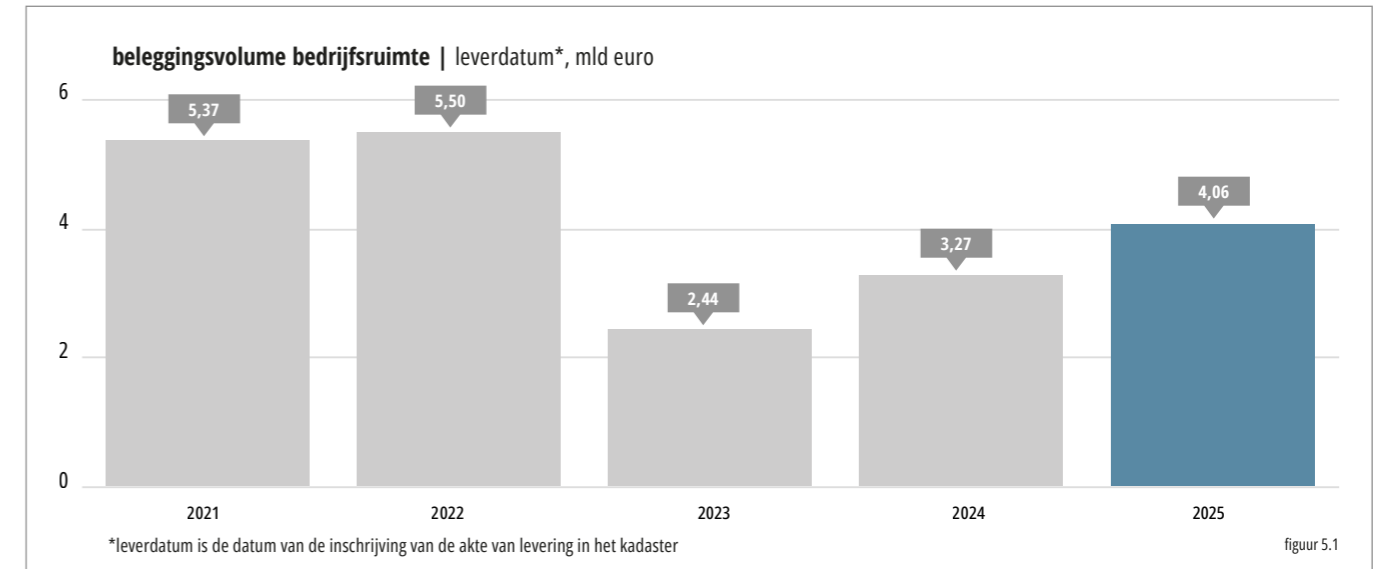
De ruimte in Nederland is beperkt en remt de realisatie van nieuwe logistieke objecten. Dit kan een rol spelen bij de afvlakking van het beleggingsvolume op basis van overeenkomstdatum.

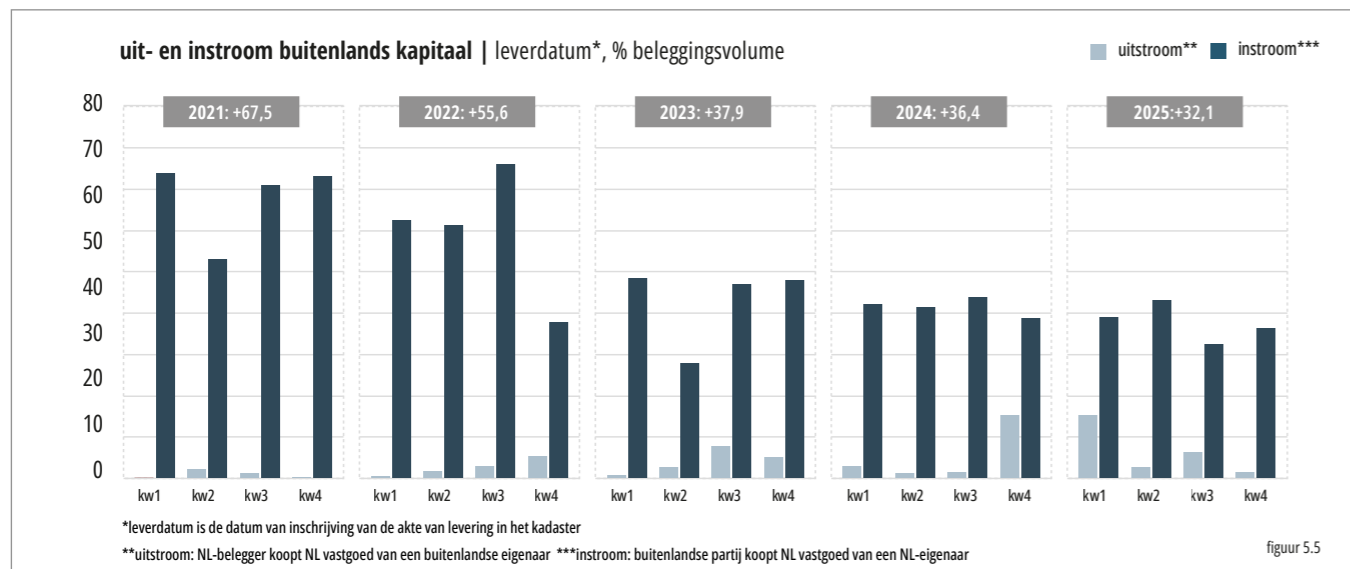
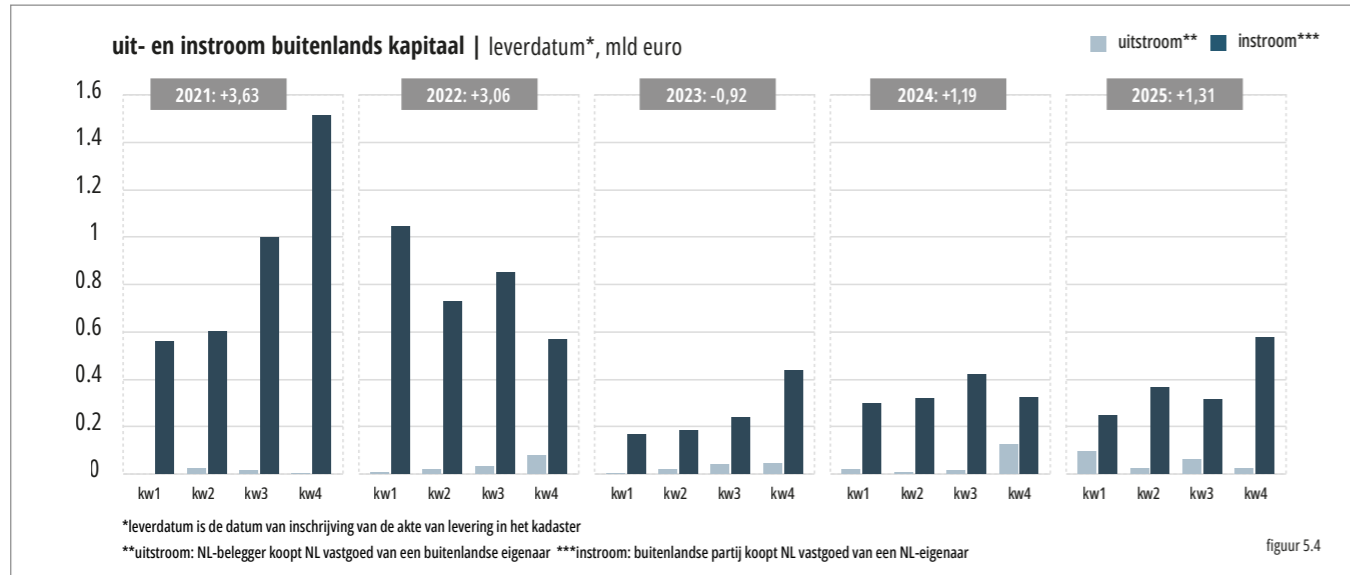
Het gemiddeld brutoaanvangsrendement waarvoor logistiek en industrieel vastgoed in 2025 op basis van leverdatum werd aangekocht is 9,2 procent*. Het gemiddelde brutoaanvangsrendement voor logistiek en industrieel vastgoed waarvoor in 2025 een koopovereenkomst werd gesloten, bedroeg 8,28 procent.

Daar waar buitenlandse beleggers zich afkeren van vastgoedsegmenten als kantoren en woningen, blijft de interesse in logistiek vastgoed stabiel. In totaal kochten buitenlandse beleggers voor 2.268 miljoen euro aan logistiek vastgoed. Het volume van de verkopen in dit segment bedroeg 963 miljoen. Buitenlandse beleggers hadden daarin een aandeel van 57 procent, hetzelfde percentage als in 2024. In totaal werd door niet-Nederlandse beleggers in de periode 2021–2025 voor 13 miljard euro aan industrieel en logistiek vastgoed gekocht. Het volume verkopen bedroeg in dezelfde periode 3.000 miljoen euro.

Buitenlandse beleggers kijken vooral naar nieuw-gebouwd logistiek vastgoed. Acht van de tien grootste logistieke transacties waarbij een buitenlandse belegger was betrokken, dateert uit 2020 of later.

*Deze gemelde brutoaanvangsrendementen zijn gebaseerd op de vraaghuur in de markt en niet op transactiemeldingen van StiVAD-deelnemers.





top 5 herkomst buitenlands kapitaal | leverdatum*, mln euro

| Jaar | uitstroom | | | | | instroom | | | | |
|------|------------|------------|------------|------------|-------------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2025 | US 57,3 | SG 46,8 | GB 32,4 | LU 27,8 | EXT 14,6 | US 459 | GB 220 | BE 192 | ES 160 | SE 127 |
| 2024 | GB 91,9 | US 49,7 | BE 14,9 | LU 6,18 | CA 2,93 | GB 398 | US 161 | LU 147 | SG 92,5 | FR 91,6 |
| 2023 | US 43,2 | GB 32,0 | BE 21,9 | LU 2,57 | CA 2,37 | DE 222 | US 195 | LU 161 | GB 144 | KY 107 |
| 2022 | US 38,3 | LU 37,1 | FR 35,0 | DE 15,7 | CH 5,86 | US 813 | DE 767 | GB 396 | BE 284 | LU 279 |
| 2021 | DE 22,1 | LU 5,83 | US 5,65 | GB 4,79 | | DE 955 | US 905 | LU 484 | CZ 385 | CA 223 |

*leverdatum is de datum van inschrijving van de akte van levering in het kadaster

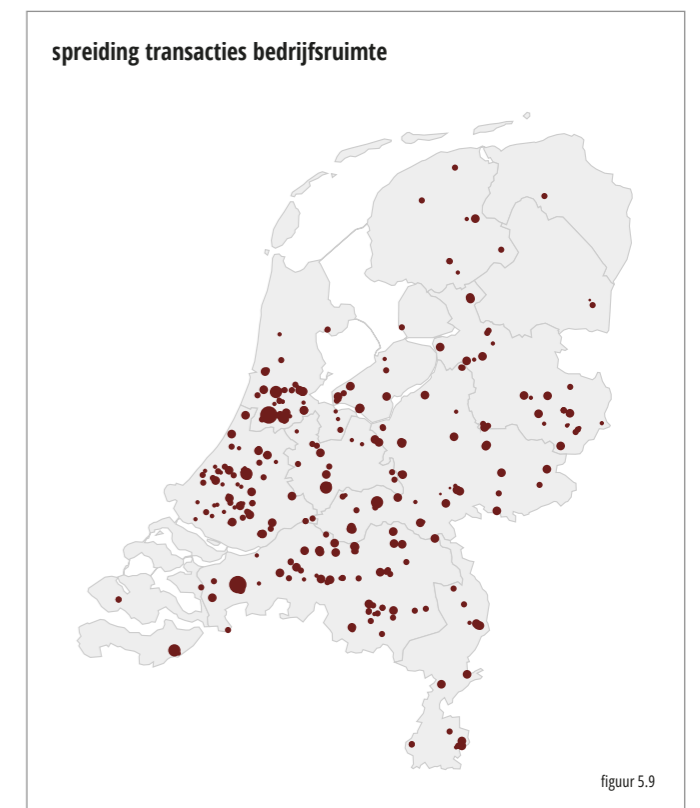
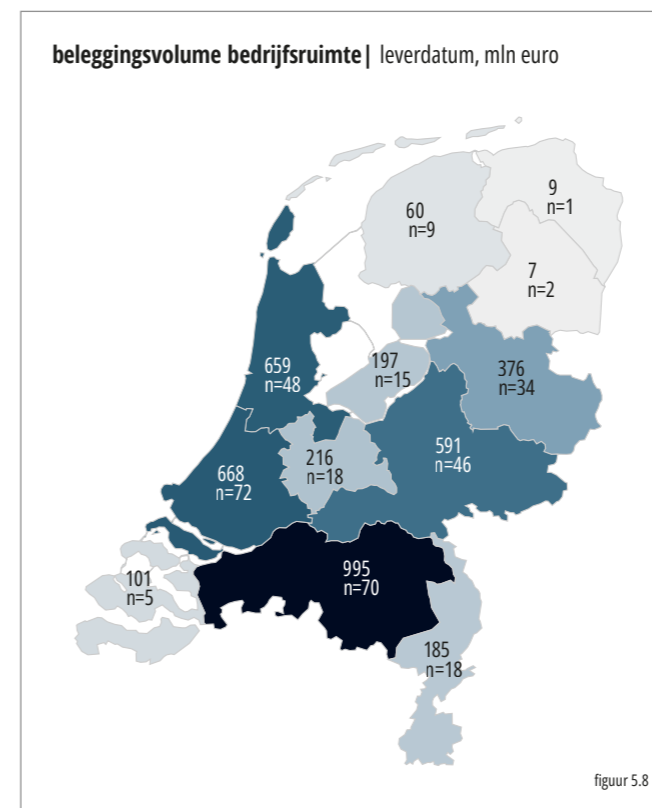
figuur 5.6

top 5 transacties | exclusief portefeuilletransacties, koopsom, mln euro

| | naam | m ² | plaats | koopsom | land koper | land verkoper |
|---|---------------------------|----------------|------------|---------|------------|---------------|
| 1 | AMS05 Schiphol Trade Park | 67.000 | Hoofddorp | 145 | ES | NL |
| 2 | Laan van Mathenesse | 50.000 | Bleiswijk | 88 | FR | CH |
| 3 | Oceanië | 54.000 | Hulst | 80 | US | NL |
| 4 | DC Stedin | 40.000 | Vianen | 75 | DE | BE |
| 5 | Venenweg | 33.000 | Zwanenburg | 60* | GB | NL |

*investeringsvolume gecommuniceerd in media

figuur 5.7



Niek Poppelaars, Savills Nederland

“IK VERWACHT GEEN ENORME BOOM, MAAR EEN STIJGENDE LIJN”

De logistieke vastgoedmarkt kende in 2025 een aarzelende start, maar sloot het jaar met hernieuwde dynamiek af. Volgens Niek Poppelaars, hoofd Logistics & Industrial bij Savills Nederland, drukten geopolitieke spanningen het sentiment, waardoor gebruikers en beleggers beslissingen uitstelden en de markt tijdelijk vertraagde.

In de loop van het derde kwartaal keerde het vertrouwen voorzichtig terug. Handelsafspraken tussen landen temperden de onrust en bedrijven kregen meer zicht op hun afzetmarkten. Bovendien tekende zich een interessante verschuiving af in internationale handelsstromen. Chinese ondernemingen richtten hun export nadrukkelijker op Europa, nu de Amerikaanse markt minder vanzelfsprekend was. Dat vertaalde zich in extra vraag naar logistieke ruimte in Nederland, vooral op strategische locaties nabij zeehavens en multimodale knooppunten. “Je zag dat de vraag zich in het derde en zeker in het vierde kwartaal redelijk herstelde”, aldus Poppelaars. Daarmee werd 2025 uiteindelijk een jaar van twee snelheden.



“De markt beweegt vooruit. Niet in sprongen, maar in beheerste en gefundeerde stappen”

Diezelfde tweedeling was zichtbaar in de investeringsmarkt. De eerste drie kwartalen verliepen stroef en het volume bleef achter bij 2024. Beleggers waren kritisch op prijsstelling en rendement, terwijl verkopers hun verwachtingen nog niet altijd hadden aangepast aan het nieuwe renteklimaat. Maar in het vierde kwartaal volgde een opvallende versnelling. “In Q4 is de ketchupfles leeggedrukt”, zegt Poppelaars treffend. Een substantieel deel van het jaarvolume werd in de laatste maanden gerealiseerd. Grotere transacties, die eerder in het jaar nog bleven hangen, kwamen alsnog tot afronding.

“De vraag naar opslagmogelijkheden voor lithiumionbatterijen is groot, maar het aanbod blijft achter”

Wat daarbij opvalt, is dat de markt in de breedte aantrok. Waar in 2023 en 2024 vooral value-add-kapitaal actief was, keerden in 2025 ook core- en core-plusbeleggers terug. “We zien nu over de hele linie activiteit, niet alleen in bepaalde segmenten”, benadrukt Poppelaars. Dat duidt op hersteld vertrouwen in zowel huurontwikkeling als waardevastheid van logistiek vastgoed. Het merendeel van het kapitaal blijft afkomstig uit het buitenland. Met name Amerikaanse investeerders zijn nadrukkelijk aanwezig, aangevuld met Frans en ander Europees kapitaal. Nederlandse partijen opereren selectiever, maar zijn niet afwezig.

Portefeuilletransacties zijn terug

Een belangrijke graadmeter voor het marktherstel is de terugkeer van portefeuilletransacties. Lange tijd beperkten beleggers zich tot individuele objecten, om risico's te spreiden en gericht waarde toe te voegen. In 2025 kwamen weer grotere pakketten op de markt. Dat is mede het gevolg van middellangetermijnstrategieën van institutionele eigenaren, die na drie tot vijf jaar hun businessplan afronden en willen verzilveren.

Toch blijft voorzichtigheid geboden. Veel kopers geven nog altijd de voorkeur aan losse assets boven complete portefeuilles, om meer grip te houden op locatiewaliteit en huurdersmix.

Dat bleek onder meer bij enkele spraakmakende deals. Zo noemt Poppelaars de omvangrijke DSV-transactie in Moerdijk als uitzonderlijk voor Nederlandse begrippen. Het volume was dusdanig groot dat het voor veel partijen “te veel appels in één mandje” betekende. Daardoor lag het gerealiseerde aanvangsrendement beduidend hoger dan de prime yield. Ook grote portefeuilleverkopen door internationale partijen hadden impact: ze fungeerden als signaal dat de markt weer liquide genoeg was om omvangrijke transacties te absorberen.

Defensie: geen grote marktverschuiving

Een grotere vraag vanuit Defensie naar logistieke objecten zal volgens Poppelaars geen grote verschuiving in de reguliere markt veroorzaken. “Ik denk dat de invloed toch redelijk beperkt is”, stelt hij. De specifieke eisen rond beveiliging en locatiekeuze maken dat militaire logistiek zich vaak buiten de gangbare distributiehubs afspeelt. Daarmee vormt Defensie eerder een nichevraag dan een structurele motor voor de brede logistieke beleggingsmarkt.

Aan de aanbodzijde blijft de situatie echter krap. De ontwikkelingspijplijn is beperkt en nieuwe grootschalige locaties dienen zich nauwelijks aan. Volgens Poppelaars zijn het vooral structurele factoren die de markt begrenzen. “Het zijn met name stikstof en land die de grote beperkende factoren vormen”, stelt hij. Netcongestie speelt eveneens een rol, maar daarvoor bestaan volgens hem technische oplossingen, zoals combinaties van zonnepanelen en batterijsystemen. Die extra investeringen drukken weliswaar op de businesscase, maar worden steeds vaker als standaard meegenomen in nieuwe ontwikkelingen.

Toevoer distributiecentra ontbreekt

Door die schaarste verwacht hij geen explosieve groei in transacties. De markt mist simpelweg de toevoer van nieuwe, grootschalige distributiecentra die enkele jaren geleden maandelijks werden opgeleverd

en direct werden doorverkocht aan beleggers. “Ik verwacht geen enorme boom, maar een rustige, stijgende lijn”, zegt Poppelaars over 2026. Het herstel zet dus door, maar in beheerste stappen.

Binnen dat gematigde groeipad tekenen zich wel duidelijke niches af. De opslag van lithiumion-batterijen is een uitgesproken groeisegment. Door de elektrificatie van consumentengoederen – van accuboormachines tot elektrische voertuigen – neemt de behoefte aan gespecialiseerde opslagruimte toe. Het aanbod blijft achter, mede door complexe en soms onduidelijke regelgeving. Ook temperatuurgecontroleerde logistiek wint terrein, aangejaagd door e-commerce, maaltijdbezorging en veranderende consumptiepatronen. ADR-opslag en andere gereguleerde goederen vragen eveneens om specifieke faciliteiten. Daarmee verschuift een deel van de markt naar specialistische concepten, al blijft het merendeel bestaan uit reguliere, generieke distributiecentra.

Meerlaags: duur en complex

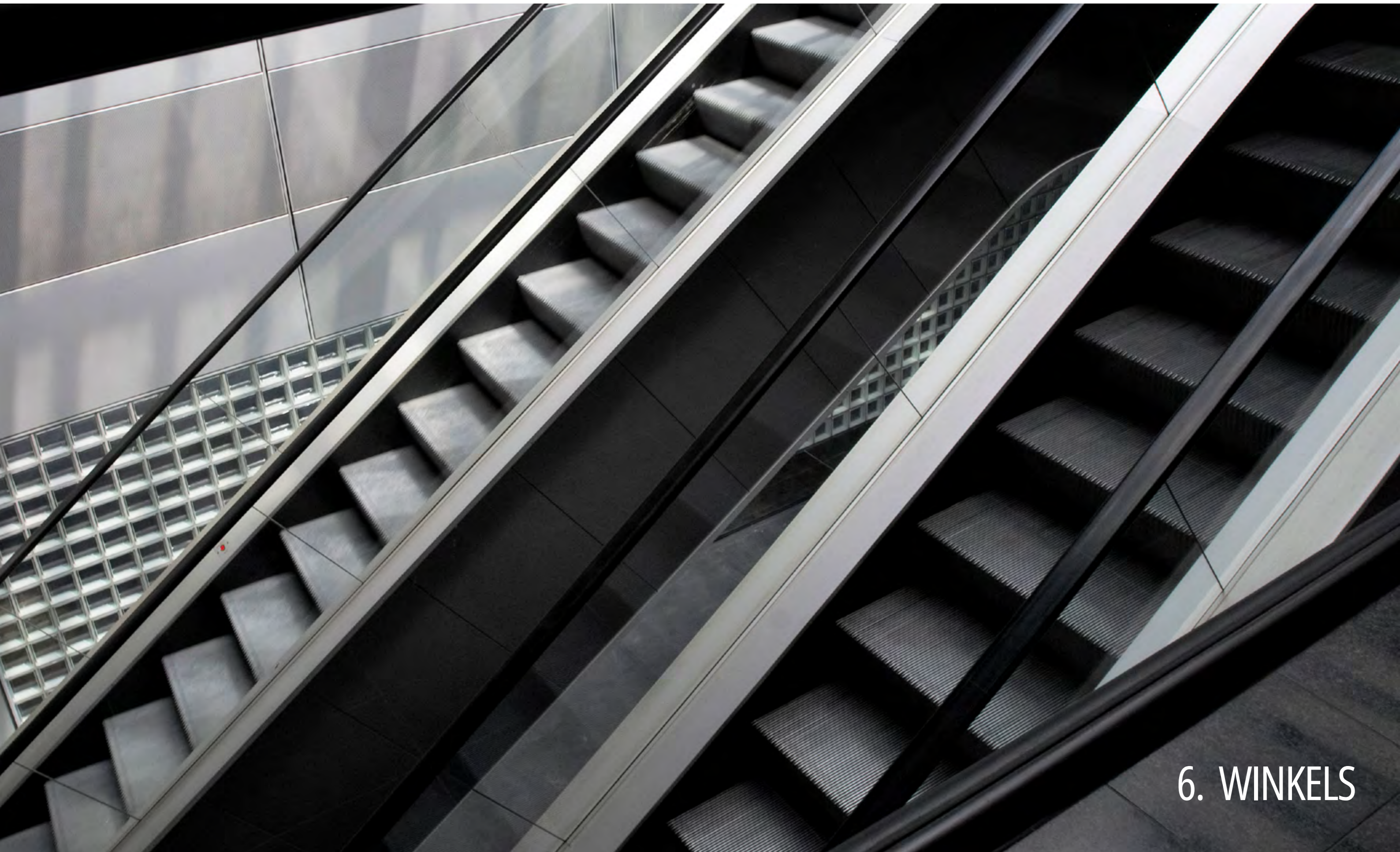
Nieuwe oplossingsrichtingen, zoals meerlaags bouwen, acht Poppelaars voorlopig niet noodzakelijk. Zolang gebruikers voldoende alternatieven hebben in traditionele, enkellaagse distributiecentra, ontbreekt de prikkel om hogere bouwkosten en complexiteit te accepteren. De fysieke schaarste is merkbaar, maar nog niet zodanig dat radicale concepten massaal doorbreken. Alles bij elkaar laat 2025 een markt zien die veerkrachtig is gebleken. Na een periode van onzekerheid herstelde het vertrouwen, verbreedde de investeerdersbasis en namen ook grotere transacties weer toe. Tegelijkertijd houden structurele beperkingen aan de aanbodzijde de verwachtingen realistisch. De logistieke beleggingsmarkt beweegt vooruit – niet met grote sprongen, maar met een solide, gefundeerde pas richting 2026.

Niek Poppelaars is directeur en hoofd van de Logistics & Industrial-praktijk bij Savills Nederland, waar hij leiding geeft aan de advisering van beleggers en gebruikers in logistiek vastgoed. Hij is gespecialiseerd in zowel verhuur- als beleggingsactiviteiten binnen de industriële sector en speelt een centrale rol in transacties van distributiecentra en logistieke assets in Nederland.

Voordat hij bij Savills werkte, deed Poppelaars uitgebreide ervaring op in vastgoedadviesrollen, waaronder als Senior Property Advisor en Asset Manager, met focus op logistiek en industrieel vastgoed. Binnen Savills adviseert hij ook internationale en nationale beleggers over strategische acquisities en disposities.



Niek Poppelaars



6. WINKELS

WINKELS POPULAIR BIJ NEDERLANDSE EN BUITENLANDSE BELEGGERERS

Na moeilijke jaren door corona en stijgende online verkopen, zijn fysieke winkels weer in trek bij beleggers. Het beleggingsvolume groeide in 2025 met 26 procent tot 1.640 miljoen euro, na een sprong van 29 procent in 2024 naar 1.300 miljoen euro. Winkels groeien harder dan alle andere assetklassen.

Voor de markt van fysieke winkels was 2025 een goed jaar. Het CBS rapporteerde een omzetstijging in de detailhandel van 3,6 procent. Dit sentiment en de achterliggende demografische ontwikkeling vertalen zich in een groeiende belangstelling voor winkelvastgoed onder beleggers. De rendementen waarvoor StIVAD-deelnemers winkelvastgoed kochten, lopen uiteen van 5,8 procent voor winkelpanden in Amstelveen tot 13,9 procent voor een winkelcentrum in het midden van het land dat werd aangekocht door een beleggingsfonds.

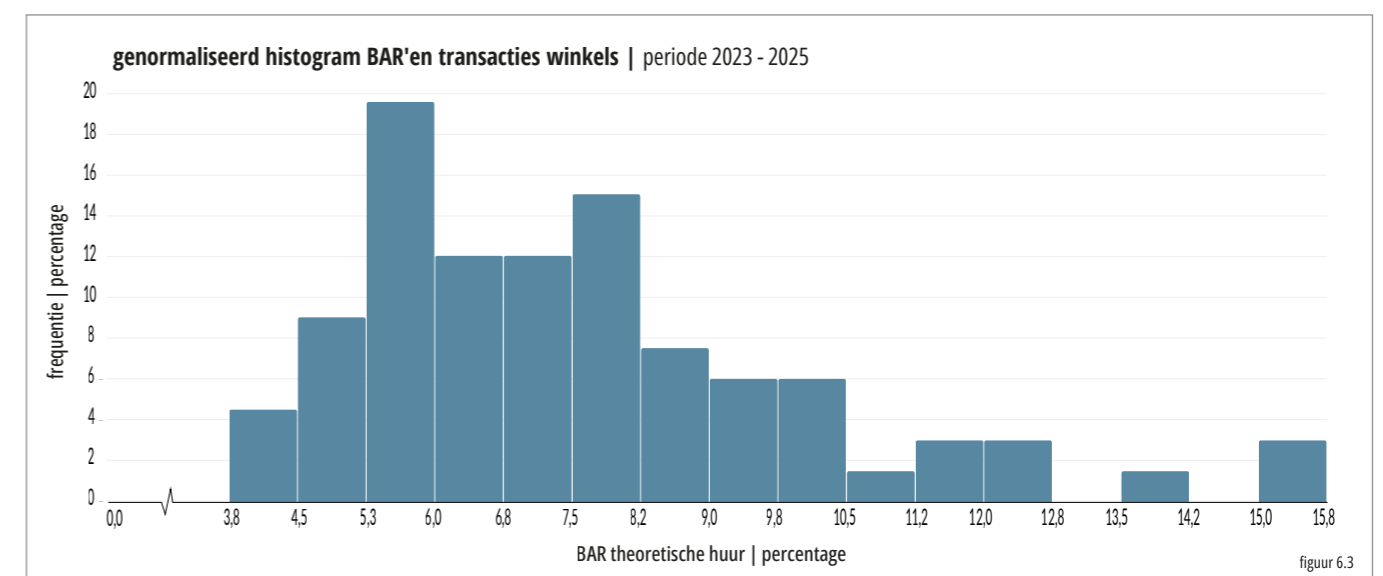
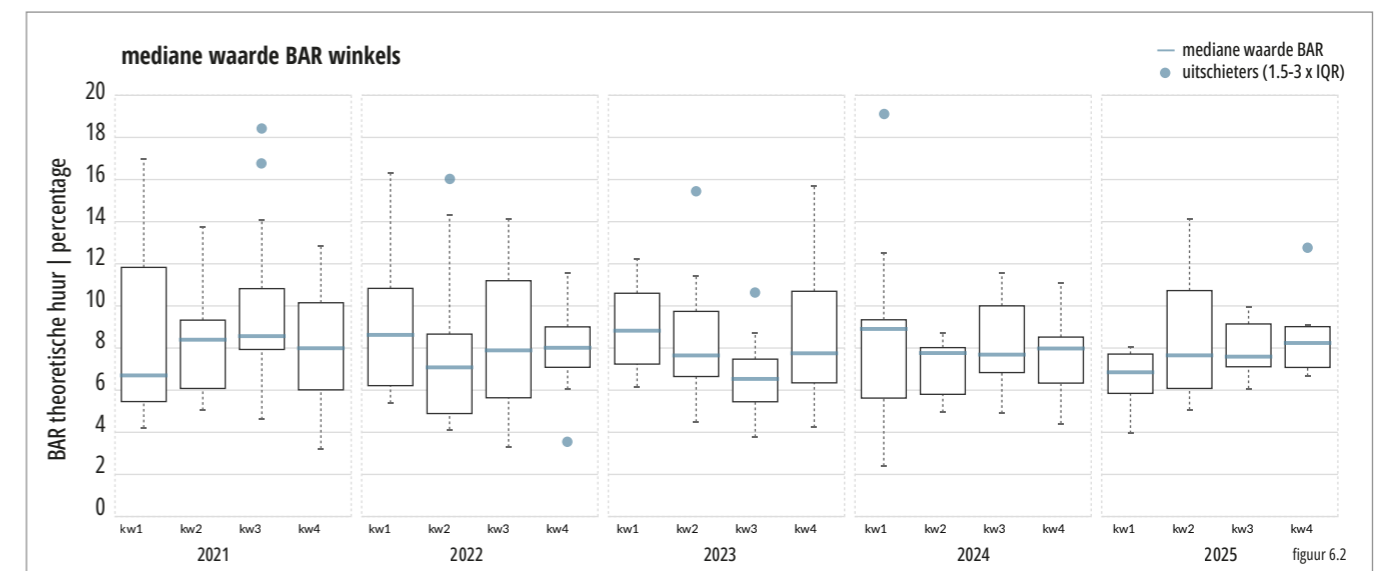
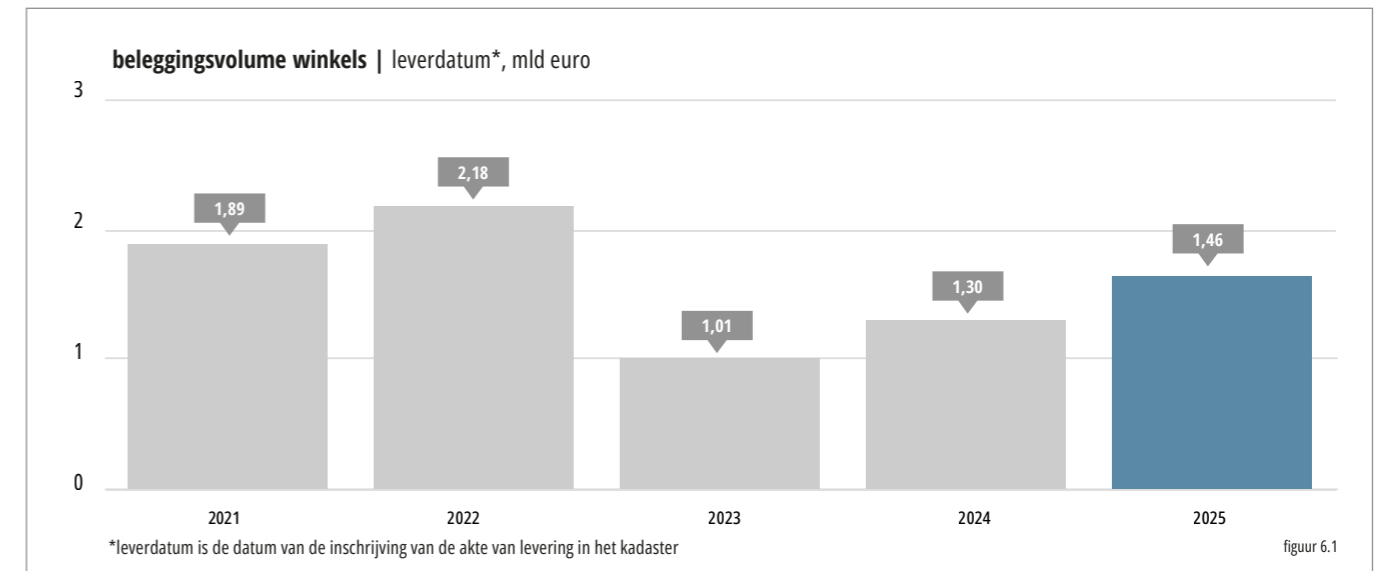
Buitenlands kapitaal

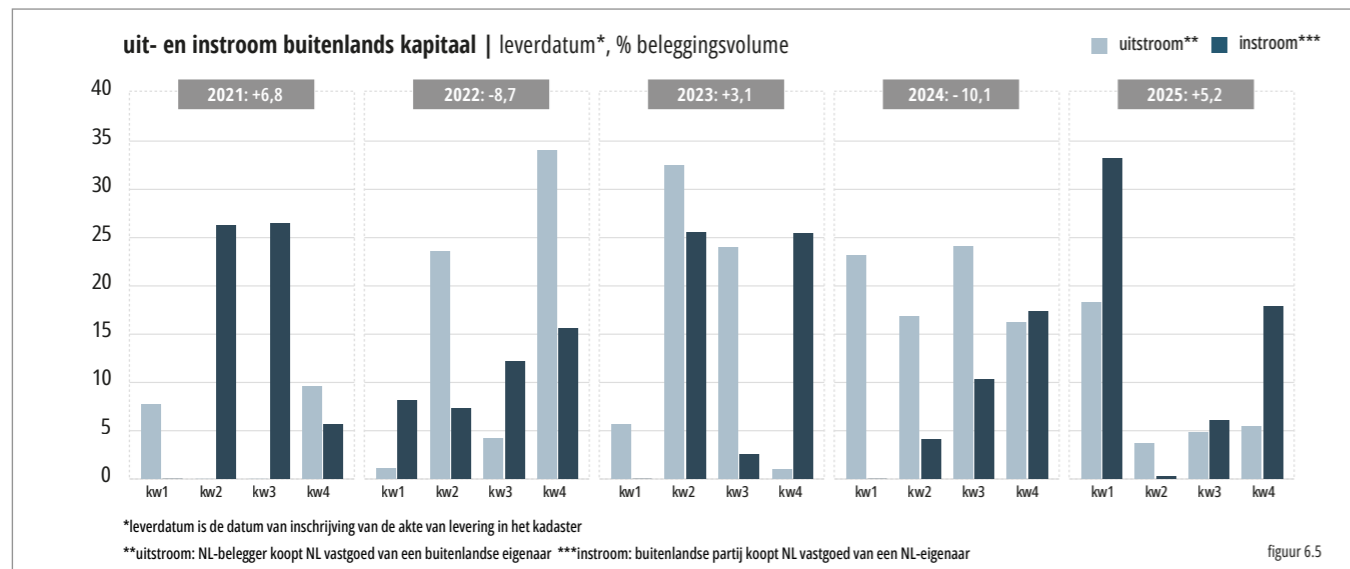
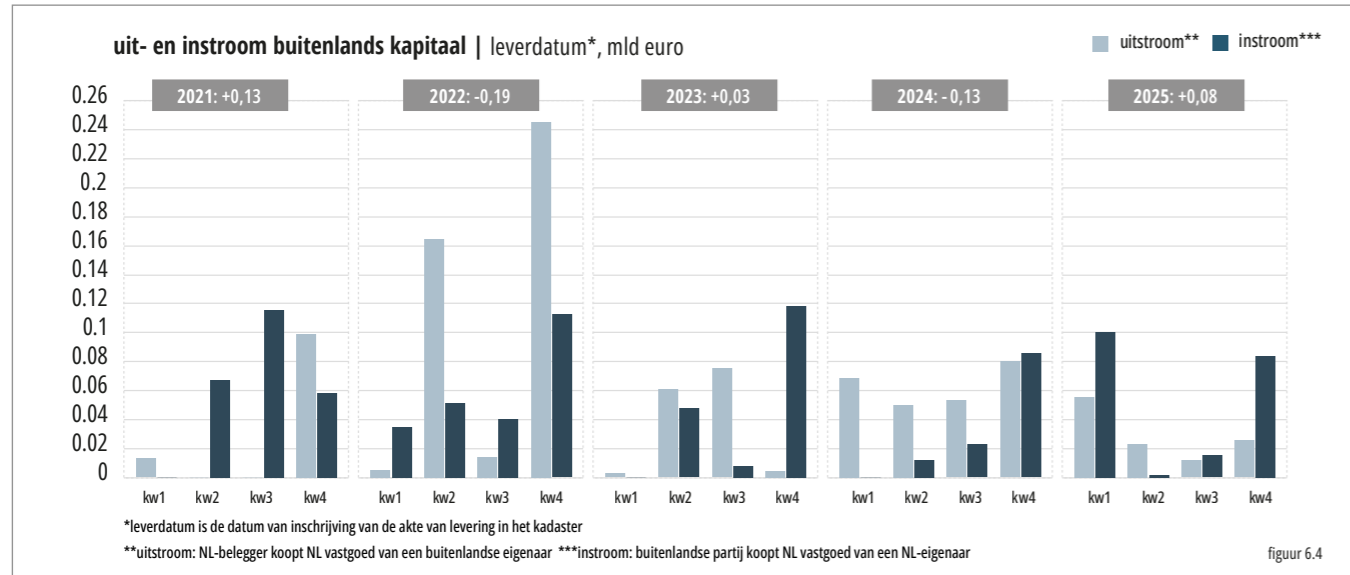
De positieve ontwikkeling op de winkelmarkt is ook buitenlandse beleggers niet ontgaan. Waar deze zich massaal terugtrekken uit vastgoedklassen als kantoren en woningen, neemt de belangstelling voor winkelvastgoed toe. Buitenlandse beleggers kochten in 2025 voor ruim 440 miljoen euro aan winkelvastgoed. In 2024 was dat nog maar 280 miljoen euro. Tegelijkertijd daalden de verkopen

door buitenlandse beleggers naar 360 miljoen euro, tegen verkopen voor 410 miljoen in 2024. Vooral Franse SCPI's – Société Civile de Placement Immobilier – doen opvallend grote aankopen. Zo kocht Sofidy onder meer winkelcentrum Stadshart in Zoetermeer voor 150 miljoen euro en verwierf Iroko Zen winkelcentrum Doemere in Almere voor 47 miljoen en woonboulevard Nijbracht in Emmen.

Top 5 deals

De twee Franse aankopen zijn goed voor een eerste en vijfde plaats in de top 5 van winkeldeals. De tussenliggende plekken worden bezet door respectievelijk de belegger Maven Real Estate met de aankoop van winkelcentrum Leidsche Rijn voor 100 miljoen, het Belgische Pertinea met de aankoop van winkelcentrum Sterrenburg in Dordrecht voor 60 miljoen en de Nederlandse belegger Urban Interest met de aankoop van Winkelhof in Leiderdorp voor 56 miljoen euro.





top 5 herkomst buitenlands kapitaal | leverdatum*, mln euro

| | uitstroom | | | | | instroom | | | | |
|------|------------|------------|-------------|------------|------------|-------------|------------|------------|------------|------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2025 | DE 45,8 | GB 26,3 | CH 25,5 | BE 13,2 | SE 4,68 | EXT 100 | BE 66,2 | FR 32,4 | CH 1,49 | |
| 2024 | GB 116 | BE 44,0 | US 40,5 | LU 32,5 | DE 18,7 | FR 72,7 | IT 18,4 | BE 17,3 | DE 11,5 | |
| 2023 | US 49,2 | DE 40,0 | CH 36,7 | JE 8,39 | FR 6,13 | BE 122 | DE 35,5 | FR 18,1 | | |
| 2022 | FR 170 | US 155 | DE 84,4 | CH 17,7 | AU 7,00 | BE 118 | DE 65,4 | FR 39,0 | GB 31,9 | HU 25,9 |
| 2021 | GB 57,8 | FR 21,6 | EXT 19,4 | MC 6,26 | DE 5,11 | EXT 61,0 | FR 50,8 | BE 45,6 | HU 40,3 | DE 35,1 |

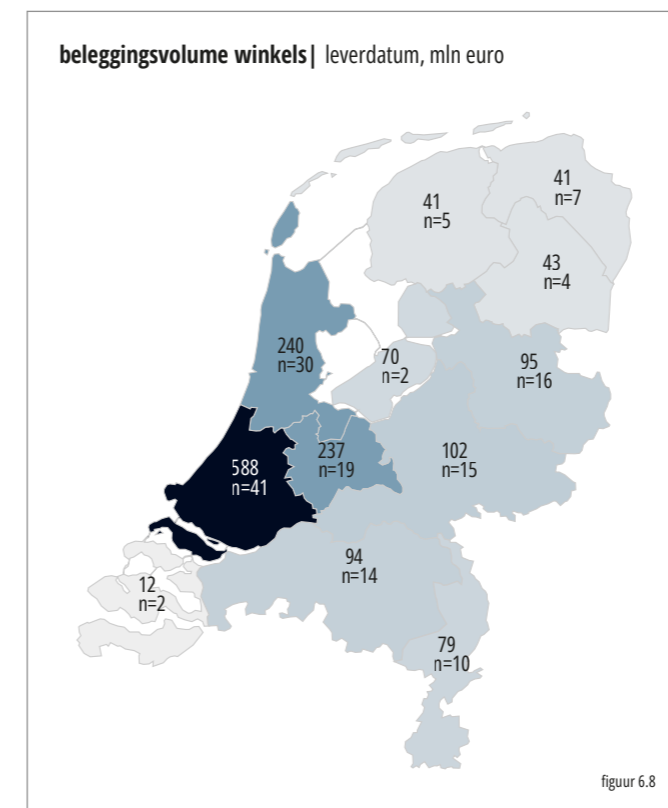
*leverdatum is de datum van inschrijving van de akte van levering in het kadaster

figuur 6.6

top 5 transacties | exclusief portfeuilletransacties, koopsom, mln euro

| | naam | m ² | plaats | koopsom | land koper | land verkoper |
|---|---------------|----------------|------------|---------|------------|---------------|
| 1 | Stadshart | 59.000 | Zoetermeer | 150 | FR | AU |
| 2 | Leidsche Rijn | 40.000 | Utrecht | 100 | EXT | NL |
| 3 | Sterrenburg | 17.500 | Dordrecht | 60 | BE | NL |
| 4 | Winkelhof | 19.500 | Leiderdorp | 56 | NL | NL |
| 5 | Doemere | 46.000 | Almere | 47 | FR | SE |

figuur 6.7



Fleur Abas, Redevco

“HET VERTROUWEN IS TERUG, DE SECTOR BOUWT WEER ENERGIE OP”

“Mijn afdrank van 2025 is dat het vertrouwen terug is in de retailmarkt.” Zo typeert senior transactiemanager Nederland Fleur Abas van Redevco het afgelopen jaar. Ze blikt terug op een periode van herpositionering en kijkt vooruit op een markt die volgens haar structureel sterker uit de crisis is gekomen.

Na corona leek retail voor veel institutionele beleggers een risicovolle assetklasse. Winkels werden hard getroffen door de coronamaatregelen, verkoop via internet nam een vlucht en de oplopende rente leidde tot scherpe waardedalingen in 2022 en 2023. Het transactievolume halveerde: van ongeveer 2 miljard euro per jaar voor corona naar zo'n 1 miljard in 2023. Maar eind 2025 stond de teller alweer rond 1,5 miljard euro. “De neerwaartse fase ligt achter ons”, constateert Abas. “Het herstel gaat niet met een sneltreinvaart, maar stap voor stap zien we de markt terugkomen.”



“Wie retail, wonen en hotel slim mengt, creëert niet alleen levendigheid, maar ook een sterkere belegging”

Stabiliteit in de gebruikersmarkt

De basis onder dat herstel ligt volgens haar in de gebruikersmarkt. Waar tijdens corona werd gevreesd voor structurele leegstand, blijkt de opnamecapaciteit verrassend groot. Faillissementen van ketens als BCC, Blokker en Carpetright zorgden voor onrust, maar de vrijgekomen meters werden snel ingevuld.

“De gebruikersmarkt is stabiel gebleken dan we vooraf dachten. Dat heeft het vertrouwen bij banken en beleggers teruggebracht.” Discounters, nieuwe retailconcepten en internationale formules namen vrijkomende plekken in.

Het landelijke leegstandspercentage van rond 8 procent ziet Abas als laag. De stabiele bezettingsgraad stelt financiers gerust. Dat werkt door in de investeringsmarkt. Waar internationale institutionele beleggers terughoudend waren, sprongen lokale family offices en particuliere investeerders in het gat. Zij kochten vooral high street-objecten. “Die partijen kennen de lokale markt en zijn minder afhankelijk van bancaire financiering. Daardoor konden ze toeslaan.”

“Beleving in de binnenstad, efficiëntie in retailparks: de hybride consument bepaalt de nieuwe retailkaart”

Buitenlands kapitaal keert terug

Abas ziet sinds 2025 ook internationale beleggers terugkeren. Franse vermogensbeheerders, Belgische en Duitse fondsen en private equity-partijen kochten enkele winkelcentra. “Dat we weer grote transacties zien van buitenlandse partijen is misschien wel het sterkste signaal dat het vertrouwen groeiende is.” Waarderingen zijn gecorrigeerd, huurprijzen gestabiliseerd en het sentiment is verbeterd. Dat brengt partijen weer tot elkaar.

Toch is de markt nog niet terug op het oude niveau. Het internationale kapitaal is selectiever en fiscale randvoorwaarden dempen het enthousiasme over Nederland. De overdrachtsbelasting van 10,4 procent

die voor retailvastgoed geldt, is een remmende factor.

“Dat bedrag ben je al op dag één kwijt. Vergelijken met andere landen is dat een forse drempel.”

High street: van winkel naar bestemming

Op straatniveau is de retailstructuur wezenlijk veranderd. De angst dat online de fysieke winkel zou verdringen, blijkt overtrokken. In plaats daarvan is een hybride model ontstaan waarin online en offline elkaar versterken. “De fysieke winkel heeft een andere rol gekregen: minder voorraad, meer beleving en merkervaring.” Flagshipstores van internationale merken vestigen zich in binnensteden, terwijl ook online spelers juist een fysieke aanwezigheid zoeken. De winkel fungeert als showroom, merkdrager en ontmoetingsplek.

Beleving is volgens Abas daarbij cruciaal. Horeca, leisureconcepten en social media-gedreven formules trekken bezoekers. Binnensteden zijn minder een kooplocatie en meer een dagbestemming geworden. “Naar de stad gaan is een familie-uitje”, zegt Abas. “Retail, horeca, leisure en zelfs automerken mengen zich. Dat maakt de stad aantrekkelijk.”

Retailwarehouse-parken: doelgericht winkelen

Haar bijzondere aandacht heeft de markt voor retailwarehouse-parken. In deze markt gaat het om doelgericht en efficiënt winkelen: er is ruime parkeergelegenheid en heeft een supermarkt als anker. In Nederland zijn dergelijke retailwarehouse-parken schaars, ook door planologische bescherming van binnensteden. Redevco heeft internationaal ruime ervaring met dit model en beschikt over een pan-Europees mandaat om hierin te investeren. “Als er zo’n object in Nederland op de markt komt, zie je inmiddels ook hier weer competitie.”

Mixed-use als structurele koerswijziging

Misschien wel de belangrijkste structurele trend is de opkomst van mixed-use. Grote binnenstedelijke panden, ooit volledig in gebruik bij één warenhuis of modeketen, zijn minder toekomstbestendig in hun oorspronkelijke vorm. Retailers hebben minder vierkante meters nodig, mede door online verkoop. Er zijn uitzonderingen, zoals bijvoorbeeld de Zara in

Rotterdam aan de Coolsingel, waar de keten een van zijn grootste flagship stores opende. “Als je retail, wonen, een hotel en kantoorruimte slim combineert, creëer je niet alleen meer levendigheid, maar ook een robuustere belegging.” Redevco transformeert daarom panden naar multifunctionele complexen, met winkels op de onderste lagen en daarboven bijvoorbeeld woningen of hotels.

Dat vraagt kapitaal en visie. Soms botst dit met de Nederlandse fondsenstructuur, waarin retail-, woon- en kantoorportefeuilles strikt gescheiden zijn. “We zijn hier nog te veel in silo’s georganiseerd”, zegt Abas. “In het buitenland zie je vaker geïntegreerde mixed-usefondsen. Dat zou ook in Nederland helpen.” Het voordeel van één eigenaar is volgens haar evident: optimale afstemming tussen functies, huurdersmix en exploitatie. Desnoods kan een complex later juridisch worden gesplitst, maar in exploitatie is integrale sturing effectiever.

Demografie als steun in de rug

Vooruitkijkend naar 2026 is Abas voorzichtig optimistisch. Het positieve sentiment onder gebruikers, banken en beleggers versterkt elkaar. Daarnaast spelen structurele factoren retail in de kaart. “De demografische ontwikkeling van Nederland is een enorme steun in de rug voor retail. Meer huishoudens betekent grotere bestedingen.” Bevolkingsgroei en stijgende lonen vergroten het bestedingspotentieel. Nieuwe gebiedsontwikkelingen brengen extra consumenten naar winkelgebieden.

Tegelijkertijd wijst ze erop dat andere vastgoedsegmenten – zoals kantoren en logistiek – momenteel minder floreren. Dat maakt winkelvastgoed relatief aantrekkelijk. “Retail is in de afgelopen jaren behoorlijk afgewaardeerd, zodat je nu weer goed kunt instappen.” Het herstel van retail is volgens Abas geen tijdelijke opleving, maar een structurele herpositionering. “Het vertrouwen aan de kopers- en verkoperskant brengt partijen weer bij elkaar. En dat is wat een markt laat werken.”

Fleur Abas is senior transactiemanager voor de Nederlandse vastgoedportefeuille bij Redevco, waar ze sinds februari 2021 verantwoordelijk is voor aan- en verkopen en investeringsactiviteiten in stedelijk vastgoed.

Met meer dan 25 jaar ervaring in de Nederlandse vastgoedsector bracht ze een brede expertise mee, nadat ze eerder in transacties, assetmanagement en ontwikkeling werkte bij partijen als DTZ Zadelhoff, Merin en Bouwinvest. Kort na haar aantreden bij Redevco lag haar focus vooral op woningen en het uitbreiden van de portefeuille met gemengde stedelijke functies, naast retail.

Abas heeft een master Nederlands recht van de Universiteit Leiden.



Fleur Abas



7. BIJLAGEN

I. Methodologie

In deze bijlage wordt aandacht besteed aan:

- de doelstellingen van het marktrapport
- de werkwijze bij het verzamelen van data van deelnemers en
- de werkwijze bij het verzamelen van data uit externe bronnen.

Doel

Het StiVAD-marktrapport heeft twee doelen:

1. inzicht bieden in de Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt door een rapportage op landelijk, regionaal en sectoraal niveau van onder andere:
 - a. ontwikkeling van beleggingsvolumes
 - b. ontwikkeling van brutoaanvangsrendementen
 - c. grootste transacties
2. presenteren van visies van experts op de huidige marktsituatie en toekomstige ontwikkelingen.

Werkwijze bij het verzamelen van data van deelnemers

Om dit doel te bereiken wordt gebruikgemaakt van de data uit het transactieregister van vastgoedbeleggingen van StiVAD (VBT-register). De bouw van het VBT-register is in 2010 begonnen. Samen met institutionele beleggers en hun taxateurs is gestart met het schrijven van een plan van eisen. Doel was het realiseren van een register met betrouwbare marktreferenties ter onderbouwing van vastgoedwaarderingen. Voor robuuste marktreferenties is niet alleen de transactieprijs relevant, maar ook gegevens als brutoaanvangsrendementen, huren, oppervlakten, de grondsituatie (eigen grond of erfpacht), de gemiddelde duur van de gewogen huurovereenkomsten, enzovoort. Gemiddeld registreert StiVAD vijftig variabelen per beleggingstransactie. Bij de oprichting in 2011 werden de transacties nog aangeleverd in spreadsheets. Deze transacties hadden deels plaatsgevonden vanaf 2008. Sinds 2012 is een online platform, het StiVAD Applicatieplatform (STAP), beschikbaar en voeren de deelnemers de transacties zelf in via hun dashboard. Hierna vinden verschillende validaties plaats. De deelnemer die een transactie meldt, is verplicht een aantal velden in te vullen. Bij de deelnemende organisatie keurt vervolgens een tweede persoon de transactie goed. Aansluitend worden de gemelde transacties bij StiVAD nogmaals gecontroleerd. Bij akkoord wordt de transactie in het VBT-register gepubliceerd.

Alle deelnemers hebben per transactie de mogelijkheid om vragen te stellen over de gemelde informatie of opmerkingen te plaatsen bij de transactie. Bij eventuele omissies worden deze gecorrigeerd.

Werkwijze bij het verzamelen van data van externe bronnen.

Halverwege 2021 is de werkwijze voor het VBT-register structureel veranderd. Basis blijven de transacties die de vastgoedbeleggers (deelnemer-eigenaar) compleet met onder meer rendementen in het VBT-register melden. Dit zijn de

zogeheten eigenarentransacties, ofwel ET's.

Transacties opgenomen in het kadaster zijn de bron voor de openbare transacties, ookwel OT's. Bij deze transacties wordt de akte in ieder geval opgevraagd bij een koopsom vanaf 5 miljoen euro. Wanneer een StiVAD-deelnemer betrokken is, worden de twee transacties gekoppeld. Hiermee wordt extra kadastrale data toegevoegd, maar ook duurzaamheidsgegevens zoals warmte- en energiebehoefte en het aandeel hernieuwbare energie.

Dit biedt deelnemers twee belangrijke voordelen:

- de hele beleggingsmarkt wordt inzichtelijk
- er is per transactie veel aanvullende informatie beschikbaar door gekoppelde data, denk aan informatie uit de Basisregistratie Adressen en Gebouwen (BAG), de Kamer van Koophandel (Handelsregister) en EP-Online (energieprestatie-indicatoren).

Transacties commercieel vastgoed (kadaster)

De belangrijkste bron voor de openbare transacties is de basisregistratie kadaster (BRK). Een transactie is hierin een via een notariële akte geregistreerde overdracht van eigenschap van (kadastrale) percelen en/of appartementsrechten. Een perceel heeft betrekking op de grond en eventueel aanwezige opstal. Appartementsrechten zijn administratief en kunnen betrekking hebben op het eigendom van vastgoed dat niet direct aan grond is te relateren (bijvoorbeeld het eigenaarschap van een appartement in een huizenblok). Gegevens uit elke akte zijn opgenomen in de BRK. Vanuit deze BRK wordt maandelijks een tabel met bedrijfsmatige transacties aan het CBS geleverd, de zogeheten OV20-levering. De bij het CBS beschikbare gegevensreeks gaat terug tot 1 januari 2008. De selectiecriteria van de OV20, waarmee naar de definitie van commercieel vastgoed wordt toegevoerd, zijn hieronder beschreven.

Selectie transacties kadaster

Een transactie waarbij één van de kopers een rechtspersoon is, wordt geselecteerd door het kadaster als deze aan enkele voorwaarden voldoet:

- het is een akte van koop/verkoop, veiling, vestiging van erfpacht, vestiging van opstal of vestiging van erfpacht/opstal (mutatiesoort van het stuk = 001, 007, 008, 021, 022, 023 en 583, 606, 609, 610, 659)
- als de mutatiesoort van de transactie 001, 021, 022 of 023 is, moet de koopsom groter zijn dan of gelijk zijn aan een miljoen euro
- in de overdracht wordt geen perceel overgedragen met een agrarisch karakter (een boerderij (cultuurcode = 14), akkerbouw (cultuurcode = 62), grasland (cultuurcode = 63), tuinbouw onder glas (cultuurcode = 64), tuinbouw in de open grond (cultuurcode = 65), boomgaarden (cultuurcode = 66), bloembollengrond (cultuurcode = 67) of boomkwekerijen/kerst dennencultuur (cultuurcode = 68))

Als aan bovenstaande selectiecriteria wordt voldaan en één van de verkrijgers van de overdracht is een niet-natuurlijke persoon (NNP), dan kan de overdracht worden aangemerkt als bedrijfsmatig. Is dit niet het geval (alle verkrijgers zijn natuurlijke personen), dan kan de overdracht alleen als bedrijfsmatig worden aangemerkt als naast de bovenstaande voorwaarden ook aan één van de volgende criteria wordt voldaan:

- in de overdracht worden meer dan vijf percelen overgedragen met cultuurcode eengezinswoning (11), meergezinswoning (12), wonen met bedrijvigheid (31, 32, 33, 34, 36, 37, 38, 39), recreatie (15) of verblijfsrecreatie (53), met elk een geldig adres (postcode >= 1000AA en <= 9999ZZ en huisnummer gevuld). In de overdracht worden één of meerdere percelen overgedragen met een cultuurcode kantoorbedrijvigheid (21), productie, reparatie en onderhoud (exclusief nutsbedrijven) (22), opslag (26), handel- en transport (27), horeca (28) of overige bedrijvigheid (29) en
- naam, adres, woonplaats van vervreemder en verkrijger moeten bekend zijn, indien sprake is van NNP (een niet natuurlijk persoon).

Om het aantal geleverde transacties te beperken geldt er voor StiVAD een aanvullende voorwaarde waaraan de transactie moet voldoen:

- de totale koopsom moet groter zijn dan of gelijk zijn aan een miljoen euro.

De data worden standaard iedere maand geleverd nadat de volledige maand is goedgekeurd en de gegevens zijn opgenomen in de overboekingsdatabase. In de praktijk worden de gegevens drie tot vier weken na afloop van de voorgaande maand geleverd.

Basisregistratie Adressen en Gebouwen (BAG)

De BAG bevat gemeentelijke basisgegevens van alle gebouwen en adressen in Nederland. De BAG is onderdeel van een landelijk stelsel van basisregistraties. Gemeenten zijn verantwoordelijk voor de kwaliteit van de BAG. Het kadaster beheert de landelijke voorziening (LV) BAG en krijgt de gegevens van de gemeenten. In de BAG zijn alle verblijfsobjecten in Nederland opgenomen met informatie over onder andere de (vergunde) gebruiksfunctie als woning, kantoor, winkel, industriepand, de gebruiksoppervlakte en het bouwjaar. In dit onderzoek wordt de BAG voor diverse doeleinden ingezet, om:

- te bepalen welke verblijfsobjecten en panden zijn verkocht via een koppeling met de BRK
- het objecttype van het verkochte vastgoed vast te stellen door te kijken naar de BAG-gebruiksfunctie
- van de verkochte verblijfsobjecten enkele kenmerken vast te stellen zoals bouwjaar en gebruiksoppervlakte, die worden gebruikt in de indexberekening.

Buitenlands kapitaal

StiVAD brengt de rol van buitenlands kapitaal op de Nederlandse vastgoedmarkt, het transactiegedrag en het markt-aandeel van buitenlandse beleggers systematisch in kaart. Als buitenlandse beleggers worden aangemerkt partijen met een in het kadaster geregistreerd buitenlands adres, dan wel beleggers waarbij sprake is van buitenlands kapitaal. Dit geldt ook indien de betreffende belegger voor het vermogensbeheer samenwerkt met een Nederlandse asset manager. In de grafieken is het nettovolume van aan- en verkopen door buitenlandse beleggers opgenomen. Het nettovolume betreft het saldo van aankopen en verkopen in de betreffende periode. In de analyses is het marktaandeel van buitenlandse beleggers bepaald door het transactievolume van buitenlandse beleggers – per jaar dan wel per vastgoedsegment – te relateren aan het totale beleggingsvolume in die categorie.

Kamer van Koophandel (Handelsregister)

Zo mogelijk wordt voor een bedrijfsmatige transactie een koppeling gelegd met de KvK en het KvK-nummer van koper en/of verkoper.

Koppeling EP-Online

EP-Online is een officiële landelijke database die energie-labels en energieprestatie-indicatoren van gebouwen beheert. Het registreert geldige energielabels en openbare informatie over de energieprestaties van gebouwen. Deze database is een belangrijke bron van informatie voor vastgoedeigenaren die geïnteresseerd zijn in het beoordelen en verbeteren van de energie-efficiëntie van gebouwen. Binnen het register worden panden en/of verblijfsobjecten gekoppeld op basis van beschikbare BAG-id's (Basisregistraties Adressen en Gebouwen). Deze koppelingen maken het mogelijk om specifieke gebouwen te analyseren in relatie tot hun energieprestaties.

Koppeling Walk-score

Binnen het StiVAD-platform integreren we adressen met de Walk-score. De Walk-score is een numerieke maatstaf die de afstand van een locatie aangeeft tot voorzieningen zoals winkels, restaurants, scholen en openbaar vervoer. Het geeft een score tussen 0 en 100, waarbij hogere scores wijzen op grotere afstand. Dit stelt gebruikers in staat om snel inzicht te krijgen in de kenmerken van specifieke adressen.

II. Definities en begrippen

ABC-transactie

Is een transactie waarbij verkoper (A) en een koper (B) een koopovereenkomst sluiten waarbij B niet de uiteindelijk beoogde eigenaar is, maar deze het door hem gekochte vastgoed wil doorleveren aan een derde partij (C). StiVAD betreft in gepubliceerde beleggingscijfers uitsluitend de BC-transactie, maar registreert beide.

Bedrijfsruimte

Onder bedrijfsruimte wordt verstaan het vastgoed dat specifiek is gebouwd voor een bepaalde vorm van bedrijfsuitoefening, niet-zijnde een kantoor of een winkel. In de categorie bedrijfsruimte vallen zowel kleinschalige bedrijfsverzamelgebouwen als grote industriële complexen en zeehaventerreinen. In dit marktrapport valt logistiek vastgoed in de categorie bedrijfsruimten.

Beleggingsvolume

Het totaal volume van transacties:

- in Nederland
 - in de segmenten woningen, woonzorg, kantoren, bedrijfsruimte inclusief logistiek, winkels, hotels, parkeergarages en commerciële ruimten
 - vanaf 1 miljoen euro gemeld door StiVAD-deelnemers, kadaster** en uit openbare bronnen
 - inclusief turnkey- en koopaannemingsovereenkomsten
 - exclusief kavels/grondtransacties (waarbij nog geen sprake is van een concreet project).
- * van de koopaannemingsovereenkomst die door het kadaster zijn geleverd en waarvan alleen de grondwaarde bekend is en niet de aannemingskosten, wordt uitsluitend de grondcomponent meegenomen in de beleggingscijfers.
- ** StiVAD streeft ernaar ook de transacties met een koopsom tussen 1 en 5 miljoen, geleverd door het kadaster, maar nog niet bekend uit openbare bron, op te nemen in het register. Dit leidt ertoe dat ruwweg de helft van alle kadastertransacties tussen 1 en 5 miljoen in het register zijn opgenomen.

Boxplots

In de beschrijvende statistiek is een boxplot een methode om de plaats, spreiding en scheefheid van groepen numerieke gegevens grafisch weer te geven aan de hand van hun kwartielen. Naast de box in een boxplot kunnen er lijnen zijn (die whiskers worden genoemd) die zich uitstrekken vanuit de box en variabiliteit buiten de bovenste en onderste kwartielen aangeven. Uitschieters die significant (1,5 keer

de interkwartiel-afstand boven het 3e kwartiel of onder het 1e kwartiel) verschillen van de rest van de dataset, worden weergegeven als individuele punten (extremen) buiten de whiskers op de boxplot. Bij figuur 2.3 (boxplot bestaande bouw) is uitgegaan van een bouwperiode 1945–2022.

Brutoaanvangsrendement (BAR) en kapitalisatiefactor

Het brutoaanvangsrendement is het rendement dat in het eerste jaar wordt ontvangen uit de brutohuurinkomsten, los van de waardeinstijging. De brutojaarhuur wordt gedeeld door de aankoopsom inclusief kosten koper, of door de koopsom als de verkoop vrij op naam gebeurt. De reciproke van dit getal, ofwel 1 gedeeld door het brutoaanvangsrendement, wordt de kapitalisatiefactor genoemd. Hoe hoger deze factor, ofwel hoe lager het aanvangsrendement, hoe meer beleggers bereid zijn om te betalen voor elke euro aan huurinkomsten. Aanvangsrendementen ademen mee met financiële markten en met beleggersverwachtingen. Als de rente lager wordt of beleggers meer huurgroei verwachten, worden ze enthousiaster over vastgoed en zullen ze hogere prijzen willen betalen, dus lagere aanvangsrendementen Omgekeerd geldt dat bij stijgende aanvangsrendementen het enthousiasme aan het afnemen is.

Buitenlandse belegger

Dit zijn beleggers waarvan een buitenlands adres geregistreerd staat in het kadaster of waarbij het buitenlands kapitaal betreft, ook indien samenwerking is gezocht met een Nederlandse asset manager. Ook buitenlandse beleggers met een kantoor in Nederland zoals bijvoorbeeld Heimstaden, Patrizia en Greystar, worden gezien als een buitenlandse belegger.

Buitenlands kapitaal

StiVAD brengt de rol van buitenlands kapitaal op de Nederlandse vastgoedmarkt, het transactiegedrag en het marktaandeel van buitenlandse beleggers systematisch in kaart. Als buitenlandse beleggers worden aangemerkt partijen met een in het kadaster geregistreerd buitenlands adres, dan wel beleggers waarbij sprake is van buitenlands kapitaal. Dit geldt ook indien de betreffende belegger voor het vermogensbeheer samenwerkt met een Nederlandse asset manager. In de grafieken is het nettovolume van aan- en verkopen door buitenlandse beleggers opgenomen. Het nettovolume betreft het saldo van aankopen en verkopen in de betreffende periode. In de analyses is het marktaandeel van buitenlandse beleggers bepaald door het transactievolume van buitenlandse

beleggers – per jaar dan wel per vastgoedsegment – te relateren aan het totale beleggingsvolume in die categorie.

Gemeentelijke indeling

Is gebaseerd op data van het kadaster en Centraal Bureau voor de Statistiek.

Grondtransactie:

StiVAD registreert verschillende vormen van grondtransacties:

- kavel: zowel greenfield als brownfield
- bouwterrein, ook dat met opstallen, die voor rekening van de verkoper zullen worden gesloopt. Feitelijk is sprake van een fiscaal bouwterrein (waarvan de koopsom is te vermeerderen met omzetbelasting). Bij de aankoop van kavels is niet altijd bekend of de kavel bouwrijp is of dat een bouwvergunning is verleend. Bij grondtransacties registreert StiVAD de kadastrale oppervlakte van het perceel. Aankopen van kavels en bouwterreinen worden uitgesloten van het beleggingscijfer.
- grondcomponent koop/aannemingsovereenkomsten: hierbij krijgt de transactie het label ‘grondtransactie’, maar wordt hierbij verder gezien als reguliere transactie waarbij het totale investeringsvolume bestaat uit twee componenten: de grondwaarde en de aanneem/ontwikkelkosten.

Histogram (genormaliseerd)

Is een benaderende weergave van de verdeling van numerieke gegevens. Een histogram kan ook worden genormaliseerd om “relatieve” frequenties weer te geven. Er wordt het aantal gevallen weergegeven dat in elk van de verschillende categorieën valt, waarbij de som van de hoogten gelijk is aan 1.

Kantoor

Is een verblijfsobject gelegen op een terrein dat in het bestemmingsplan is aangewezen voor de functiegroep kantoren.

Koopaannemingsovereenkomst

Is een combinatie van een koopovereenkomst voor de grond en een aannemingsovereenkomst voor de bouw.

Koopsom

Is het bedrag dat de koper aan de verkoper moet betalen.

Kosten koper (k.k.)

De kosten koper, vaak afgekort tot k.k., zijn de kosten die worden betaald bij de koop van bestaand vastgoed. Dit kunnen bijvoorbeeld de overdrachtsbelasting en de notariële- en kadasterkosten zijn. Maar ook omzetbelasting kan deel uitmaken van ‘kosten koper’.

Leverdatum

De datum van inschrijving van de leveringsakte in het kadaster.

Logistiek vastgoed

Onder logistiek vastgoed verstaan we warehouses, distributie-, crossdock- en sorteercentra, al het vastgoed met een logistieke functie.

Mediaan

Is de middelste waarde van een groep getallen die gerangschikt wordt naar grootte. Het is het getal dat exact in het midden ligt, zodat de helft van de gerangschikte getallen boven vijftig procent ligt en vijftig procent onder de mediaan.

Overeenkomstdatum

Overeenkomstdatum is de datum van de ondertekening koopovereenkomst en/of de genoemde koopovereenkomstdatum in de akte van levering. Waar in de akte geen datum koopovereenkomst is genoemd, is de overeenkomstdatum gelijk aan de leverdatum.

Overige

Naast vastgoedsectoren als kantoren, woningcomplexen, woonzorg, bedrijfsruimte en winkels wordt door StiVAD ook onder meer hotelvastgoed, parkeergarages en horeca geregistreerd. Deze vallen onder de categorie ‘Overige’. Dit type vastgoed wordt onder exploitatiegegevens gelabeld als hotel, café, etc.

Peildatum

Voor dit marktrapport werd 1 maart 2026 als peildatum gekozen.

Portefeuilletransactie

Is één enkele transactie waarbij meerdere vastgoedobjecten worden verhandeld.

Top 5 transacties

In de Top 5 beleggingstransacties zijn de meest aansprekende transacties van 2025 opgenomen. Dit kunnen ook transacties zijn voor eigen gebruik of herontwikkeling. Dat een transactie is opgenomen in de Top 5 betekent niet dat deze deel uitmaakt van het in het marktrapport vermelde beleggingsvolume omdat daarvoor andere criteria kunnen gelden.

Transactievolume

Is de totale waarde van het verhandelde vastgoed. Het transactievolume kan worden gebruikt als indicator voor de liquiditeit van de markt. Een hoger transactievolume geeft aan dat er voldoende vraag en aanbod is, waardoor het eenvoudiger is om vastgoed te kopen of verkopen. Een lager transactievolume kan betekenen dat er minder interesse is, waardoor het moeilijker kan zijn om te kopen of verkopen en dat er mogelijk sprake is van meer volatiliteit in de prijzen.

Turnkeyovereenkomst met BAR-afspraken

Bij een turnkeyovereenkomst met een BAR-afspraken verbindt de bouwer of ontwikkelaar zich ertoe om het project volledig te bouwen en te leveren aan de koper. De afspraak over het brutoaanvangsrendement (BAR) houdt in dat de koper gegarandeerde huurinkomsten ontvangt over een bepaalde periode, vaak 5 tot 10 jaar.

Vastgoedbelegging

Is een investering in onroerend goed met als doel financieel rendement te behalen.

Vrij op naam (v.o.n)

Vrij op naam wordt gebruikt om aan te geven dat de kosten voor de overdracht van het vastgoedobject zijn inbegrepen in de koopsom. Dit betekent dat de verkoper de kosten voor de overdracht op zich neemt. Hieronder vallen bijvoorbeeld de kosten voor de notaris, de kadastrale inschrijving, de overdrachtsbelasting en de btw, indien van toepassing.

Walk-score

De Walk-score is een numerieke maatstaf die de afstand van een locatie aangeeft tot voorzieningen zoals winkels, restaurants, scholen en openbaar vervoer. Het geeft een score tussen 0 en 100, waarbij hogere scores wijzen op grotere afstand. Dit stelt gebruikers in staat om snel inzicht te krijgen in de kenmerken van specifieke adressen.

Winkels

Zijn commerciële ruimten waar goederen of diensten direct worden verkocht aan consumenten. Dit kan variëren van kleine lokale winkels tot grote warenhuizen of winkelcentra.

Woning

Is een pand of een deel van een pand dat is ontworpen voor bewoning door huishoudens. Een woning kent verschillende vormen als een appartement, een rijtjeshuis, een vrijstaand huis of een flat.

Zorgvastgoed

Is vastgoed dat is ontworpen voor het bieden van zorg aan mensen. Dit kan een verpleeghuis, een verzorgingstehuis, een revalidatiecentrum, een ziekenhuis of een psychiatrische instelling zijn. Ook kunnen het gebouwen zijn waarin medische praktijken en klinieken zijn gevestigd.

* Voor de definities en begrippen is, al dan niet na bewerking, veelvuldig gebruik gemaakt van: Gool, van, Prof. dr. P. e.a. (2020). “Onroerend goed als belegging” (zesde druk). Wolters Kluwer

III. Organisatie

De Stichting Vastgoeddata “StiVAD” heeft tot doel transparantie op de vastgoedmarkten te bevorderen door het opbouwen van een database om deelnemers informatie te bieden op het gebied van vastgoed en vastgoedtransacties. Die informatie ondersteunt vastgoedwaarderingen op een neutrale en gereguleerde manier (statuten, artikel 2.1).

De stichting tracht haar doel onder meer te verwezenlijken door:

- het (laten) bundelen en op elektronische wijze centraal inzichtelijk (laten) maken van beleggingstransactiegegevens
- het (laten) verzorgen van de verwerking van gegevens ten behoeve van validatie van de waarderingen van vastgoedobjecten op marktwaarde
- het aangaan van overeenkomsten met (rechts) personen waaronder deelnemers en taxateurs van vastgoedbeleggingsobjecten ter zake de hiervoor onder a. en b. omschreven werkzaamheden
- het aangaan van overeenkomsten met professionele organisaties of instellingen met goede naam en faam en die beschikken over relevante (markt)gegevens op het gebied van vastgoed en vastgoedbeleggingen. (statuten, artikel 2.2)

De organisatie kent onder andere een:

- gebruikersvergadering
- raad van toezicht
- bestuur
- directie en team

Gebruikersvergadering

In de gebruikersvergadering zijn alle deelnemers vertegenwoordigd. Voor de deelnemers, zie bijlage IV.

Raad van toezicht

R.W.Y. van Dijk MRE MRICS – voorzitter
Drs. A.V.M. Schlüter RC
E. Steinmaier MSc

Bestuur

Drs. J. Holland RA – voorzitter
Drs. ing. E.H.M. Clement MRE MRICS – secretaris
P.C. Dansen MRICS RT – penningmeester
drs. J. Lugard MSRE MRICS RT
A. Postma MSRE MRICS RT
M. Rijntjes
A. van Spaandonk
K. Zartarian MSc MRE

Directie en team

Drs. P. Jager MRE MRICS – algemeen directeur
Ir. R.S. Bogaerds – CTO
P. Kooijman-Denissen – marketresearch, commercieel
R. Anjani – research
J. van Bentum – communicatie
E. de Valck – managementassistente
D. Leijts – adviseur

IV. Deelnemers

Accountants

| | |
|-----------------------------|--|
| BDO | BDO Accountants & Belastingadviseurs B.V. |
| Deloitte Financial Advisory | Deloitte Financial Advisory B.V. Real Estate |
| E&Y | Ernst & Young Real Estate Advisory Services B.V. |
| KPMG | KPMG Staffing & Facility Services B.V. |
| Forvis Mazars | Forvis Mazars N.V. |
| PwC | PwC Belastingadviseurs N.V. |

Beleggers

| | |
|-------------------------------|---------------------------------------|
| a.s.r. real estate | a.s.r. real estate B.V. |
| Achmea Real Estate | Achmea Real Estate B.V. |
| Altera Vastgoed | Altera Vastgoed N.V. |
| Amvest | Amvest Management B.V. |
| Annexum | Annexum Invest B.V. |
| Bouwinvest | Bouwinvest Real Estate Investors B.V. |
| BPD | BPD RCF Fundmanagement B.V. |
| CBRE Investment Management | CBRE Investment Management (NL) B.V. |
| Daelmans | Holding Daelmans B.V. |
| Grouwels | Grouwels Vastgoed B.V. |
| Heimstaden | Heimstaden Nederland B.V. |
| Holland Immo Group | Holland Immo Group B.V. |
| Long at Home | Long at Home B.V. |
| Newomij | Newomij Vastgoed B.V. |
| NLV | NLV B.V. |
| Redevco B.V. | Redevco Nederland B.V. |
| Vesteda Investment Management | Vesteda Investment Management B.V. |

Taxateurs

| | |
|--|---|
| Capital Value | Capital Value Taxaties B.V. |
| CBRE Valuation Advisory | CBRE Valuation Advisory Services B.V. |
| Colliers International Consultants | Colliers International Consultants B.V. |
| Cushman & Wakefield | Cushman & Wakefield Netherlands B.V. Valuation & Advisory |
| DansenVanderVegt Vastgoedconsultants | DansenVanderVegt Vastgoedconsultants B.V. |
| Dynamis Taxaties Nederland | Dynamis Taxaties Nederland B.V. |
| Envalue Real Estate | Envalue Real Estate B.V. |
| Fakton Consultancy | Fakton Consultancy B.V. |
| Gloudemans | Gloudemans B.V. |
| JLL | Jones Lang LaSalle B.V. |
| MVGM Vastgoedtaxaties | MVGM Vastgoedtaxaties B.V. |
| NDRP Taxaties | NDRP Taxaties B.V. |
| Onafhankelijke Taxateurs Nederland (OTN) | Onafhankelijke Taxateurs Nederland B.V. (OTN) |
| Revals | Revals B.V. |
| RSP Taxaties & Vastgoedadvies | RSP Taxaties & Vastgoedadvies B.V. |
| Stadim | Stadim Valuation & Strategy in Real Estate |
| Savills Valuations | Savills Consultancy B.V. |
| Troostwijk Taxaties | Troostwijk Taxaties B.V. |
| Van Ameyde Waarderingen | Van Ameyde Waarderingen B.V. |

Overheid

| | |
|----------------------|----------------------|
| Rijksvastgoedbedrijf | Rijksvastgoedbedrijf |
|----------------------|----------------------|

Corporaties

| | |
|------------------------------------|---|
| Acantus | Stichting Acantus |
| Alwel | Stichting Alwel |
| Antares | Stichting Antares Woonservice |
| Cazas Wonen | Stichting Cazas Wonen |
| de Alliantie | Stichting de Alliantie |
| de Sleutels | Woningbouwvereniging de Sleutels |
| Woningstichting Wageningen | Woningstichting Wageningen |
| Elkien | Stichting Elkien |
| Haag Wonen | Stichting Haag Wonen |
| Habion | Stichting Habion |
| HEEMwonen | Woningstichting HEEMwonen |
| hw wonen | Stichting HW Wonen |
| Maasvallei | Woningstichting Maasvallei Maastricht |
| Mooiland | Stichting Mooiland |
| Omnia Wonen | Stichting Omnia Wonen |
| Parteon | Stichting Parteon |
| Poort6 | Stichting Poort6 |
| Portaal | Stichting Portaal |
| Pré Wonen | Stichting Pré Wonen |
| SallandWonen | Stichting Sallandwonen |
| Servatius | Woningstichting Servatius |
| Staedion | Stichting Staedion |
| Stichting Woningbouw Achtkarspelen | Stichting Woningbouw Achtkarspelen |
| Thuis | Woonstichting 'Thuis |
| Trivire | Stichting Trivire |
| Vivare | Stichting Vivare |
| Weller Wonen | Stichting Weller Wonen |
| Wonen Limburg | Stichting Wonen Limburg |
| Wonen Zuid | Stichting Wonen Zuid |
| WonenBreburch | Stichting WonenBreburch |
| Woningbedrijf Velsen | Stichting Woningbedrijf Velsen |
| Woonbron | Stichting Woonbron |
| WoonFriesland | Stichting WoonFriesland |
| Woonkracht10 | Stichting Woonkracht10 |
| Woonplus Schiedam | Stichting Woonplus Schiedam |
| Woonpunt | Stichting Woonpunt |
| Woonstad Rotterdam | Stichting Woonstad Rotterdam |
| Woonwaard | Stichting Woonwaard Noord-Kennemerland |
| Woonwaarts | Stichting Woonwaarts |
| Woonzorg Nederland | Stichting Woonzorg Nederland |
| Ymere | Stichting Ymere |
| Zayaz | Stichting Zayaz |
| ZOwonen | Stichting ZOwonen |
| ZVH | Stichting Zaandams Volkshuisvesting (ZVH) |

Financiers

| | |
|----------|----------------------------|
| Rabo | Coöperatieve Rabobank U.A. |
| ABN-AMRO | ABN AMRO Bank N.V. |

DEZE PARTIJEN WERKEN AAN MEER TRANSPARANTIE



Verantwoording

Het Marktrapport is een uitgave van StiVAD.

Het rapport verschijnt 1x per jaar.

StiVAD heeft tot doel om transparantie op de vastgoedmarkten te bevorderen. Dit middels het beheren van een platform waarbinnen de deelnemers informatie kunnen aanleveren en opvragen op het gebied van vastgoed en vastgoedtransacties om het valideren van vastgoedwaarderingen te ondersteunen, op een onafhankelijke en gereguleerde wijze.

Meer weten over StiVAD? stivad.nl of mail naar research@stivad.nl

Aan deze uitgave werkten mee:

Fleur Abas, Redevco

Richard Dohmen, Grouwels Vastgoed

Robert-Jan Foortse, APG

Rob Haans, Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW)

Jef Holland, Deloitte Accountants

Bas Jochims, Bouwinvest

Ruud Kathmann, Waarderingskamer

Martin van Musscher, Nederland Register Vastgoedtaxateurs (NRVT)

Harry Platte, Woonzorg Nederland

Niek Poppelaars, Savills

Roelien Ritsema van Eck, de Alliantie

Roger Stroom, Grouwels Vastgoed

Anita Anjani, StiVAD

Johannes van Bentum, StiVAD

Rutger Bogaerds, StiVAD

Pieter Jager, StiVAD

Petra Kooijman-Denissen, StiVAD

Esther de Valck, StiVAD

Ontwerp & vormgeving Annet Pouw, Mrspeacock Graphic Design

Fotografie Marc de Haan



Beneluxgebouw

Van Heuven Goedhartlaan 121, 1181KK AMSTELVEEN

DISCLAIMER © 2026 – All rights reserved

Dit document is met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Niets uit deze uitgave mag zonder schriftelijke toestemming van StiVAD worden hergebruikt. Bij gebruik na toestemming van StiVAD dient altijd de bron te worden vermeld. De informatie en interviews in dit rapport reflecteren tijdsgebonden marktomstandigheden. StiVAD aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor de inhoud.



StiVAD

NEUTRAAL INFORMATIEPLATFORM VASTGOED

BENELUXGEBOUW | VAN HEUVEN GOEDHARTLAAN 121 | 1181 KK AMSTELVEEN | RESEARCH@STIVAD.NL | STIVAD.NL

