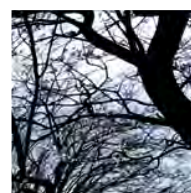
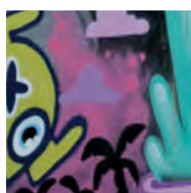
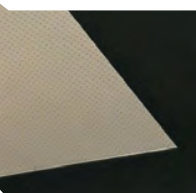
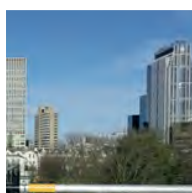
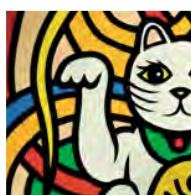


FEITEN & VISIE

Analyse van de Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt



Markttransparantie en vertrouwen

Dit is het derde StiVAD-marktrapport over de Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt. Het is een rapportage over onder andere de ontwikkelingen van de beleggingsvolumes, de betaalde brutoaanvangsrendementen en de regionale spreiding van de belangrijkste vastgoedbeleggingscategorieën. Daarnaast worden de cijfers en de ontwikkelingen van commentaar voorzien door deskundigen. In volgorde van het rapport zijn dat dit jaar Francesco Caloia (DNB), Daan Olie (Rijksvastgoedbedrijf), Jaap van der Bijl (Altera), Ad Visscher (Woonstad Rotterdam), Daan Tettero (Achmea Real Estate), Vincent van den Putten (CBRE IM), Lennaert Diephuis (BDO Nederland) en Baldwin Poolman (Dynamis Taxaties). Graag dank ik hen hartelijk voor hun bijzonder lezenswaardige bijdragen.

Het onderzoek is gebaseerd op data verkregen uit het vastgoedbeleggingstransactieregister (VBT-register) dat StiVAD sinds 2011 beheert. Momenteel bevat het register zo'n 8.800 transacties met een volume van 108,5 miljard euro. Het doel van het VBT-register is helder: de deelnemers in StiVAD te voorzien van betrouwbare marktreferenties. Deze deelnemers zijn vandaag de dag (institutionele) beleggers, taxateurs (groot zakelijk), corporaties, accountants, banken en het Rijksvastgoedbedrijf. De overeenkomsten met de banken en het Rijksvastgoedbedrijf zijn in 2024 tot stand gekomen. Een uitbreiding waar we blij mee zijn en waarvan we veel verwachten.

De missie van het zelfreguleringsinitiatief StiVAD strekt verder dan alleen het doel van het bevorderen van transparantie. Met het marktinzicht dat de deelnemers van StiVAD bieden bouwen zij aan marktvertrouwen. De vastgoedmarkt speelt een cruciale rol in de economie. De sector wordt gekenmerkt door grote kapitaalstromen en lange investeringshorizonten. Markttransparantie is dan ook essentieel voor een goed functionerende markt, waarbij alle spelers weloverwogen beslissingen kunnen nemen. Met dit rapport hopen wij een bijdrage te hebben geleverd aan het inzicht in deze fascinerende markt.

Amsterdam, maart 2025

Jef Holland
voorzitter bestuur Stichting Vastgoeddata 'StiVAD'
partner Deloitte Accountants



Inhoud

Vooraf

Jef Holland, partner Deloitte Accountants voorzitter bestuur Stichting Vastgoeddata ‘StiVAD’	4
---	---

Inleiding

Pieter Jager, directeur Stichting Vastgoeddata ‘StiVAD’	8
--	---

1.0 Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt

Visie	Francesco Caloia, De Nederlandsche Bank	12
	Daan Olie, Rijksvastgoedbedrijf	16
Feiten	Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt	20

2.0 Woningen

Visie	Jaap van der Bijl, Altera Vastgoed	24
	Ad Visscher, Woonstad Rotterdam	28
Feiten	Woningbeleggingsmarkt	32

3.0 Woonzorg

Visie	Daan Tettero, Achmea Real Estate	38
Feiten	Woonzorgbeleggingsmarkt	42

4.0 Kantoren

Visie	Vincent van den Putten, CBRE Investment Management	46
Feiten	Kantorenbeleggingsmarkt	50

5.0 Bedrijfsruimte

Visie	Lennaert Diephuis, BDO Nederland	54
Feiten	Bedrijfsruimtebeleggingsmarkt	58

6.0 Winkels

Visie	Baldwin Poolman, Dynamis Taxaties Nederland	62
Feiten	Winkelbeleggingsmarkt	66

7.0 Bijlagen

I.	Methodologie	70
II.	Definities en begrippen	72
III.	Organisatie	74
IV.	Deelnemers	76

Data delen

Dat professionals data delen om de sector als geheel vooruit te helpen, gebeurt niet alleen in de vastgoedsector. Zo wordt er in de medische sector data gedeeld tussen ziekenhuizen en onderzoeksinstellingen om betere diagnoses te stellen en behandelingen te optimaliseren. StiVAD werkt door het gestructureerd delen van data op dezelfde manier om zo bij te dragen aan een transparantere, efficiëntere en robuustere vastgoedbeleggingsmarkt. Voor deelnemers geldt een gelijk speelveld, waarbij partijen zowel data leveren als data kunnen opvragen. Dit leidt tot goed onderbouwde waarderingen, versterkt risicobeheer en indirect tot verminderde marktvolatiliteit. Gebrek aan transparantie kan juist leiden tot hogere risicopremies en een minder liquide markt.

Dit marktrapport heeft tot doel markttransparantie verder te verbeteren. In 2024 zijn 1.179 transacties toegevoegd aan het vastgoedbeleggingstransactieregister van StiVAD. Deze data zijn vooral geleverd door deelnemers en het Kadaster. Onze dataleveranciers willen we hartelijk danken! De deelnemers zijn over hun schaduw heen gesprongen en bereid gebleken transactiedata te delen ten behoeve van de professionele ontwikkeling van de sector. Het StiVAD-team heeft met gedrevenheid de transactiedata verwerkt en geanalyseerd.

De toekomst van het delen van data wordt in belangrijke mate bepaald door onze deelnemers, het bestuur en de raad van toezicht. Zo zijn we in 2024 gestart met het registreren van grondtransacties – met name van bouwkvavels – en het ontsluiten van meer duurzaamheidsgegevens. Ook maken we steeds meer gebruik van AI-toepassingen. Zo willen we, naast een neutraal, ook een innovatief informatieplatform zijn voor onze deelnemers en bijdragen aan de professionalisering van de vastgoedsector.

Mede namens het StiVAD-team wens ik u veel leesplezier.

Zoals altijd willen we benadrukken dat we openstaan voor reacties. Stuur deze per e-mail aan research@stivad.nl.

Pieter Jager
directeur Stichting Vastgoeddata 'StiVAD'



V.l.n.r. Esther de Valck, Pieter Jager, Johannes van Bentum, Petra Kooijman-Denissen, Anita Anjani, Rutger Bogaerds



1.0 Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt

“Geopolitieke spanningen of nieuwe handelstarieven kunnen het herstel vertragen, of hebben een opwaarts effect op inflatie – met hogere rentes tot gevolg”

Francesco Caloia, De Nederlandsche Bank

”Onzekerheden vertragen het herstel, ook in de vastgoedsector”

De Nederlandse vastgoedmarkt herstelt zich enigszins, maar onzekerheid blijft dit jaar de markt bepalen. DNB benadrukt dan ook het belang van transparantie en weerbaarheid.

De Italiaanse econoom Francesco Caloia werkt inmiddels al enkele weken in het grondig verbouwde kantoor van de Nederlandsche Bank (DNB) en kijkt nog steeds verrukt rond als hij de trappen in het nieuwe atrium beklimt. “Een groot deel van de ruimtes op de onderste verdiepingen is openbaar en straks toegankelijk voor bezoekers en studenten.” Het meubilair is stijlvol, er is net voldoende reuring om je goed te kunnen concentreren. De cafetariabalie, waar ook bezoekers worden ontvangen, verzorgt de nodige versnaperingen. Caloia is binnen de afdeling



”Nederland behoort tot de top als het gaat om transparantie, maar er is nog ruimte voor verbetering”

Macroprudentiële Analyse & Beleid van DNB onder andere verantwoordelijk voor het commerciële vastgoed dossier. Hij monitort risico's voor de sector en financiële instellingen en bestudeert maatregelen die kunnen voorkomen dat schokken vanuit de vastgoedsector de financiële stabiliteit in gevaar kunnen brengen. Betrouwbare taxaties en transparantie over prijzen helpen daarbij.

Hoe beoordeelt DNB de stabiliteit van de Nederlandse vastgoedmarkt?

“In de vooruitzichten overheerst onzekerheid. Allereerst over de economische groei en inflatie. Dit maakt het renteverloop onzeker, wat op zijn beurt van invloed is op de vooruitzichten voor de commerciële vastgoedmarkt. Daarnaast is er onzekerheid over het geopolitieke landschap. Dit kan risico's vergroten, maar het zou ook bestaande trends in de vastgoedsector kunnen versnellen, denk aan duurzaamheid. We zagen na de Russische inval in Oekraïne bijvoorbeeld een sterke stijging van de energielasten, en zonder overheidsingrijpen zouden energierekeningen nog hoger zijn uitgevallen. Dit leidt nu tot extra aandacht voor energie-efficiëntie bij het kopen, verhuren en bouwen van vastgoed.”

Hoe staat het met risico's in de Nederlandse commerciële vastgoedsector?

“We hebben het afgelopen jaar de eerste tekenen



Francesco Caloia

Naast zijn werk voor de afdeling Macroprudentiële Analyse & Beleid bij DNB gaf hij les en deed onderzoek aan de faculteit Economie en Bedrijfskunde aan de Vrije Universiteit. Hij promoveerde in 2020 op onderzoek naar microeffecten van macrobeleid. Hij neemt deel aan internationale werkgroepen van onder andere ECB, ESRB, IMF en EBA.

van verbetering gezien. De bouwkosten hebben zich gestabiliseerd en de financieringsvoorwaarden zijn licht verbeterd. Daardoor zagen we herstel in het volume van vastgoedbeleggingen en lijkt de markt wat aan te trekken. Tegelijkertijd is het herstel nog fragiel. Zo kunnen geopolitieke spanningen of nieuwe handelstarieven het herstel vertragen, of een opwaarts effect hebben op inflatie – met hogere rentes tot gevolg. We blijven waakzaam en letten scherp op de risico's voor banken en de sector als geheel.”

Zijn de kapitaalbuffers van de banken voldoende om eventuele schokken in de vastgoedmarkt op te vangen?

“Banken zijn in hoge mate blootgesteld aan vastgoed. Hypotheken en leningen voor commercieel vastgoed maken meer dan een derde van de totale activa uit. Tegelijkertijd blijven Nederlandse banken goed gekapitaliseerd, waardoor ze in staat zijn om schommelingen in de vastgoedmarkt op te vangen die de prestaties van deze leningen kunnen verslechteren.”

Komen er nieuwe beleidsmaatregelen gericht op risico's in de vastgoedfinancieringsmarkt?

“De nieuwe CRR3 (capital requirements regulation, red.) voor banken is sinds het begin van 2025 in werking. Over het algemeen zal deze nieuwe regelgeving de verschillen in kapitaalvereisten tussen banken die de IRB- of SA-benadering gebruiken verminderen. Kort gezegd: SA-banken – standard approach – volgen vaste regels om risico's te berekenen, terwijl IRB-banken – internal ratings-based – hun eigen methoden en modellen mogen gebruiken om risico's in te schatten. Voor vastgoed zal de verordening naar verwachting de prudentie verbeteren in de waardering van het onderpand en de voorzieningen van banken. Toezichthouders bij DNB werken nu aan de implementatie en monitoring van deze regelgeving.”

Is de Nederlandse vastgoedmarkt voldoende transparant?

“Nederland behoort wereldwijd tot de top tien

op het gebied van markttransparantie. Dat is goed nieuws en de trends rond digitalisering en datatoegang zorgen voor nog meer transparantie. Tegelijkertijd blijft de commerciële vastgoedsector minder transparant dan de woningmarkt, waardoor er nog ruimte voor verbetering is. Non-profit-initiatieven als StiVAD dragen bij aan een grotere transparantie door verschillende partijen samen te brengen om informatie te delen en te benutten. De vraag naar meer data stimuleert ook de private sector om mee te doen met betere dataverzameling. Meer informatie en transparantie dragen bij aan betrouwbare en solide vastgoedwaarderingen, wat ook gunstig is voor de financiële stabiliteit”.

Vier banken sloten zich vorig jaar op proef bij StiVAD aan om te zien hoe ze kunnen bijdragen aan meer transparantie. Waar hoop je op?

“Banken spelen een sleutelrol in de sector doordat ze de grootste kredietverstrekkers zijn. Daarmee beschikken ze over veel informatie, vooral over de financieringskant van de markt. Die informatie kan zeker bijdragen aan meer transparantie en zal iedereen voordeel opleveren, inclusief banken. Zo kunnen risicobeheersingspraktijken verbeteren door meer inzicht te krijgen in huurcontracten of energieprestaties.”

Welke uitdagingen zijn er de komende vijf jaar vanuit macroprudentieel perspectief?

“Een belangrijke langetermijntrend is de verschuiving van risico's van banken naar niet-banken, die een groeiende rol spelen in vastgoedfinanciering en -investeringen. Denk aan vastgoedfondsen en private-equitypartijen. Dergelijke instellingen worden doorgaans geconfronteerd met risico's zoals een overmatige hefboomwerking of een mismatch tussen de activa en de aflossingsvoorwaarden die zij beleggers bieden. Een belangrijke uitdaging is om het regelgevingskader op deze niet-banken te versterken, zodat deze risico's beter worden beheerst en het gelijke speelveld tussen banken en niet-banken wordt gewaarborgd.”

Het is voor de derde keer dat Francesco Caloia namens DNB de ontwikkelingen in de vastgoed-

sector tegen het licht houdt. In 2022 waarschuwde hij voor de kwetsbaarheid van de vastgoedmarkt door stijgende rentes en onvoldoende transparantie. Banken moeten kredietrisico's beter beheersen en betrouwbare waarderingen gebruiken om prijscorrecties niet te versterken. Zelfregulerende initiatieven zoals StiVAD dragen bij aan transparantie, maar kunnen wetgeving niet vervangen.

In 2023 stelde Caloia dat Nederland wereldwijd in de top tien staat qua vastgoedtransparantie, mede door digitalisering. De sector blijft echter kwetsbaar, vooral commercieel vastgoed. Ondanks een daling in transacties en stijgende financieringskosten blijven kredietrisico's voor banken beperkt. DNB pleit voor een marktmonitor en een huurregister om risico's beter in kaart te brengen.

- Eerste tekenen van herstel, maar risico's blijven**
De bouwkosten zijn gestabiliseerd en de financieringsvoorwaarden verbeterd, wat zorgt voor een opleving in vastgoedbeleggingen. Toch kunnen geopolitieke spanningen en handelsbelemmeringen het herstel vertragen.
- Banken goed gekapitaliseerd, maar sterk blootgesteld aan vastgoed**
Hypotheken en vastgoedleningen maken meer dan een derde van de bankbalansen uit. Tegelijk zijn Nederlandse banken goed gekapitaliseerd, waardoor ze schokken op de vastgoedmarkt op kunnen vangen.
- Nieuwe regelgeving scherpt vastgoedfinanciering aan**
De invoering van CRR3 in 2025 zorgt voor voorzichtigere waardering van onderpand en voorzieningen.
- Banken testen samenwerking met StiVAD**
Vier banken, waaronder drie grote Nederlandse spelers, nemen deel aan een proef om te onderzoeken hoe ze kunnen bijdragen. Dat is goed, want meer data kan leiden tot meer markttransparantie.
- Toenemende rol van niet-banken in vastgoedfinanciering**
Niet bancaire partijen spelen een steeds grotere rol in de markt. Regulering moet de risico's voor deze partijen goed beheersen en een gelijk speelveld waarborgen tussen banken en niet-banken.

Daan Olie, Rijksvastgoedbedrijf

“We kopen geen vastgoed voor rendement, maar voor rendemens”

Het Rijksvastgoedbedrijf beheert en verworft vastgoed voor de rijksoverheid. Dit is een breed en dynamisch speelveld, waarin transparantie, doelmatigheid en maatschappelijke meerwaarde centraal staan. Sectiehoofd Inkoop Vastgoed Daan Olie geeft inzicht in de overwegingen en keuzes van zijn organisatie.

De recente toetreding van het Rijksvastgoedbedrijf tot StiVAD past in een bredere strategie van openheid. “We willen niet alleen toegang tot betrouwbare referenties in alle vastgoedfasen – van acquisitie tot verkoop – maar ook bijdragen aan het doorbreken van de ‘vastgoedbubbel’”, stelt Olie. “Door onze transactiegegevens openbaar te maken via platforms als Open Data en Biedboek.nl, zetten we een stap naar een transparantere markt.”

De sectie Inkoop Vastgoed van de directie Transacties & Projecten is jaarlijks goed voor zo'n tachtig projecten variërend van alternatievenanalyses, aankopen, aanhuren, heronderhandelingen en



“We proberen natuurlijk wel slim in te kopen, maar onze primaire focus ligt op de publieke taak, niet op het perfecte marktmoment”

opleveringen. Daarbij gaat het gemiddeld om een oppervlakte van ruim 200.000 m² per jaar. De verkoopopbrengst van zo’n 220 transacties komt jaarlijks uit rond 80 miljoen euro.

De transparantie die de organisatie nastreeft is niet vrijblijvend. Het Rijksvastgoedbedrijf heeft de plicht om vastgoedtransacties aantoonbaar marktconform te laten verlopen, om risico’s als ongeoorloofde staatssteun uit te sluiten. “Referentiedata helpen ons om vastgoedbeslissingen beter te onderbouwen,” zegt Olie. “Onze aankopen en aanhuuren worden altijd getoetst met een specifieke taxatie, zodat de waardering past bij de unieke kenmerken van het object.”

Register voor huurtransacties

De openheid van het Rijksvastgoedbedrijf strekt zich ook uit tot huurgegevens. “Die maken we nu eenzijdig openbaar. Maar wij zouden ook graag leren van de data van anderen”, zegt Olie. Daarmee zou hij marktconforme transacties nog beter kunnen motiveren, maar hij wil ermee ook voorkomen dat de huidige ondoorzichtigheid blijft bestaan. “Niet alleen de huurprijs, maar ook de leveringsomvang is daarbij belangrijk om goed te kunnen vergelijken.” Het Rijksvastgoedbedrijf



Daan Olie

Daan Olie is sectiehoofd Inkoop Vastgoed bij het Rijksvastgoedbedrijf, verantwoordelijk voor de verwerving van aankoop en aanhuur van vastgoed voor de rijksoverheid. Hij startte als adviseur bij JLL, werd assetmanager bij de Rijksgebouwendienst, stapte over naar NS Stations, om zijn talent opnieuw in te zetten voor de publieke zaak bij het Rijksvastgoedbedrijf.

is groot voorstander van de instellingen van een verplicht register voor huurtransacties.

Ook hecht het Rijksvastgoedbedrijf veel waarde aan het uitbreiden van de opgenomen duurzaamheids- en ESG-data in de transactiedatabase van StiVAD. “In het kader van de waardebeoordeling en data-analyse is het natuurlijk goed om referenties te kunnen vergelijken. Deze database kan daarbij helpen voor het verhogen van de kwaliteit, het vergroten van de uniformiteit en als stimulans”, ziet Olie.

Paleizen, maar ook pompstations

De portefeuille van het Rijksvastgoedbedrijf is breed en omvat niet alleen kantoren en bedrijfsruimten, maar ook paleizen, gevangenissen, pompstations, defensie terreinen en zelfs havens. “Kantoren vormen de bulk, maar de vraag van defensie groeit sterk”, vertelt Olie. “We zijn een uitvoeringsorganisatie die niet op winst, maar op maatschappelijke waarde stuurde. Dat betekent dat we bij vastgoedbeslissingen niet alleen kijken naar de financiële kant, maar ook naar duurzaamheid, toegankelijkheid en de bredere beleidsdoelen van het kabinet.”

Deze maatschappelijke focus onderscheidt zijn werkgever van institutionele beleggers in commercieel vastgoed. “We kopen geen vastgoed voor rendement, maar voor rendemens” stelt Olie. “Onze beslissingen worden gedreven door de vraag: hoe kunnen we de rijksorganisatie effectief en efficiënt laten opereren? Daarbij moeten we een ambitieniveau halen dat veelal verder gaat dan de marktstandaard.”

Vastgoed als inspiratiebron

Volgens Olie heeft het Rijksvastgoedbedrijf verschillende rollen in de vastgoedmarkt, die de portefeuille van commerciële spelers op verschillende manieren raken. Zo kan het Rijksvastgoedbedrijf optreden als klant door het huren of kopen van vastgoed. Maar ook als concurrent bij aankopen van vastgoed, of als opdrachtgever van diensten in bouw- en onderhoudsprojecten. “En

ik hoop dat wij ook een inspiratiebron kunnen zijn als uitvoerende dienst, die toonaangevende kwaliteitseisen stelt.”

Binnen de vastgoedsector, die steeds meer digitaliseert, spelen data een essentiële rol. Het Rijksvastgoedbedrijf investeert daarom in geavanceerde data-analyse en vastgoedtechnologie. “Digitalisering gaat over de hele vastgoedwaardeketen, waarin we nog veel kunnen optimaliseren: van taxaties tot transacties en beheer. Onze strategische directie heeft begin 2025 een nieuwe naam gekregen waarin digitalisering een prominente plaats heeft. Dat heeft natuurlijk niet alleen een symbolische waarde.”

Focus op publieke taak

De aansluiting bij StiVAD biedt kansen om marktontwikkelingen nauwkeuriger te volgen. Toch blijft het Rijksvastgoedbedrijf handelen volgens een eigen tempo, dat niet altijd samenvalt met marktconjuncturen. “Als de overheid vastgoed nodig heeft, kopen of huren we dat op het moment dat het nodig is – los van de vraag of de markt gunstig is”, legt Olie uit. “We proberen natuurlijk wel slim in te kopen, maar onze primaire focus ligt op de publieke taak, niet op het perfecte marktmoment.”

Duurzaamheid is een belangrijk thema binnen het Rijksvastgoedbedrijf. “We verduurzamen onze portefeuille volgens de Routekaart 2.0 en standaardiseren hoogwaardige kwaliteit veelal middels een zogeheten ruimteboek”, zegt Olie. “Het is cruciaal om appels met appels te kunnen vergelijken bij het meten van duurzame waardeontwikkeling. Data helpen daarbij, maar zoals Einstein al zei: *‘Not everything that can be counted counts, and not everything that counts can be counted.’*”

Politieke doelen leidend

Hoewel de data van StiVAD zeer waardevol zijn, verwacht Olie geen revolutionaire inzichten die de beleidskeuzen van het Rijksvastgoedbedrijf fundamenteel zullen veranderen. “Onze opdracht komt voort uit politieke doelen. Dat betekent dat

we soms keuzen maken die niet optimaal aansluiten bij de marktdynamiek, maar die wel bijdragen aan de bredere maatschappelijke opgaven, zoals de energietransitie en de woningbouwopgave.”

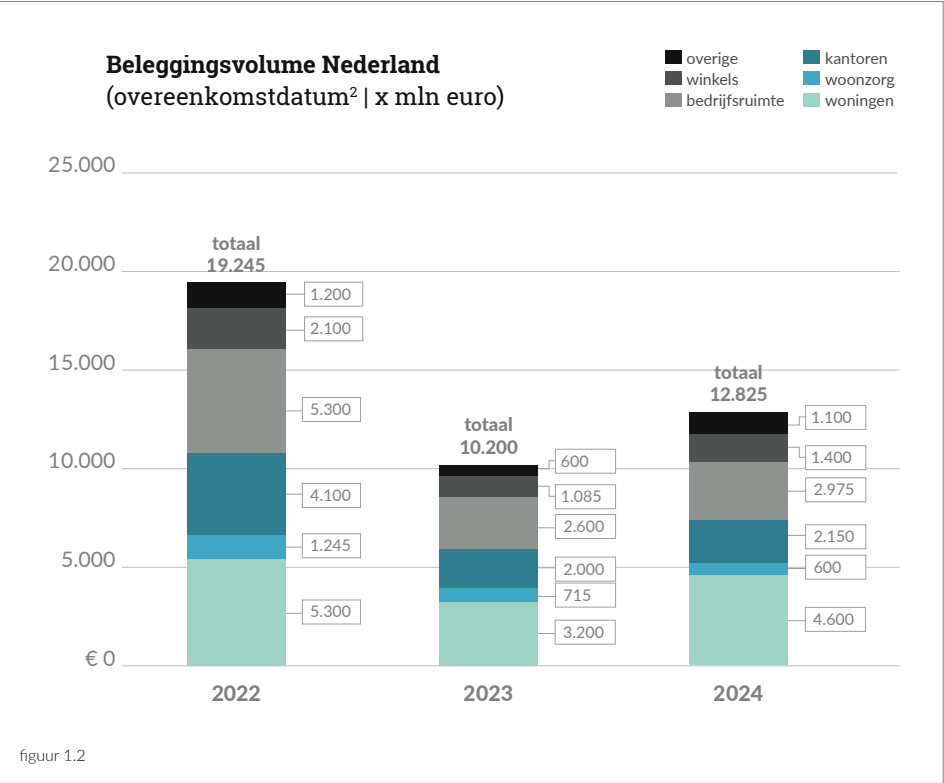
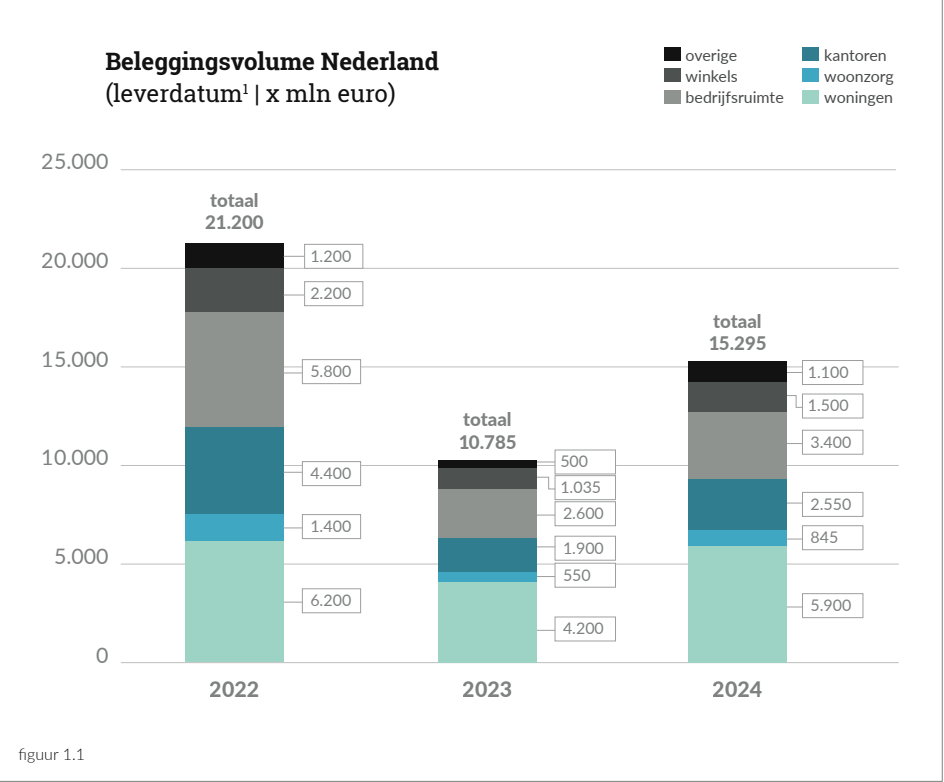
Olie ziet de toekomst van het Rijksvastgoedbedrijf als een uitvoerende organisatie die een balans blijft zoeken tussen doelmatigheid, transparantie en maatschappelijke verantwoordelijkheid. “We moeten blijven innoveren en blijven leren van data en technologie, zonder te vergeten dat vastgoed uiteindelijk draait om de mensen en organisaties die het gebruiken”, concludeert hij. “Ons doel is niet alleen om goed vastgoed te beheren, maar om Nederland als geheel te verbeteren.”

“We moeten blijven innoveren, zonder te vergeten dat vastgoed uiteindelijk draait om de mensen en organisaties die het gebruiken”

Feiten

StiVAD registreerde in 2024 op basis van leverdatum een beleggingsvolume van ruim 15 miljard euro. Een stijging van 42 procent tegenover 2023. Op basis van overeenkomstjaar is de stijging slechts 25 procent en komt hiermee op een totaal van 12,82 miljard euro. In 2023 bedroeg het beleggingsvolume gemeten naar overeenkomstdatum 10,2 miljard euro. De stijging in beleggingsvolume, zowel op basis van leverdatum als op overeenkomstdatum, vormt een kantelpunt. In 2023 daalde het beleggingsvolume nog met respectievelijk 49 en 47 procent en kwam hiermee uit op het laagste niveau van de afgelopen vijf jaar. De oorzaak hiervoor lag in meerdere factoren: onzekerheid op de woningmarkt (middenhuur, puntenstelsel), een verwachte verlaging van de overdrachtsbelasting, economische onzekerheid, maar ook de stijgende rente

In 2024 draaide de economie beter dan verwacht en daalde de rente. Dit, in combinatie met het nog altijd volop beschikbare kapitaal, maakte dat beleggers meer vertrouwen kregen in commercieel vastgoed als belegging. Vooral de beleggers met een lange beleggingshorizon. Dit betekent niet dat alle zorgen vergeten zijn. Kijkend naar de afgelopen vijf jaar blijft het volume van de investeringen achter bij het gemiddelde: op basis van leverdatum -5,7% en op basis van overeenkomstdatum -19%.



1. Leverdatum is de datum van de inschrijving van de akte van levering in het kadaster
2. 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

Top 5 beleggingstransacties

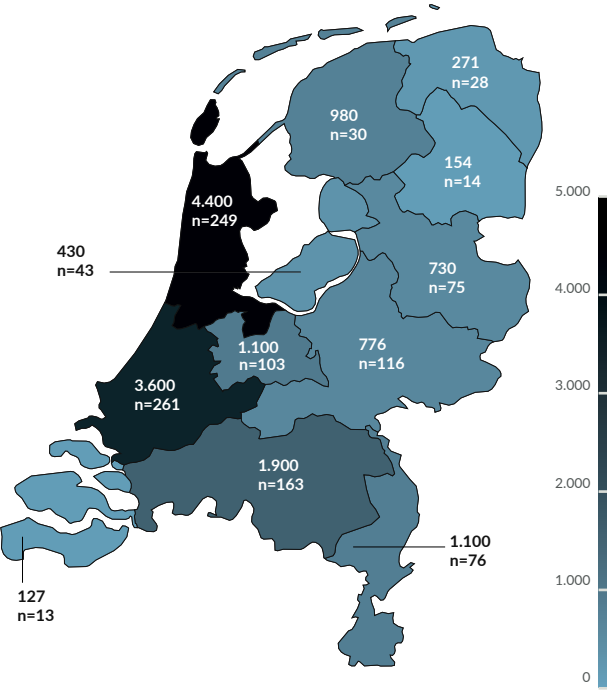
(exclusief portefeuilletransacties | koopsom x € mln)

1.	Cross Towers	Amsterdam	€ 150
	kantoor	29.500 m²	Koper - NL Verkoper - CN
2.	Cartesius (deelgebied)	Utrecht	€ 142
	woningen	25000 m²	Koper - NL Verkoper - NL
3.	Rokin Plaza	Amsterdam	€ 100
	winkel	6.200 m²	Koper - JP Verkoper - BE
4.	DC Primark	Roosendaal	€ 100
	logistiek	88.000 m²	Koper - ES Verkoper - VS
5.	WTC Schiphol (jv 47%)	Schiphol	€ 87
	kantoor	26.600 m²	Koper - NL Verkoper - NL

figuur 1.3

Spreiding beleggingsvolume 2024 per provincie

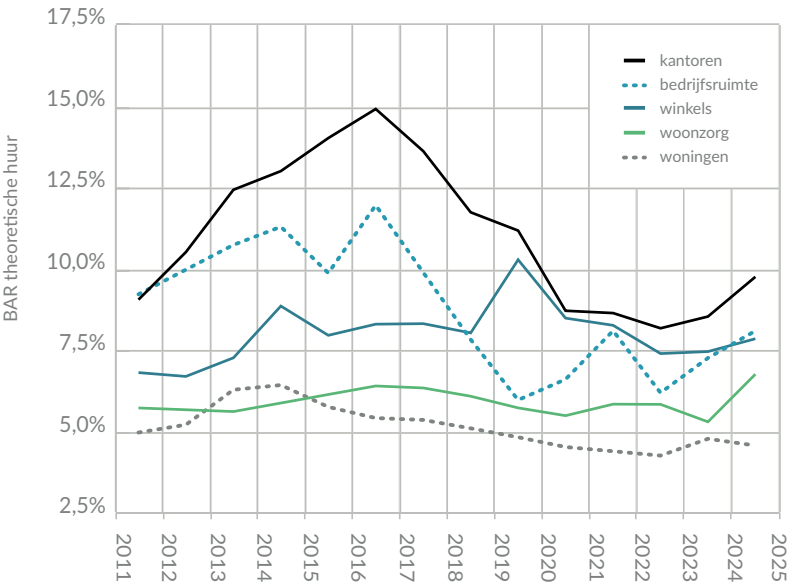
(leverdatum | x mln euro)



figuur 1.4

Mediane waarde brutoaanvangsrendementen

BAR van transacties met panden van bouwjaar 2000 en later



figuur 1.5

De onzekerheid over de economie, het beleid voor de woninghuurmarkt en stijgende rentes duwden in 2024 de brutoaanvangsrendementen van woningen, winkels, kantoren en bedrijfsruimten omhoog. Zorgvastgoed wist in dat jaar het rendement van 5,1 vast te houden. Dat de beleggers het afgelopen jaar het vertrouwen terugkregen, was vooral zichtbaar in de brutoaanvangsrendementen van woningcomplexen. Deze daalden in 2024 van 4,5 naar 4,4. Hoewel zorgvastgoed voor beleggers een belangrijke assetklasse is, steeg het mediane rendement van 5,1 naar 5,4.



2.0 Woningen

"Het afgelopen jaar waren meer corporaties actief op de nieuwbouwmarkt. Die kopen niet per se op basis van markttrendement. En kunnen daardoor meer betalen"

Jaap van der Bijl, Altera Vastgoed

"Versnelling woningbouw is nodig, maar de obstakels zijn groot"

In 2024 vertraagde de nieuwbouw van huurwoningen. Onzekerheid over de rente, regelgeving en schaarste zette de markt onder druk. CEO Jaap van der Bijl van vastgoedbelegger Altera blikt terug en kijkt vooruit. "De woningmarkt is een insiders- en outsidersmarkt. De outsiders, vooral starters, zijn het kind van de rekening."

De woningmarkt had in 2024 volgens Van der Bijl te kampen met forse uitdagingen. "De rente bleef lang een factor van onzekerheid. Wanneer zou die zijn daling weer inzetten? Bij onzekerheid loop je als belegger al snel achter de feiten aan." Daarnaast is inflatie een hardnekkig probleem, vooral gedreven door structurele schaarste op vele vlakken. "We hebben in Nederland een tekort aan mensen, materialen en geld. Dat duwt de inflatie omhoog en maakt investeringen complexer."



“Voor 100.000 woningen per jaar moeten overheid, corporaties en beleggers samenwerken. Anders valt de woning-productie verder terug”

Ook de regelgeving was een knelpunt. “Er was voortdurend onduidelijkheid over het beleid van het nieuwe kabinet. Wat blijft er van de regels van Hugo de Jonge over? Bovendien verschuift de zeggenschap tussen gemeenten, provincies en het Rijk, wat de besluitvorming vertraagt.”

Altera ontwikkelt zelf geen woningen, maar investeert in duurzame projecten. “We hanteren specifieke criteria: als we investeren, dan moet het Paris Proof zijn. Maar in de markt wordt bij de waardering te weinig onderscheid gemaakt tussen duurzame en minder duurzame woningen. Het verschil in waarde tussen een woning met energielabel label A+++ of een label D wordt in waardebepalingen onderschat en niet helder uiteengezet. Taxateurs onderbouwen hun waardebe-palingen met transacties met bestaande, minder duurzame woningen. Die aanpak klopt niet meer”, zegt Van der Bijl. Hij beijvert zich voor verbetering in zijn bestuursfunctie bij Inrev en binnen het Rics EU Leadership Forum.

Warmte-terugwinsysteem

Altera werkt gestaag aan verduurzaming van de eigen portefeuille. Zo worden in Voorhout bij Leiden 47 eengezinswoningen uit de jaren tachtig naar energielabel A+ gebracht. Dit wordt bereikt



Jaap van der Bijl

Jaap van der Bijl is ruim acht jaar CEO van Altera en secretaris van het bestuur van Inrev, de branche-organisatie voor de niet-beursgeno-teerde vastgoed-sector in Europa. Daarvoor was hij managing director Investor Relations bij Achmea Real Estate & Finance, na een soortgelijke positie bij AXA Real Assets. Eerder werkte hij al bij Syntrus Achmea Vastgoed.

met de installatie van een warmte-terugwinsys-teem, isolatie en het aanbrengen van HR+++-glas. Het gasverbruik daalt daardoor met 40%, de CO₂-uitstoot met 50% én de energielasten voor de huurder gaan omlaag.

Vastgoedbelegger Altera investeerde in 2024 in een aantal bouwprojecten, vooral appartementen. “En enkele eengezinswoningen”, vult Van der Bijl aan. Het aanbod aan woningen die voldeden aan de criteria van Altera was beperkt. Bovendien was er concurrentie uit een andere hoek: “Er zijn meer corporaties op de markt actief. Die kopen niet per se op basis van markttrendement. Ze kunnen daardoor meer betalen.”

Heldere samenwerking

Een ander knelpunt is financiering. “Het bouwen van een woning kost gemiddeld 300.000 euro. Als je 100.000 woningen wilt bouwen, heb je ongeveer 30 miljard euro nodig. Waar komt dat geld vandaan? De overheid, corporaties en beleg-gers moeten hiervoor samenwerken. Zonder een heldere samenwerking krijg je de woningproduc-tie niet van de grond.”

Volgens Van der Bijl moet de overheid een actieve rol spelen bij het versnellen van woningbouw. “De Raad van State heeft extra capaciteit geïnvesteerd om bezwaren sneller af te handelen. Dat helpt, maar nu blijven planprocedures en vergunningen traag. Iedereen in de vastgoedsector weet: tijdver-lies is geldverlies.”

Laat processen parallel lopen

Een van de oplossingen is volgens hem binnen de vastgoedketen processen meer parallel te laten verlopen. “Nu worden de stappen in het voor-traject van woningbouw nog vaak volgtijdelijk doorlopen, terwijl meer gelijktijdig zou kunnen. Dat scheelt tijd.”

Van der Bijl ziet een belangrijke rol voor beleggers en woningcorporaties. “We moeten samen afspra-ken maken over de verdeling én samenwerking tussen sociale huur en middenhuur. Dat voorkomt

dat we elkaar onnodig beconcurreren en maakt investeringen voorspelbaarder.”

Buitenlandse partijen verkopen

Toch is de markt lastig. “Buitenlandse partijen verkopen nu vooral hun woningen, terwijl wij als Nederlandse belegger blijven investeren. Expats verkrapen de vrije huursector omdat ze een wo-ningtoelage van hun werkgever krijgen. Het zijn al deze dynamieken die de woningmarkt ingewik-keld maken.”

Altera zet vol in op data-analyse. “We bouwen een digitaal platform om transacties nog beter te on-derbouwen.” Datatransparantie is essentieel, stelt Van der Bijl. “De prijsstelling van een deal wordt niet alleen bepaald door locatie en kwaliteit, maar ook door de omstandigheden van de transactie. Was het een portfoliodeal? Was er sprake van financiële stress bij de verkoper? Al die factoren spelen mee.”

AI voor investor reporting

Daarnaast past Altera nieuwe technologieën toe. “We gebruiken robotics in administratieve pro-cessen en AI in investor reporting. En we willen niet alleen ‘baksteen’-data hebben. Ook gegevens over onder andere verhuisgeneigdheid, inkomen en thuiswerken na corona zijn belangrijk om het grotere plaatje te begrijpen.”

2025 is een jubileumjaar voor Altera Vastgoed, dat in 2000 ontstond uit de samenvoeging van de vastgoedportefeuilles van het pensioenfonds Hoogovens en de KLM pensioenfondsen. Maar de organisatiestructuur is eind vorig jaar grondig verbouwd.

Einde aan de FBI

“Die herstructurering was nodig door de afschaf-fing van het regime van fiscale beleggingsinstel-lingen (FBI) die niet meer mogen beleggen in vast-goed. Daarom hebben we de organisatie gesplitst; het spiegelbeeld van een fusie.” Altera bestaat sinds de laatste dag van 2024 uit twee zogeheten fondsen voor gemene rekening, FGR's, een voor

Top 5 woningtransacties

(exclusief portefeuilletransacties | koopsom x € mln)

1.	Cartesius (deelgebied)		Utrecht	€ 142
	25.000 m²	418 eenheden	Koper - Portaal	NL
2.	SEM		Hoofddorp	€ 65
	14.000 m²	199 eenheden	Koper - PME	NL
3.	TAC Living		Eindhoven	€ 68
	9.900 m²	249 eenheden	Koper - Woonbedrijf	NL
4.	IVY		Amsterdam	€ 65
	11.000 m²	157 eenheden	Koper - Garbe	DE
5.	Schey010		Rotterdam	€ 60
	13.500 m²	219 eenheden	Koper - Garbe	DE

figuur 2.1

het woningfonds en een voor het winkelfonds en een management-bv.

Voor 2025 hoopt Van der Bijl op een meer voor-spelbare, stabiele markt. “Ik verwacht dat de inflatie hoog blijft, maar zich wel stabiliseert. Het woningtekort leidt tot maatschappelijke onrust en dat is een probleem dat we samen moeten oplossen.”

Brug naar de markt

De overheid kan hierin een brug slaan. “De begro-ting 2025 van het ministerie voor Volkshuisves-ting en Ruimtelijke Ordening is 7,3 miljard euro, daarvan gaat 6,1 miljard naar de huurtoeslag. Er is voor 2025 slechts zo'n 730 miljoen euro voor het stimuleren van woningbouw”, rekent Van der Bijl voor. “Als de overheid niet veel budget heeft, dan zal er een brug naar de markt moeten worden geslagen én naar het verbeteren van het investe-ringsklimaat. Anders valt de woningbouw weer terug en raken we verder achterop.”

Ad Visscher, Woonstad Rotterdam

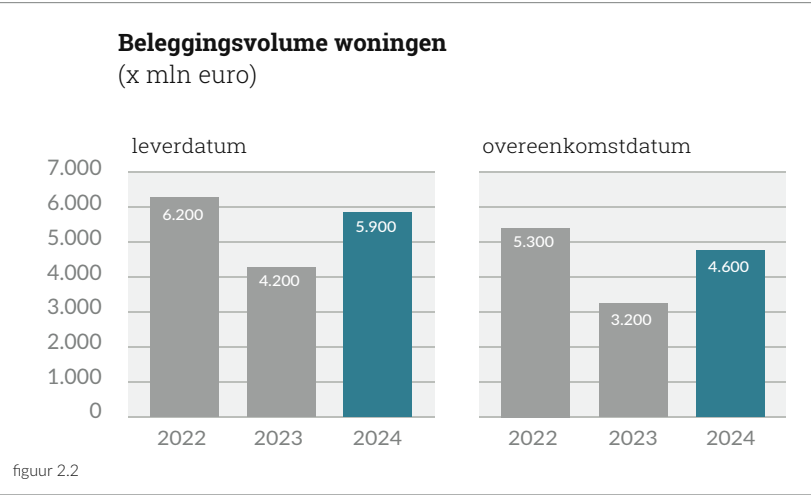
”Nieuwbouw is noodzakelijk, maar lastiger te realiseren”

Adviseur Vastgoedsturing Ad Visscher van woningcorporatie Woonstad Rotterdam ziet een grote uitdaging in het op peil houden van de sociale woningvoorraad in de stad. De schaarste aan bouwgrond dwingt Woonstad om creatief om te gaan met beschikbare ruimte. “Vooral door de herontwikkeling van eigen bezit.”

Voorheen koos Woonstad Rotterdam incidenteel voor de vernieuwing van de portefeuille voor samenwerking met projectontwikkelaars. De laatste jaren wordt dat steeds gebruikelijker. “In Nieuw-Kralingen hebben we onlangs samen met een ontwikkelaar een complex met tachtig sociale woningen gerealiseerd.”

De transformatie van oude havengebieden naar woonbestemmingen draagt bij aan de groei van de woningvoorraad, maar brengt ook uitdagingen met zich mee. “Bouwen in de stad is duurder dan in een weiland. Bij grote ontwikkelingen zijn we bovendien afhankelijk van de gemeente, die ons voor het sociale deel van





een project koppelt aan een vastgoedontwikkeling van derden.”

Een uitzondering is een ontwikkeling in Merwe-Vierhavens, waar Woonstad een eigen plot ontwikkelt. “Je ziet niet vaak nieuwe grond voor een gebouw dat helemaal sociaal is. In combinatieprojecten met middenhuur- of vrijesectorwoningen worden vaak kostbaarder materialen gebruikt, dat maakt het duurder.”

Als adviseur Vastgoedsturing houdt Visscher zich bezig met digitalisering, waarderingen en erfpachtvraagstukken. Hij was onder andere lid van de klankbordgroep van het ministerie van Binnenlandse Zaken voor het handboek Marktwaardering. “Het Waarborgfonds Sociale Woningbouw werkt nu aan een vereenvoudiging van de waardering door een modelmatige aanpak. Daarbij wordt ook gekeken naar het inzetten van kunstmatige intelligentie. Het WSW blijft immers de marktwaardeberekening gebruiken voor de onderbouwing van financieringen.”

Transparantie geeft vertrouwen

Dit vraagt om betrouwbare data zoals die van StiVAD dat de details van beleggingstransacties



Ad Visscher

Ad Visscher startte in 1996 bij het Woonbedrijf, een rechtsvoorganger van de huidige Rotterdamse woningcorporatie Woonstad. Visscher was er afwisselend werkzaam in staf- en lijnfuncties. De laatste jaren is hij er adviseur Vastgoedsturing. Visscher behaalde in 2011 de graad Master of Real Estate aan de ASRE.

met woningcomplexen in de markt nauwgezet in kaart brengt. “Zo houden we zicht op de solvabiliteit van corporaties en kunnen deze goed onderbouwde investeringsbeslissingen nemen.” Een transparante waarderingsmethodiek draagt bovendien bij aan het vertrouwen in de sector, zowel bij financiers als overheidsinstanties.

Hoewel grotere corporaties marktwaarde als rekenmodel hanteren, staat dat meestal los van hun maatschappelijke doel. “Corporaties zijn er immers niet om uit te ponden of woningcomplexen te verkopen. Maar we moeten wel de taal van ontwikkelaars spreken om een reële prijs voor woningen te betalen. Dus niet te veel.”

Extra investering zonder extra opbrengsten

Dit evenwicht vinden is een continue uitdaging. “De vraag naar nieuwbouw is groot, waardoor de prijzen stijgen. Het moet uit de lengte of de breedte komen”, zegt Visscher. Daarbij speelt ook de druk door duurzaamheidsdoelen, die extra investeringen vragen, zonder dat daar directe financiële opbrengsten tegenover staan.

Een groot financieel vraagstuk voor Woonstad is het onderhoud van de bestaande vastgoedportefeuille. “We hebben al duizenden woningen aangepakt, maar er zijn nog veel funderingsproblemen te verhelpen. Daarnaast zijn woningen uit de periode 1975-1995 nu toe aan grootschalig onderhoud met bijvoorbeeld nieuwe badkamers.” De financiering hiervoor is steeds moeilijker te realiseren, omdat de opbrengsten uit de verkoop van woningen zijn teruggelopen.

Subsidies en samenwerkingen

“Twintig jaar geleden konden we meer verkopen om investeringen te bekostigen. Toen bouwden we op verzoek van de gemeente ook grote gezinswoningen in het midden- en vrijesectorsegment. Nu moeten we zoeken naar andere bronnen van financiering.” Subsidies en samenwerkingsverbanden met gemeenten kunnen daar volgens Visscher bij helpen, maar vergen tijdrovende afstemming.

Verduurzaming is een ander speerpunt van Woonstad. “We zetten in op aansluiting op stadsverwarming, maar de eigendomssituatie van de infrastructuur maakt dat complex.” In de Rotterdamse wijk Pendrecht zijn al 1300 woningen aangesloten, maar de verdere uitrol in andere wijken stuit op vertraging door de discussie over de eigendom van de infrastructuur.

Belemmeringen op beleidsniveau

De Wet collectieve warmte wordt nu door de Tweede Kamer besproken. “Wij willen harder vooruit dan de partijen die het moeten realiseren. De capaciteit van het warmtenet is ruim voldoende, maar er zijn nu dus weer belemmeringen op beleidsniveau.” Ondertussen worden woningen alvast voorbereid op aansluiting op het warmtenet met isolatiemaatregelen en de installatie van HR++-glas.

Uiteindelijk speelt ook het gedrag van huurders een rol in verduurzaming. “Die bepaalt het energieverbruik. Soms doet iemand open in een skipak en is het 16 graden, of juist 28 graden in de woning van een huurder in Hawaiishirt.” Er is behoefte aan voorlichting en bewustwording bij huurders, zodat energiebesparende maatregelen optimaal benut worden.

Hoop op stabiel beleid

De groeiplannen van Woonstad zijn ambitieus. “We willen groeien met ongeveer 5000 eenheden, maar de stijgende bouwkosten maken dat lastig.” De onzekerheid over toekomstige wet- en regelgeving maakt de langetermijnplanning extra complex. “We hopen op een stabiel beleid vanuit de overheid, zodat we onze investeringen beter kunnen plannen.”

Een efficiënte exploitatie moet maximale financiële ruimte creëren, zeker omdat corporaties niet dezelfde financiële speelruimte hebben als commerciële beleggers. “We hebben maar één knop om aan te draaien: onderhoud”, stelt Visscher. Tegelijkertijd wordt ook de werkwijze aangepast. “We maken de omslag naar gebiedsgericht

Top 5 transacties woningcorporaties

(exclusief portefeuilletransacties | koopsom x € mln)

1.	Cartesius (deelgebied)		Utrecht	€ 142
	25.000 m²	418	Koper - Portaal	NL
2.	TAC Living		Eindhoven	€ 68
	9.900 m²	249	Koper - Woonbedrijf	NL
3.	IKM-EKP		Den Bosch	€ 63
	17.000 m²	273	Koper - Brabant Wonen	NL
4.	Waldorp Four Toren 3		Den Haag	€ 62
	12.000 m²	212	Koper - Arcade	NL
5.	Calvariënberg		Maastricht	€ 29
	7.800 m²	123	Koper - Wonen Limburg	NL

figuur 2.3

werken, waarbij we vastgoedbeheer integreren met de sociale en technische uitdagingen van een wijk.” Dit vraagt om nauwe samenwerking tussen verschillende disciplines binnen de corporatie.

Zorgvuldig financieel beheer

Voor de toekomst ziet Visscher uitdagingen, maar ook kansen. “We moeten zorgvuldig financieel beheer combineren met onze maatschappelijke doelstellingen. Woonstad heeft met 50.000 woningen niet direct een eindig verdienmodel, maar op de lange duur is het natuurlijk niet vol te houden als de kosten blijven stijgen en de inkomsten beperkt blijven.”

“Huurders bepalen het energieverbruik. Soms loopt iemand in een skipak en is het 16 graden, of 28 graden bij iemand in Hawaiishirt”

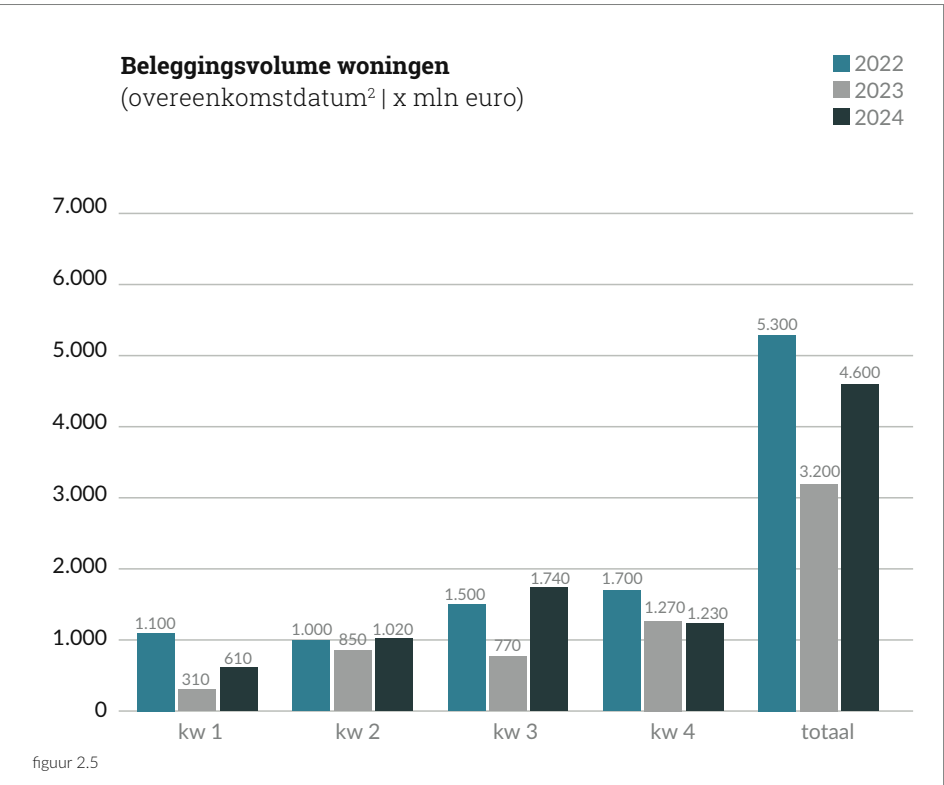
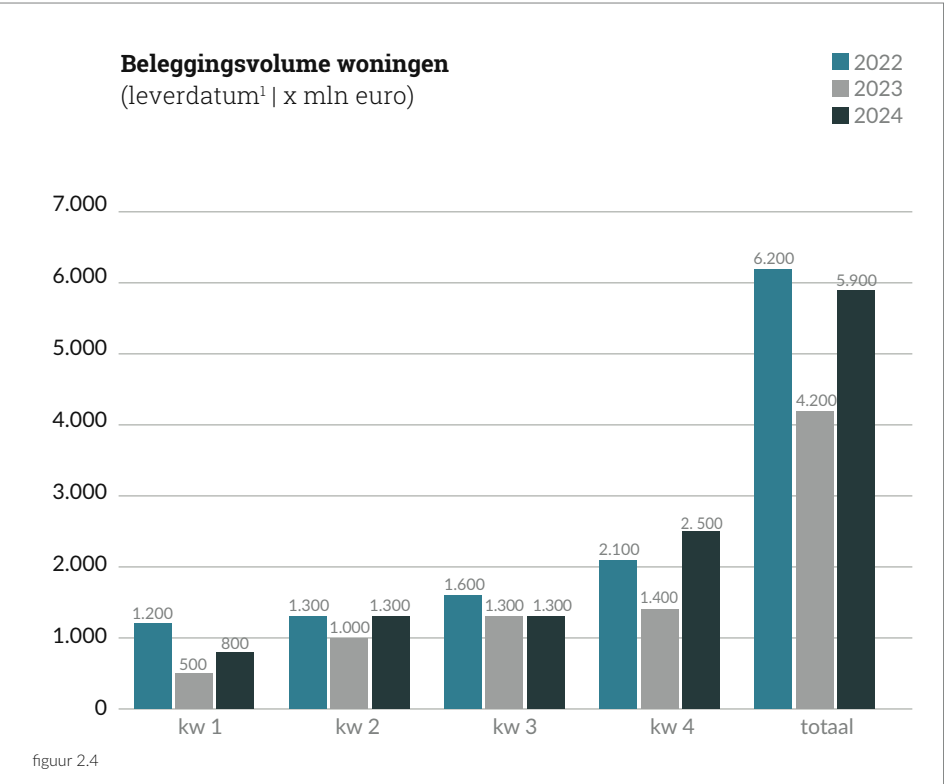
Feiten

In 2024 kochten institutionele en particuliere beleggers op basis van leverdatum voor ruim 5,9 miljard euro aan woningcomplexen. Dit is een stijging met 40 procent tegenover 2023. Op basis van overeenkomstdatum ligt de stijging van het belegde vermogen in woningen in 2024 op 44 procent (4,6 miljard euro).

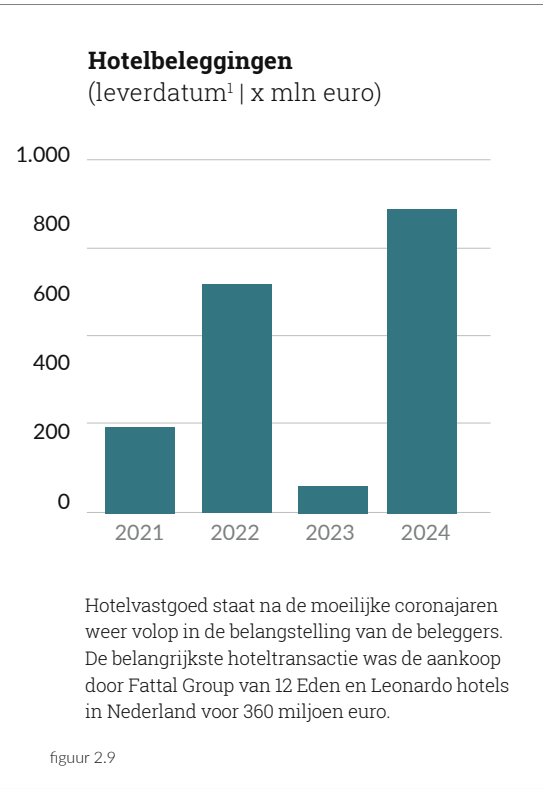
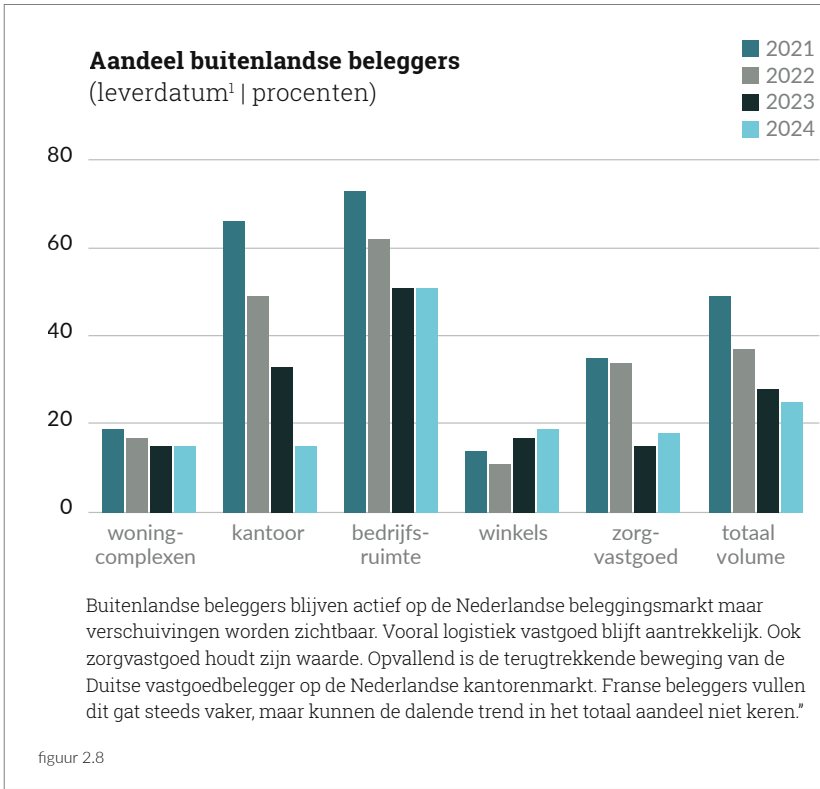
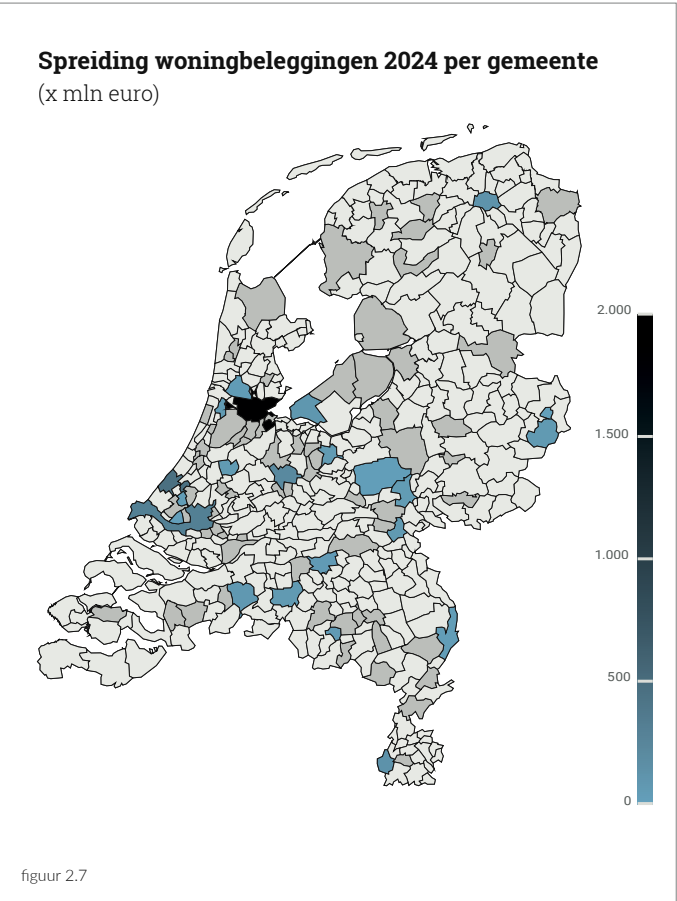
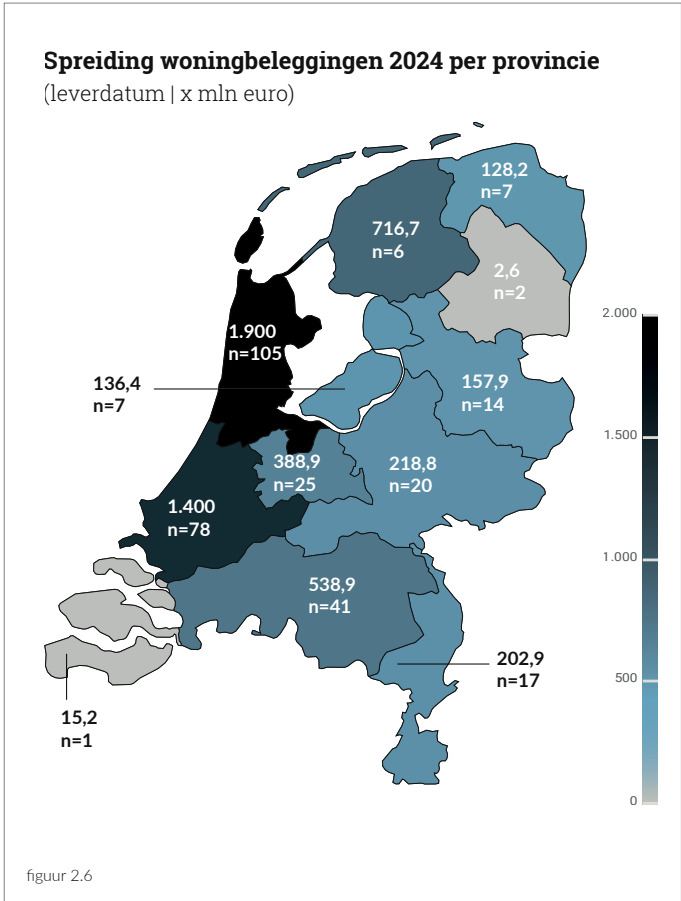
Het aandeel van buitenlandse beleggers in Nederlandse woningbeleggingen liep in 2024 – net als in 2023 – sterk terug. In 2024 hadden buitenlandse beleggers een aandeel van 15 procent in het totaal van aankochte Nederlandse woningcomplexen. In 2023 lag dit percentage ook op 15 procent en in 2022 en 2021 op 17 en 19 procent. Daartegenover steeg het volume van door buitenlandse beleggers verkochte woningcomplexen in 2024 sterk, tot 18 procent van het woningbeleggingsvolume in 2024. In 2023 lag dit aandeel nog op 1 procent, in 2022 op 5 procent en in 2021 op 6 procent.

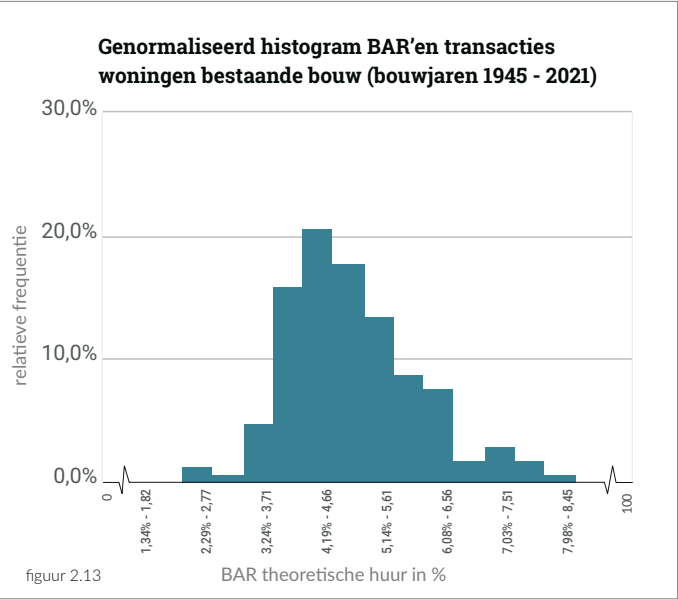
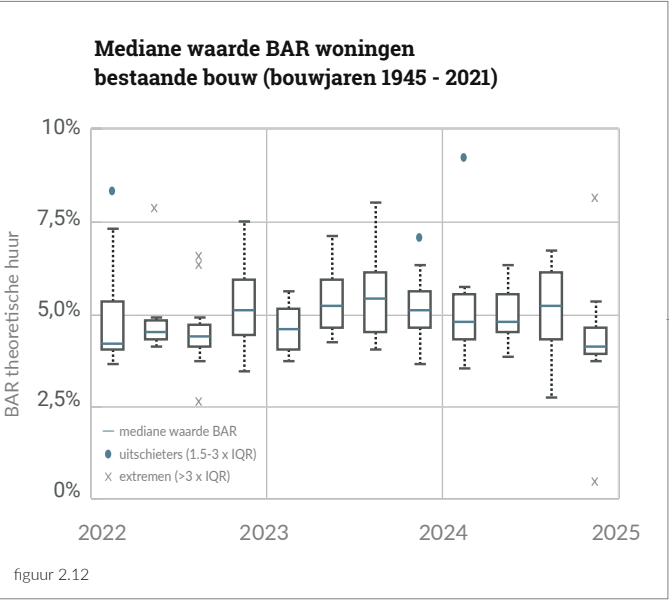
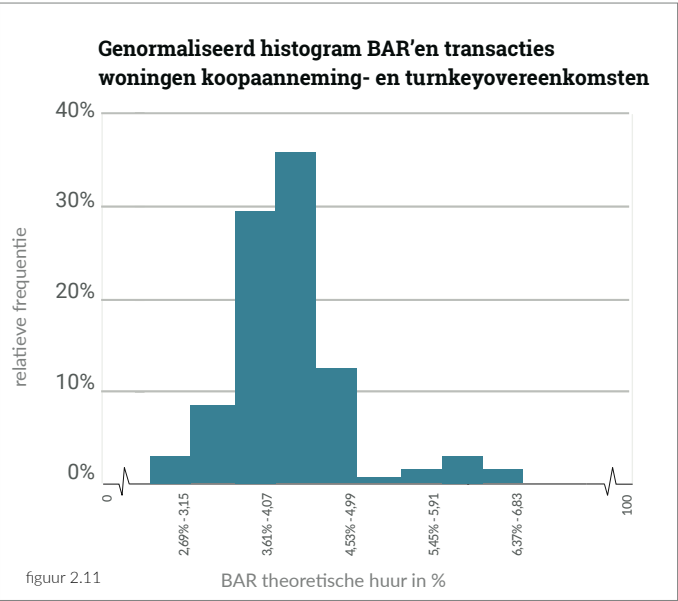
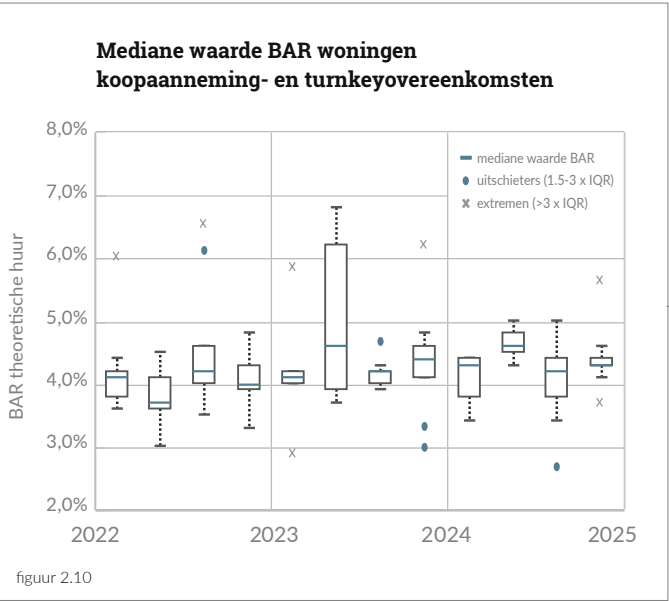
Toegenomen vertrouwen en stabiliteit op de woningmarkt vertaalde zich in 2024 naar een stijging van het aantal nieuwbouwwoningen dat door StiVAD-deelnemers is opgeleverd en waarvoor een overeenkomst werd getekend. Op basis van overeenkomstjaar steeg het aantal nieuwbouwwoningen waarvoor in 2024 een koopaaneming- of turnkey-overeenkomst werd afgesloten met 67 procent. Dit is een trendbreuk met de drie voorafgaande jaren 2023, 2022 en 2021 waarin dit aantal jaar op jaar daalde.

Op basis van leverdatum steeg het aantal nieuwbouwwoningen van StiVAD-deelnemers met 25 procent.



1. Leverdatum is de datum van de inschrijving van de akte van levering in het kadaster
2. 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



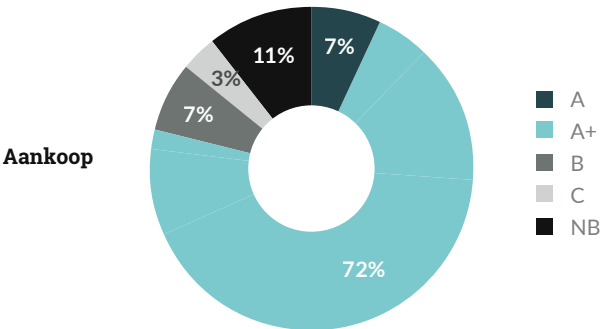


De mediane waarde van de brutoaanvangsrendementen op woningbeleggingen in Nederland -koopanneming- en turnkeyovereenkomsten – steeg in 2024 op basis van leverdatum van 4,1 procent naar een niveau van 4,8 procent. Voor alle nieuwbouwtransacties -StiVAD-deelnemers én niet-StiVAD-deelnemers- lag de mediane BAR op 4,5 procent. De mediane BAR voor nieuwbouwwoningen -turnkey en koop-

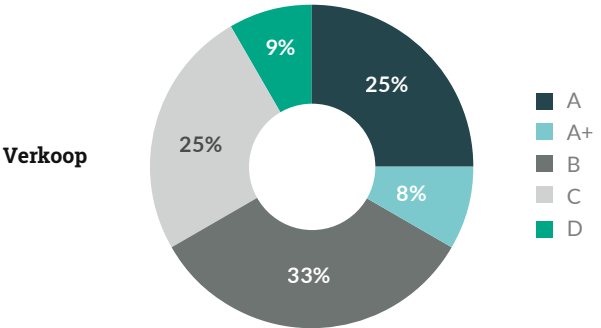
aanneming- waarvoor in 2024 een overeenkomst werd getekend, lag gemiddeld op 4,5 procent (zie figuur 2.10) De mediane waarde van brutoaanvangsrendementen op beleggingen in bestaande woningen uit de bouwjaren 1945 tot 2021 schommelden in de periode 2021 tot en met 2024 rond de 5 procent. In 2021: 5,4 procent, in 2022: 4,9 procent, in 2023: 5,4 procent en in 2024: 5 procent. (zie figuur 2.12)

Energielabels woningen

Deelnemers in StiVAD kochten in 2024 alleen woningen met een energielabel A of hoger



Van de woningen die de deelnemers in 2024 verkochten, had 66 procent energielabel B of lager.



StiVAD deelnemers focussen in hun acquisitie van woningcomplexen op energielabel A en hoger. Niet StiVAD-deelnemers kopen nog steeds (bestaande) woningen met label B-C-D: 65 procent van de woningtransacties in 2024 met een bouwperiode tot 2021.

Per 31 december 2024 waren ruim 5 miljoen woningen voorzien van een geldig energielabel. Bijna 35% van deze woningen heeft een A label (of hoger), 16% een B label en 25% een C label. Alle huurwoningen van woningbouwcorporaties zijn momenteel voorzien van een geldig label. Eind 2010 betrof 16% van de labels een energiezuinig label (A of B), eind 2024 bedroeg dit aandeel ruim 51%. Het aandeel van de energie-onzuinige labels E, F en G liep terug van 25% in 2010 naar minder dan 14% in 2024. De cijfers zijn echter niet representatief voor de gehele woningvoorraad, er zijn nog 3,2 miljoen woningen zonder formeel geldig energielabel. Wel hebben alle woningen in 2015 een zogenaamd voorlopig -of indicatief- label gekregen. Dit label is echter alleen gebaseerd op enkele algemene kenmerken en is niet rechtsgeldig bij verhuur of verkoop. Opnames voor een energielabel worden relatief vaak verricht bij nieuwbouw van woningen en bij verkooptransacties van bestaande woningen. De cijfers zijn afkomstig van de RVO (Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, voorheen Agentschap NL) en betreffen de inventarisaties tot en met 2024.

(bron Planbureau voor de Leefomgeving)



3.0 Woonzorg

"Zorgvastgoed is stabiel, heeft een laag risico en biedt een inflatiehedge. Binnen vastgoed is zorgvastgoed bovendien relatief liquide door de grote vraag"

Daan Tettero, Achmea Real Estate

"Markt voor zorgvastgoed groeit, maar moet meer vaart maken"

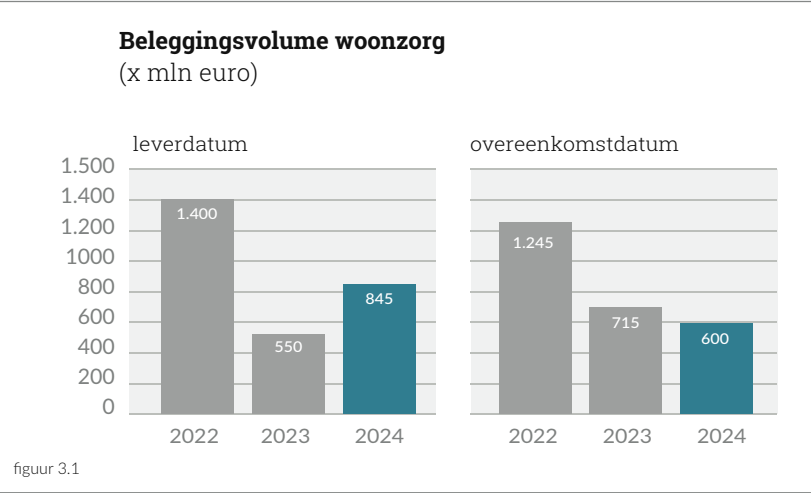
De investeringen in zorgvastgoed in Nederland zijn gestegen vergeleken met vorig jaar, maar blijven achter bij eerdere piekjaren. "Het transactievolume zit nog niet boven het miljard, terwijl we eerder 1,2 miljard haalden", zegt Daan Tettero, fondsmanager van het Achmea Dutch Health Care Property Fund (ADHCPF).

De stijging van rente en yields heeft buitenlandse, met vreemd vermogen gefinancierde beleggers terughoudender gemaakt. Toch ziet zorgvastgoedbelegger Tettero groeipotentieel: "De vraag is groot genoeg om naar twee miljard per jaar te gaan, vooral bij pensioenfondsen en verzekeraars."

Volgens Tettero zijn de belemmeringen voor deze groei vooral de hogere rente en bouwkosten, onzekerheid over het nieuwe pensioenstelsel en beperkte investeringsruimte binnen het asset-liabilitymanagement van beleggers. Toch is zorgvastgoed een aantrekkelijke categorie: "Zorgvastgoed is stabiel, heeft een laag risico en biedt een inflatiehedge. Binnen het vastgoedsegment is zorgvastgoed bovendien relatief liquide door de grote vraag."

De Nederlandse overheid heeft in 2024 nieuwe regels voor de middenhuur geïntroduceerd, wat voor onzekerheid zorgde bij





beleggers. De verlaging van de normatieve huisvestingscomponent (NHC) werd echter teruggedraaid, waardoor de financiering van zorgvastgoed weer stabiel is. Tettero is pragmatisch over de kosten van zorg: “Anders dan anderen ben ik niet per definitie tegen bezuinigingen op de zorg. Bezuinigingen kunnen volgens mij goed zijn voor de creativiteit.”

Woonconcept verlaagt zorgvraag

Een van de grootste uitdagingen in de zorg is het personeelstekort, dat per regio sterk verschilt. Zorgvastgoed kan hierin een rol spelen, bijvoorbeeld door clustering van eerstelijnszorg en levensloopbestendige woningen. “Als ouderen bij elkaar wonen, zorgen ze meer voor elkaar. Dat verlicht de druk op de zorg.” Beleggers ontwikkelen innovatieve woonvormen die hierop inspelen, zoals Eef in Amsterdam, Liv inn in Hilversum van Habion en Living-Inn in Nijmegen, die woningen voor ouderen en jongeren combineren. “Die concepten verlagen de druk op de zorgketen.” Een vaak onderbelicht segment binnen zorgvastgoed zijn eerstelijnsgezondheidscentra, waar verschillende zorgverleners samenwerken onder regie van de huisarts. “Die horen in elke zorgvastgoedportefeuille”, stelt Tettero. De vraag naar dit soort centra groeit, doordat de klassieke huisarts met praktijk aan huis steeds minder voorkomt. “We zien regionale clusters ontstaan met huisartsen, fysiotherapeuten, psychologen en wijk-



Daan Tettero

Daan Tettero is fondsmanager van het Achmea Dutch Health Care Property Fund bij Achmea Real Estate. Hij werd opgeleid tot facility manager en behaalde in 2001 zijn master Bedrijfskunde aan de Radboud Universiteit in Nijmegen. Tettero werkte eerder bij CBRE als associate director Health Care en bij Syntus Achmea als concept-ontwikkelaar Zorgvastgoed.

verpleegkundigen, waardoor zorg toegankelijker wordt en specialisten beter samenwerken.”

Investering kan fte’s besparen

Ook impactbeleggen wint terrein. “Pensioenfondsen geven steeds vaker specifieke mandaten voor impactbeleggen, waar zorgvastgoed onderdeel van is”, zegt Tettero. Achmea Real Estate heeft een eigen impact-framework ontwikkeld, waarin bijvoorbeeld zichtbaar wordt hoeveel fte’s of zorgkosten worden voorkomen door bepaalde investeringen.

De vraag naar zorgwoningen zal de komende jaren verder toenemen. Samen met Zilveren Kruis heeft Achmea Real Estate berekend dat Nederland tot aan 2040 450.000 extra zorgwoningen nodig heeft. “Met deze woningen kunnen we met 100.000 zorgprofessionals en 130.000 mantelzorgers minder toe. Dat is essentieel, want we kampen nu al met tekorten.”

Kans: intramurale zorg

Hoewel intramuraal zorgvastgoed soms als complex wordt gezien, vindt Tettero het een kansrijk segment. “Er zijn twee varianten: wonen met zorg zoals bij Amstelring en wonen gescheiden van zorg zoals bij Dagelijks Leven. Beide modellen worden gefinancierd via de Wlz-vergoeding van de overheid. Als je het product en de financiering snapt, is het goed behapbaar.”

Achmea Real Estate heeft als belegger voordeel van de kennis en contacten van zusteronderneming Zilveren Kruis en de andere Achmea onderdelen. “Ik zeg wel eens: de raad van bestuur van Achmea is onderdeel van het acquisitie-apparaat van Achmea Real Estate. Ze helpen ons bij het opsporen van zorgorganisaties met een vastgoeduitdaging. We worden ingeschakeld bij een hulpvraag. Inmiddels zitten we ook bij andere verzekeraars aan tafel. Daarmee hebben we een groot voordeel.”

Enkele projecten afgeblazen

Belgische beleggers waren enkele jaren geleden

nog erg actief op de Nederlandse markt, maar hielden zich het afgelopen jaar grotendeels afzijdig. “Sommige partijen hebben lopende projecten zelfs afgeblazen. Wij hebben zelf ook projecten herzien, maar alle afspraken vanaf een intentieverklaring zijn nagekomen.”

Achmea Real Estate blijft investeren in zorgvastgoed en rondde recent enkele grote transacties af. “We hebben een vestiging van Wonen bij September in Apeldoorn gekocht en gezondheidscentra in Almere. De eerste deal van 2025 is al getekend met Buurtwonen, een samenwerking van Buurtzorg en Hestia Living.”

Kapitaalstroom kwam vroeg op gang

Wat hem het afgelopen jaar het meest verraste? “In het vierde kwartaal van 2024 kwam plotseling veel meer kapitaal voor zorgvastgoed beschikbaar. Ik had die groei verwacht, maar eerder in de loop van 2025.”

De overheid richt zich steeds meer op de bouw van seniorenwoningen, wat zichtbaar is in woondeals en gemeentelijke plannen. “Ik verwacht dat gemeenten in 2025 daadwerkelijk locaties gaan aanwijzen. De bewustwording groeit en ontwikkelaars zien een kans in de markt.”

Actieve rol in gebiedsontwikkeling

Gemeenten als Alphen aan den Rijn, Nieuwegein en Haarlem lopen hierin voorop. In Haarlem speelde Achmea Real Estate een actieve rol in de gebiedsontwikkeling. “In het eerste rapport over de Spoorzone ontbrak het woord zorg volledig, terwijl het een uitgelezen kans biedt. Samen met andere partijen hebben we dit met succes onder de aandacht gebracht.”

Tettero ziet zichzelf als een zendeling, verspreider van het geloof in seniorenwoningen. “Elke seniorenwoning zet een keten van verhuisbewegingen in gang, wat helpt bij het oplossen van het woningtekort.”

Stadspoli’s besparen reistijd

Waar marktpartijen nog kansen laten liggen?

Top 5 woonzorgtransacties

(exclusief portefeuilletransacties | koopsom x € mln)

1.	Living-Inn	Lent	€ 25
	7.300 m²	Koper - NL	Verkoper - NL
2.	Valerius-De Lairesse	Amsterdam	€ 23
	4.450 m²	Koper - NL	Verkoper - NL
3.	Scholtenswijk	Oude Pekela	€ 7
	6.300 m²	Koper - FR	Verkoper - LU
4.	Klomperweg	Lunteren	€ 7
	7.200 m²	Koper - NL	Verkoper - NL
5.	t Slag	Rotterdam	€ 7
	4600 m²	Koper - NL	Verkoper - NL

figuur 3.2

“Intramurale zorg en eerstelijnszorgcentra. Huisartsen in zorgcentra blijven veel langer op hun plek. En stadspoli’s, zoals die van ZIO in Maastricht, brengen specialistische zorg dichterbij. Patiënten besparen zo uren reistijd naar het ziekenhuis, en de huisarts blijft de centrale regisseur van de zorg.”

De vraag naar zorgvastgoed groeit en institutionele beleggers spelen hierin een cruciale rol. “Het gaat niet alleen om rendement, maar ook om maatschappelijke impact. Goede zorg begint bij een passende woonomgeving”, zegt Tettero.

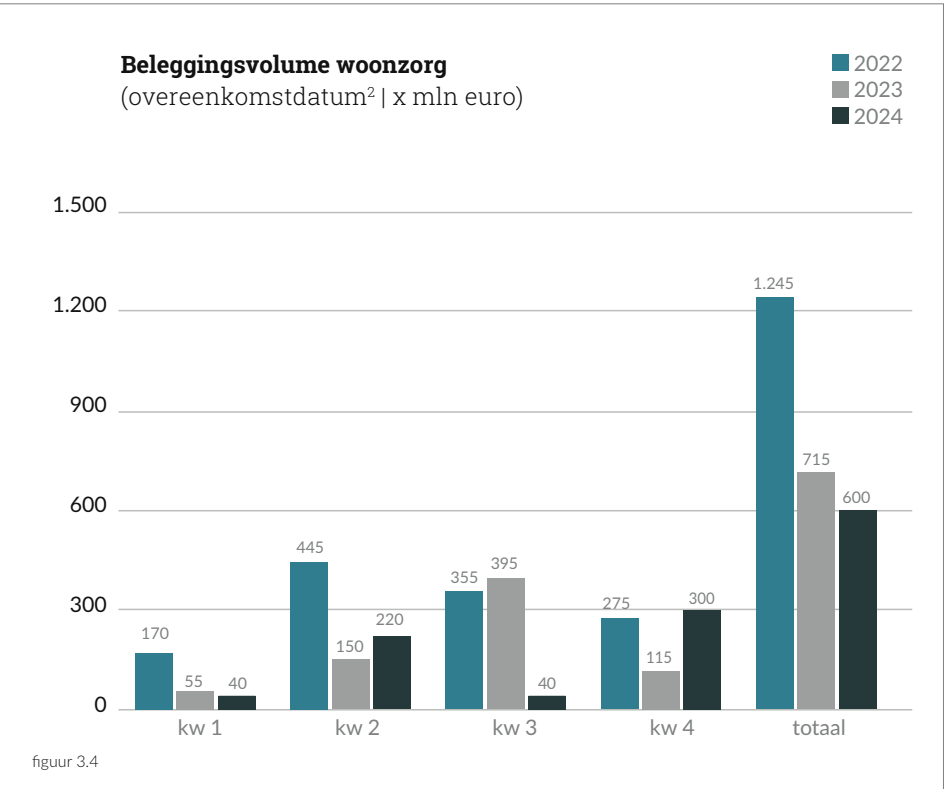
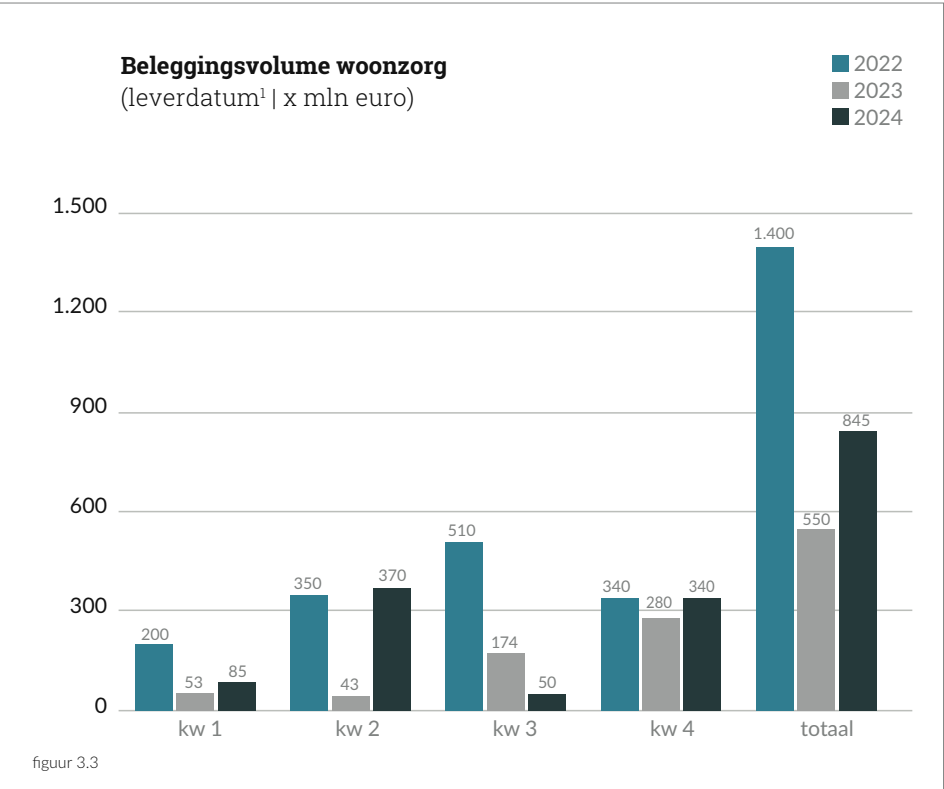
“Ik ben een zendeling die het geloof in seniorenwoningen verspreidt. Elke extra woning zet een keten van verhuisbewegingen in gang”

Feiten

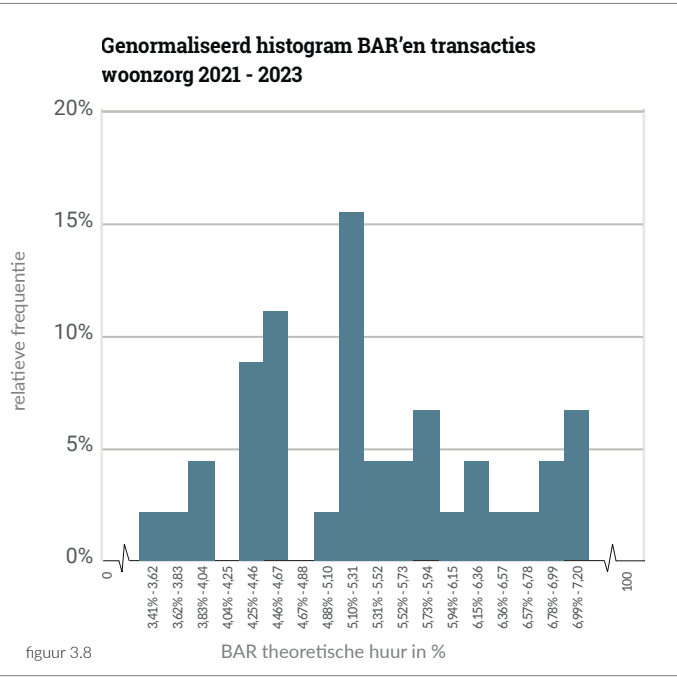
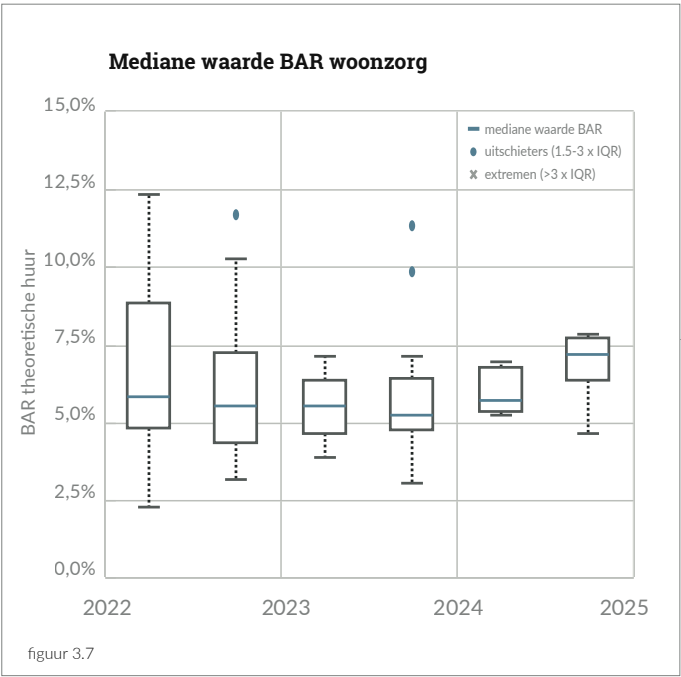
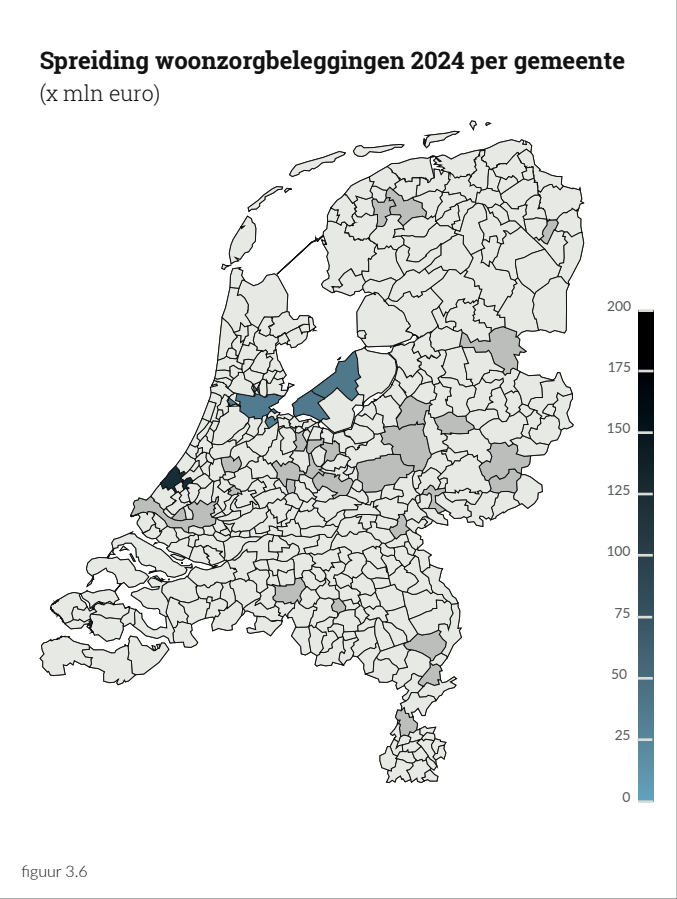
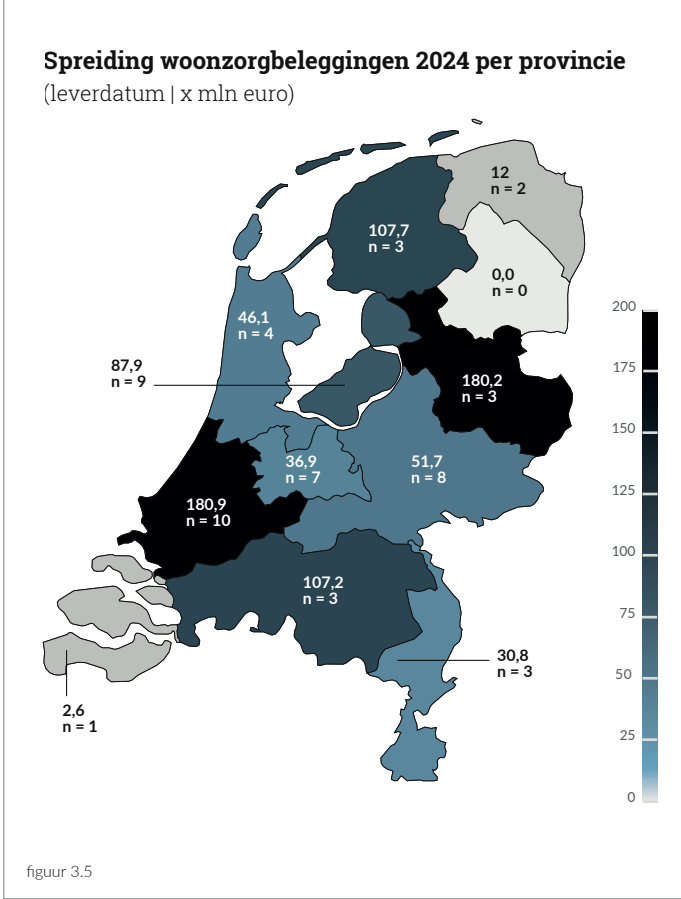
Het beleggingsvolume van zorgvastgoed steeg in 2024 met 53 procent en kwam uit op 845 miljoen euro. Dit is een stijging vergeleken met het voorgaande jaar, maar komt als we terugkijken naar de afgelopen vijf jaar op plaats vier. Van dit beleggingsvolume kwam 47 procent voor rekening van StiVAD-deelnemers (400 miljoen euro).

De brutoaanvangsrendementen van nieuw zorgvastgoed steeg van 5,1 procent in 2023 naar 5,4 procent in 2024. Het beleggingsvolume in zorgvastgoed bestaat vooral uit bestaand vastgoed (585 miljoen euro). Een van de grootste zorgtransacties was de verkoop van de Pro Senectute-portefeuille, die voor 100 miljoen euro is verkocht aan het Britse Schroders Capital in samenwerking met enkele family offices. De woonzorgportefeuille bestaat uit 430 seniorenwoningen verdeeld over 168 intramurale en 262 extramurale appartementen. Een andere woonzorgportefeuille is de Nordflow-portefeuille die voor 96 miljoen euro is verkocht aan Bouwinvest Healthcare Fund.

Kopers anticiperen met deze acquisities op demografische veranderingen. Zo voorziet het CBS dat het aantal 65-plussers tot 2040 met 33 procent groeit tot 4,8 miljoen, tegen 3,6 miljoen in 2024. Beleggers rekenen daarom op een groei in de vraag naar seniorenwoningen. Ook zou het beschikbaar komen van meer passende woningen voor ouderen leiden tot een betere doorstroming van de woningmarkt, omdat deze ouderen doorgaans een grote woning achterlaten, waardoor een keten van verhuisbewegingen op gang wordt gebracht.



1. Leverdatum is de datum van de inschrijving van de akte van levering in het kadaster
2. 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





4.0 Kantoren

“Schaarste blijft de drijvende kracht achter de waardeontwikkeling van kantoren. De beste locaties blijven gewild. Alles draait om kwaliteit en duurzaamheid”

Vincent van den Putten, CBRE Investment Management

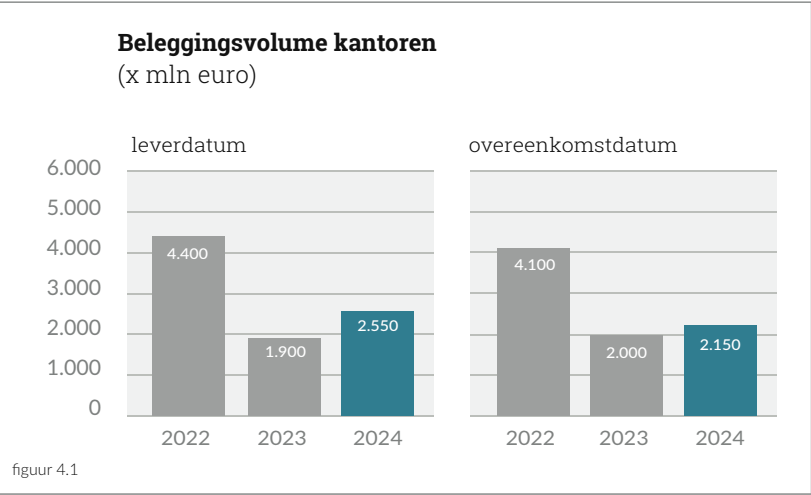
“Het kantoor is niet dood, maar evolueert wel in hoog tempo”

De markt voor kantoorbeleggingen blijft dynamisch, ondanks schommelingen in vraag en aanbod. Hoofd Asset Management Kantoren en portfoliomanager Vincent van den Putten van CBRE Investment Management deelt zijn visie op de marktontwikkelingen, de impact van thuiswerken en de rol van duurzaamheid en technologie.

CBRE Investment Management (CBRE IM) heeft recent een grote transactie afgerond met WTC Schiphol. Op 31 december 2024 verkocht het bedrijf zijn 47% belang in WTC Schiphol aan Schiphol Real Estate voor € 86,2 miljoen. Een logische stap, omdat Schiphol Real Estate het overige deel al in bezit had. CBRE IM zelf is inmiddels gehuisvest in WTC Amsterdam op de Zuidas.

Van den Putten werkt al bijna twaalf jaar bij CBRE IM. Eerder was hij als assetmanager onder andere verantwoordelijk voor de herontwikkeling van het kantoorgebouw Delfse Poort naast





Station Rotterdam CS. “Dat was een heerlijke tijd. Ik pendelde heen en weer tussen vergaderingen met investeerders en de uitvoerders in de bouwkeet. Daarna werd ik verantwoordelijk voor een aantal institutionele klanten die beleggen in vastgoed in een aantal regio’s in Europa, waaronder Polen, Duitsland, Nederland en Frankrijk. Sinds eind 2023 ben ik verantwoordelijk voor de kantorenportefeuille in Nederland.”

De huidige markt voor kantoorbeleggingen kenmerkt zich volgens Van den Putten nog steeds door terughoudendheid bij kopers en verkopers. Buitenlandse investeerders wachten af, terwijl opportunistische partijen juist kansen zien. Terwijl de waarderingen hun bodem lijken te hebben bereikt. Van den Putten constateert dat er een lichte overreactie is geweest en vindt dat de kantorenmarkt soms te negatief wordt neergezet.

Steen in de vijver
Het aantal verkopen door ‘gemotiveerde verkopers’ is hem meegevallen. Met deze omschrijving verwijst Van den Putten naar kantoorbezitters die een herfinanciering van hun portefeuille zoeken. In Londen en Parijs ziet hij de concurrentie op de kantorenmarkt inmiddels weer aantrekken. “Dat werkt als een steen in de vijver: de rimpelingen



Vincent van den Putten

Vincent van den Putten is verantwoordelijk voor de Nederlandse kantorenportefeuille van CBRE IM. Daarvoor was hij portfoliomanager in het EMEA Separate Accounts-team en verantwoordelijk voor de vastgoedbeleggingen van institutionele beleggers in West-Europa en Polen. Eerder was hij in Nederland verantwoordelijk voor diverse value-add-initiatieven.

zetten zich voort in andere markten elders in Europa.”

Hybride werken is praktisch overal de norm. Bedrijven zoeken nu aantrekkelijke locaties die medewerkers motiveren naar kantoor te komen. Hoogwaardige voorzieningen en bereikbaarheid zijn daarin belangrijk, het kantoor is een onderscheidende factor op de arbeidsmarkt. Werknemers verwachten een inspirerende en gastvrije werkomgeving met hoogwaardige faciliteiten als een gym, horecavoorzieningen en community-app.

Van den Putten maakt zelf intensief gebruik van de community-app voor kantoorgebruikers in het World Trade Center Amsterdam. “Ik ben actief in de hardlooptroep, waarmee we regelmatig een rondje lopen in het Beatrixpark. Er zijn allerlei groepen voor mensen die een interesse delen. Zo is er ook een fietsgroep en een boekenclub.” Voor deelnemers aan de sportactiviteiten zijn er douches in het gebouw, zodat ze weer fris op de werkplek terugkeren.

Hogere productiviteit en betrokkenheid
Op de Nederlandse kantorenmarkt is volgens Van den Putten de invloed van het veranderen van gedrag van medewerkers relatief beperkt. “In Nederland liepen we al voorop met kantootrends als flex- en activiteitgerichte werkplekken.” De toename van het thuiswerken maakt niet dat de vraag naar kantoren verdwijnt. Van den Putten is stellig: “Het kantoor is zeker niet dood, maar evolueert wel in hoog tempo. Zonder fysieke ontmoetingsplek kan een organisatie voor medewerkers voelen als een verzameling individuen zonder samenhang.” Vooral voor de jongere generatie is het kantoor belangrijk voor hun professionele ontwikkeling en opbouwen van een netwerk.

Bedrijven die strategisch kiezen voor de juiste kantoorlocatie zien dit volgens Van den Putten terug in hogere productiviteit en betrokkenheid. “Creëer plekken waar mensen graag komen.” De investering door de kantooreigenaar betaalt zich

volgens hem terug. “Op de beste plekken realiseren kantoren ook de meeste huurgroei. Een kantoorgebouw moet zich blijven onderscheiden.”

Duurzaamheid speelt een steeds grotere rol in kantoorbeleggingen. Waar het tot voorkort een onderscheidend aspect was, is het nu inmiddels een randvoorwaarde, zegt Van den Putten. Verplichtingen uit de corporate sustainability reporting directive (CSRD) zorgen ervoor dat niet alleen grote corporates, maar ook middelgrote bedrijven actief naar de duurzaamheid van hun huisvesting kijken. Dit stimuleert de vraag naar duurzame kantoren op ov-knooppunten. Beleggers realiseren zich dat ESG-factoren een directe invloed hebben op de waardeontwikkeling en verhuurbaarheid van hun bezit.

Terughoudendheid bij Duitse fondsen
Het beleggingsvolume op de Nederlandse beleggingsmarkt lag in 2024 op € 12,8 miljard, ruim onder het langjarige gemiddelde. Dit is grotendeels te wijten aan het wegblijven van buitenlands kapitaal, in het bijzonder de terughoudendheid bij Duitse fondsen. Nederlandse partijen zijn momenteel de actiefste kopers, stelt Van den Putten. “Maar ook buitenlandse family offices en SCPI’s (Société Civile de Placement Immobilier, red.) zijn actiever, omdat zij de huidige prijsniveaus als een kans zien.”

Voor 2025 verwacht Van den Putten een nieuwe investeringscyclus. Door de dalende rente en verwachte huurgroei zullen private-equity partijen weer instappen. Hij voorziet een lichte stijging van de kapitaalwaarden in grote transacties en een stabiele ontwikkeling in midcap-transacties. Grotere deals laten volgens hem nog even op zich wachten. “Er is nog steeds beperkt liquiditeit in de markt. Transacties van boven 100 miljoen euro zien we op dit moment nauwelijks. De core-beleggers kijken eerst naar Londen, dan naar Parijs en dan pas elders in Europa.”

Kracht van schaarste
Een aspect dat volgens Van den Putten vaak over

Top 5 kantoortransacties (exclusief portefeuilletransacties koopsom x € mln)		
1.	Cross Towers	Amsterdam
	29.500 m²	Koper - NL
2.	WTC Schiphol (jv 47%)	Schiphol
	26.600 m²	Koper - NL
3.	Carrefour	Leiden
	31.000 m²	Koper - FR
4.	Lewis Y	Amsterdam
	41.500 m²	Koper - FR
5.	Five55	Rotterdam
	26.500 m²	Koper - NL

Figuur 4.2

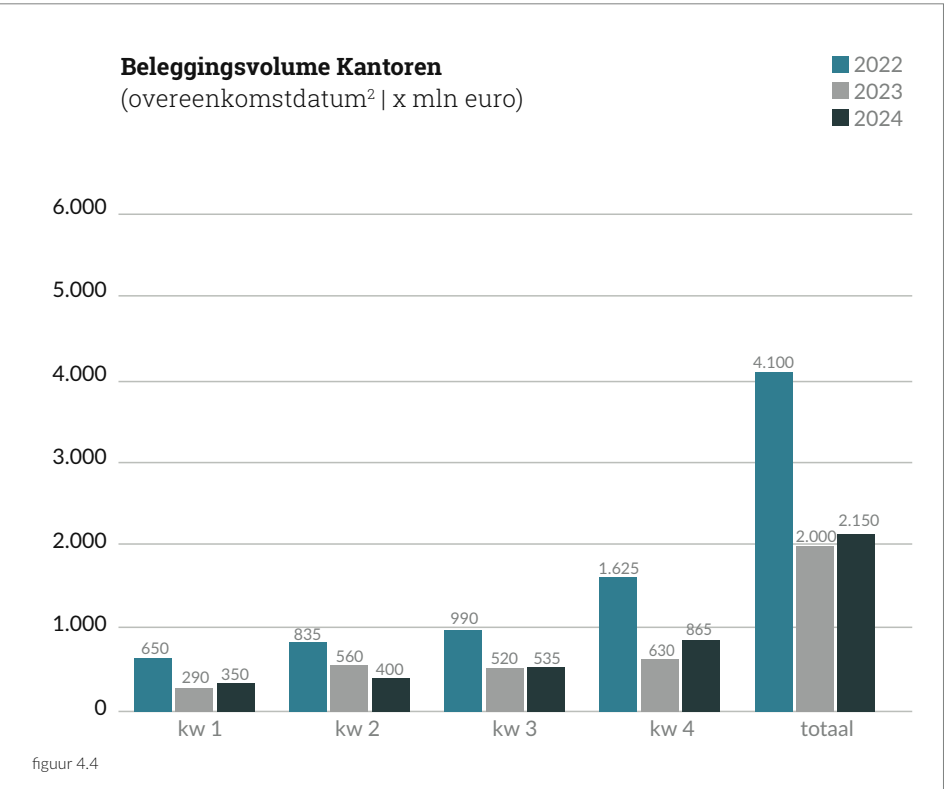
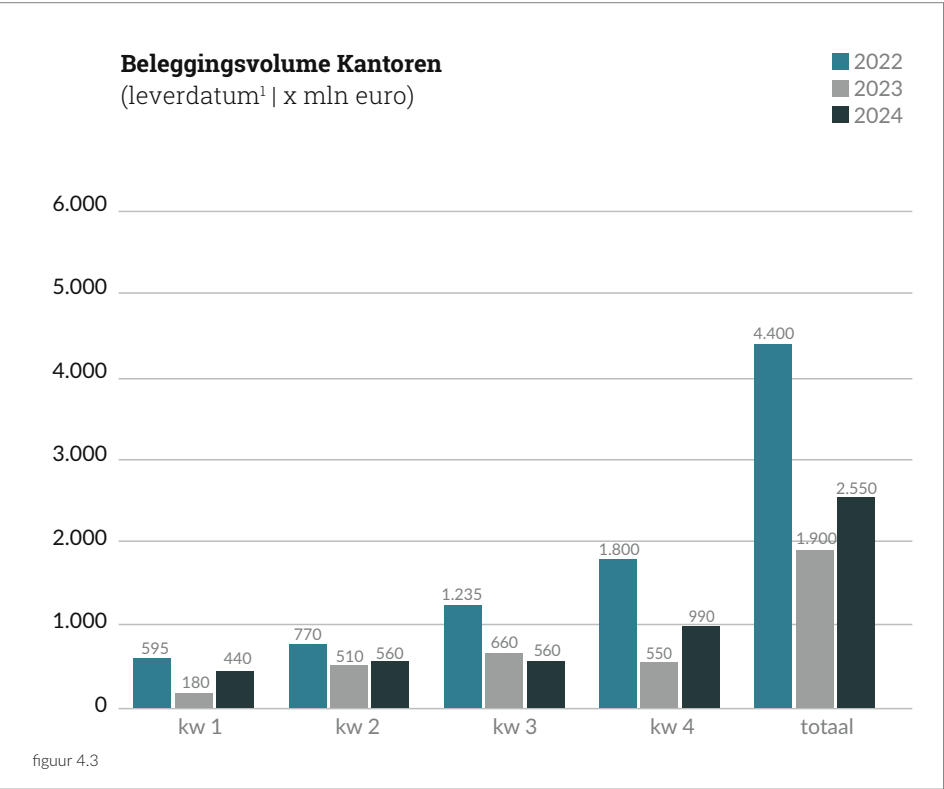
het hoofd wordt gezien, is de kracht van schaarste. “Schaarste blijft de drijvende kracht achter waardeontwikkeling in de kantorenmarkt. De beste locaties blijven altijd gewild. Kwaliteit, locatie en duurzaamheid bepalen welke kantoren op lange termijn aantrekkelijk blijven voor investeerders.”

Van den Putten stelt dat de uitgangspunten voor de kantorenmarkt gezond zijn. De inflatie is weer op een normaal niveau en de waarderingen zijn in balans met de rente. De komende tijd moet blijken hoe beleggers hun allocatie aanpassen. Volgens hem moeten de core-beleggers eerst terugkeren, zodat er ruimte ontstaat voor grotere deals. “Maar één ding staat voor mij vast: de beste kantoren blijven altijd aantrekkelijk.”

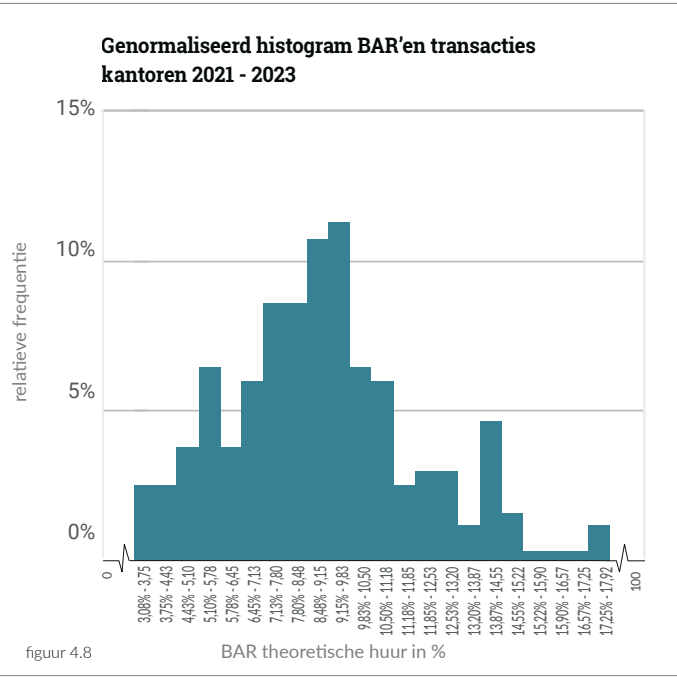
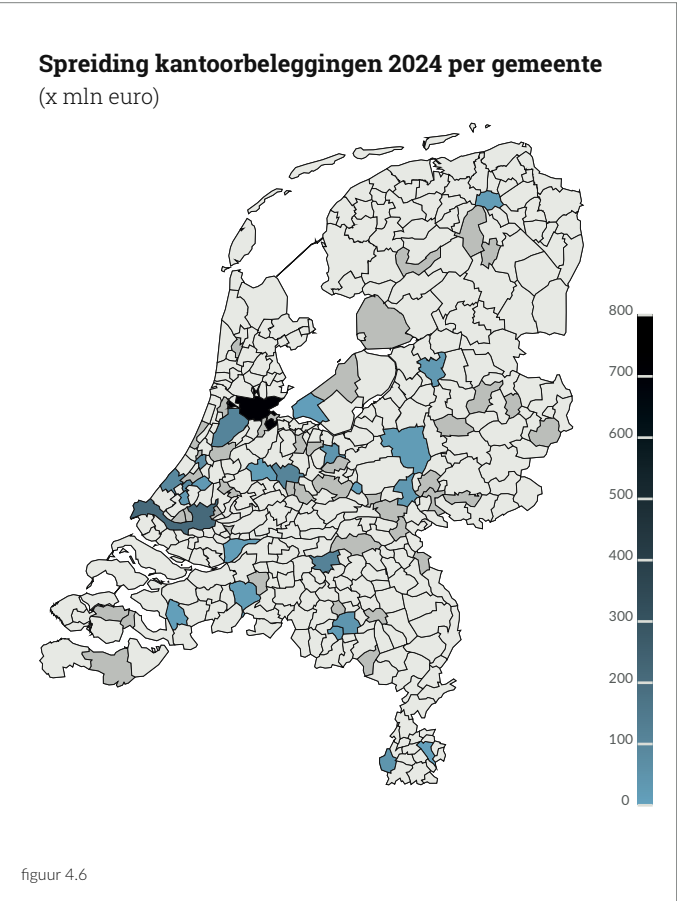
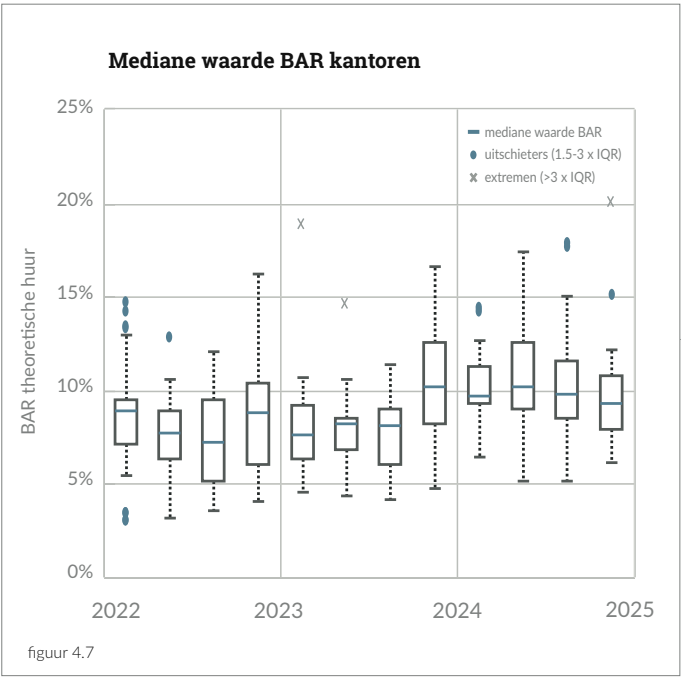
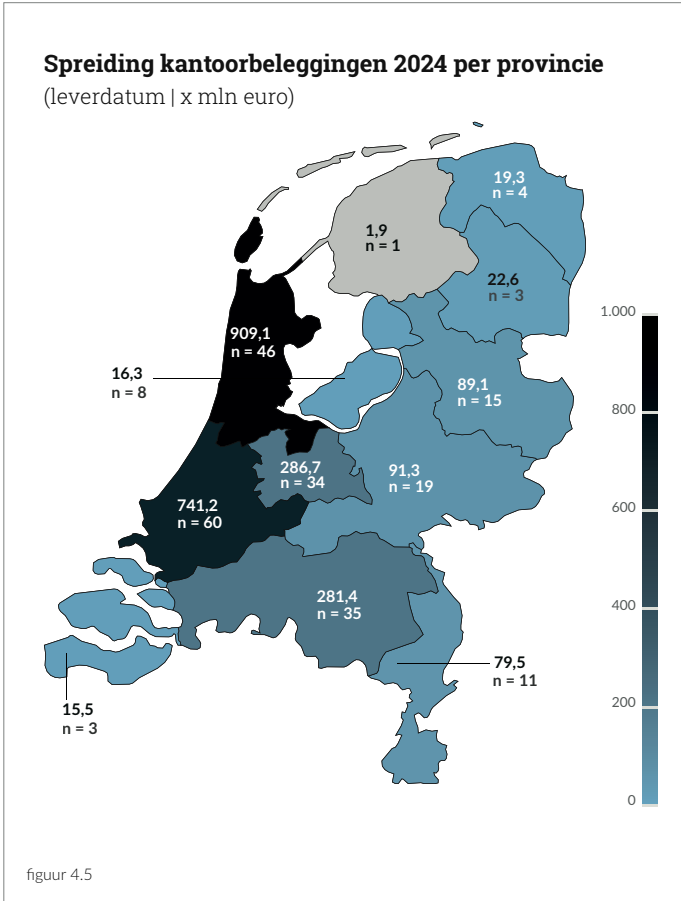
“Zonder een fysieke ontmoetingsplek kan een organisatie voor medewerkers voelen als een verzameling individuen zonder samenhang”

Feiten

Op basis van leverdatum werd in 2024 voor 2,5 miljard euro aan kantoorbeleggingen verkocht. Dit is een stijging van 34 procent tegenover 2023, maar nog altijd 23 procent onder het vijfjaarsgemiddelde. Het aandeel van buitenlandse beleggers was in 2024 nog maar 15 procent. Dit is de afgelopen vijf jaar in een glijvlucht gedaald van 66 procent van de aankopen in 2021, via 49 procent in 2022 naar 33 procent in 2023. Kopers kwamen in 2024 vooral uit Frankrijk. Een voorbeeld is Corum met de aankoop van Le Carrefour in Leiden voor 80 miljoen euro en Trinity Offices in Rotterdam voor 51 miljoen euro en het eveneens Rotterdamse Eurogate III voor 15,5 miljoen euro. Het eveneens Franse Remake Live SCPI kocht Lewis Y in Amsterdam voor 56 miljoen euro. Arkéa REIM kocht de Orion Campus in Hoofddorp voor 27 miljoen euro en een kantoorpand aan de Amerikaweg in Assen voor 14 miljoen euro. De grootste single asset deal was voor StiVAD-deelnemer a.s.r. real estate dat The CubeHouse van 16.360 m² kocht. Deze nieuwe kantoorstoren aan de Amsterdamse Zuidas is een hybride houten kantoorgebouw, dat verrijst op het laatste onontwikkelde terrein binnen het Mahler4-gebied. De verwachte oplevering is eind 2025. De tweede grootste single-assetdeal is de verkoop voor 150 miljoen euro van het Amsterdamse kantoorgebouw Cross Towers van 29.500 m² door het Chinese Anbang aan Edge en twee Nederlandse family offices.



1. Leverdatum is de datum van de inschrijving van de akte van levering in het kadaster
2. 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





5.0 Bedrijfsruimte

“De omvang van het probleem van netcongestie heeft me verrast. Dat bedrijven als oplossing teruggrijpen op dieselaggregaten is natuurlijk allesbehalve duurzaam”

Lennaert Diephuis, BDO Nederland

“Logistiek herstelt zich, maar elektriciteit wordt bottleneck”

Na een uitdagend jaar voor de logistieke vastgoedsector lijkt de transactiemarkt weer in beweging te komen. Senior manager Lennaert Diephuis van de afdeling Real Estate Valuation Services (REVS) van BDO Nederland, ziet een kentering: “De bodem is bereikt, beleggers durven weer vooruit te kijken.”

Het jaar 2023 was met recht een rampjaar voor de logistieke sector: het aantal transacties halveerde en de markt zat muurvast. “2024 begon ook met een slecht sentiment, maar de eindsprint in het vierde kwartaal verraste me positief”, zegt Diephuis. Hij werkt inmiddels ruim een halfjaar in zijn huidige rol, na bijna 7,5 jaar bij MVGM Vastgoedtaxaties. De belangrijkste reden voor dit herstel ziet hij in het herwonnen vertrouwen van beleggers, onder andere door de dalende rente en inflatie.

Toch is voorzichtigheid geboden. “We leven in geopolitiek onrustige tijden. Een oorlog in Europa brengt onzekerheid en ik word nerveus van het gepraat in talkshows over kernwapens en een bom op cruciale logistieke knooppunten, zoals de Rotterdamse haven.” Ondanks deze risico's blijft de vraag naar kwalitatief logistiek vastgoed onverminderd groot, vooral doordat nieuwbouw



“Regelgeving kan een positieve invloed hebben, zeker nu minister Mona Keijzer meer affiniteit met de vastgoedsector lijkt te hebben”



Lennaert Diephuis

Lennaert Diephuis is sinds augustus 2024 senior manager bij de afdeling Real Estate Valuation Services (REVS) van BDO Nederland. Diephuis startte bij de Waarderingskamer, werkte bij DTZ Zadelhoff en sinds 2017 bij MVMG Vastgoedtaxaties. BDO REVS adviseert over vastgoedwaardering, lokale heffingen, milieu- en energie-belastingen en verduurzaming.

stokt door stijgende bouwkosten en een gebrek aan beschikbare locaties.

Die krapte op de markt voor logistieke objecten zorgt voor prijsstijgingen. “Eigenaren en gebruikers richten zich steeds vaker op bestaande bedrijfsruimte, omdat nieuwe logistieke objecten simpelweg niet te realiseren zijn”, legt Diephuis uit. “Ook de huren zijn de afgelopen tijd flink omhooggegaan, een kwestie van vraag en aanbod. Die ontwikkeling heeft ook in de transactieprijzen flinke waardesprongen veroorzaakt.”

Voorals netcongestie – het aanhoudende tekort aan capaciteit voor de levering van stroom via het elektriciteitsnet – is een grote uitdaging. “De omvang van dit probleem heeft me verrast. Dat bedrijven teruggrijpen op dieselaggregaten als noodoplossing is natuurlijk allesbehalve duurzaam.”

Bouwstop door netcongestie

Diephuis ziet de gevolgen hiervan op verschillende niveaus: “In Almere is er zelfs een bouwstop afgekondigd door netcongestie. Dit heeft regionale impact. Woningbouw wordt op dit moment belangrijker gevonden. Dat zet een rem op de economische ontwikkeling en raakt vooral de maakindustrie, die zware stroomaansluitingen nodig heeft.” Ook Amsterdam ondervindt problemen door de vele energie-intensieve datacentra die in het verleden zijn toegestaan.

Enkele jaren geleden was Diephuis betrokken bij projecten voor de aanleg van zonneparken, onder andere het grootste van Nederland in het Groningse Vlagtwedde. Zonneparken werden gezien als het middel om de achterstand in te lopen in de productie van hernieuwbare energie vergeleken met een land als Noorwegen. “Toen zat de pijplijn al compleet vol, de opwekking van zonnestroom zou met een factor tien tot vijftien toenemen. Er moest een hele dikke kabel naartoe worden getrokken.” Al die zonnestroom moet ook door de beperkte capaciteit van het elektriciteitsnet worden geperst.

Elektriciteit voor huurders

Met de groeiende problemen rond de energievoorziening wordt duurzaamheid een doorslaggevende factor in vastgoedwaardering. “Voor beleggers wordt het steeds belangrijker hoe duurzaam een object is en welke slimme technologieën worden toegepast,” zegt Diephuis. In het verleden werden daken van logistieke centra vaak gebruikt voor commerciële zonne-energieprojecten met opstalrechten, maar dat model verandert. “Nu stellen eigenaren de opgewekte elektriciteit ter beschikking aan huurders, om zo de gevolgen van netcongestie op te vangen.”

Diephuis ziet hierin een duidelijke trend: “Als je een logistiek pand mét elektriciteit kunt aanbieden, dan ben je spekkoper.” Dat blijkt ook uit recente transacties, zoals de verkoop van een distributiecentrum aan de Florijnstraat in Oosterhout. “Een pand van 75.000 m² werd daar voor 105 miljoen euro inclusief btw verkocht. De hoge prijs per vierkante meter onderstreept het vertrouwen van beleggers in toplocaties met een sterke duurzaamheidsrating.” Het gaat in Oosterhout dan ook om een object in een logistieke hotspot met een A+++-label en een Breeam Excellent-keurmerk.

Sterke logistieke gebieden

Een andere transactie die hem opviel was die van Marowijne 2 in Zwaag voor 25 miljoen euro. Het gaat om een voormalig distributiecentrum van Lidl, dat aan andere partijen werd onderverhuurd.

“Het is toch voor een hoog bedrag verkocht. Dat is te danken aan het sterke gebied waarin het ligt net ten noorden van Hoorn in Noord-Holland, langs de N307. Ook Action en de industriële bakker Braas in Obdam kozen voor locaties in deze omgeving.”

Wat brengt de toekomst voor de markt van bedrijfsruimte en logistiek vastgoed? Diephuis verwacht een verdere tweedeling. “Toplocaties blijven in trek, met stijgende huurprijzen in regio’s als Amsterdam. Secundaire en tertiaire locaties hebben daarentegen meer leegstand, waardoor de prijzen stabiel blijven.”

Bedrijventerrein met herontwikkelpotentie

Volgens hem ligt juist daar een kans: “Wat veel partijen over het hoofd zien, is de herontwikkelpotentie van bedrijventerreinen. Lokale overheden willen er woningen bouwen, maar stellen tegelijkertijd hoge eisen aan betaalbaarheid, waardoor ontwikkelingen stagneren.” Dat schept ruimte voor herontwikkeling van de bedrijfspanden, stelt hij.

Diephuis voorspelt dat het investeringsvolume in 2025 weer zal toenemen, vooral in de tweede helft van het jaar. “De renteontwikkeling en economische stabiliteit spelen daarbij een cruciale rol. Ook regelgeving kan een positieve invloed hebben, zeker nu beleidsmakers zoals minister Mona Keijzer van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening meer affiniteit lijken te hebben met de vastgoedsector.”

2025: geen saai jaar

Een onzekerheidselement is de internationale politiek. “Handelsoorlogen kunnen op korte termijn een impuls geven aan logistiek vastgoed door nearshoring, maar voor een open economie als Nederland is het op lange termijn nooit gunstig.” Met de herverkiezing van Donald Trump als Amerikaans president wordt 2025 volgens Diephuis in elk geval “geen saai jaar.”

De logistieke vastgoedmarkt herstelt, maar de uitdagingen zijn groot. Schaarste aan bedrijfsruimte,

Top 5 bedrijfsruimteransacties

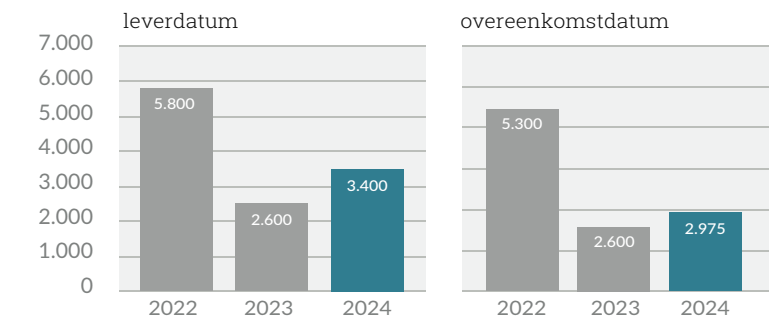
(exclusief portefeuilletransacties | koopsom x € mln)

1.	DC Primark	Roosendaal	€ 100
	88.000 m²	Koper - ES	Verkoper - VS
2.	Florijnstraat	Oosterhout	€ 87
	75.000 m²	Koper - niet-NL	Verkoper - NL
3.	Panattonipark	Rotterdam	€ 84
	40.000 m²	Koper - LU	Verkoper - LU
4.	Olivier van Noortweg	Maasbree	€ 78
	51.000 m²	Koper - LU	Verkoper - NL
5.	DC Palazzo	Herkenbosch	€ 75
	62.500 m²	Koper - niet-NL	Verkoper - NL

figuur 5.1

stijgende huurprijzen en netcongestie zetten de sector onder druk. Tegelijkertijd biedt de vraag naar duurzame en strategisch gelegen panden kansen voor investeerders. “Wie slim inspeelt op de ontwikkelingen rond energie en locatiekeuze, kan hier een sterke positie in de markt veroveren”, concludeert Diephuis.

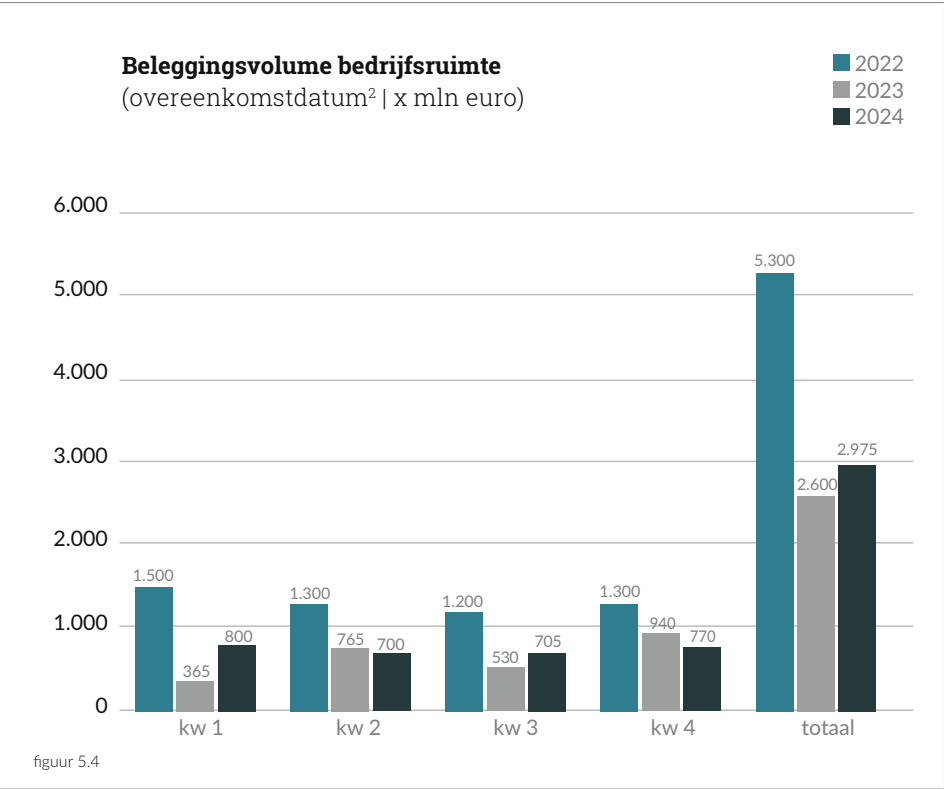
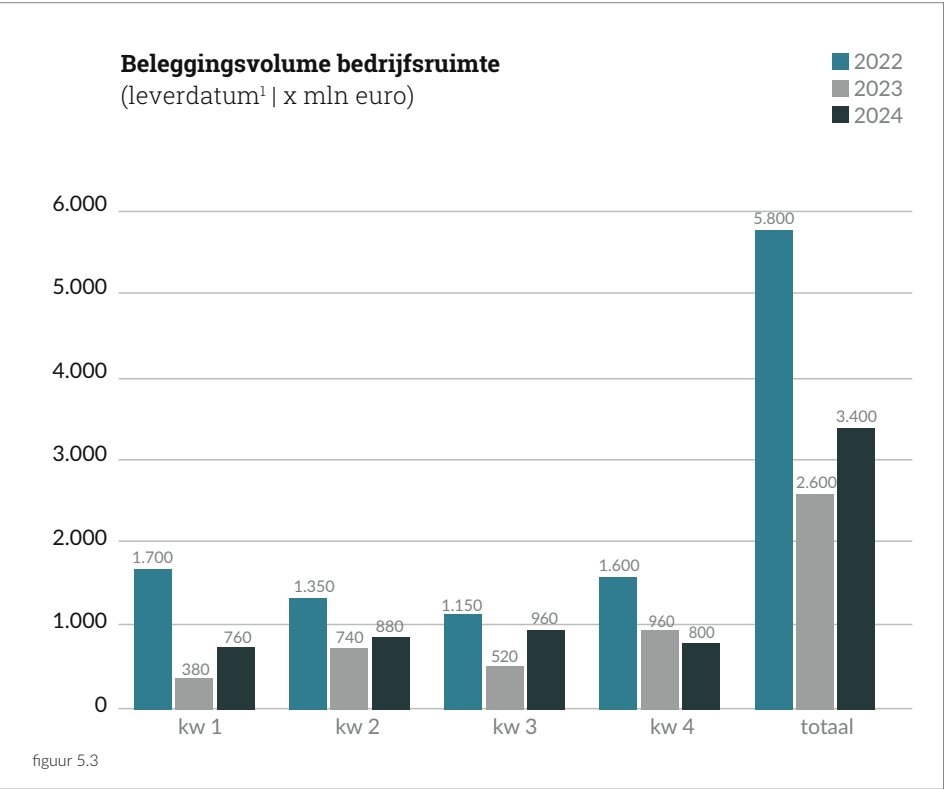
Beleggingsvolume bedrijfsruimte (x mln euro)



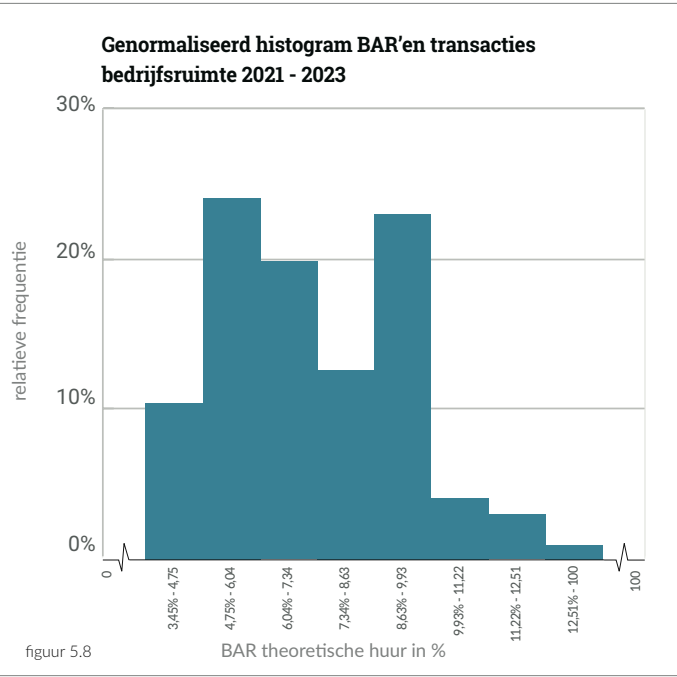
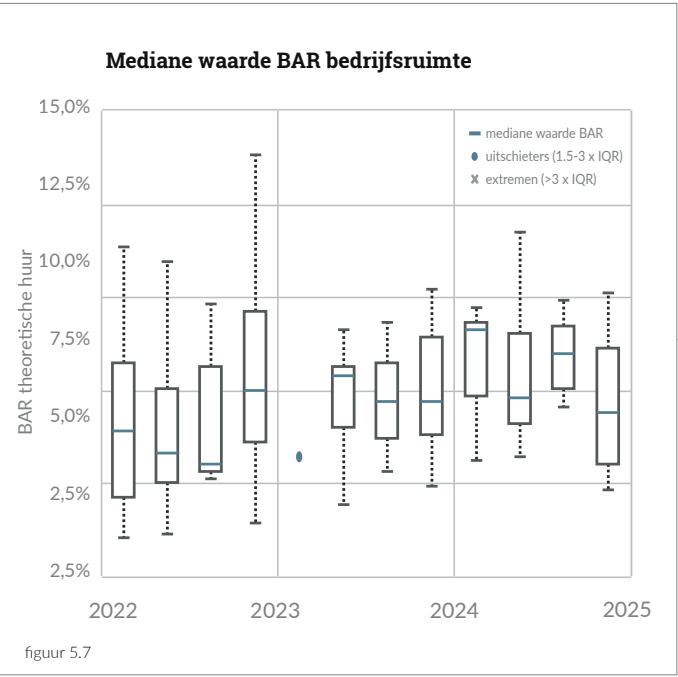
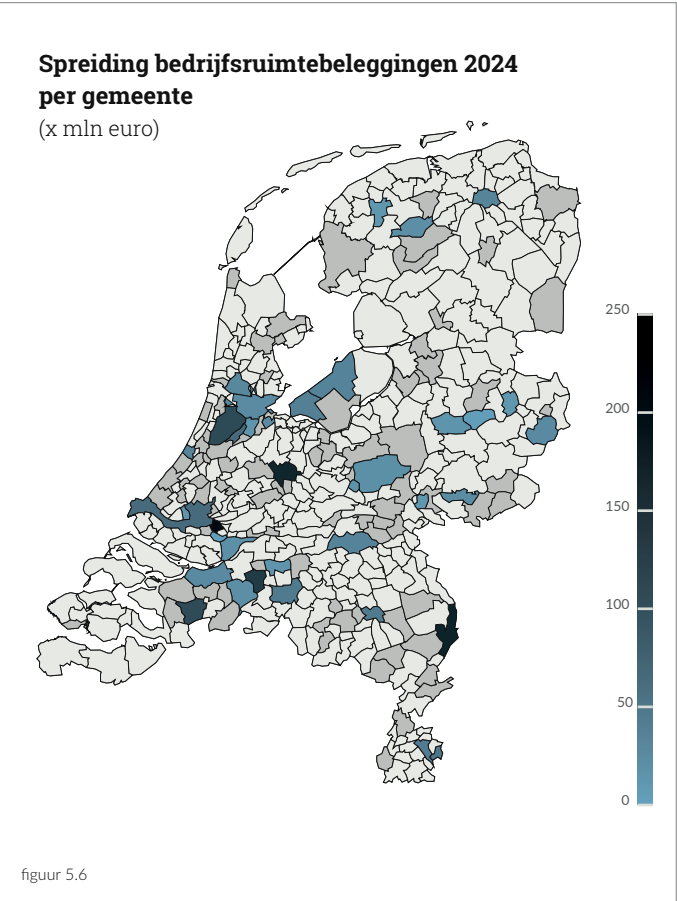
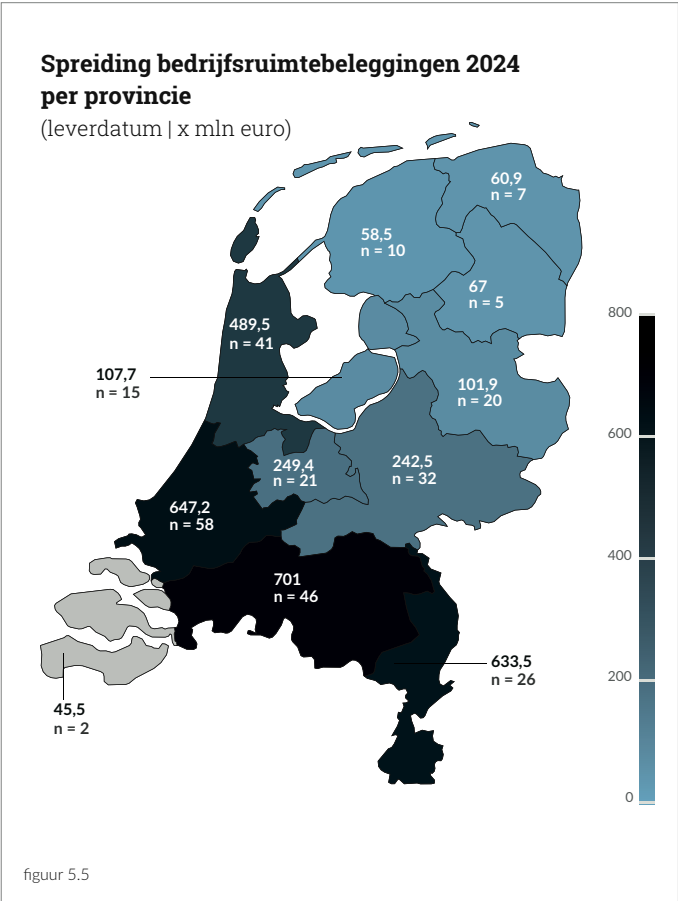
figuur 5.2

Feiten

Het beleggingsvolume in bedrijfsruimten en logistiek steeg op basis van leverdatum in 2024 met 30 procent naar 3,4 miljard euro. Driekwart van dit totale beleggingsvolume betreft logistiek vastgoed. Het aandeel logistiek toonde met een stijging van ruim 59 procent een sterk herstel. Buitenlandse beleggers blijven vertrouwen houden in Nederlands logistiek vastgoed: 51 procent van de aangekochte logistieke objecten kwam in handen van buitenlandse beleggers. In 2023 lag dit aandeel ook op 51 procent. Van de top 20 beleggingstransacties zijn slechts 5 objecten gekocht door Nederlandse beleggers. Nederlandse institutionele beleggers hebben minder vertrouwen in de logistieke markt en komen niet voor in de top 20 van logistieke acquisities in 2024. Op basis van vraaghuur liggen de bruto aanvangsrendementen voor bestaand logistiek vastgoed op een gemiddelde van 6,8 procent.



1. Leverdatum is de datum van de inschrijving van de akte van levering in het kadaster
2. 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





6.0 Winkels

"We zien Scandinavische en Aziatische ketens hun aanwezigheid uitbreiden, wat zorgt voor een diverser winkelaanbod en nieuwe concurrentie voor gevestigde merken"

Baldwin Poolman, Dynamis Taxaties Nederland

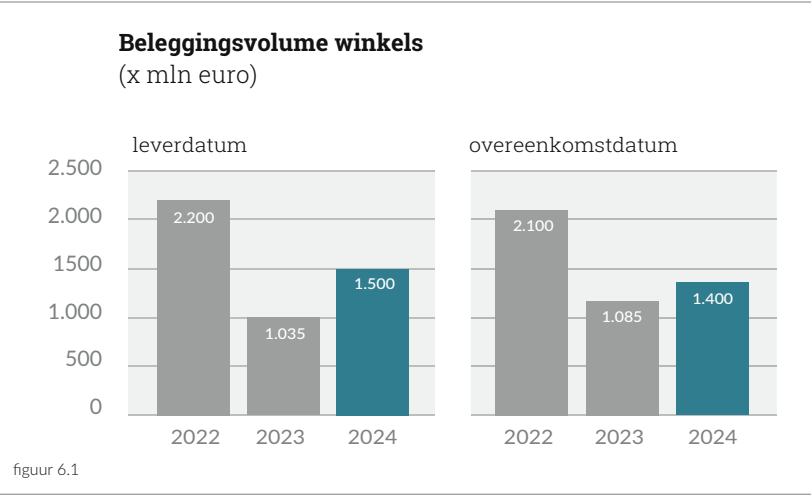
”Op de beste plekken blijven de huurprijzen voorlopig stijgen”

De Nederlandse retailmarkt lijkt zich voorzichtig te herstellen. Terwijl het ene winkelcentrum floreert, kampen winkelstraten in binnensteden met leegstand. Toch ziet taxateur Baldwin Poolman de beleggingsmarkt voor winkelvastgoed opkrabbelen, ondanks de impact van online retail. “2025 is een overgangsjaar.”

Taxateur Baldwin Poolman is gespecialiseerd in de waardebeoordeling van commercieel onroerend goed, met een bijzondere focus op retailobjecten en winkels. Hij is algemeen directeur van Dynamis Taxaties Nederland in Utrecht. Met groot enthousiasme vertelt hij over The Mall of the Netherlands in Leidschendam, in zijn ogen het voorbeeld van een goed functionerend retailcentrum. “De Mall is een groot succes”, jubelt Poolman. “De diversiteit aan winkels, horeca en entertainment maakt het een sterke trekpleister.”

Kort na de opening bleek niet iedereen het daarmee eens. Zo beoordeelden sommige retailexperts het als een fraai winkel-





centrum op de verkeerde plek. Zij voorzagen grote logistieke problemen. “Ik denk dat ze onderschat-ten hoe belangrijk beleving en gemak tegenwoor-dig zijn voor consumenten. Mensen reizen graag voor een unieke winkelervaring”, weet Poolman.

Als geboren Hagenees ligt de binnenstad van Den Haag hem na aan het hart. Hij sluit zijn ogen niet voor de oprukkende leegstand, die ook de bekende Haagse winkelstraten plaagt. “Natuurlijk onder-vinden winkeliers in het Haagse kernwinkelge-bied concurrentie van de consumentenmagneet in Leidschendam”, geeft hij ruitelijk toe. Maar de druk op de binnenstad is volgens hem het gevolg



Baldwin Poolman
Drs. Baldwin Poolman MRE is directeur en taxateur bedrijfs-matig vastgoed bij Dynamis Taxaties Nederland. Hij startte zijn carrière in Engeland bij groothandelsorga-nisatie SHV/Makro. In 1990 trad hij in Nederland in dienst bij Healey & Baker (later Cushman & Wakefield), waar hij ruim achttien jaar werkte. Sinds 2011 is hij actief voor Dynamis.

”We zien een opmars van kleine, efficiënte supermarktconcepten zonder winkelwagens, waar alleen enkele kleine aankopen worden gedaan”

van onverstandig beleid in de afgelopen jaren en beperkt zich niet alleen tot Den Haag.

Economische onzekerheid
“De winkelmarkt staat al veel langer onder druk”, stelt Poolman. “Al voor de coronapandemie zagen we een daling in de prestaties van retailers. Tijdens Covid kregen winkeliers nog steun van de Belastingdienst. Nu die regeling wegvalt, zien we een hausse aan faillissementen. Grote ketens zoals Big Bazar en Blokker hebben het al langer moeilijk gehad. Dit past binnen een bredere trend van economische onzekerheid.

Volgens Poolman moeten retailers het vooral hebben van hun onderscheidend vermogen. “Online werd het afgelopen jaar 9 à 10 procent van de totale retailomzet geboekt, terwijl dit voorheen slechts 2 à 3 procent was. Als ze geen sterk online aanbod hebben, krijgen retailers het moeilijk. Tegelijkertijd zien we dat online retail-ers juist fysieke winkels openen om hun bereik te vergroten. De economische ontwikkelingen spelen hierbij een rol. Zo is de hypotheekrente is gedaald van 4,3% in 2023 naar 3,8% in september 2024, wat een lichte koopkrachtstijging betekent en mogelijk positieve gevolgen heeft voor de re-tailbestedingen. De cao-lonen stegen met 6,8% in het derde kwartaal van 2024, de grootste stijging in meer dan veertig jaar, wat directe invloed heeft op de koopkracht en daarmee op de retailsector.”

Mode en schoenen hebben het zwaar
Leegstand blijft een aandachtspunt, vooral in hoofdwinkelstraten. “Zestig procent van alle winkels draait op mode en schoenen en juist die sector heeft het zwaar. We zien daardoor meer leegstand ontstaan.” Die lege plekken in de winkelstraten worden niet direct weer ingevuld. Winkeliers moeten eerst weer reserves opbou-wen voordat ze nieuwe stappen zetten. “Positief is wel dat een groot deel van de Blokkerfilialen inmiddels een nieuwe invulling heeft gekregen, vooral door het grote aantal franchisenemers. In de Mall of the Netherlands is er helemaal geen sprake van leegstand. Dat laat zien dat premium

winkelgebieden nog steeds aantrekkelijk blijven.” In aanloopstraten ziet hij steeds meer zelfstandige ondernemers opkomen, zegt Poolman. “Sommi-gen schuiven door naar A1-locaties, zoals slagerij Dungelmann in de Nieuwe Haagse Passage. Met hun hoogwaardige snackwinkels, met het iconi-sche broodje bal met een blikje fris voor onder een tientje, concurreren ze direct met de traditionele horeca. Dit toont aan hoe innovatieve retailcon-cepten succesvol kunnen inspelen op veranderen-de consumentenvraag.”

Supermarkten missen tabaksomzet
Supermarkten vormen een aparte tak binnen het retailvastgoed. “Vanaf juli mogen supermarkten geen tabak meer verkopen, wat deze retailers 1,5 miljard euro omzet scheelt. Dit dwingt hen om kri-tisch naar hun huurlasten te kijken. Tegelijk zien we een opmars van kleinere, efficiëntere super-marktconcepten – de zogeheten mandjessuper-markten – waar alleen kleine aankopen mogelijk zijn. Supermarkten met een kernoppervlakte van minimaal 1500 m² en een omzet van minimaal 200.000 euro per week blijven een stabiele factor binnen het retailvastgoed.”

Daarnaast merkt Poolman dat winkelcentra steeds meer inspelen op beleving. “Winkelen is niet meer alleen een kwestie van kopen, maar ook van ervaren. Grote winkelcentra investeren in entertainment, horeca en leisure om bezoekers te trekken en langer vast te houden. Hierdoor blijven bepaalde winkelgebieden aantrekkelijk ondanks de online concurrentie.”

Renteverlagingen geven lucht
Wat betreft de beleggingsmarkt ziet Poolman voor-zichtige verbetering. “Er zijn nu weinig deals, maar het sentiment verbetert. De huurprijzen in de beste winkelgebieden blijven stijgen door de schaarste. Tegelijkertijd zorgt de druk op A1-locaties ervoor dat er meer leegstand ontstaat aan de randen van deze gebieden. De verwachting is dat verdere renteverlagingen door de ECB extra investerings-ruimte kan creëren voor vastgoedbeleggers.” Een ander opvallend fenomeen is de internatio-

Top 5 winkeltransacties (exclusief portefeuilletransacties koopsom x € mln)		
1.	Rokin Plaza	Amsterdam
	6.200 m²	Koper - JP Verkoper - BE
2.	Plein Westermaat	Hengelo
	25.000 m²	Koper - FR Verkoper - DE
3.	Rokin	Amsterdam
	9.900 m²	Koper - NL Verkoper - NL
4.	De Korf	Krimpen ad IJssel
	9.300 m²	Koper - NL Verkoper - NL
5.	Buitenplein	Amstelveen
	22.000 m²	Koper - NL Verkoper - NL

figuur 6.2

nalisering van de Nederlandse retailmarkt. “We zien steeds meer buitenlandse winkelketens die Nederland als een interessante afzetmarkt be-schouwen. Scandinavische en Aziatische ketens breiden hun aanwezigheid uit, wat zorgt voor een diverser winkelaanbod en nieuwe concurrentie voor gevestigde merken.”

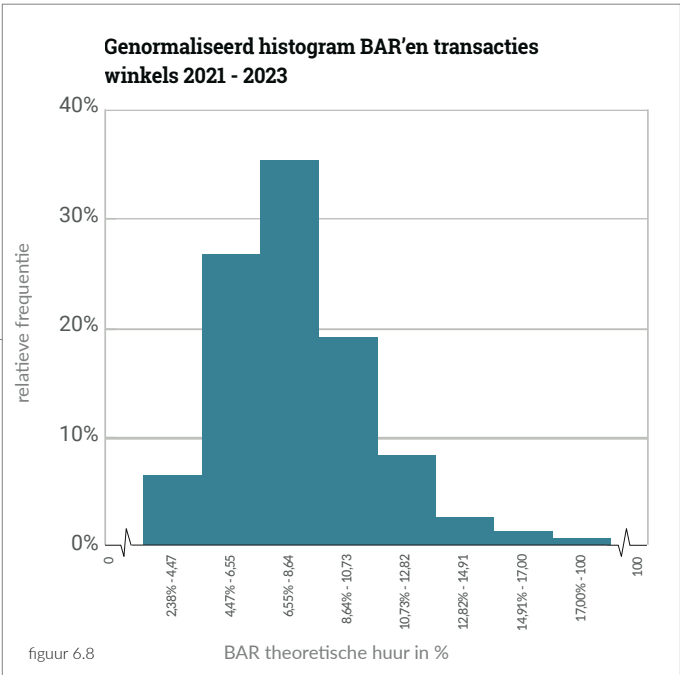
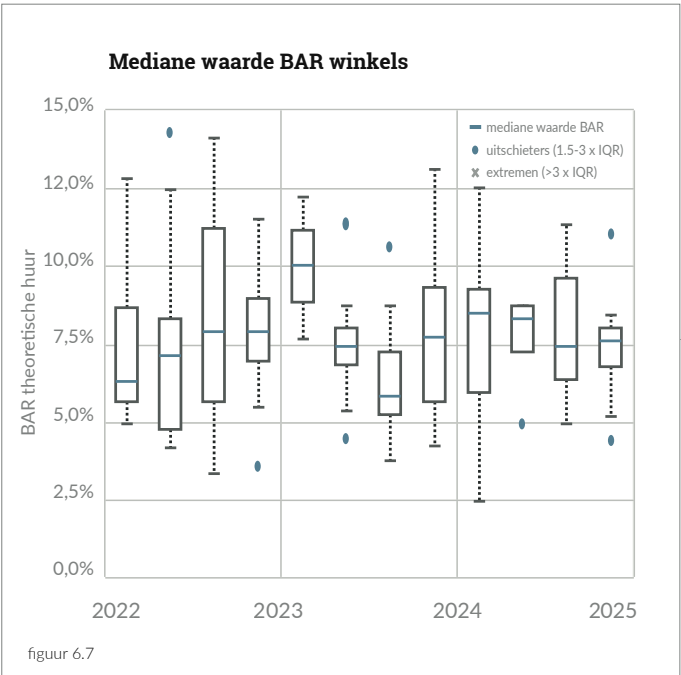
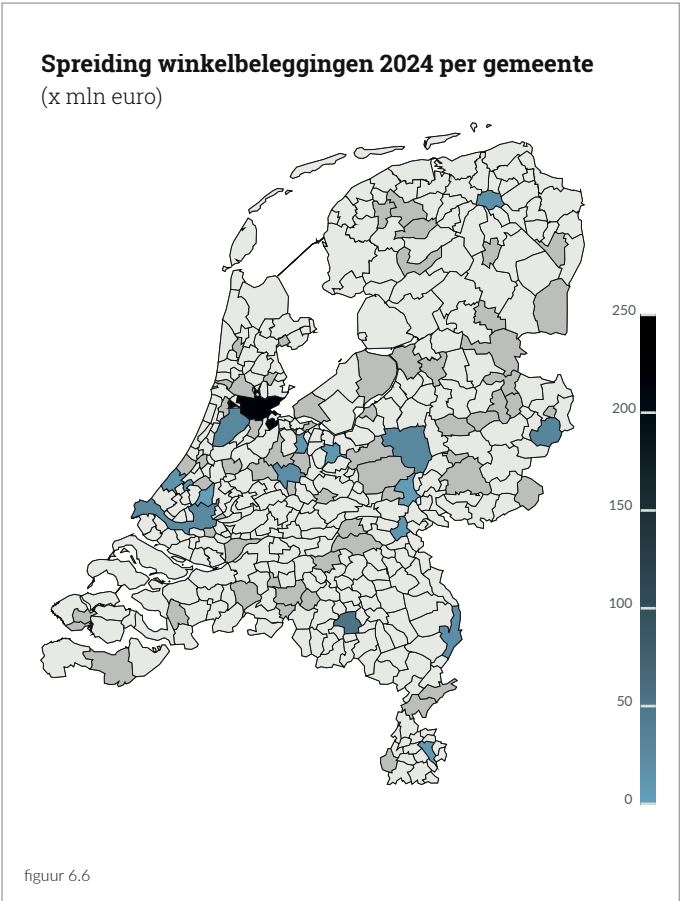
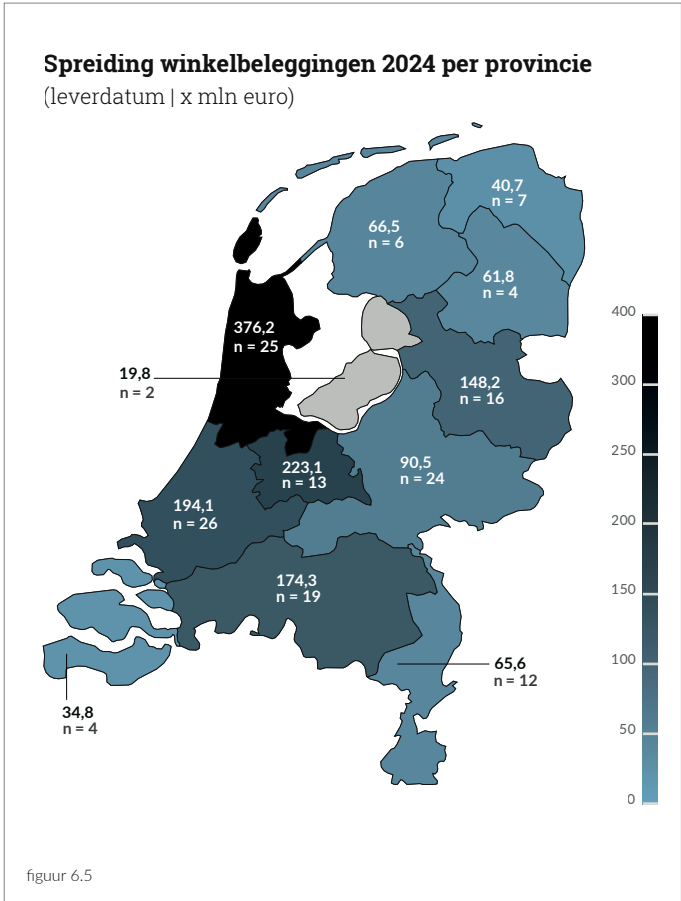
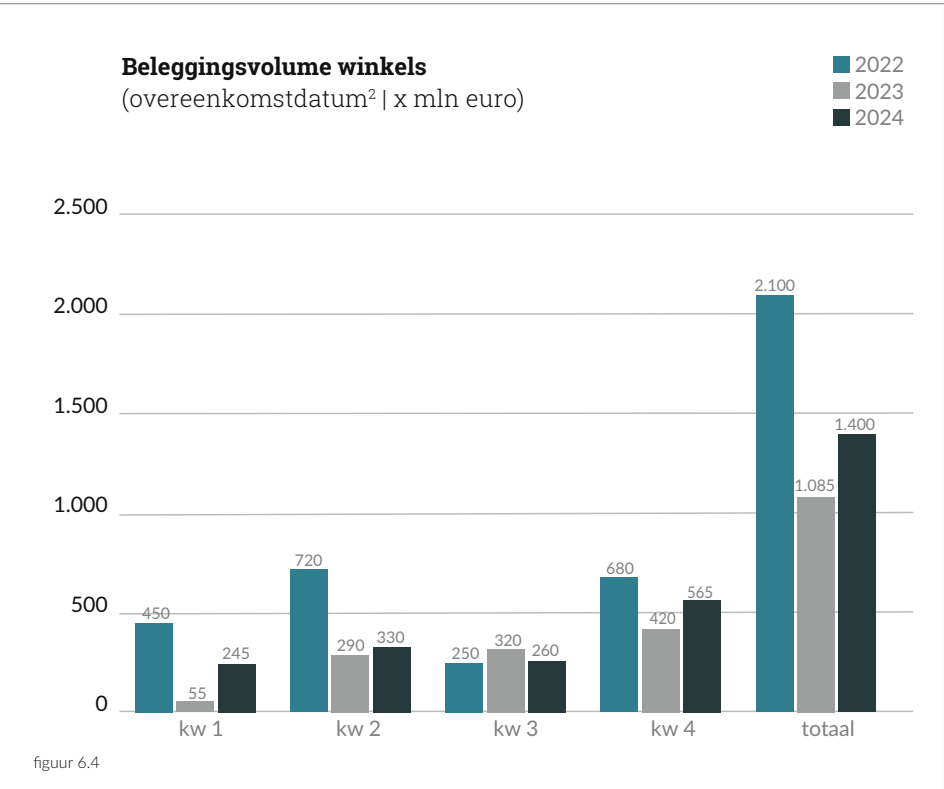
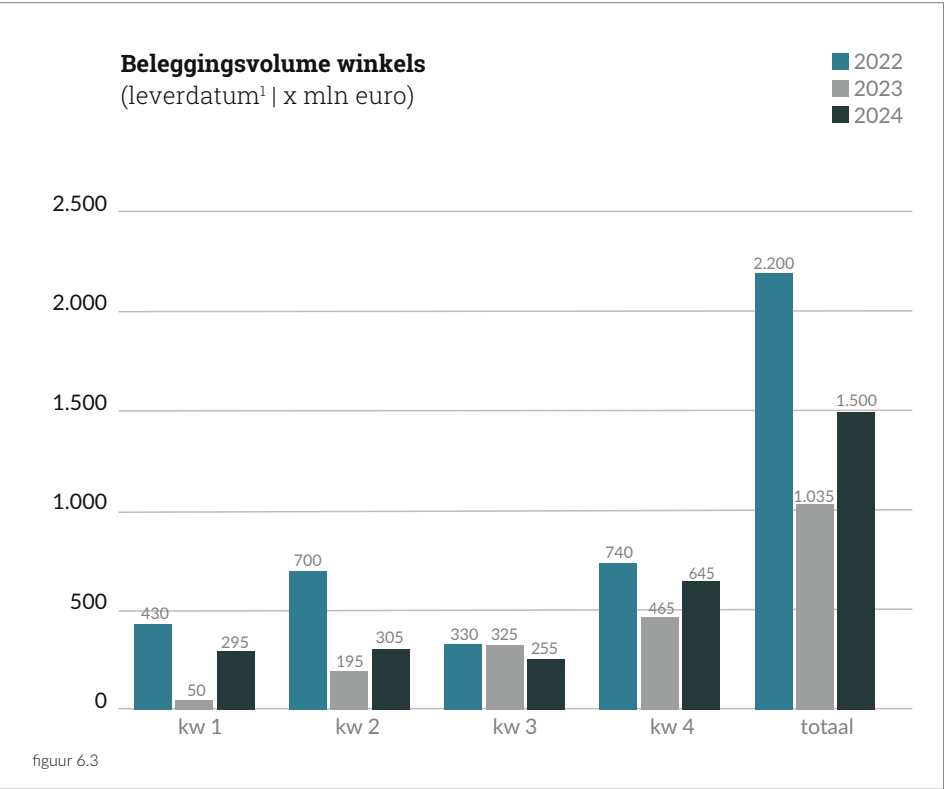
Fysieke winkel blijft relevant
Voor de toekomst ziet Poolman een aantal trends. “Ondernemers zullen moeten meebewegen met de veranderende markt. De opmars van online verkoop zet door, maar fysieke winkels blijven relevant, zeker met nieuwe internationale ketens die zich aandienen. We zien een verdere spe-cialisatie van retailconcepten en investeerders beginnen winkelvastgoed weer als een interes-sante asset class te beschouwen. 2025 wordt een overgangsjaar waarin de markt zich opnieuw moet stabiliseren.”

Feiten

Het beleggingsvolume van winkels kwam uit op 1,5 miljard euro in 2024, een stijging met 45 procent. Ondanks deze stijging blijft het beleggingsvolume ruim achter bij de periode van 2020 tot en met 2023.

Deze voorzichtigheid van beleggers is ook zichtbaar in de gemiddelde aanvangsrendementen over de afgelopen jaren. In 2022 lag dat op 5,5, in 2023 op 5,3 en in 2024 steeg het naar 5,9.

Beleggers kochten voor 205 miljoen aan winkelvastgoed waarin een of meer supermarkten was gevestigd. Dit is 13,5 procent van het totale volume. Het aandeel van buitenlandse beleggers kwam op 19 procent. Winkelvastgoed is hiermee de positieve uitschieter binnen de sector.



1. Leverdatum is de datum van de inschrijving van de akte van levering in het kadaster
2. 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



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 bruto aanvangsrendementen
 - c. grootste transacties
 2. presenteren van visies van experts op de huidige markt-situatie 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 begon-nen. 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, oppervlak-ten, de grondsituatie (eigen grond of erfpacht), de gemiddelde duur van de gewogen huurovereenkomsten, enzovoort. Gemid-deld registreert StiVAD vijftig variabelen per beleggingstran-sactie. Bij de start in 2011 werden de transacties nog aangeleverd in spreadsheets. Deze transacties hadden deels plaatsgevonden vanaf 2008. Sinds 2012 is een online platform, het StiVAD Appli-catieplatform (STAP), beschikbaar en voeren de deelnemers de transacties zelf in via hun dashboard. Hierna vinden verschil-lende 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 met terugwerkende kracht 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 opge-nomen in het Kadaster zijn de bron voor de zogeheten openbare transacties, ookwel OT's. Bij deze transacties wordt de akte opgevraagd en worden, wanneer een StiVAD-deelnemer be-trokken is, 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 Basisregis-tratie 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 basis-registratie kadaster (BRK). Een transactie is hierin een via een notariële akte geregistreerde overdracht van eigenaarschap van (kadastrale) percelen en/of appartementsrechten. Een perceel heeft betrekking op de grond en eventueel aanwezi-ge 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 gege-vensreeks gaat terug tot 1 januari 2008. De selectiecriteria van de OV20, waarmee naar de definitie van commercieel vastgoed wordt toegewerkt, zijn hieronder beschreven.

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

- het is een akte van koop/verkoop, veiling, vestiging van erf-pacht, 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 (cultuurco-de = 65), boomgaarden (cultuurcode = 66), bloembollengrond

- (cultuurcode = 67) of boomkwekerijen/kerstdennencultuur (cultuurcode =68))

Als aan bovenstaande selectiecriteria wordt voldaan en één van de verkrijgers van de overdracht is een niet-natuurlijke persoon, 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 (post-code >= 1000AA en <= 9999ZZ en huisnummer gevuld). In de overdracht worden één of meerdere percelen overgedragen met een cultuurcode kantoorbedrijvigheid (21), productie, re- paratie 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, indien een niet natuurlijk persoon betrokken is.

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 volle-dige maand is goedgekeurd en de gegevens zijn opgenomen in de overboekingendatabase. 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, industrie pand, 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.

Koppeling BRK met BAG

Het kadaster levert over elke transactie niet alleen informa-tie vanuit de BRK, maar verrijkt deze ook met gegevens uit de Basisadministratie Adressen en Gebouwen. Van elk verkocht perceel en appartementsrecht is bepaald welk vastgoedobject in de BAG bij dat perceel of appartementsrecht hoort. Dit kan op verschillende manieren worden gedaan met geometrische en administratieve koppelingen. Elk gekoppeld BAG-adres met ken-merken van de daaraan verbonden verblijfsobjecten en panden wordt meegeleverd aan het CBS.

Kamer van Koophandel (Handelsregister)

Zo mogelijk wordt voor een bedrijfsmatige transactie een koppe-ling gelegd met de KvK en het KvK-nummer toegevoegd.

Koppeling BRK met KvK

De koppeling met de KvK wordt gemaakt op basis van een Post-code Huisnummer Toevoeging (PHT).

Koppeling EP-Online

EP-Online is een officiële landelijke database die energielabels en energieprestatie-indicatoren van gebouwen beheert. Het registreert geldige energielabels en openbare informatie over de energieprestaties van gebouwen. Deze database is een belang-rijke bron van informatie voor vastgoedeigenaren die geïnteres-seerd zijn in het beoordelen en verbeteren van de energie-effici-entie 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 energie-prestaties.

Koppeling walk-score

Binnen het StiVAD-platform integreren we adressen met de Walk-score. De Walk-score is een numerieke maatstaf die de af-stand 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 ken-merken van specifieke adressen.

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).

Bedrijfsruimte

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

Beleggingsvolume

Het totaal volume van transacties > 1 miljoen euro in Nederland gemeld door StiVAD-deelnemers en vanuit het kadaster inclusief turnkey- en koopaannemingsovereenkomsten maar exclusief kavel en grondtransacties waarbij nog geen sprake is van een concreet project. Koopaannemingsovereenkomst waarvan alleen de waarde van de grondcomponent bekend is en niet de aannemingskosten, is uitsluitend de grond-component meegenomen in de cijfers.

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.

Brutoaanvangsrendement (BAR) en kapitalisatiefactor

Het brutoaanvangsrendement is het rendement dat in het eerste jaar wordt ontvangen uit de brutohuurinkomsten, los van de waardestijging. 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 beleggers

Beleggers waarvan een buitenlands adres geregistreerd staat in het kadaster, en/of evident 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.

Gemeentelijke indeling

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

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.

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 koop-overeenkomst en/of de genoemde koopovereenkomstdatum in de akte van levering. Waar in de akte geen datum koop-overeenkomst 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 en horeca geregistreerd. Deze vallen onder de categorie ‘Overige’.

Peildatum

Voor dit marktrapport werd 1 maart 2025 als peildatum gekozen.

Portefeuilletransactie

Is één enkele transactie waarbij meerdere vastgoedobjecten worden verhandeld.

Top 5 beleggingstransacties

In de Top 5 beleggingstransacties zijn de meest aansprekende transacties van 2024 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 verhandeld 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-afsprak

Bij een turnkeyovereenkomst met een BAR-afsprak verbindt de bouwer of ontwikkelaar zich ertoe om het project volledig te bouwen en te leveren aan de koper. De afspraak over het aanvangsrendement (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.

Winkels

Zijn commerciële ruimten waar goederen of diensten direct worden verkocht aan consumenten. Dit kan variëren van een 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

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 gereglementeerde manier (statuten, artikel 2.1).

- De stichting tracht haar doel onder meer te verwezenlijken door:
- a. het (laten) bundelen en op elektronische wijze centraal inzichtelijk (laten) maken van beleggingstransactiegegevens
 - b. het (laten) verzorgen van de verwerking van gegevens ten behoeve van validatie van de waarderingen van vastgoedobjecten op marktwaarde
 - c. het aangaan van overeenkomsten met (rechts)personen waaronder Deelnemers en taxateurs van vastgoedbeleggingsobjecten ter zake de hiervoor onder a. en b. omschreven werkzaamheden
 - d. 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:
- a. gebruikersvergadering
 - b. raad van toezicht
 - c. bestuur
 - d. 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
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

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.
Fortis Mazars	Fortis 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	zie onderste vier entiteiten
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.
	CBRE DRES Custodian I B.V. inz CBRE DRES
	CBRE DRET Custodian I B.V. inz CBRE DRET
	CBRE DOF Custodian B.V. inz CBRE DOF
	CBRE DHC Custodian I B.V. tbv DHC FGR

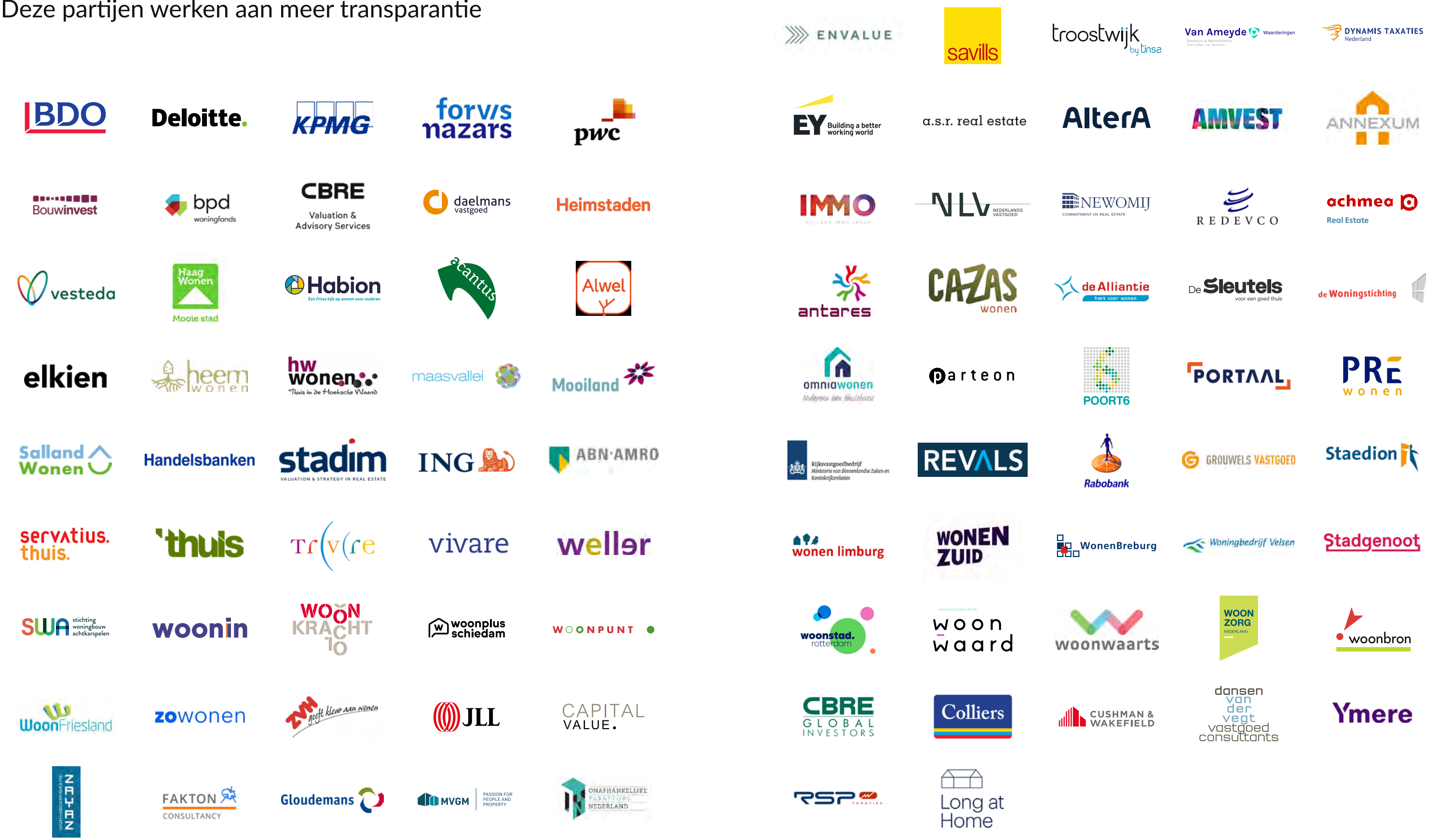
Taxateurs	
Capital Value	Capital Value Taxaties B.V.
CBRE Valuation Advisory	CBRE Valuation Advisory Services B.V.
Colliers International Consultants	Colliers International Consultants B.V.
Cushman & Wakefield	Cushman & Wakefield Netherlands B.V. Valuation & Advisory
DansenVanderVegt Vastgoedconsultants	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.
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 Conculancy 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
de Woningstichting	De Woningstichting
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
Stadgenoot	Stichting Stadgenoot
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
WonenBreborg	Stichting WonenBreborg
Woningbedrijf Velsen	Stichting Woningbedrijf Velsen
Woonbron	Stichting Woonbron
WoonFriesland	Stichting WoonFriesland
Woonin	Stichting Woonin
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	
ING	ING Bank N.V.
Rabo	Coöperatieve Rabobank U.A.
ABN-AMRO	ABN AMRO Bank N.V.
Handelsbanken	Handelsbanken Nederland

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 gereglementeerde wijze.

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

Aan deze uitgave werkten mee:

- Jef Holland, Deloitte
- Francesco Caloia, De Nederlandsche Bank
- Daan Olie, Rijksvastgoedbedrijf
- Jaap van der Bijl, Altera
- Ad Visscher, Woonstad Rotterdam
- Daan Tettero, Achmea Real Estate
- Vincent van den Putten, CBRE Investment Management
- Lennaert Diephuis, BDO
- Baldwin Poolman, Dynamis Taxaties Nederland
- 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	Edwin Walvisch



Beneluxgebouw
Van Heuven Goedhartlaan 121, 1181KK AMSTELVEEN

DISCLAIMER © 2025 – 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.

