



NETHERLANDS
BOUWEN OP SOLIDE FUNDAMENTEN

OUTLOOK

PROVADA EDITION 2025



INHOUD



**ECONOMISCH
VOORUITZICHT**



OFFICES



**INDUSTRIAL
& LOGISTICS**



RETAIL



LIVING



HOSPITALITY



ECONOMISCH VOORUITZICHT

ECONOMISCH VOORUITZICHT

MET 18 MILJOEN MENSEN OP EEN OPPERVLAKTE VAN SLECHTS 200 BIJ 300 KILOMETER, DIE ZICH OOK NOG VOOR EEN DERDE ONDER ZEENIVEAU BEVINDT, VERDIENEN DE NEDERLANDERS GEZAMENLIJK ZO'N €1.300 MILJARD PER JAAR.

In geen enkel ander land ter wereld wordt op zo'n klein oppervlak zoveel geld verdiend. Nederland kan daarbij vertrouwen op haar solide fundamenten, zoals een hoog opgeleide beroepsbevolking, de strategische ligging in Noordwest-Europa, perfect ontsloten door mainports en hoogwaardige infrastructuur, een kennisintensieve industrie in gediversifieerde productiemilieus en een welvarende bevolking die tot de meest gelukkige ter wereld behoort¹.

Ondanks de zorgwekkende geopolitieke situatie wereldwijd en de soms chaotische reacties van de financiële markten op het onvoorspelbare handelsbeleid van de Verenigde Staten, blijft de Nederlandse economie – veilig achter de dijken – op koers voor een gematigde groei. Voor 2025 wordt een economische groei tussen de 1,5% en 1,9% verwacht en voor 2026 tussen de 0,9% en 1,5%, afhankelijk van de aangekondigde invoerheffingen op Europese goederen in de VS. Deze groei wordt vooral gedragen door hogere binnenlandse bestedingen. Reële inkomens blijven stijgen door aanhoudend sterke loongroei en afnemende prijsstijgingen, wat ruimte biedt voor extra consumptie. De overheid verhoogt bovendien zijn bestedingen, onder meer op zorg en defensie, wat bijdraagt aan de dynamiek.

¹<https://www.afar.com/magazine/the-worlds-happiest-country-is-all-about-reading-coffee-and-saunas>





Het is nog niet duidelijk of en wanneer de op 2 april jl. aangekondigde invoerheffingen daadwerkelijk van kracht zullen worden. Vlak na de aankondiging van een generieke invoerheffing van 20% op alle goederen vanuit de EU, besloot president Trump onder druk van dalende beurskoersen al snel om de pauzeknop voor 90 dagen in te drukken. Tot die tijd worden Europese goederen belast met een generieke heffing van 10%, waar voor staal en aluminium een heffing van 25% is ingesteld.

In een rapport naar het effect van de heffingen op de Nederlandse economie berekent het CPB een daling van de economische groei van 0,4 procentpunt ten opzichte van de vorige raming uit februari indien de op 2 april jl. aangekondigde invoerheffing van 20% onverminderd van kracht wordt. De economische groei zou daarmee terugvallen tot 1,5%. In 2026 zou de groei met 0,6% terugvallen en uitkomen op 0,9%. Zowel in het scenario waarbij Europa het allemaal laat gebeuren als in het scenario waarin Europa met een vergelijkbare tegenreactie komt, blijft de impact op de economische groei cumulatief beperkt tot 1,0% in 2025 en 2026. Dit wordt veroorzaakt door minder handel door de heffingen en minder investeringen door bedrijven als gevolg van onzekerheid over de toekomst. Een recessie is in geen van de scenario's aan de orde.

VERWACHTE ECONOMISCHE KERNCIJFERS NEDERLAND					
	2022	2023	2024	2025*	2026*
GROEI BBP	5,0%	0,1%	0,9%	1,5 - 1,9%**	0,9% - 1,5%
WERKLOOSHEID	3,5%	3,6%	3,7%	3,8%	4,0%
INFLATIE (HICP)	11,6%	4,1%	3,2%	3,0%	2,4%
EMU-SALDO (% BBP)	-0,1%	-0,4%	-0,6%	-1,8%	-2,4%
KOOPKRACHT	-2,5%	-0,7%	2,9%	0,6%	1,1%

Bron: CPB, CEP 2025 *: voorspelling. **impact invoerheffing CPB

De Amerikaanse invoerheffingen hebben een aanzienlijke impact op de Europese economie. De export naar de VS zal afnemen en de economische groeiverwachting wordt gedempt. Europa is een van de grootste economieën ter wereld en verkoopt zijn producten overal. Het feit dat er nu één, weliswaar grote, handelspartner hoge invoertarieven hanteert, zou nog niet zo'n grote ramp hoeven te zijn, maar de impact van tarieven werkt door in de gehele economie. Niet alleen de directe vraag naar Europese producten wordt geraakt; het beïnvloedt ook het vertrouwen van consumenten en de situatie op de financiële markten. De afname van vertrouwen zal leiden tot een verminderde koopbereidheid die de economische groei uiteindelijk meer zal dempen dan de waarde van de gemiste export naar de VS.



Inmiddels beginnen de contouren te ontstaan van een wereld waarin voor de VS vrijhandel niet langer het adagium is van welvaartcreatie, maar het land meer zijn heil zoekt in economisch protectionisme. Dit zet de economische relatie tussen Nederland en de Verenigde Staten onder druk. Los van de goederenstromen bedragen de Nederlandse investeringen in de VS jaarlijks liefst EUR 1.400 miljard, terwijl de VS jaarlijks gemiddeld EUR 1.500 miljard in Nederland belegt. Deze verwevenheid zorgt ervoor dat Nederland profiteert van gunstige voorwaarden op de Amerikaanse kapitaalmarkt en gebruik kan maken van Amerikaanse technologieën, maar maakt ons land ook kwetsbaar. Het open karakter van de Nederlandse economie moet worden behouden in een context van toenemend protectionistisch handelsbeleid. Voor de Nederlandse economie is het essentieel dat de concurrentie en productiviteit binnen de Europese Unie worden versterkt. Nu een wereldwijde handelsoorlog dreigt, is een krachtige interne Europese markt belangrijker dan ooit. Door de laatste handelsbelemmeringen binnen de EU weg te nemen, kan een echte interne markt ontstaan – met voldoende schaalgrootte en afzetmogelijkheden – waarvan bedrijven, consumenten en de economie als geheel profiteren.

De gevolgen voor de BBPgroei op de korte termijn zijn groter dan die op de langere termijn. Bedrijven zullen meer tijd nodig hebben om zich aan te passen door onder meer het aanboren nieuwe afzetmarkten. Mochten de invoerheffingen onverkort en langjarig van kracht blijven, dan wordt voor de lange termijn een negatief effect gevonden van 0,4% à 0,5%. De productie in de Nederlandse maakindustrie neemt af, maar de concurrentiepositie van de Nederlandse dienstensector ten opzichte van de Verenigde Staten verbetert sterk. Dit is een gevolg van de tegenovergestelde situatie in de VS: meer binnenlandse productie van goederen leidt tot minder uitvoer van diensten omdat deze een stuk duurder zullen worden als gevolg van de prijs- en loondruk in de VS die het hernieuwd produceren in de Verenigde Staten met zich mee zal brengen.





De Nederlandse industrie heeft het echter op meerdere fronten lastig en verdient de volledige aandacht. Een samenloop van factoren — waaronder hoge rentes, stijgende energieprijzen, oplopende loonkosten, netcongestie en beperkingen door stikstofregulering — zet de sector onder druk. Vooral energie-intensieve bedrijven en onderdelen van de automotive industrie lijken de effecten daarvan momenteel scherp te voelen. De structureel hogere rentestand bemoeilijkt investeringen in vernieuwing of uitbreiding, terwijl de energiekosten stevig blijven drukken op de bedrijfsvoering. Tegelijkertijd nemen de arbeidskosten toe, wat de concurrentiepositie verder ondermijnt. Daar komt bij dat de capaciteit op het elektriciteitsnet in delen van het land onvoldoende is, waardoor bedrijven niet altijd toegang hebben tot de energie die ze nodig hebben om te kunnen groeien. Ook speelt ruimtelijke schaarste een rol. Door stikstof-gerelateerde regulering blijkt het steeds moeilijker om nieuwe bedrijfscomplexen te bouwen, wat de fysieke ruimte voor verdere industriële ontwikkeling beperkt. Hoewel niet elke sector in gelijke mate geraakt wordt, is er binnen de industrie breed sprake van onzekerheid over de toekomst. In beleidskringen en het bedrijfsleven groeit de zorg dat deze structurele knelpunten de concurrentiekracht van de Nederlandse industrie op termijn kunnen aantasten — zeker in vergelijking met buurlanden waar de randvoorwaarden gunstiger lijken.

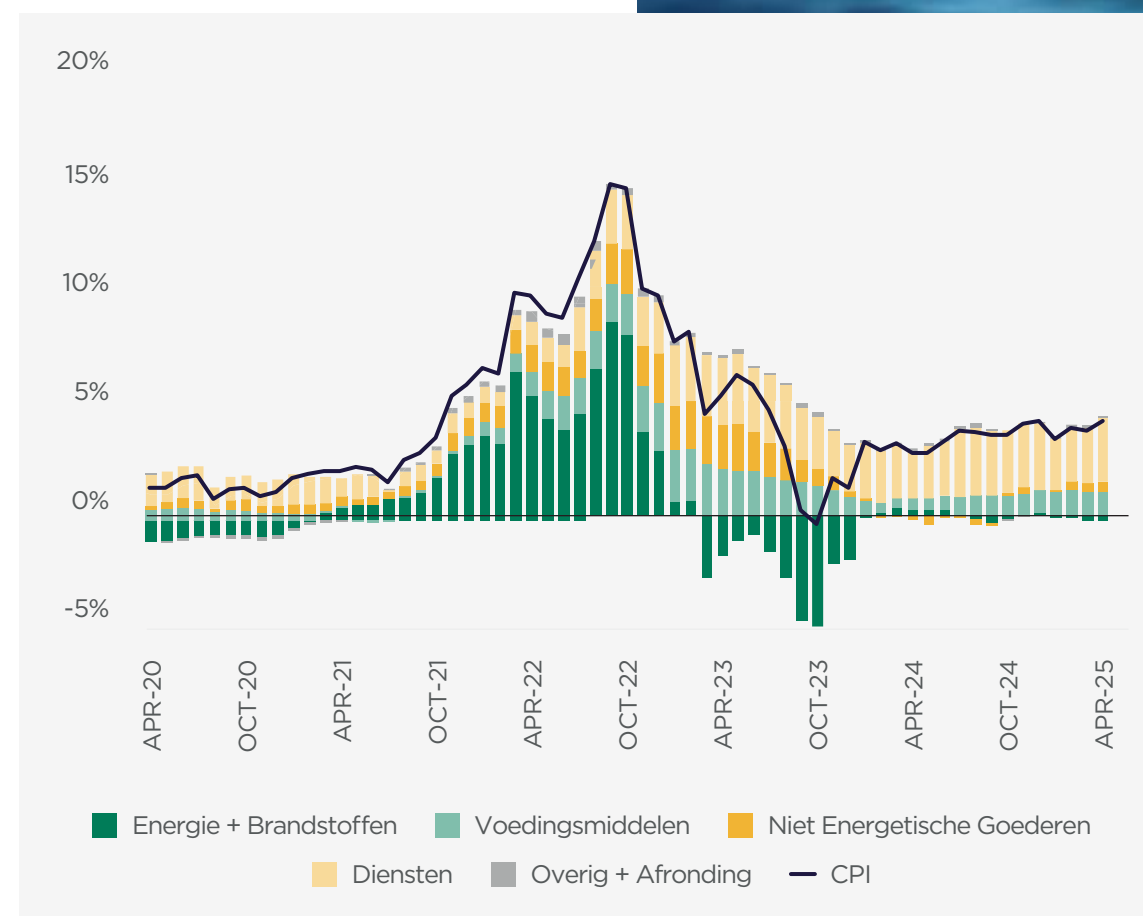
De nieuwe economische en geopolitieke werkelijkheden brengen, naast veel onzekerheid, ook weer kansen met zich mee. Zo is in Nederland, net zoals in veel andere Europese landen, het besef ingedaald dat het continent toch echt helemaal zelf verantwoordelijk is voor de eigen veiligheid en dat veel landen de laatste decennia hun defensie hebben veronachtzaamd. Belangrijke Europese producenten zullen in eerste aanleg te lijden hebben onder invoerheffingen op auto's, zoals Duitsland, maar aan de andere kant zal het op niveau brengen van de defensie-uitgaven ook goed nieuws betekenen en mogelijk een alternatieve motor voor de groei van de industrie betekenen. Het Europese actieprogramma “Readiness 2030” voorziet in soepelere begrotingsregels als lidstaten in hun veiligheid moeten investeren. Het Duitse adagium “Exit VW, enter Rheinmetall” biedt ook in Nederland nieuwe kansen voor de industrie. Zo is VDLNedcar de samenwerking aangegaan met defensie, met daarbij nieuwe perspectieven voor de autofabriek in Born.



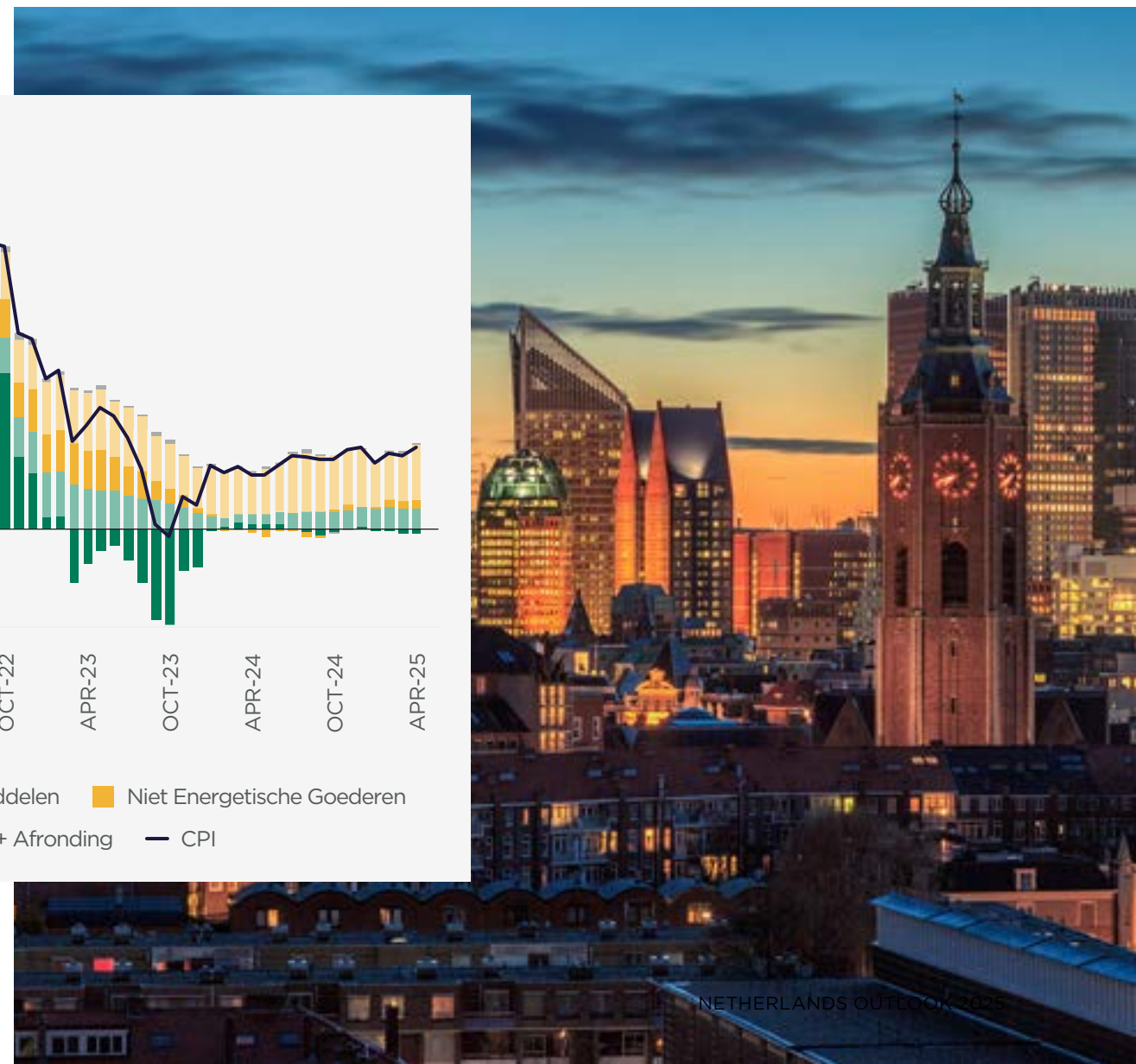


Op het logistieke vlak biedt de onzekerheid in zekere zin kansen door bijvoorbeeld het aanhouden van meer voorraad. Verladers en logistiek dienstverleners versterken hun leveringsketens, ofwel supply chains, door extra voorraad in te bouwen. Mondiaal georganiseerde leveringsketens werken veelal op basis van ‘just in time delivery’, waarbij zo min mogelijk voorraad wordt aangehouden, zodat transportkosten minimaal zijn. Immers, meer voorraad leidt tot de noodzaak om extra opslagruimte te huren, met duurdere producten maar verbeterde leveringszekerheid als resultaat, zoals al zichtbaar was ten tijde van Brexit en de covid-pandemie.

COMPOSITIE VAN DE CPI BIJDRAGE AAN DE JAARMUTATIE



Bron: CBS (2025), bewerking Cushman & Wakefield





Met betrekking tot de inflatieontwikkeling wijkt Nederland negatief af van het Europese gemiddelde (respectievelijk 3,2% en 2,4% HICP). Op maandbasis heeft zich een opmerkelijk stabiel patroon ontwikkeld, waarbij de inflatie zich nu al bijna een jaar op een structureel hoger niveau bevindt dan in de ons omringende landen. Doordat Nederland een diensteneconomie heeft, die van nature zeer arbeidsintensief is, wordt de inflatie vooral bepaald door de ontwikkeling van de loonkosten en de arbeidsproductiviteit, en die inflatie baart zorgen. Ondanks de afkoelende economische groei – zonder dat deze negatief wordt – blijft de inflatie in Nederland aanzienlijk hoger dan in de rest van de eurozone. Bovendien trekt de inflatie recentelijk opnieuw aan. Deze combinatie van trage groei en hardnekkige prijsstijgingen is typerend voor een stagflatiescenario.

Omdat de ECB een ‘one size fits all’-beleid voert, bleek de nieuwste renteverlaging van 5 juni al geruime tijd daarvoor nagenoeg zeker. Het betreft de achtste verlaging op rij, waarmee de rente op 2 procent uitkomt. De marktverwachtingen duiden erop dat ook de langetermijnrentes richting het pre-Trump-niveau van 2 procent (voor vijfjaarsrentes) dalen. Dat is mogelijk gunstig nieuws voor de vastgoedsector, waar lagere financieringskosten investeringen kunnen aanjagen.

Toch blijft de inflatiedruk voelbaar. De aanhoudende prijsstijgingen houden de huren hoog, wat op korte termijn positief uitpakt voor beleggers in commercieel vastgoed. Tegelijkertijd zorgt de combinatie van een krappe arbeidsmarkt en stijgende lonen voor een risico op oververhitting. Een opwaartse loon-prijsspiraal ligt op de loer, wat de balans tussen groei, werkgelegenheid en prijsstabiliteit verder onder druk zet. Naar verwachting zal de ECB in de tweede helft van 2025 de frequentie van renteverlagingen aanpassen om zodoende meer tijd te nemen om het effect op inflatie te meten alvorens een nieuwe verlaging door te voeren. Hiermee hoopt de ECB uiteindelijk een ‘beleidsneutraal’ renteniveau te bereiken, of met andere woorden: een rentetarief dat de economie noch stimuleert, noch afknijpt.





VASTGOEDBELEGGINGSMARKT

Ondanks alle geopolitieke en economische onzekerheden zoekt het commerciële vastgoed de weg omhoog op basis van een verbeterd sentiment dat zich vanaf het najaar van 2024 nadrukkelijk heeft laten gelden. Hoewel de markt anticipeerde op een vertraagde eindejaarsrally in de eerste helft van 2025, heeft deze sprint zich uiteindelijk niet over de hele linie voltrokken.

Dit bleek een direct gevolg van de afwachtende houding die beleggers ondanks het verbeterde sentiment nog altijd niet hebben losgelaten. Het investeringsvolume lijkt per medio 2025 uit te komen op uit op 4,1 miljard en zou daarmee 5% hoger uitkomen dan vorig jaar.

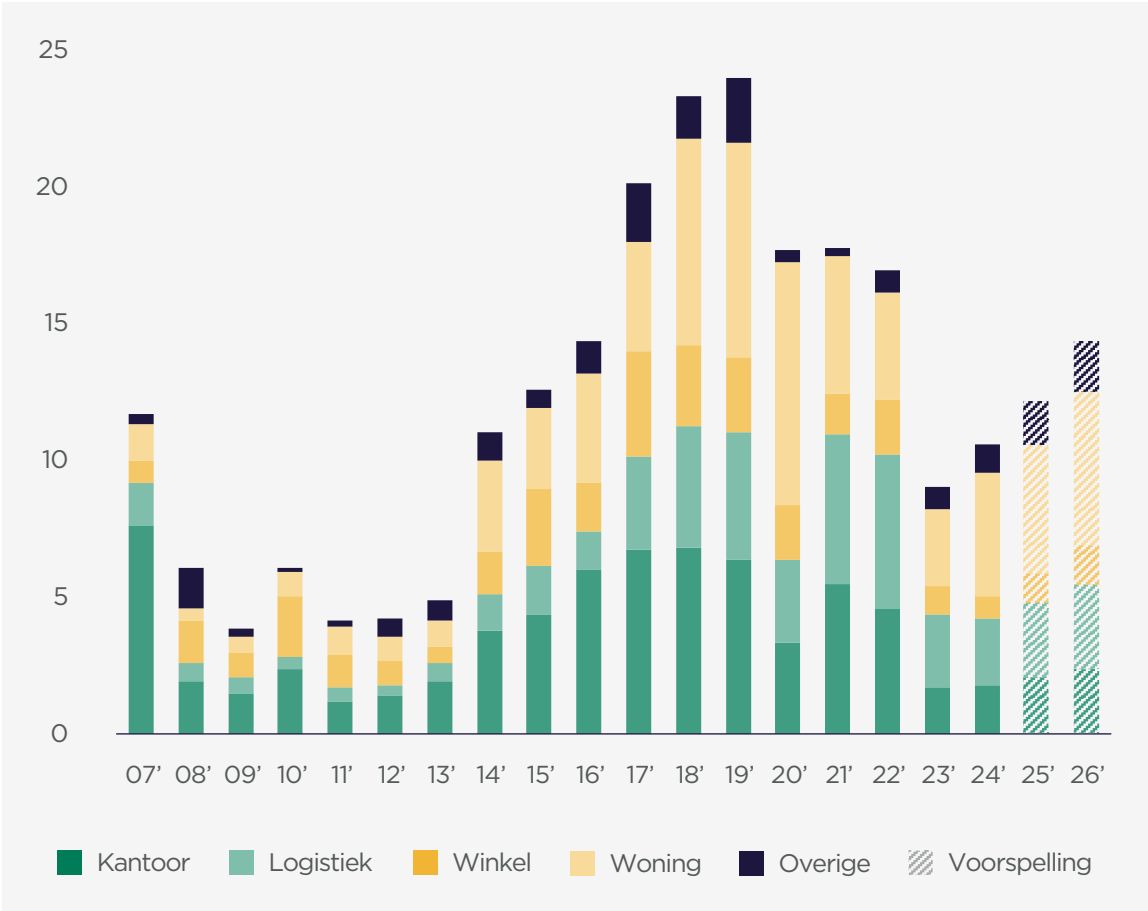
Het huidige marktbeeld toont aan dat er in vergelijking met vorig jaar beduidend meer kapitaal in de markt aanwezig is, wat leidt tot een hogere investeringsdruk bij (institutionele) partijen, met een opwaartse prijsdruk tot gevolg. Hierdoor wordt de 'bid-ask spread' gaandeweg kleiner en staan vanuit vastgoedmarktperspectief inmiddels alle seinen op groen. De afwachtende houding die desondanks bij veel partijen is waar te nemen, lijkt het gevolg van de onvoorspelbare situatie op het wereldtoneel die ook in de tweede helft van 2025 het sentiment op de vastgoedbeleggingsmarkt zou kunnen blijven bepalen, zolang onzekerheid over het Amerikaanse handelsbeleid aanhoudt.

Voor 2025 wordt in alle segmenten marktherstel verwacht. De timing en intensiteit daarvan zullen echter sterk afhangen van de mate van duidelijkheid omtrent het Amerikaanse handelsbeleid en de rentebesluiten van de Europese Centrale Bank. Tegelijkertijd blijft de hoge volatiliteit op de aandelen- en obligatiemarkten een belangrijk aandachtspunt. Hierdoor fluctueren vastgoedallocaties binnen beleggingsportefeuilles sterk, wat druk kan zetten op bestaande beleggingsmandaten. Volgens de basisraming zou het investeringsvolume kunnen uitkomen tussen €11 en 12 miljard.





NEDERLANDSE VASTGOEDBELEGGINGSMARKT
INVESTERINGSVOLUME NAAR VASTGOEDSEGMENT (IN MLD. EURO)



Bron: Cushman & Wakefield, 2025

Vastgoedbeleggers zullen zich in 2025, en wellicht de jaren erna, in toenemende mate richten op kansen die voortvloeien uit structurele economische en maatschappelijke fundamenteën, in plaats van zich te laten leiden door de politieke waan van de dag. Beleggers hanteren weliswaar een sterke focus op woningen en logistieke beleggingen, maar in elke sector is het sentiment overwegend positief. De woningbeleggingsmarkt zag in het eerste kwartaal de terugkeer van buitenlands kapitaal. Investeerders uit De Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk en Duitsland beschikken over omvangrijke mandaten en baseren hun hernieuwde belangstelling op de solide ‘fundamentals’ die de markt nog altijd kenmerken. Binnenlandse beleggers laten zich echter ook niet onbetuigd.

Zo is er de recente aankondiging van ABP om in de komende vijf jaar een miljard euro te gaan investeren in betaalbare huurwoningen. Bij Industrial & Logistics heerst eveneens een optimistische toon, al moet die positieve stemming zich nog duidelijk doorvertalen in de transactiedynamiek. Het krappe aanbod drukt de dealflow, terwijl Nederland door veel beleggers als relatief prijzig wordt aangemerkt.

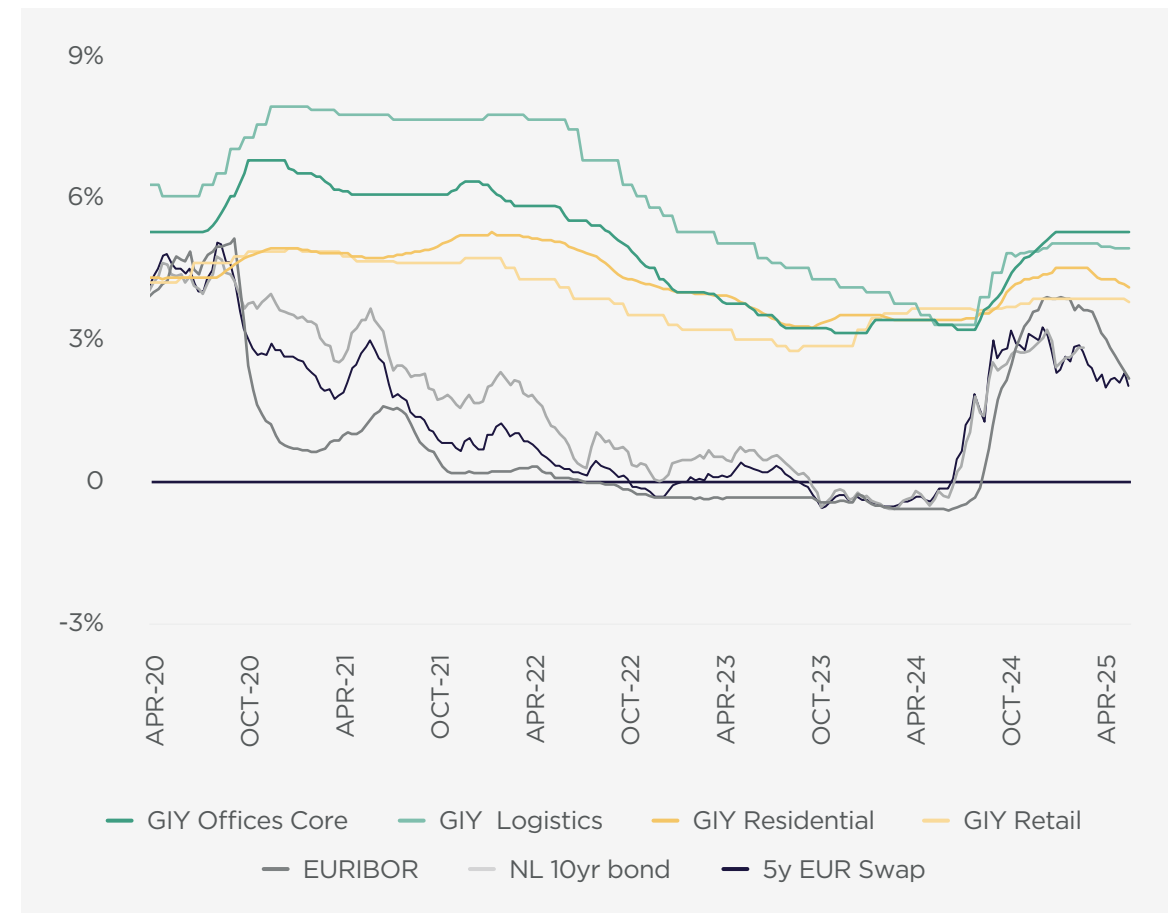


De kantorenmarkt kent een opleving ten opzichte van hetzelfde kwartaal vorig jaar, met meer activiteit gedurende de eerste maanden van 2025. Toch is het aanbod beperkt: slechts weinig partijen zijn bereid hun oude portefeuilles tegen de huidige waarderingen van de hand te doen. Buitenlandse investeerders blijven afwachtend vanwege (de afschaffing van) het Nederlandse REIT-regime: het volume komt daardoor vrijwel geheel uit binnenlands kapitaal, met uitzondering van enkele family offices en Franse SCPI's. Een werkelijke doorbraak hangt af van de terugkeer van private equity en bereidheid tot portefeuilleverkoop.

Het retailsegment kende een sterk begin van het jaar dankzij enkele omvangrijke transacties, zoals in Leidsche Rijn, terwijl het High Street segment nog achterblijft. De instroom van kapitaal neemt echter toe, onder meer van Franse SCPI's en een diverser palet aan buitenlands institutioneel kapitaal. Duitse beleggers blijven zoeken naar 'core' product en lopen tegen fiscale nadelen aan. De afnemende 'bid-ask spread' wijst op groeiende concurrentie en een gezondere mix van particuliere en institutionele partijen, wat naar verwachting de transactiedynamiek verder zal doen toenemen.

ONTWIKKELING VAN MARKTRENTEN VERSUS AANVANGSRENDEMENTEN

EURIBOR, IRS, TOP BRUTO AANVANGSRENDEMENT (%)



Bron: DNB, Chatham, Cushman & Wakefield (2025), bewerking Cushman & Wakefield



OFFICES

OFFICES

BELEGGINGSMARKT

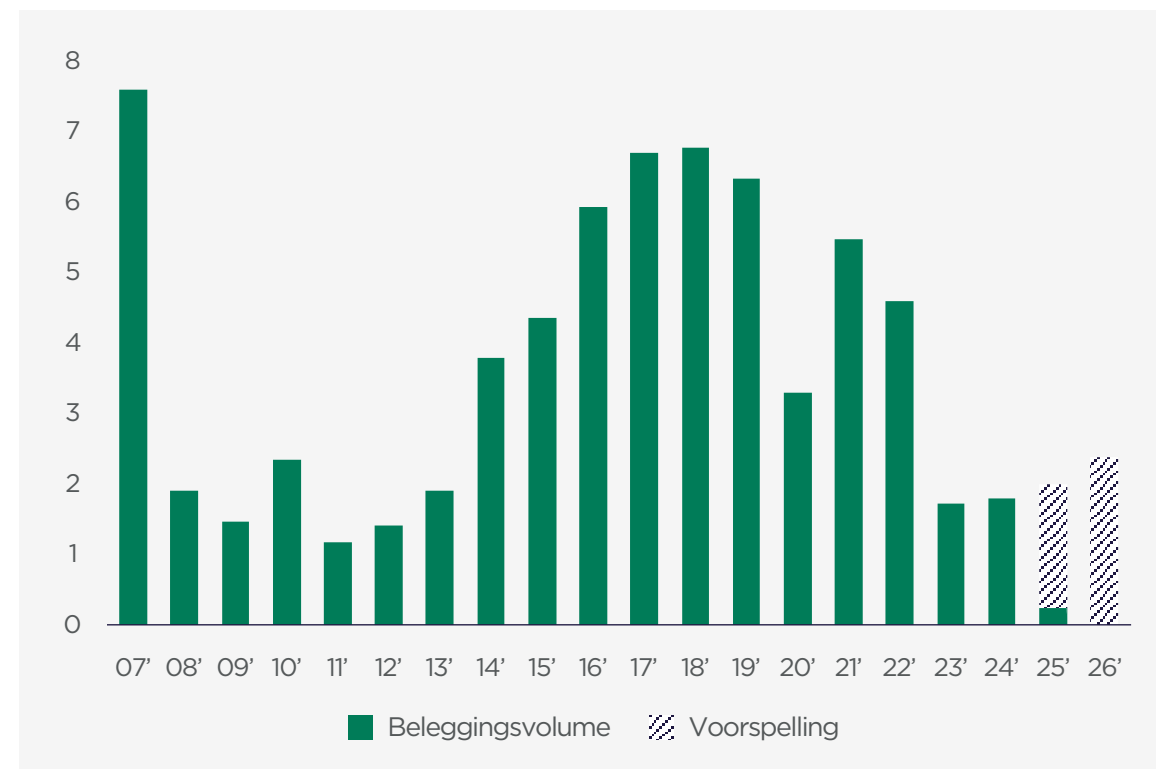
De Nederlandse kantorenbeleggingsmarkt laat tekenen zien van een verbeterd sentiment, wat bijdraagt aan een positieve verwachting voor de verdere loop van 2025. Het positievere sentiment wordt gedreven door een stabiele ontwikkeling in de gebruikersmarkt en de verbeterde rentestand.

Het beleggingsvolume in het eerste kwartaal van 2025 kwam uit op circa €234 miljoen – een daling van ongeveer 26% ten opzichte van het eerste kwartaal van 2024. Deze afname is grotendeels te verklaren door het sterke slotkwartaal van vorig jaar, waarin veel transacties werden afgerond. Het eerste kwartaal van 2025 kenmerkt zich dan ook als een opstartfase waarin nieuwe propositities worden voorbereid en gestart, die zich in de komende kwartalen in transacties zullen vertalen.



NEDERLANDSE VASTGOEDBELEGGINGSMARKT

BELEGGINGSVOLUME KANTOREN (IN MLD. EURO)



Bron: Cushman & Wakefield, 2025



Zowel kopers als verkopers tonen meer bereidheid om actief te handelen en de kloof tussen vraag en aanbod lijkt kleiner te worden. De stabilisatie van de aanvangsrendementen en rentestanden bieden hen meer voorspelbaarheid en comfort in het uitwerken van hun investerings- en positioneringskeuzes. De investeringsbereidheid blijft aanwezig en kapitaal is beschikbaar, al blijven zij zeer selectief in hun keuzes. De trend van ‘flight to quality’ zet onverminderd door: institutionele beleggers richten zich op duurzame objecten op strategische locaties, bij voorkeur met een gunstig energielabel en nabij intercitystations, terwijl ondernemend kapitaal kansen ziet in te verbeteren assets.

Deze kwaliteitsvoorkeur komt logischerwijs ook tot uiting in de leegstandscijfers en de aanvangsrendementen. In de Central Business Districts (CBDs) van de vijf grote steden (G5) ligt de leegstand aanzienlijk lager dan het landelijke gemiddelde, mede doordat kwalitatief hoogwaardige kantoorobjecten zich met name in deze gebieden bevinden. Ook de aanvangsrendementen bevestigen deze ontwikkeling: in het Core-segment blijven de bruto aanvangsrendementen stabiel op circa 5% kosten koper. Voor Core+-objecten ligt dit rendement rond de 8%, terwijl Value-add assets circa 10% opleveren. Deze spreiding onderstreept de blijvende scheiding tussen courante topobjecten en panden met een hoger risicoprofiel, dat doorgaans te maken heeft met verduurzamingsopgaven of een minder aantrekkelijke locatie.

Hoewel het geopolitieke speelveld onvoorspelbaar is, kent de kantorenmarkt enkele verzachtende factoren, zelfs in het geval van een economisch minder gunstig scenario. De impact van een recessie wordt doorgaans eerst voelbaar in de reële economie, en pas later in het kantorensegment. Bovendien zorgt de aanhoudende krapte op de arbeidsmarkt ervoor dat bedrijven terughoudend zijn met personeelsafbouw, wat de vraag naar kantoorruimte voorlopig ondersteunt. Tegelijkertijd zetten organisaties hun kantoor steeds vaker in als strategisch middel om talent aan te trekken en te behouden, waarbij een onderscheidende werkomgeving een cruciale rol speelt. De kantorenmarkt profiteert in dit opzicht van de stabiliteit binnen de kennis- en dienstensectoren, waar de ruimtevrage naar verwachting op peil blijft bij verschillende marktomstandigheden.



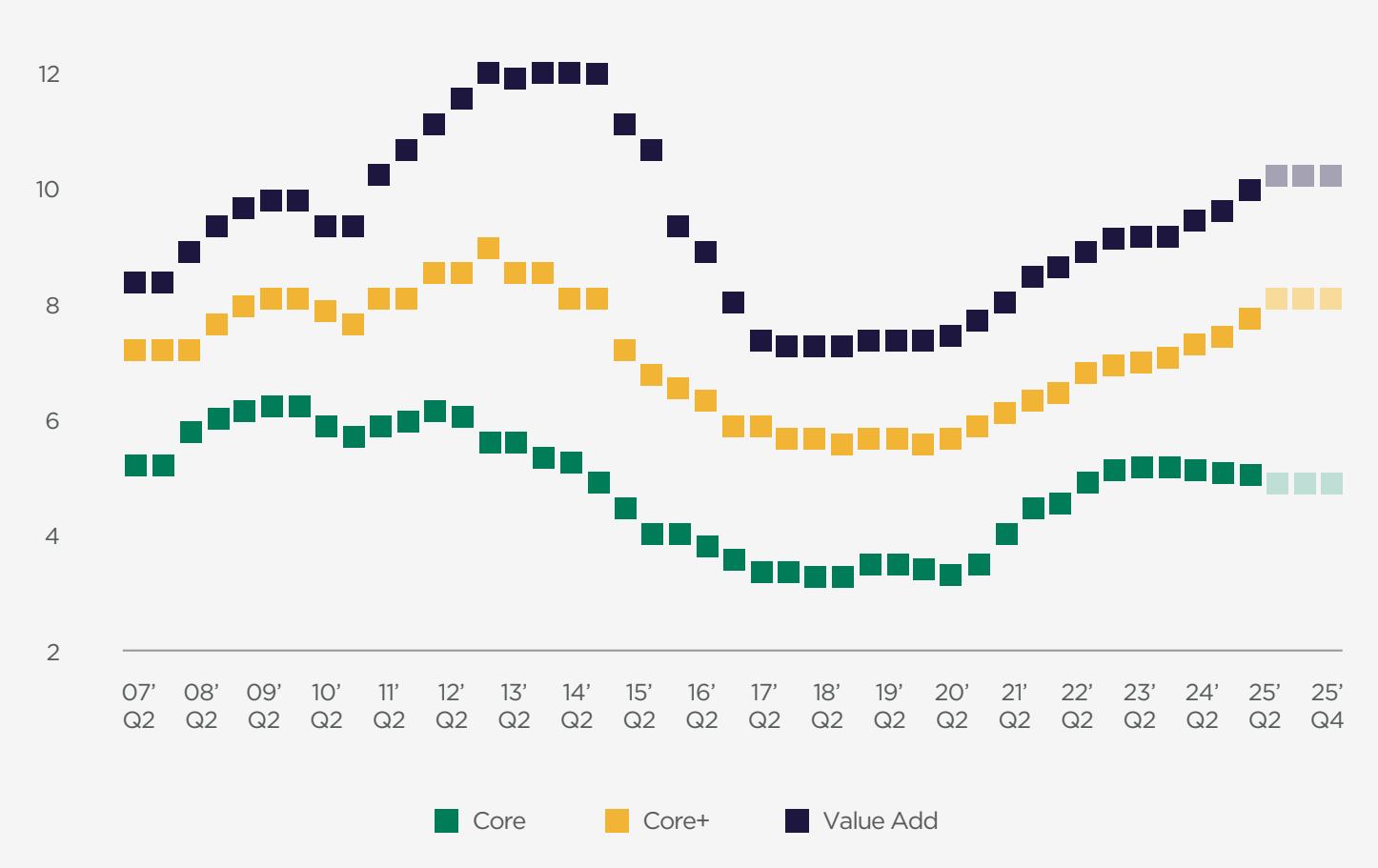


ONTWIKKELING VAN BRUTO AANVANGSRENDEMENTEN - KANTOREN

BAR K.K (%) CORE, CORE+, AND VALUE ADD

Tegelijkertijd blijft de markt te maken houden met structurele veranderingen. Hoge bouw- en herontwikkelingskosten, lange ontwikkeltijdslijnen met hogere financieringslasten en toenemende ESG-eisen maken het lastig om een businesscase voor nieuwbouw sluitend te krijgen. Dit zorgt voor een beperkte pijplijn in nieuwbouwprojecten en houdt de schaarste aan nieuwe, kwalitatief hoogwaardige kantoren in stand. Die schaarste vertaalt zich echter in stijgende huurprijzen, wat op termijn juist ruimte biedt om weer rendabele businesscases te realiseren. Voor beleggers vormt dit een strategisch instapmoment: wie nu investeert, kan profiteren van verdere huurgroei en de bijbehorende waardeontwikkeling. Hoewel het aanbod van geschikte investeringsobjecten beperkt blijft, zullen nieuwe, hoogwaardige kantoorontwikkelingen de markt activeren en extra transactiedynamiek genereren.

Hoewel het eerste kwartaal in absolute zin een voorzichtige start van het jaar markeert, vormt het ook een solide fundament voor een geleidelijke opwaartse lijn in de kantorenmarkt. Het marktsentiment is overwegend positief en er zitten veel transacties in de pijplijn. De verwachting is dan ook dat het beleggingsvolume van kantoren dit jaar wederom zal toenemen.



Bron: Cushman & Wakefield, 2025



GEBRUIKERSMARKT

De gebruikersmarkt voor kantoorruimte ontwikkelt zich steeds complexer en wordt gekenmerkt door een duidelijke tweedeling. Aan de ene kant is er een structurele schaarste aan kwalitatief hoogwaardige en duurzame kantoorruimte, met name in stationsgebieden. Aan de andere kant blijft een overschot bestaan aan verouderde gebouwen waar nauwelijks vraag naar is. Deze kloof tussen hoogwaardig en verouderd aanbod versterkt de polarisatie in de kantorenmarkt, die daardoor steeds zichtbaarder wordt.

Daarnaast zorgen strengere duurzaamheidseisen, onder andere ingegeven door regelgeving zoals de CSRD en de groeiende wens van organisaties om een ambitieus imago uit te dragen, voor een verdere verschuiving in de vraag.

Organisaties richten zich steeds meer op flexibiliteit, efficiëntie en locatiekwaliteit als bepalende factoren voor hun huisvestingskeuzes, waardoor deze aspecten cruciaal worden voor succes in deze veranderende markt.

Voor veel gebruikers is het echter lastig om een significante kwaliteitssprong te maken. Hierdoor kiezen zij er vaker voor hun bestaande huurcontracten te verlengen, vaak met een tussenperiode van vijf jaar. Dit pragmatische uitstel drukt de dynamiek in de markt en resulteert in minder verhuisbewegingen. Naar verwachting zal deze terughoudendheid onder gebruikers ook de komende maanden voelbaar blijven, hoewel de positieve trend in opnamecijfers laat zien dat het vertrouwen voorzichtig groeit.

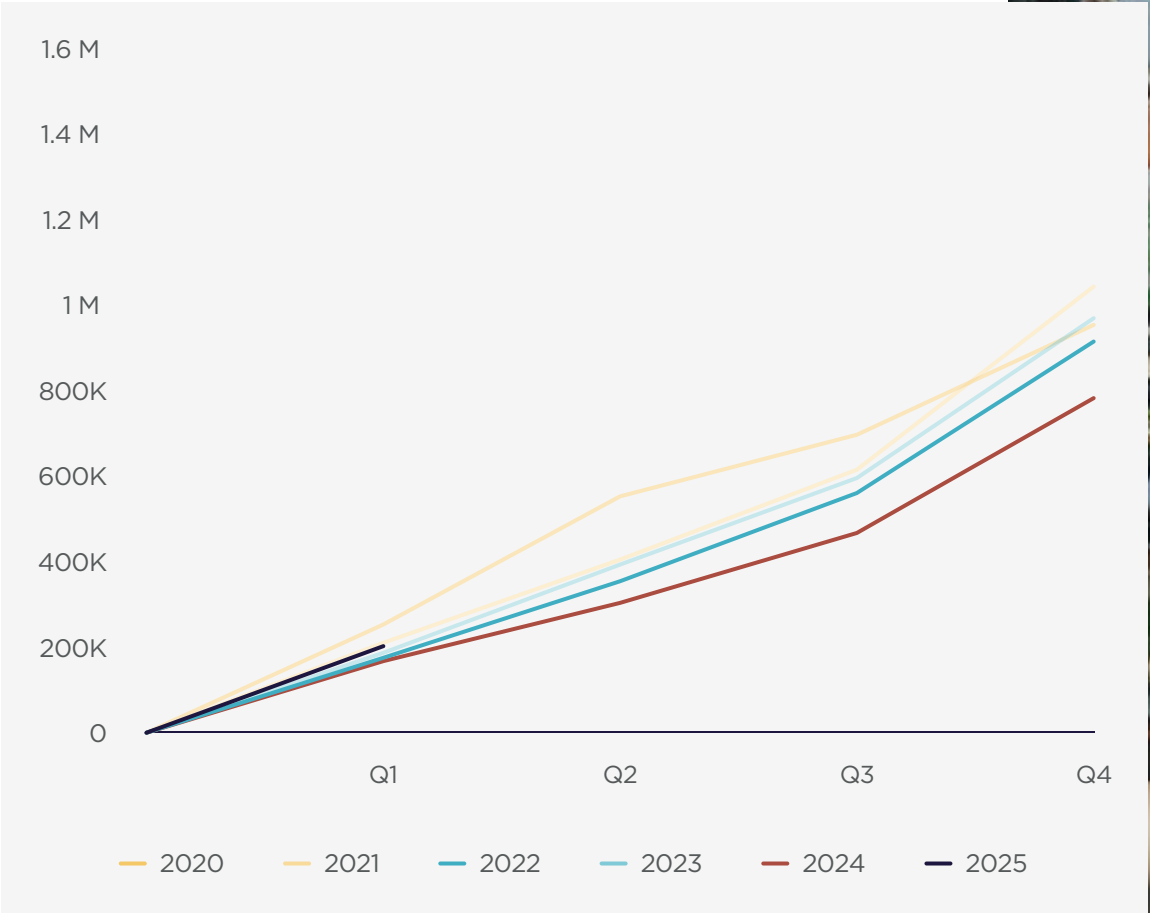
In het eerste kwartaal van 2025 werd circa 195.000 m² kantoorruimte opgenomen, een stijging van 11% ten opzichte van dezelfde periode in 2024. Deze groei onderstreept de geleidelijke positieve ontwikkeling van een markt die zich aanpast aan de veranderende economische en maatschappelijke omstandigheden. De stedelijke regio's blijven de motor achter deze ontwikkeling: ongeveer 47% van de opname vond plaats in de vijf grote steden, waar traditioneel het meest kwalitatief hoogwaardige kantooraanbod te vinden is.





VERLOOP KANTORENOPNAME PER KWARTAAL 2018 - 2025 Q1
IN M², PER EINDE KWARTAAL

Amsterdam is de uitgesproken koploper met 52.000 m² opgenomen kantoorruimte, gevolgd door Den Haag met 15.000 m², Utrecht met 10.300 m², Eindhoven met 8.700 m² en Rotterdam met 5.400 m². De concentratie van de dynamiek in deze stedelijke gebieden weerspiegelt de sterke voorkeur van gebruikers voor kantoorruimtes met uitstekende bereikbaarheid en moderne voorzieningen. Tegelijkertijd neemt de krapte op deze locaties verder toe.



Bron: Cushman & Wakefield, 2025



Ondanks de stijgende opname wordt het besluitvormingsproces van veel bedrijven nog steeds beïnvloed door de vraag of een investering in verhuizing of verbouwing daadwerkelijk meerwaarde biedt. Het ontbreken van voldoende aanbod dat aan de hoge duurzaamheids- en kwaliteitsnormen voldoet, waardoor veel organisaties hun bestaande contracten verlengen in afwachting van betere alternatieven, verhoogt zoals eerder benoemd de druk op toplocaties. Dit vertaalt zich in stijgende tophuren: in Amsterdam tot €600 per m² per jaar, gevolgd door Rotterdam (€375), Utrecht (€350), Den Haag (€255) en Eindhoven (€240).

De verwachting is dat de toenemende impact van CSRD en de structurele terugkeer naar kantoor het verhuisproces gaan versnellen. Steeds meer bedrijven zullen hierdoor geneigd zijn toch te investeren in een verhuizing naar beter passende en toekomstbestendige kantoorruimte.

Vastgoedbeleggers reageren op deze veranderingen door hun aanbod te diversifiëren. Naast traditionele casco kantoorvloeren bieden zij vaker instapklare units aan, inclusief fit-out en meubilair. Ook wordt in samenwerking met operators het voorzieningenniveau verhoogd, met als doel werkplekken aantrekkelijker en toekomstbestendiger te maken. Dit aanbod sluit beter aan op de behoefte aan schaalbaarheid, flexibiliteit en efficiëntie die steeds meer gebruikers verlangen.

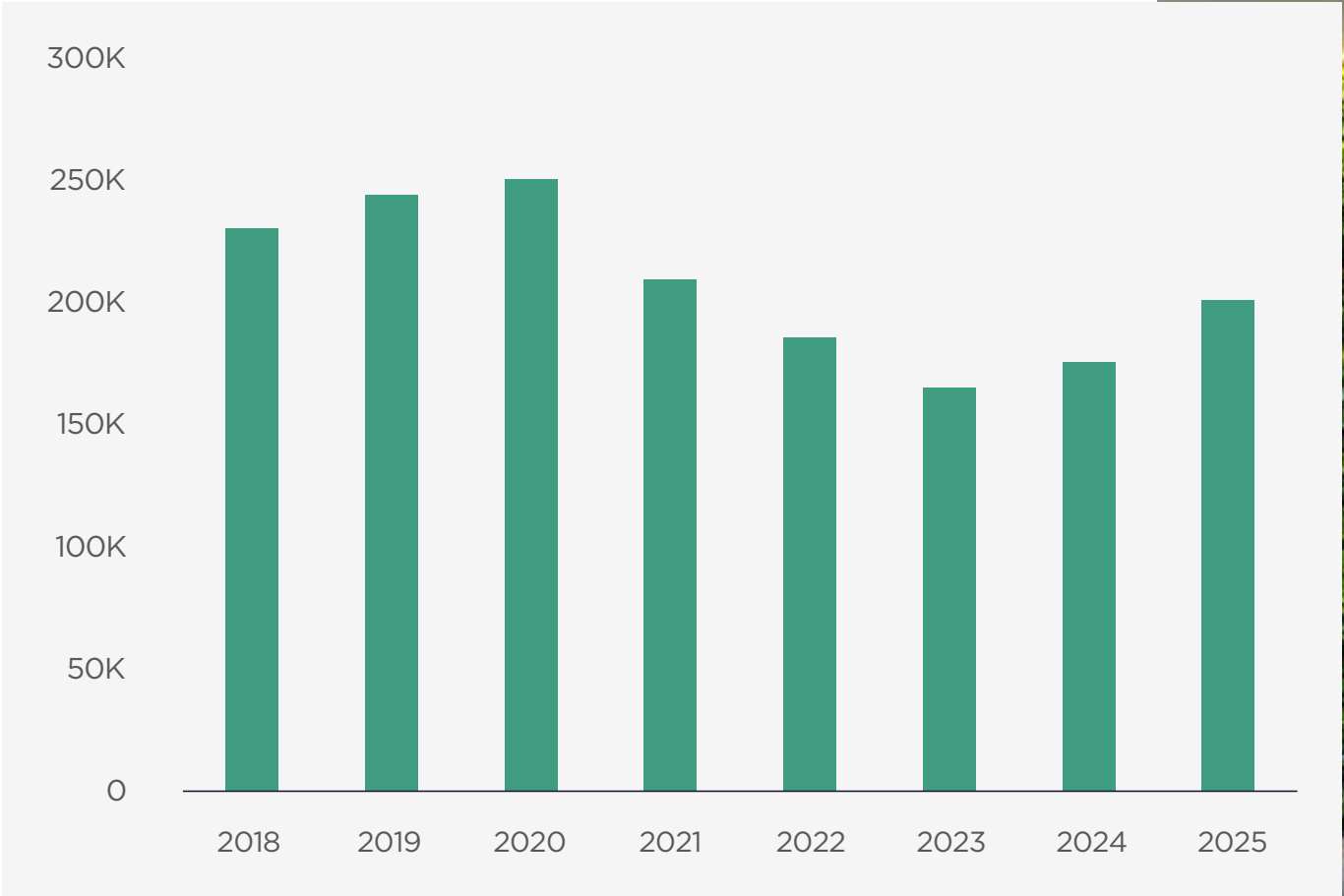
Tegelijkertijd ontstaat er een spanningsveld: gebruikers zoeken steeds vaker flexibiliteit in contractduur en inrichting, terwijl beleggers voorkeur geven aan langlopende contracten die zorgen voor stabiele inkomstenstromen. Het vinden van een balans tussen deze belangen is een belangrijke uitdaging voor de verdere professionalisering van de kantorenmarkt. Naar verwachting zullen nieuwe verhuurmodellen ontstaan die de flexibiliteitsbehoefte van gebruikers en de zekerheid voor beleggers beter verenigen.





VERLOOP KANTORENOPNAME 2018 Q1 - 2025 Q1
IN M², PER EINDE KWARTAAL

De kantorenmarkt in 2025 bevindt zich nog in een opbouwphase, maar de gestage groei sinds begin 2024 duidt op een toenemende mate van stabiliteit. Deze positieve ontwikkeling is een opmaat naar een nieuw marktmodel waarin structurele schaarste, veranderende gebruikerswensen en economische voorzichtigheid het speelveld bepalen. Voor organisaties die zich weten aan te passen en strategisch innoveren, liggen er nog volop kansen. De tijd van grootschalige nieuwbouw en standaardhuurcontracten maakt plaats voor een toekomst waarin maatwerk, wendbaarheid en visie centraal staan.



Bron: Cushman & Wakefield, 2025



INDUSTRIAL & LOGISTICS

INDUSTRIAL & LOGISTICS

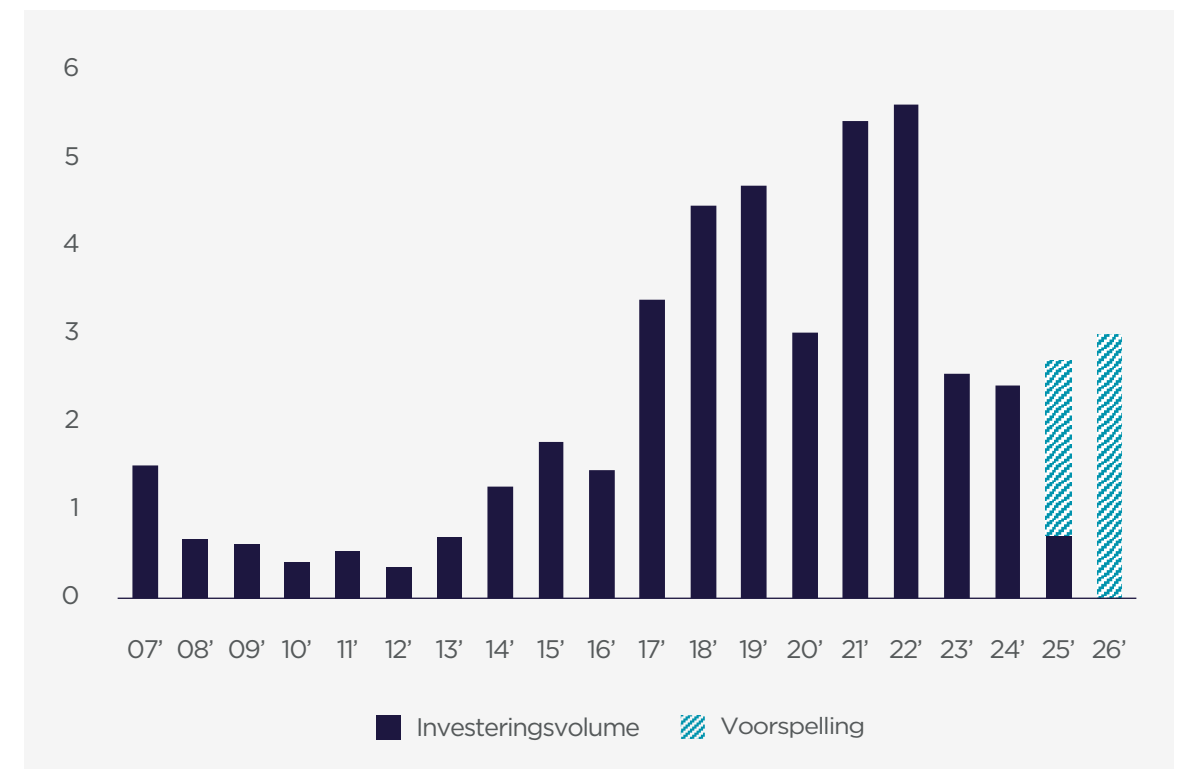


BELEGGINGSMARKT

Het verbeterde sentiment dat eind 2024 te zien was, werd duidelijk zichtbaar in het eerste kwartaal van 2025. De vraag naar logistiek vastgoed, met name in de traditionele hotspots, blijft sterk. Toch blijven beleggers terughoudend vanwege zorgen over de geopolitieke spanningen en de aanhoudende onzekerheid in Europa. In het eerste kwartaal van 2025 werd in totaal €706 miljoen geïnvesteerd in de industriële en logistieke vastgoedmarkt. Hiervan werd circa 83% toegewezen aan logistiek vastgoed en 17% aan industrieel vastgoed. Dit bevestigt de trend van de afgelopen jaren, waarin investeringen zich voornamelijk concentreerden op logistieke assets. Gezamenlijk waren de sectoren goed voor 34% van het totale investeringsvolume in de Nederlandse commerciële vastgoedmarkt, waarmee deze naast de woningmarkt momenteel tot de actiefste sectoren in de markt behoren.



NEDERLANDSE VASTGOEDBELEGGINGSMARKT INVESTERINGSVOLUME LOGISTIEK (IN MLD. EURO)



Bron: Cushman & Wakefield, 2025



De Nederlandse bedrijfsruimtemarkt is relatief duur in vergelijking met Zuid-Europese landen, waar ook doorgaans hogere aanvangsrendementen worden behaald. Deze markten kennen echter vaak een hoger risicoprofiel. Nederland biedt daarentegen sterke ‘fundamentals’, zoals een goed ontwikkelde infrastructuur, een transparante markt, een relatief laag leegstandspercentage, een solide arbeidsaanbod en een strategische ligging – factoren die internationaal als aantrekkelijk worden beschouwd.

Daar staat tegenover dat de hoge overdrachtsbelasting als een belemmering wordt ervaren. Bovendien trad op 1 januari 2025 een wijziging in het FBI-regime in werking, waardoor fiscale beleggingsinstellingen niet langer direct mogen investeren in Nederlands vastgoed. Dit dwingt vastgoedbeleggers tot herstructurering van portefeuilles, wat leidt tot verschuivingen in eigenaarschap en investeringsstrategieën.

Andere duidelijke pluspunten die beleggers vertrouwen geven zijn de kwaliteit van het vastgoed, de duurzaamheidsfocus en stabiele gebruikersvraag. Tegelijkertijd rijst door de geopolitieke spanningen en economische onzekerheden bij veel partijen de vraag: is Nederland – of breder Europa – momenteel nog wel de meest aantrekkelijke investeringsregio?

De verhoging van Amerikaanse invoerheffingen zet druk op wereldwijde handelsstromen. Het is aannemelijk dat Nederlandse bedrijven hierdoor hun supply chains gaan heroverwegen en mogelijk grotere voorraden aanhouden om risico's te spreiden. Eén van de concrete gevolgen kan dan een toenemende behoefte aan strategische opslagcapaciteit dichterbij afzetmarkten en havens zijn; Nederland speelt hierin van oudsher een cruciale rol als logistieke gateway van Europa. Dit zou leiden tot een verhoogde vraag naar logistiek en industrieel vastgoed, met name rondom Rotterdam, Amsterdam Airport Schiphol en logistieke hotspots zoals Venlo, Tilburg en Moerdijk. Dit gevolg effectueert zich mogelijk niet direct in 2025, maar zal zich geleidelijk ontwikkelen over de komende jaren, mochten er geen nieuwe, verlaagde tarieven volgen.

In het eerste kwartaal van 2025 vonden solide beleggingstransacties plaats, die niet alleen referentiepunten bieden waarmee toekomstige transacties kunnen worden beoordeeld, maar ook bijdragen aan het herstel van vertrouwen en de weg vrijmaken voor de rest van het jaar. Er is vooral interesse in transacties van €20 tot €70 miljoen.

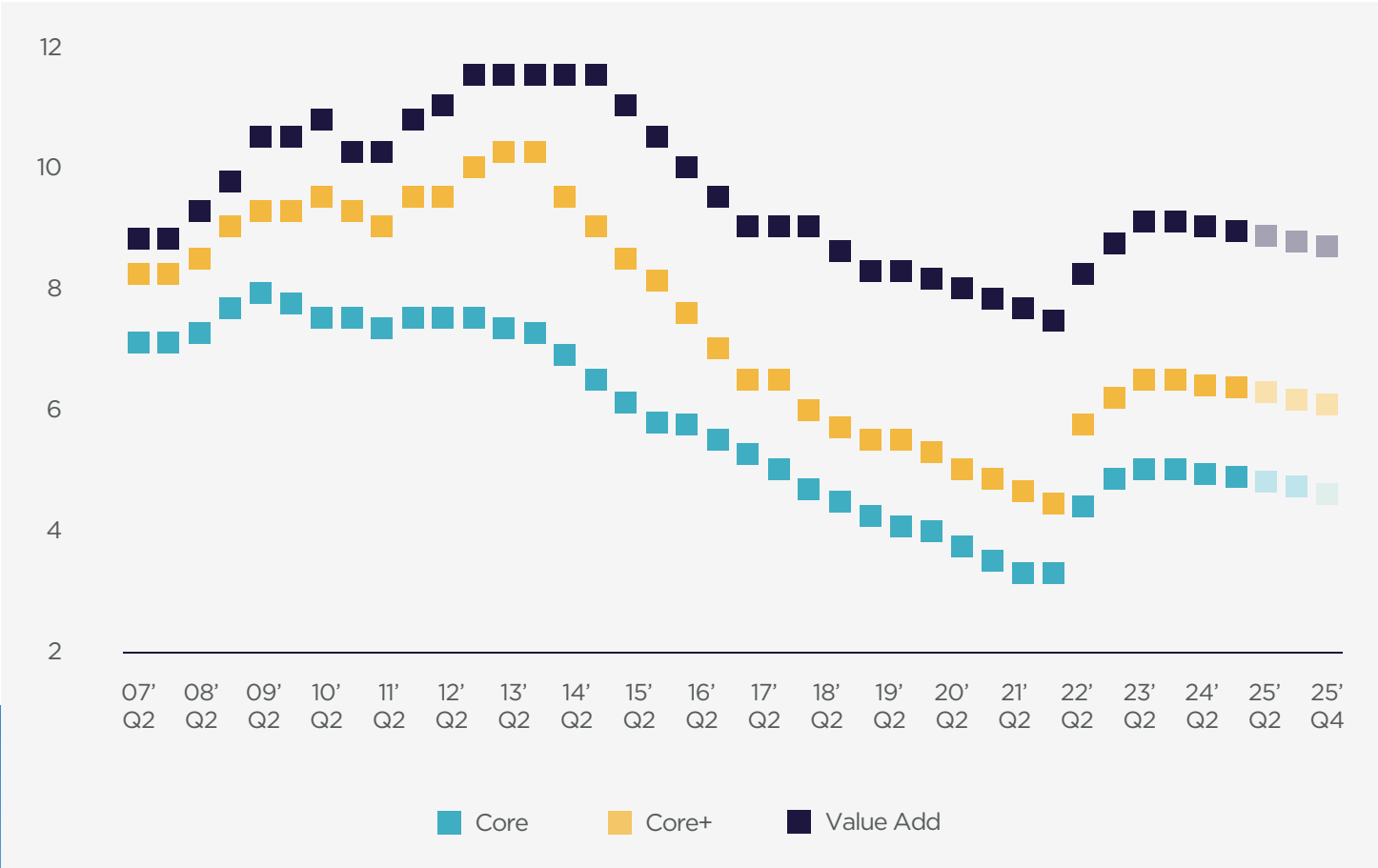
In dat segment is meer product beschikbaar en er is meer kapitaal beschikbaar voor dit soort deals. Het Core-segment lijkt terug te komen, met recente transacties tegen netto aanvangsrendementen tussen de 4,75% en 5,00%. Echter, de beschikbaarheid van Core-product blijft beperkt. Ook in 2025 is de dynamiek op de Core+ en Value-add markt zichtbaar, waar wordt ingespeeld op het potentieel om huurprijzen de komende jaren te optimaliseren. Beleggers zijn erop gericht om toekomstige huurgroei te benutten. Deze strategie draagt bij aan de hoge rendementseisen die kapitaalverschaffers en beleggers momenteel verlangen. Hoewel de markt minder dynamisch is, concentreert deze zich op segmenten met het grootste potentieel voor langetermijngroei en stabiliteit.





ONTWIKKELING VAN BRUTO AANVANGSRENDEMENTEN - KANTOREN

BAR K.K (%) CORE, CORE+, AND VALUE ADD



We zien nu al een lichte yieldcompressie ten opzichte van eind 2024, vooral in core-gebieden, en naar verwachting zet deze zich verder door tegen eind 2025. Deze compressie zal in eerste instantie vooral merkbaar zijn op Corelocaties, waar de aanhoudende populariteit van logistiek vastgoed de risico's van een verminderde opnamedynamiek beperkt. Secundaire en tertiaire markten lopen daarentegen grotere risico's, wat leidt tot beperkte yieldcompressie op deze locaties. Voor 2025 wordt een geleidelijk herstel verwacht, met een groei van 10 tot 14% in het industriële en logistieke investeringsvolume ten opzichte van 2024, wat neerkomt op een totaal van circa €2,7 miljard. De markt zal naar verwachting in de tweede helft van 2025 verder aantrekken, afhankelijk van renteontwikkelingen, regelgeving en economische stabiliteit.

Bron: Cushman & Wakefield, 2025



GEBRUIKERSMARKT

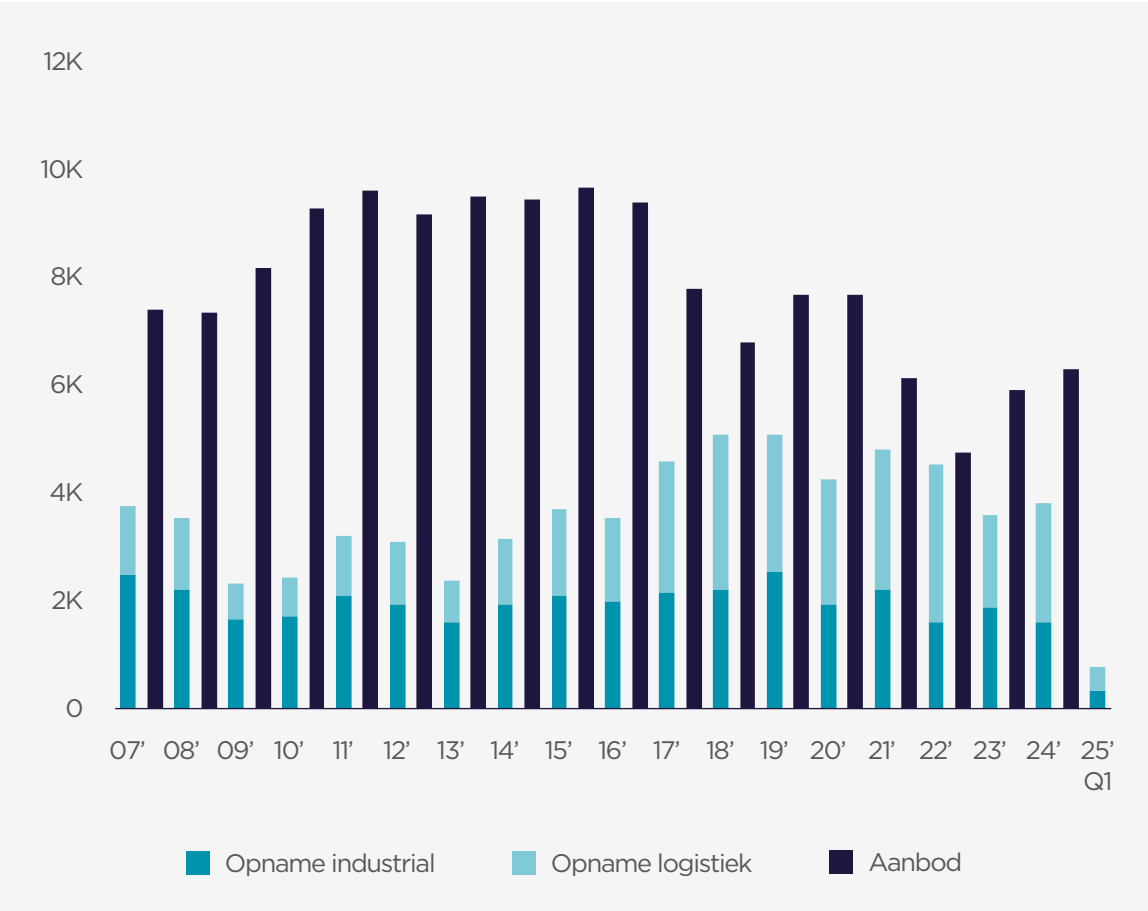
In het eerste kwartaal van 2025 is de logistieke en industriële markt redelijk constant gebleven ten opzichte van de eerste drie maanden van 2024. Positief is dat de interesse toeneemt, wat blijkt uit het aantal bezichtigingen en zoekopdrachten. Dit wijst op een groeiend vertrouwen onder huurders en kopers, vooral in de populaire Core-gebieden. Naar verwachting zal deze toegenomen activiteit op termijn leiden tot meer verhuishbewegingen en transacties. Het positieve sentiment zet zich voort in de eerste maanden van het tweede kwartaal, waarin de bezichtigingen en zoekopdrachten zich doorvertalen naar daadwerkelijke transacties.

In het eerste kwartaal van 2025 is ongeveer 750.000 m2 bedrijfsruimte opgenomen, verdeeld over industrieel en logistiek vastgoed. De opname ligt hiermee circa 3% lager dan een jaar eerder, toen aan het einde van het eerste kwartaal circa 770.000 m2 werd geregistreerd.

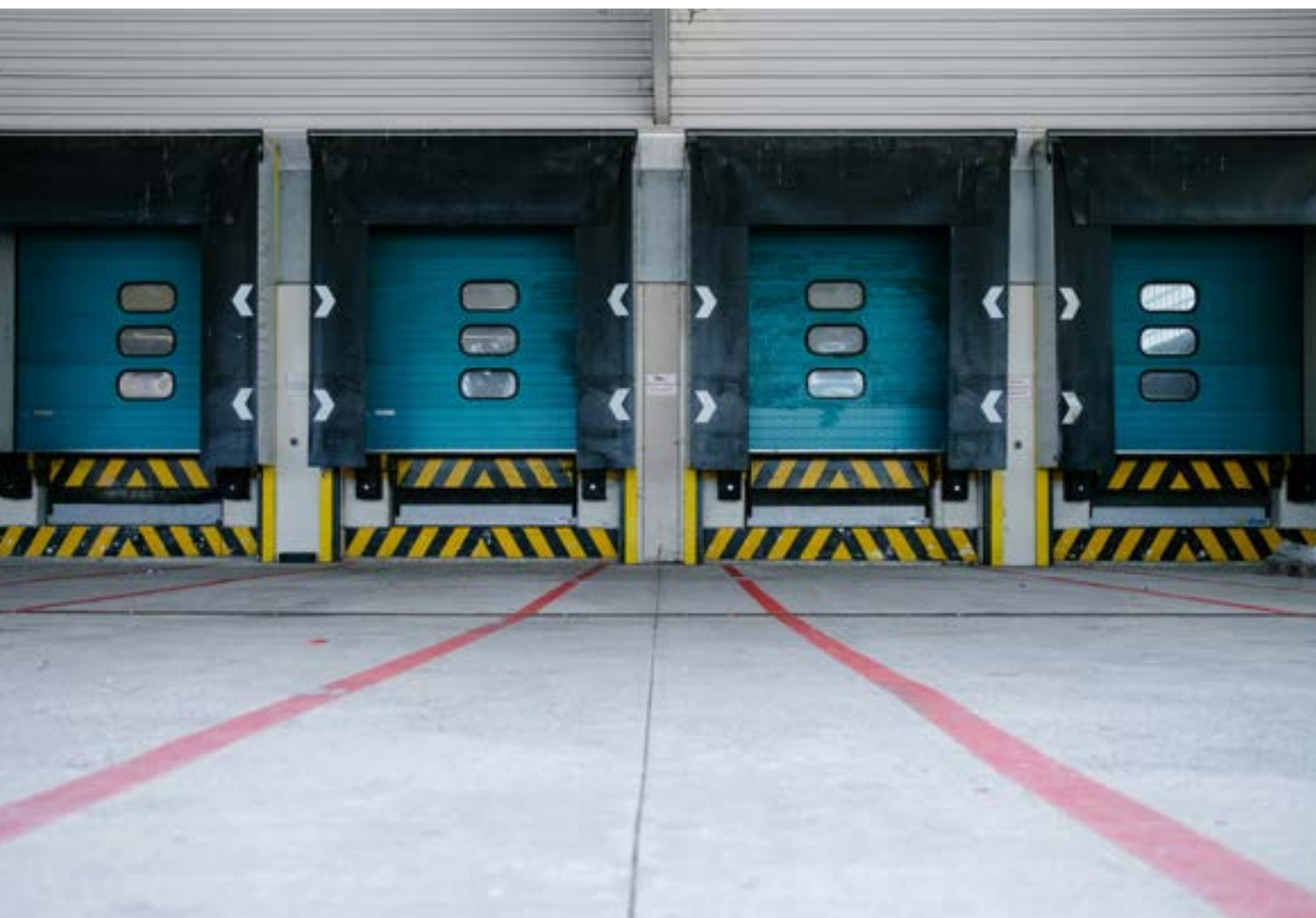
Er is wel een verschil tussen de segmenten zichtbaar. Logistiek vastgoed blijft de drijvende kracht achter de markt. In de eerste drie maanden van 2025 werd ongeveer 425.000 m2 (ofwel 57%) aan logistiek vastgoed in gebruik genomen, tegenover circa 328.000 m2 (ofwel 43%) industrieel vastgoed. Een aantal relatief grote transacties markeerde het eerste kwartaal van 2025. Zo tekende Karl Rapp voor de huur van circa 41.000 m2 logistiek vastgoed van Citylink in Rotterdam en nam Brouwers Logistics in Drunen een distributiecentrum à 36.500 m2 in gebruik. Ook werden grote huurverlengingen geregistreerd, getuige de nieuwe huurovereenkomst van Dorel Juvenile dat 20.000 m2 verlengde en haar operatie uitbreidde met nog eens 10.000 m2.

NEDERLANDSE GEBRUIKERSMARKT BEDRIJFSRUIMTE

OPNAME NAAR SEGMENT EN AANBOD BEDRIJFSRUIMTE (X1.000 M² V.V.O.)



Bron: Cushman & Wakefield, 2025



De bedrijfsruimtemarkt blijft in 2025 gekenmerkt door de trends die zich in 2024 aftekenden: enerzijds schaarste en hoge huurprijzen op toplocaties, anderzijds een groeiend aanbod en toenemende leegstand op secundaire locaties. Ondanks een stijging van het aanbod in het vierde kwartaal van 2024 (+7%), zal de trend uit 2024 zich voortzetten in 2025: hoge huren en krapte op logistieke hotspots tegenover stijgende leegstand op secundaire locaties. Op toplocaties blijft de druk groot, wat leidt tot aanhoudende huurstijgingen die min of meer gelijk oplopen met de inflatie. Op secundaire marktplaaties wordt echter een heel andere trend zichtbaar: oplopende leegstand en leegstandperiodes zorgen voor een toename van het incentiveniveau (ofwel korting op de huurprijs). Als door verdere marktverruiming de betaalbaarheid van panden op de secundaire locaties verbetert en investeringen ertoe leiden dat deze aan strengere ESG-vereisten voldoen, zou dit bedrijven kunnen aanmoedigen te verhuizen van de kernlocaties naar beter betaalbare alternatieven. Voor bepaalde gebruikersgroepen vormen de hoge huurprijzen op de hotspotmarkten een aanzienlijke uitdaging, wat ook een verschuiving naar secundaire markten zou kunnen stimuleren. Deze verschuiving kan op termijn meer ruimte creëren op kernlocaties, waardoor de druk daar zal afnemen en de markt zich geleidelijk evenwichtiger ontwikkelt.



Nederland biedt gebruikers van logistiek en industrieel vastgoed traditioneel zeer sterke vestigingsvoorwaarden, zoals locatie, infrastructuur, arbeidsaanbod en duurzaamheid. Tegelijkertijd ontstaan er uitdagingen op het gebied van stroom- en wateraansluitingen en stikstofmaatregelen. Deze aanvullende ‘fundamentals’ kunnen de keuze voor locaties verder beïnvloeden, zowel voor bedrijven die op zoek zijn naar nieuwe vestigingsmogelijkheden als voor investeerders die rekening moeten houden met risico's en onzekerheden in de markt.

Naast de logistieke uitdagingen krijgt ook de Nederlandse industrie steeds meer te maken met structurele knelpunten. De sector staat onder druk door een combinatie van hoge rentes, stijgende energie- en loonkosten, netcongestie en stikstofregels. Vooral energie-intensieve en automotive bedrijven voelen dit sterk. Investeren wordt moeilijker, terwijl de kosten oplopen en de concurrentiepositie verzwakt. Beperkingen op het stroomnet en ruimtegebrek remmen de groei. Niet elke sector wordt even hard geraakt, maar de zorgen over de toekomst en de internationale concurrentiekracht nemen breed toe.

De logistieke gebruikersmarkt toont een duidelijke toename in activiteit ten opzichte van 2024. De meeste dynamiek speelt zich af in de traditionele logistieke hotspots, vooral langs de logistieke as van Rotterdam via Brabant en Limburg richting Venlo. In deze regio's is vooral het segment van 20.000 tot 30.000 m² populair. Voor grotere oppervlakten is de vraag beperkter, terwijl in het kleinere segment juist meer beweging is, voornamelijk afkomstig van het mkb. De grote logistieke zoekvragen langs de logistieke as zijn veelal internationaal van aard. Ter vergelijking: locaties langs de A12 en in de regio Utrecht richten zich vaker op nationale logistiek. In de regio Amsterdam blijft Schiphol de klassieke hotspot en is dit gebied als enige in de regio nog echt sterk in beweging en grootschaliger van aard. De overige zoekvragen in Amsterdam zijn over het algemeen kleinschaliger van omvang.

Het eerdergenoemde effect van de verhoogde Amerikaanse rente lijkt nog niet tot grote verschuivingen te leiden. Gebruikers anticiperen daar nog niet actief op. Grote partijen op de Core-locaties zijn wel op zoek naar uitbreidingsmogelijkheden, maar alleen als de omstandigheden kloppen – zoals een geschikte locatie dicht bij hun bestaande operatie. Is dat niet het geval, dan wachten ze voorlopig nog af vanwege de aanhoudende onzekerheid in de markt. Ook zien we (nieuwe) gebruikers, zoals Chinese partijen, die hun footprint in Europa willen uitbreiden. Tot nu toe wordt hier echter nog niet hard op doorgepakt.

Met een combinatie van positief sentiment en focus op strategische keuzes en duurzaamheid lijkt de bedrijfsruimtemarkt in 2025 klaar om verder te groeien, vooral voor partijen die flexibel en doelgericht opereren binnen een veranderende marktdynamiek, waarin aanvullende ‘fundamentals’ steeds belangrijker worden.





RETAIL

RETAIL

BELEGGINGSMARKT

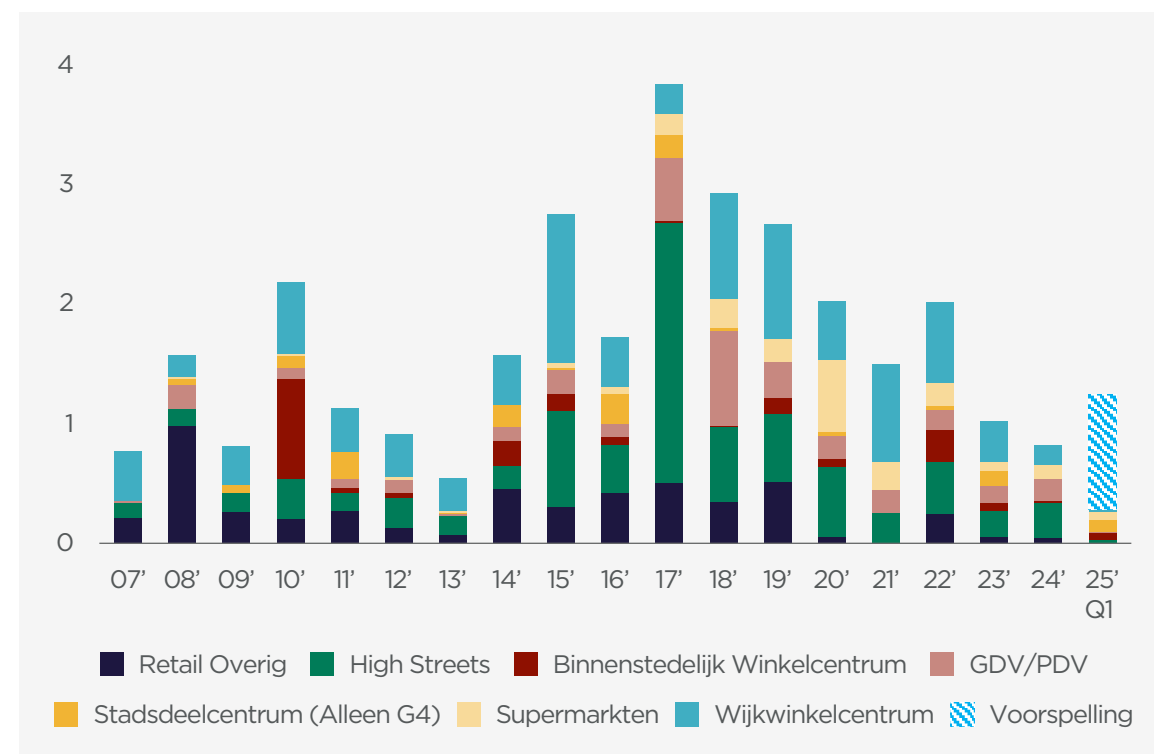
In het eerste kwartaal van 2025 bedroeg het beleggingsvolume op de winkelmarkt €289 miljoen. Dit is circa 14% van het totale beleggingsvolume en vergelijkbaar met het beleggingsvolume in dezelfde periode vorig jaar.

Het beleggingsvolume lag hoger dan in het vierde kwartaal van vorig jaar. Dit komt grotendeels door twee transacties die samen voor een volume van €160 miljoen zorgden - Leidsche Rijn Utrecht en Winkelhof Leiderdorp - en goed zijn voor meer dan de helft van het retail-beleggingsvolume. Door de zwaarte van deze grote transacties in de retail-beleggingsmarkt, heeft een sterke shift plaatsgevonden in de segmenten die het beleggingsvolume dit jaar aanvoeren.

In 2024 zorgden de High Street-transacties voor de bulk van het beleggingsvolume, maar in het eerste kwartaal van 2025 wordt dit aangevoerd door supermarkten en winkelcentra. Deze laatstgenoemden zitten met €246 miljoen al bijna op hetzelfde beleggingsvolume van heel 2024 (€296 miljoen). Het beleggingsvolume binnen het High Street-segment komt uit op €31 miljoen, met de verkoop van het voormalige Zara pand in Tilburg en twee winkels op de Leidsestraat in Amsterdam als belangrijkste transacties.

NEDERLANDSE VASTGOEDBELEGGINGSMARKT

INVESTERINGSVOLUME WINKELMARKT PER SEGMENT (IN MLD. EURO)



Bron: Cushman & Wakefield, 2025

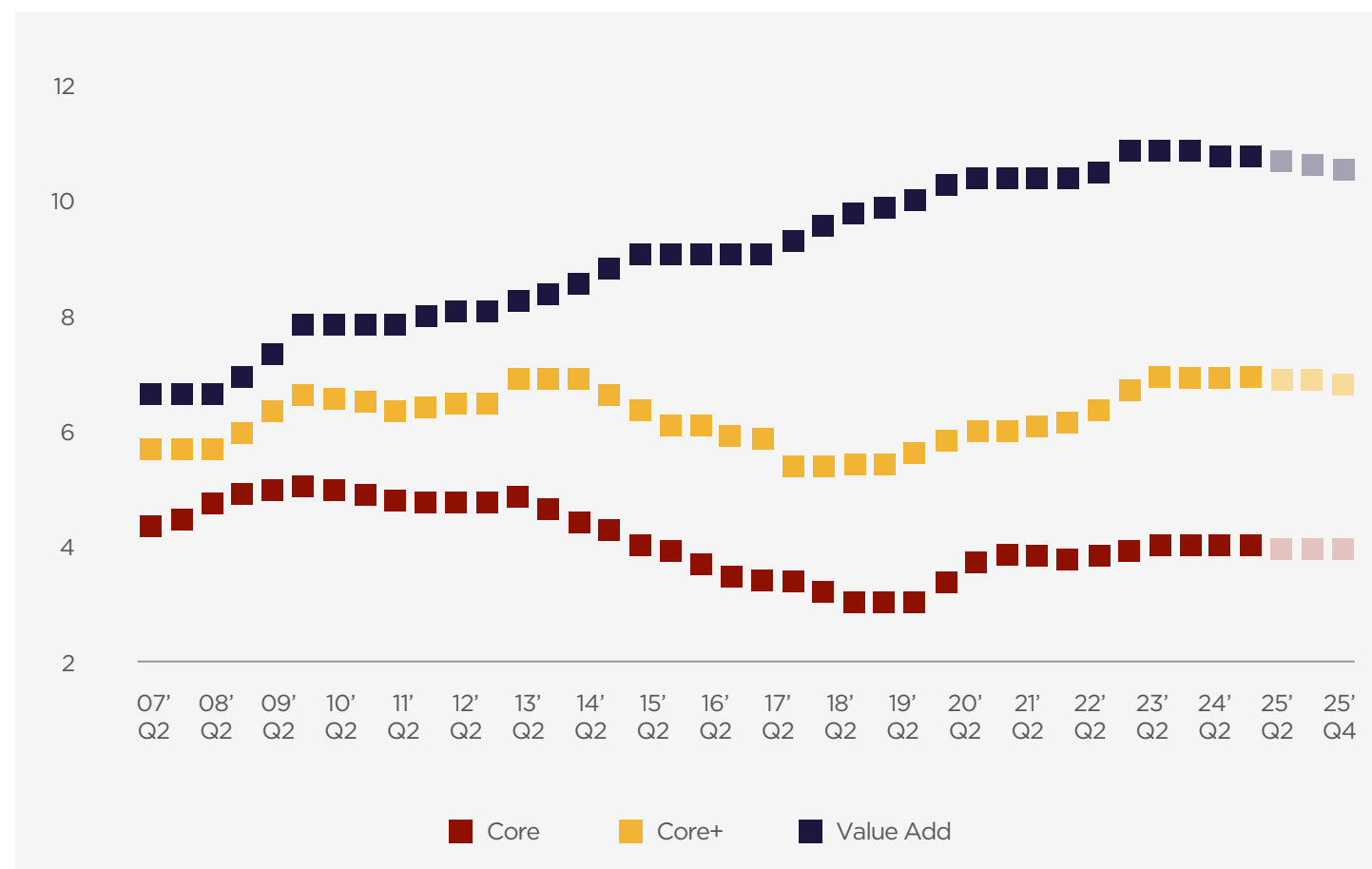


ONTWIKKELING VAN BRUTO AANVANGSRENDEMENTEN - WINKELRUIMTE

BAR K.K (%) CORE, CORE+, AND VALUE ADD

Macro-economische onzekerheden en verkoopdruk als gevolg van een overallocatie in vastgoed waren de afgelopen jaren belangrijke thema's. Als gevolg van de onzekerheden en de verkoopdruk in een markt met een beperkt aantal kopers werden de verwachte vraagprijzen vaak niet gehaald. Het verschil tussen de vraagprijs en de transactieprijs neemt de komende tijd af en zal de concurrentie in de markt doen toenemen. Hiernaast neemt de algemene interesse in winkelvastgoed bij beleggers toe vanwege stabilisatie van de online verkoop en de herstelde passantenstromen in de winkelstraat. Hierbij laat de Nederlandse retailmarkt zien goed in balans te zijn en bestand te zijn tegen economisch onzekere tijden. Het retail-beleggingsvolume van 2025 zal hierdoor naar verwachting uitkomen tussen €1,2 en 1,3 miljard.

De (her)intreding van internationaal kapitaal zorgt ervoor dat aanvangsrendementen scherper worden in 2025. Verschillende transacties in de pijplijn laten al scherpere rendementen zien dan in 2023 en 2024 het geval zou zijn geweest voor vergelijkbare transacties. Naast een grotere kopersgroep worden Value-add mogelijkheden schaarser, waardoor er een voorzichtige verschuiving in de markt ontstaat richting het Core+ segment. Als de beleidsrentes verder zakken om de economie te stimuleren, verscherpen de aanvangsrendementen richting het einde van 2025 ook.



Bron: Cushman & Wakefield, 2025



GEBREK AAN AANBOD ZORGT VOOR VERSCHUIVING IN BELEGGINGSCATEGORIEËN: CONVENIENCE VASTGOED NAAR VERWACHTING NIET MEER DE GROOTSTE SUB-CATEGORIE

Convenience vastgoed blijft onverminderd in trek bij beleggers. Het beperkte aanbod van (top)product zorgt er echter voor dat het beleggingsvolume voor convenience retail vooralsnog lijkt te dalen in vergelijking met voorgaande jaren. Zeker afgezet tegen andere beleggingscategorieën legt convenience vastgoed het af in 2025. Desondanks ligt de interesse van beleggers voor convenience op het hoogste niveau in de afgelopen jaren, waardoor product dat voldoet aan de vraag mag rekenen op veel aandacht en naar verwachting tegen scherpe prijzen verhandeld zal worden.

Lees de nieuwe supermarktpublicatie van Cushman & Wakefield voor meer informatie over de ontwikkelingen in het supermarktlandschap (beschikbaar vanaf 18 juni).

KLIK HIER OM MEER TE LEZEN

TOEVLOEIING NIEUW KAPITAAL STUWT BELEGGINGSVOLUME IN RETAIL IN 2025 EN 2026

Een van de belangrijkste ontwikkelingen in de retail-beleggingsmarkt is de toevloeiing van internationaal kapitaal, onder meer vanuit Franse SCPI's. Deze commerciële vastgoedfondsen lijken hun activiteit in Nederland te willen vergroten en zoeken doorgaans met dezelfde strategieën en rendementseisen. PDV/GDV of winkelcentra in het Value-add segment en met het liefst een beperkt aantal huurders krijgen op dit moment de voorkeur. Dit sluit de komende tijd verder aan bij de toegenomen interesse in specifieke PDV/GDV locaties. Door de sterke toevloeiing wordt de horizon van internationale partijen echter ook snel breder en zullen ook in de hoofdwinkelstraten verschillende transacties door niet-Nederlandse beleggers voltooid worden.

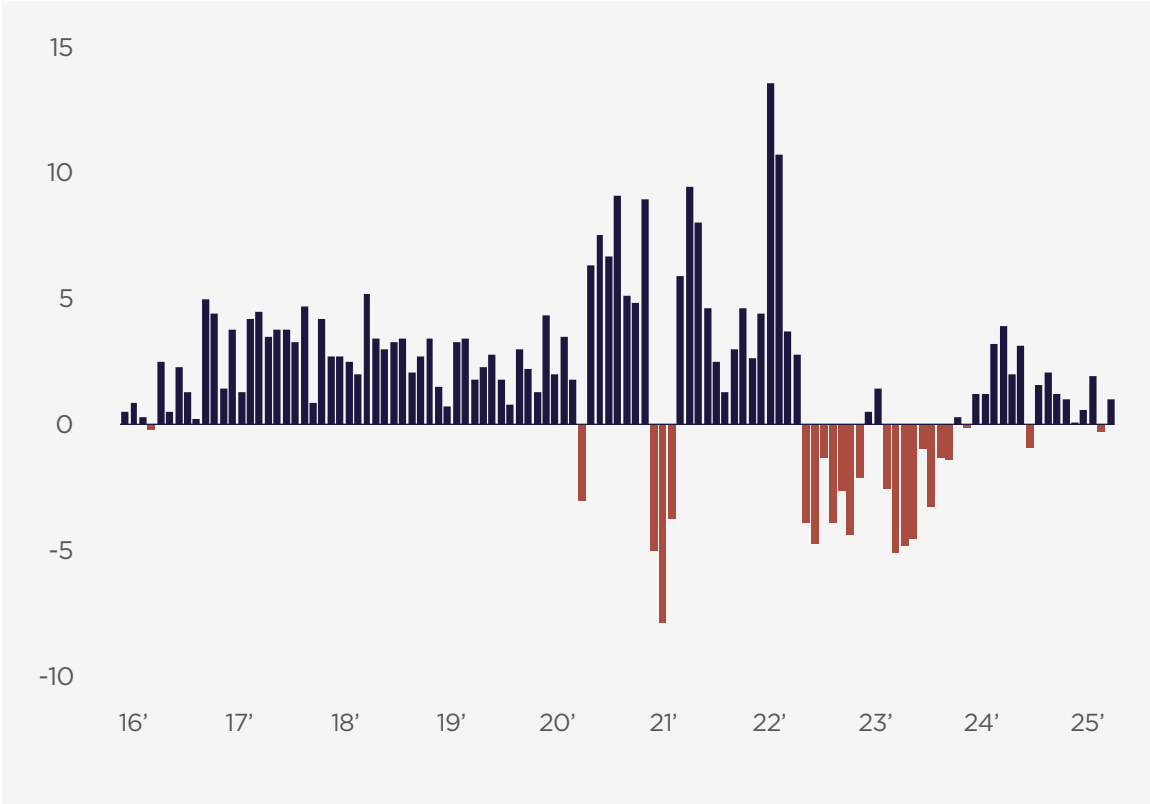


GEBRUIKERSMARKT

De gebruikersmarkt bouwt op sterke fundamenteën, al zorgt de wereldwijde onrust voor zorgen bij verschillende retailers, die de expansieplannen (tijdelijk) gepauzeerd hebben of in minder hoog tempo uitvoeren. Desondanks blijft er voldoende dynamiek in de hoofdwinkelstraten, waar dankzij de genormaliseerde huurprijzen kansen liggen. Deze kansen worden in 2025 hoofdzakelijk gegrepen door gevestigde retailers, al betreden ook enkele nieuwe (inter)nationale concepten de Nederlandse markt. Een gedeelte hiervan komt van het online kanaal, terwijl een ander deel voortkomt uit internationale expansie van merken.

De gestegen kosten die (grotendeels) doorberekend moeten worden aan de klant blijven echter een remmend effect hebben. Omzetten van retailers lijken goed doordat de prijzen stijgen, maar marges staan als gevolg van de hoge kosten onder druk. Het aantal verkochte producten groeit dit jaar nauwelijks, waardoor de omzetgroei nagenoeg volledig toe te schrijven is aan de stijgende prijzen.

VOLUME OMZETTEN IN DE DETAILHANDEL VERHOUDING T.O.V. DEZELFDE MAAND EEN JAAR EERDER



Bron: CBS (2025), bewerking Cushman & Wakefield

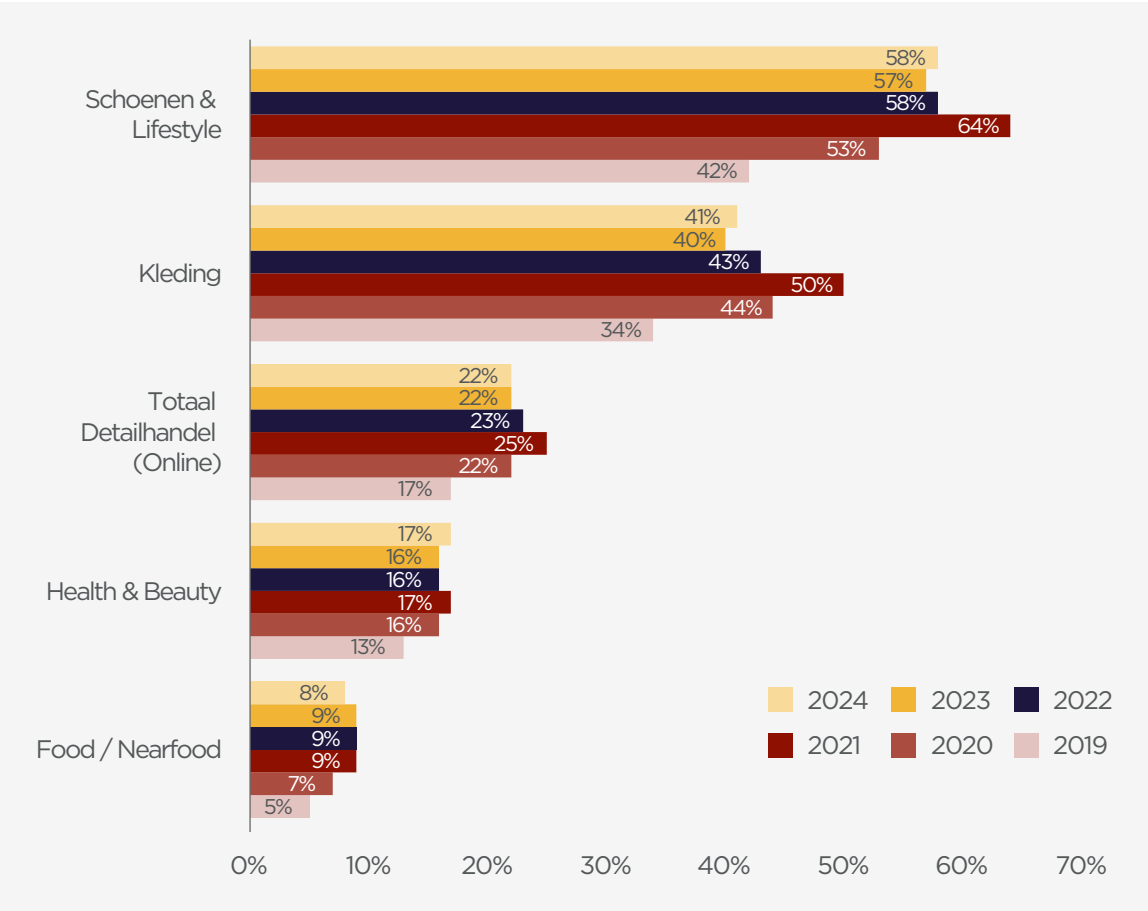


De focus van retailers op het reduceren van de bedrijfskosten, onder andere door te reloceren naar grotere winkels om kostenvoordelen realiseren, blijft daardoor bestaan. De combinatie van nieuwe retailers in de markt en verhuisdynamiek zorgt voor meer vraag naar kwalitatieve winkelpanden. Dit resulteert in steeds meer schaarste van de meest gewilde objecten op de beste locaties.

De groeiende vraag richt zich in eerste instantie op de beste winkelgebieden. Deze trend is al een aantal jaren zichtbaar, maar biedt de komende tijd juist weer kansen voor achterlopende winkelgebieden. Een goed voorbeeld hiervan is Amsterdam. De grote interesse van zowel nationale als internationale retailers in De 9 Straatjes kan resulteren in oplopende huurprijzen en hogere overnamesommen, waardoor retailers weer andere opties overwegen. Dit kan zorgen voor een ervaring van gebieden en straten die in de buurt zitten of een enigszins vergelijkbaar karakter hebben, en voor retailers betaalbaarder zijn, zoals de Utrechtsestraat.

De online omzet is aan het stabiliseren rond de 22%. Dat zorgt voor enige rust en een stabiel verwachtingspatroon. Het online aandeel ligt lager dan in 2021, wat duidelijk maakt dat consumenten de weg naar de fysieke winkel weer meer vinden. Daarnaast toont een relatief laag online bestedingspatroon in de segmenten beauty en health voor een onderbouwing van meer fysieke winkels in deze sectoren.

DETAILHANDEL AANDEEL ONLINE OMZET PER BRANCHE
% VAN TOTALE BRANCHE-OMZET



Bron: Retail Insiders, 2025. Bewerking Cushman & Wakefield



Voor kledingwinkels blijft het investeren in hoogwaardige flagship-stores van belang. De fysieke winkel moet sterk bijdragen aan de online beleving van het merk, een trend die ook andersom steeds belangrijker wordt via social media en die de samenhang tussen online en offline verder aanscherpt. De invloed van social media op de verschijning van nieuwe winkelketens blijft onverminderd hoog en zorgt voor nieuwe winkelconcepten in de winkelstraat. Naast deze nieuwkomers die zijn ontstaan door een hype van social media, gaan nu ook steeds meer klassieke merken investeren en vernieuwen om te kunnen kapitaliseren op online trends. Marketingbudgetten van zowel kledingmerken als huishoudelijke producten verschuiven van TV- en Google advertenties naar influencers op TikTok en Instagram. De totale ervaring en sfeer die een merk wil uitdragen, wordt steeds meer gecreëerd voordat de klant een stap over de drempel heeft gezet.

De winkelleegstand neemt in 2025 naar verwachting licht af. Het aandeel van kleine, minder geschikte panden binnen de leegstand neemt echter toe. De wederverhuurbaarheid van deze objecten (vaak tot ca. 150 m²) is beperkt, waardoor retailers en eigenaren op zoek moeten naar oplossingen. Voor eigenaren ligt een oplossing mogelijk in het samenvoegen van winkelunits. Retailers moeten overwegen of zij bereid zijn uit te wijken naar een minder sterke locatie om daar een winkel te vinden die wel aan de wensen voldoet.

Het sentiment in de winkelstraat is gematigd positief voor de tweede helft van 2025. Waar eerder verschillende binnenlandse retailers in het beauty- en discountsegment al zeer expansief waren, is nu ook te zien dat internationale retailers zich meer interesseren in de Nederlandse winkelmarkt. Ondanks de hoge exploitatiekosten zijn goede onderliggende fundamenteën en een laag risicoprofiel aantrekkelijke factoren in een jaar met veel onzekerheid.





LIVING

LIVING

BELEGGINGSMARKT

Met het herstel van de woningbeleggingsmarkt lijken de seinen voor 2025 op groen te staan. In het begin van het jaar werd nog verwacht dat de focus van beleggers vooral op nieuwbouw gericht zou zijn als gevolg van de effecten van overheidsregulering op het bestaande segment. Inmiddels begint dat heldere onderscheid te vertroebelen door een overheid die de spelregels tussentijds blijft veranderen. Hierdoor raakt het ideaal van de betrouwbare en voorspelbare overheid steeds meer uit beeld.

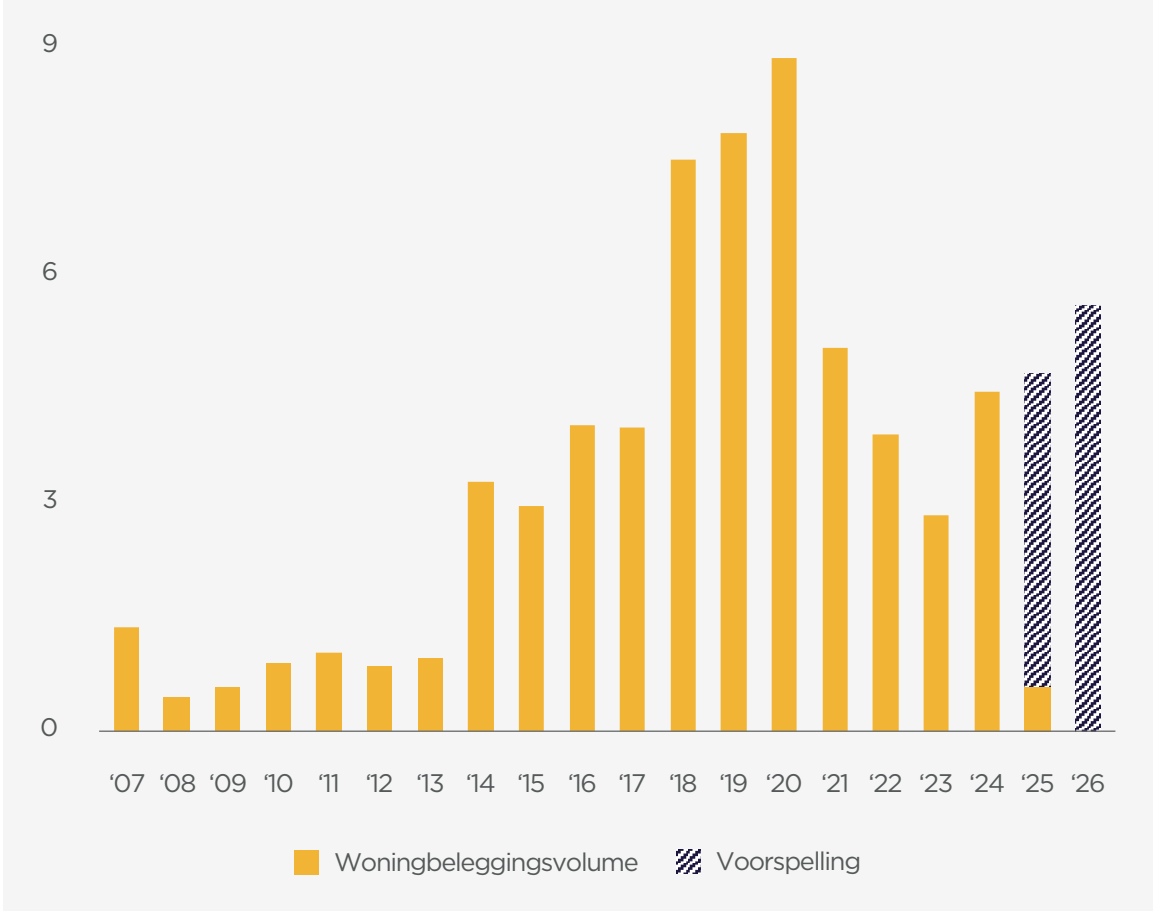
Dat de focus op nieuwbouw zou liggen werd vooral ingegeven door twee overwegingen: het feit dat verhuurders bij nieuwe woningen een opslag van 10 procent mogen rekenen op de huurprijs die bepaald wordt door het WWS, en het gegeven dat nieuwbouwprojecten in de regel kunnen worden ingericht met een focus op middenhuur. Het idee achter de gedempte appetite voor bestaande woningen lag begin dit jaar vooral in de verwachting dat beleggers zouden gaan anticiperen op de verlaging van de overdrachtsbelasting voor beleggers van 10,4% naar 8% per 1 januari 2026. Hoewel dit nog steeds de verwachting voedt dat beleggers vanaf de tweede helft van 2025 hun acquisities in het bestaande segment 'over het jaar heen' willen tillen, is het onderscheid tussen nieuwbouw en bestaande bouw steeds minder scherp te maken nu de markt volop in beweging is gekomen.



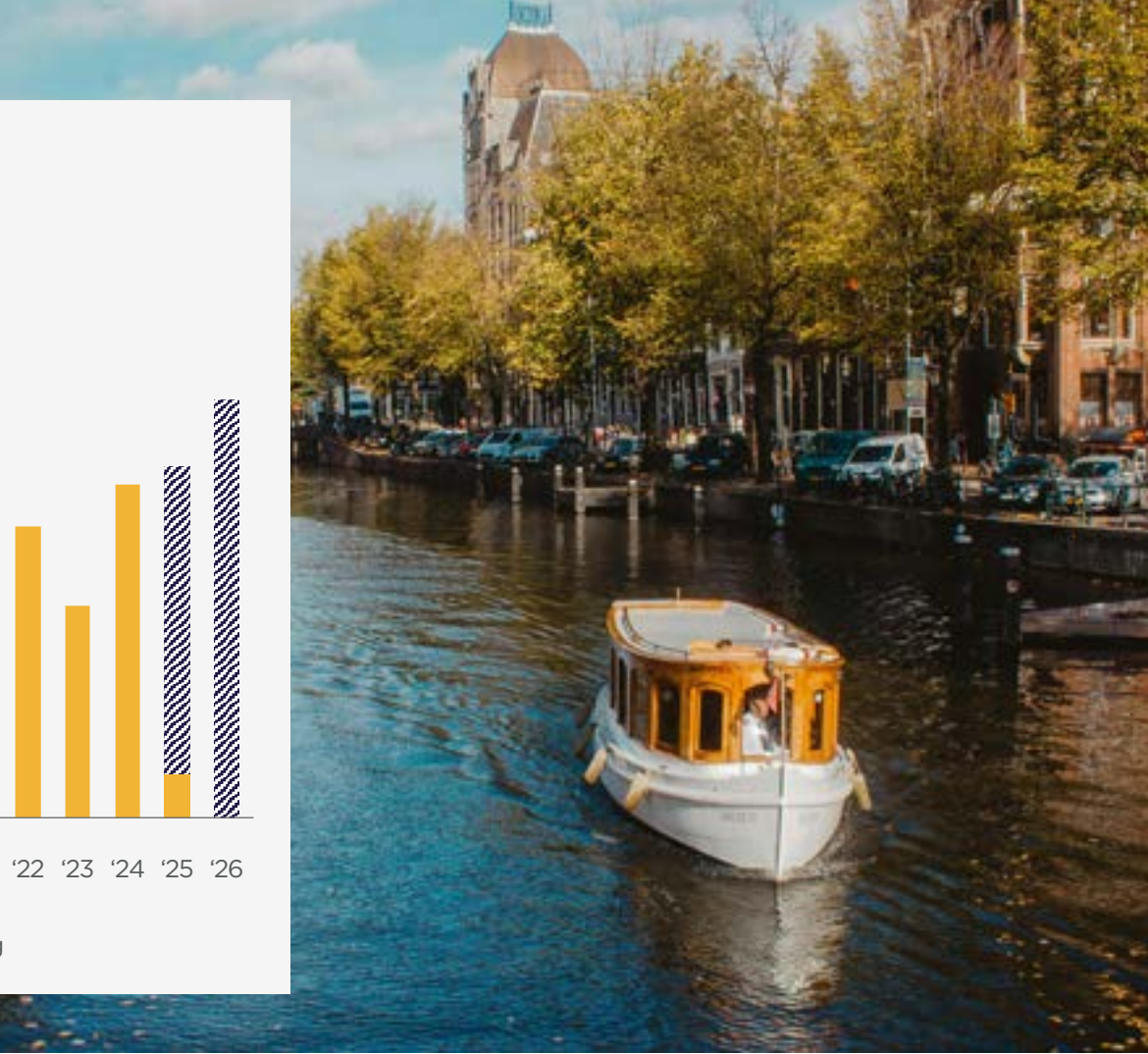


NEDERLANDSE VASTGOEDBELEGGINGSMARKT
WONINGBELEGGINGSVOLUME IN EUR MLD.

Voor de totstandkoming van het uiteindelijke beleggingsvolume zal de beschikbaarheid van kwalitatief nieuwbouwaanbod van grote invloed zijn. Momenteel wordt rekening gehouden met een volume rond €4,7 miljard voor geheel 2025, dat daarmee 5% tot 10% hoger zou uitvallen dan vorig jaar. Vorig jaar viel het beleggingsvolume relatief hoog uit als gevolg van de transacties met een uitpandoogmerk.



Bron: Cushman & Wakefield, 2025





In dit perspectief is de sterke start van de woningbeleggingsmarkt tekenend voor de naar boven bijgestelde verwachting. In het eerste kwartaal van 2025 bedroeg het transactievolume €570 miljoen; 10% meer dan vorig jaar. Opmerkelijk is in dit perspectief de terugkeer van de grote institutionele buitenlandse beleggers met interesse in de Nederlandse woningmarkt. Met ruime middelen en omvangrijke mandaten signaleren zij uit landen als het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Staten en Duitsland nieuwe kansen op succes op basis van de blijvend sterke Nederlandse marktfundamenten, zoals een groeiende bevolking en sterke loonontwikkeling.

De beschikbaarheid van het benodigde nieuwbouwaanbod kwam echter onder te staan druk. Tot afgelopen 3 juni leken woningcorporaties hun volledige investeringsruimte van zo'n €35 miljard kwijt te raken doordat in het Voorjaarsakkoord werd vastgelegd dat de gereuleerde huren de komende twee jaar worden bevroren, terwijl daar naar verwachting slechts €1 miljard aan compensatie tegenover staat.

Enkele uren nadat kabinet Schoof was gevallen, trok demissionair minister Keijzer 'per direct' het wetsvoorstel in, waarna de vereniging van woningcorporaties Aedes hetzelfde deed met het kort geding dat een dag later gepland stond.

Hoge investeringsdruk door verplichte allocatie, schaarste aan kwalitatieve nieuwbouwprojecten door achterblijvende bouwproductie, regeldruk en lange wachtlijsten voor woningen zorgen ervoor dat de markt de vlucht naar voren heeft gekozen. Door de afschaffing van het REIT-regime per 2025 ondervinden buitenlandse instituten nog altijd de (oneerlijke) concurrentie van hun Nederlandse tegenhangers die onder voorwaarden zijn vrijgesteld van Nederlandse vennootschaps- en dividendbelasting, en hanteren daardoor een hogere rendementseis.

Beleggers kunnen vanaf dit jaar een wat groter bedrag aan rente aftrekken van de belastbare winst. Het percentage voor toepassing van de earningstrippingmaatregel wordt verhoogd van 20% naar 24,5% en de franchise a €1 miljoen blijft gehandhaafd. De zorgen over het Nederlandse investeringsklimaat blijven op dit punt onverminderd bestaan, mede omdat de oplossing voor de structurele problematiek op de woningmarkt deels afhankelijk is van de instroom van buitenlands kapitaal.

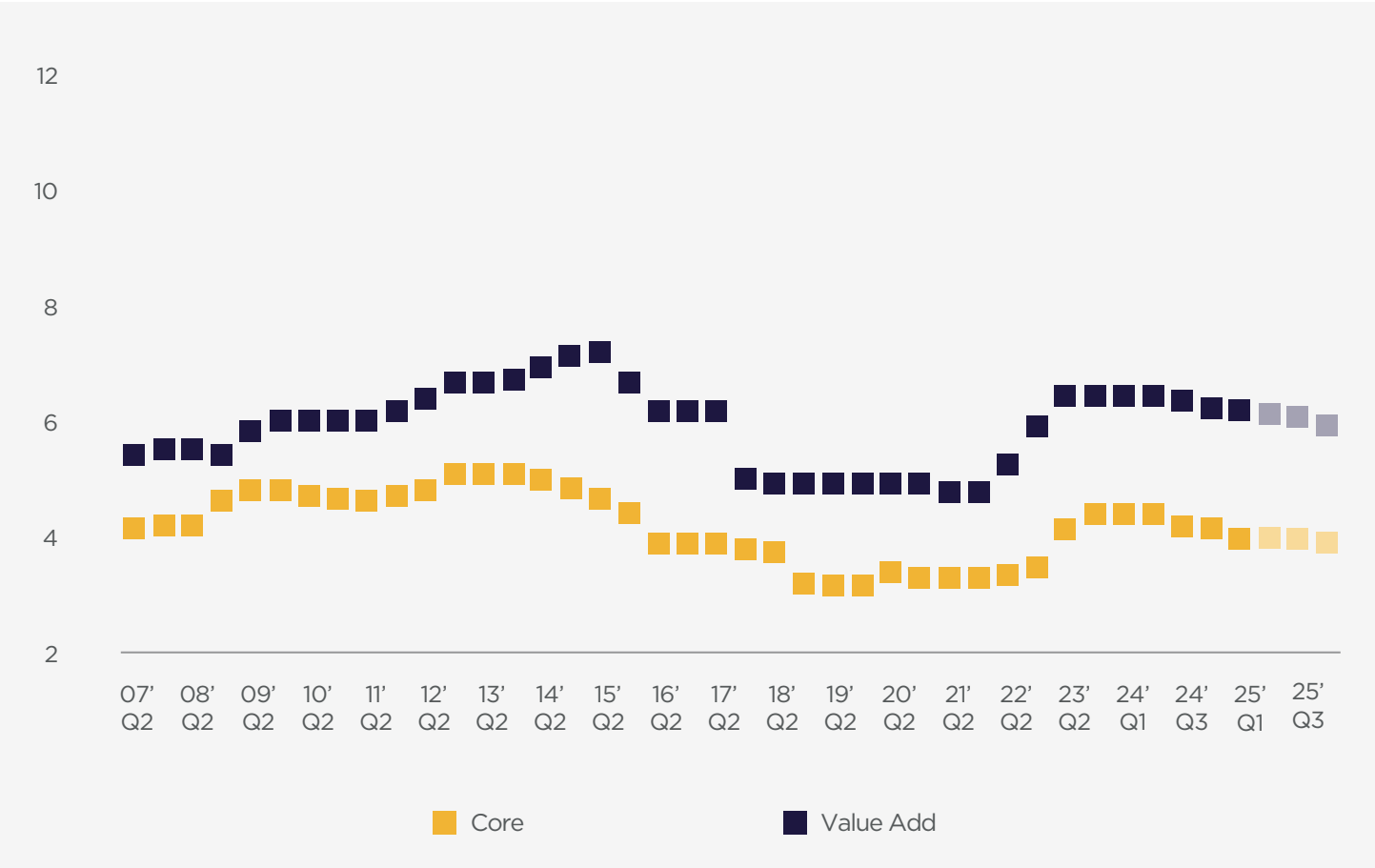
In een nieuwe realiteit, mede gevormd door de Wet Betaalbare Huur en andere overheidsinterventies, blijkt echter wel dat de markt bereid is een nieuwe koers te varen, waarbij de focus verschuift naar investeringen in kwaliteit. Beleggers die zich richten op nieuwbouwprojecten met middenhuurappartementen accepteren inmiddels aanvangsrendementen die alweer dicht in de buurt komen van 4% v.o.n. Dit gaat niet om incidentele transacties, maar is een trend die zich breed in de markt aftekent.





ONTWIKKELING VAN BRUTO AANVANGSRENDEMENTEN - LIVING

BAR K.K (%) CORE, CORE+, AND VALUE ADD



Naast de aanhoudende interesse in het Core-segment, hebben private equity-huizen de afgelopen jaren verschillende fondsen, die met een hoger (Value-add) risicoprofiel op zoek zijn naar investeringsmogelijkheden, veelal met een uitpondstrategie als achterliggende doelstelling. In hun zoektocht naar investeringsmogelijkheden zetten zij vooral in op de verkrijging van de grotere portefeuilles met een focus op locatie- en pandkwaliteit en laten zij de single assettransacties aan de Nederlandse family offices en de grotere private vastgoedondernemingen.

In de huidige markt wordt het beschikbare aanbod vooral in het Core+ en Value-add segment gevonden. Dit type product is, zeker met het oog op duurzaamheid, minder aantrekkelijk voor (institutionele) beleggers. Omwille van de verhuurbaarheid zullen, zeker met het oog op de WWS-punten, grote investeringen voor dit type objecten nodig zijn, waardoor zij een hogere rendementseis zullen formuleren. Een portefeuille die niet aan de gestelde normering van huurwoningen voldoet, zal door een belegger minder snel gekocht worden. Interesse volgt wel nog vanuit de door private equity gefinancierde buitenlandse belegger, die met de aankoop van Core+ en Value-add panden veelal kiest voor een uitpondstrategie.

Bron: Cushman & Wakefield, 2025



Sinds de invoering van de Wet betaalbare huur medio vorig jaar worden grote aantallen bestaande huurwoningen in vooral het middensegment aangekocht ten behoeve van een uitpondstrategie. Het betreft vooral woningen die voorheen ongereguleerd verhuurd konden worden, maar nu ‘terugvallen’ in een gereguleerd regime, met een fors lagere huur uit de woningen tot gevolg. Daar komt bij dat huurinkomsten in box 3 ook nog eens fors extra zijn belast, waardoor de rekensom simpelweg niet meer uitkomt en grote aantallen woningen op de nominatie staan ‘te verdwijnen’ naar de koopwoningmarkt.

De NVM becijferde onlangs dat alleen al in 2024 zo’n 37.000 woningen zijn uitgepond, wat er dat jaar in resulteerde dat één op de vijf verkochte woningen in Nederland een voormalige huurwoning was². De impact laat zich nog nadrukkelijker voelen wanneer dit getal met nieuwbouwopleveringen (24.000) wordt vergeleken. Ofwel: Nederlanders kochten vorig jaar vaker een voormalige huurwoning dan een nieuwbouwwoning. Uit een enquête onder 200 NVM-makelaars bleek meer dan 90% van mening dat het huidige uitpondtempo zich dit jaar zal voortzetten of zelfs zal versnellen, omdat tot 1 juli 2026 nog veel woningen zullen vrijkomen die tot 1 juli 2024 op basis van een tijdelijk contract verhuurd konden worden, wat dus nu niet meer is toegestaan.

Marktpartijen die de afgelopen tijd actief speculeerden op een mogelijke deregulering van de woningmarkt leken op een mogelijke deregulering van de woningmarkt leken begin mei van dit jaar hun gelijk te gaan krijgen, getuige de brief van demissionair Minister Keijzer aan de Tweede Kamer waarin zij een pakket maatregelen voorstelt dat opnieuw meer ruimte biedt voor de particuliere verhuurder³. Verhuurders krijgen, als het aan de Minister ligt, meer ruimte om een hogere huur te vragen, onder meer door aanpassing van het Woningwaarderingssysteem, waarbij onder andere de WOZ-waarde zwaarder zou worden meegeteld. Daarnaast worden tijdelijke contracten voor studenten opnieuw ingevoerd.

Hoewel de Minister expliciet haar angst uitspreekt voor het verdwijnen van de particuliere huursector, lijkt deze vrees ongegrond. Omdat er vorig jaar ook ‘gewoon’ nieuwe huurwoningen aan de voorraad werden toegevoegd, kwam het netto verlies per saldo uit op 413 woningen.



²<https://leden.nvm.nl/nieuws?id=71059>

³<https://www.rijksoverheid.nl/actueel/nieuws/2025/04/10/maatregelen-voor-behoud-middenhuurwoningen>



GEBRUIKERSMARKT

De verwachtingen voor 2025 en 2026 gaan uit van verdere prijsstijgingen op de woningmarkt. Volgens Raboresearch komt de gemiddelde prijsstijging over heel 2025 uit op circa 8,6%. Voor 2026 wordt uitgegaan van een verdere toename van 5,7%. De stijgingen liggen vooral besloten in de fundamenteën van de Nederlandse huizenmarkt: een structureel grotere vraag dan het beschikbare aanbod, wat is toe te schrijven aan de bevolkingsgroei die niet kan worden bijgebeend door de woningmarkt. Een andere belangrijke stimulans betreft het stijgen van de inkomens in combinatie met een afname van de kapitaalmarktrentes op de middellange termijn, wat de financieringsruimte van huishoudens vergroot.

De markt voor koopwoningen heeft zich ook in 2025 tot op heden sterk ontwikkeld, met een transactiedynamiek die tot nu toe 13% hoger ligt dan in dezelfde periode vorig jaar. De reden achter deze relatief grote toename heeft alles te maken met een toename van het aanbod als gevolg van de uitpondactiviteiten door beleggers. Gemiddeld wordt een op de vijf woningen gekocht van een belegger en is tweederde van deze woningen een appartement. Door de gemiddeld kleinere omvang nam de gemiddelde verkoopprijs in het eerste kwartaal met 1,8% af ten opzichte van het kwartaal ervoor en bleef de prijs per vierkante meter verder toenemen.

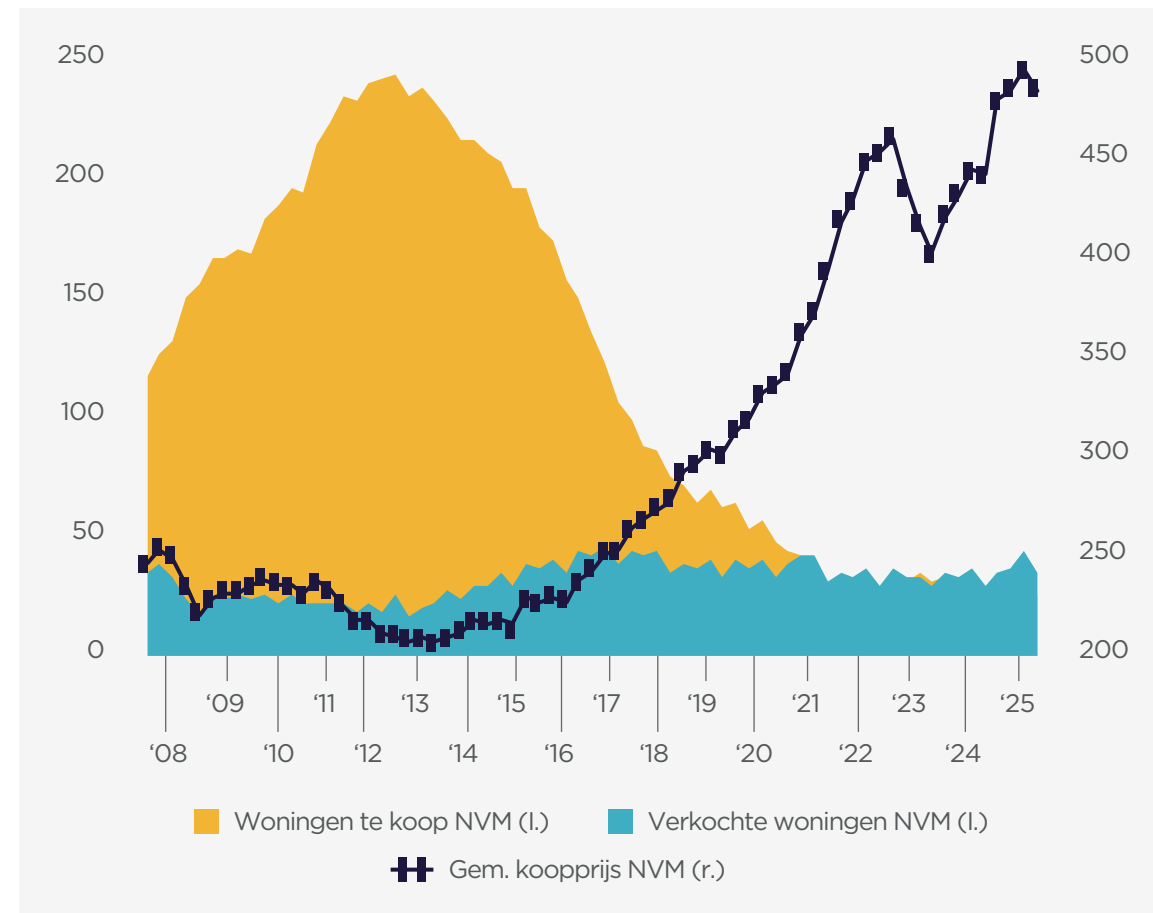




VRAAG EN AANBOD OP DE WONINGMARKT

IN AANTAL (LINKS, X 1.000) EN GEMIDDELDE KOOPPRIJS (RECHTS, EUR X 1.000)

Jaar-op-jaar steeg de gemiddelde woningprijs verder met 9,7% en is uitgekomen op €473.000. In vergelijking met het voorgaande kwartaal nam de gemiddelde verkooptijd drie dagen langer in beslag en kwam uit op 30 dagen. De krapte-indicator, wat het aantal keuzemogelijkheden van een koper weergeeft, ligt op 2,3, wat betekent dat elke koper momenteel gemiddeld kan kiezen uit 2 à 3 woningen. In een evenwichtige woningmarkt zou de krapte-indicator tussen de 5 en 10 moeten liggen.



Bron: NVM (2025), bewerking Cushman & Wakefield





De markt voor nieuwbouwwoningen liet in het eerste kwartaal van 2025 een stabiele ontwikkeling zien. In totaal werden 6.740 woningen verkocht, wat ongeveer op hetzelfde niveau ligt als vorig jaar. De groei van het aantal nieuwbouwverkoop lijkt hiermee af te vlakken. Volgens opgave van de NVM zijn makelaars “zeer positief over de verkoopbaarheid van nieuwbouwwoningen, maar zijn er zorgen over de lange termijn”⁴. Er worden te weinig bouwvergunningen afgegeven en het aanbod grondgebonden woningen blijft dalen. De makelaarsvereniging spreekt van een dreigende onbalans tussen aanbod, betaalbaarheid en behoefte van kopers.

Hoewel inschrijvingen op nieuwbouwwoningen in de volle breedte zijn toegenomen, wordt de verkoop van nieuwbouwwoningen vooral gedempt door een gebrek aan aanbod van grondgebonden woningen. Bijna de helft van alle verkochte nieuwbouwwoningen is momenteel een appartement, en deze worden bovendien minder snel verkocht. In 2024 werd ‘slechts’ 36% van de appartementen binnen 3 maanden na de verkoopstart verkocht, tegenover 62% voor tussenwoningen. De gemiddelde verkoopprijs van nieuwbouwwoningen is gestegen naar €492.000.

Ook hier zijn het vooral de duurdere appartementen die de prijsstijging hebben veroorzaakt, terwijl de goedkopere tussenwoningen minder werden aangeboden en daarmee minder werden verkocht. Hierdoor stijgt de prijs per vierkante meter al geruime tijd, wat samenhangt met de trend naar betaalbaar en stedelijk bouwen, wat zorgt voor kleinere woningen en daarmee een hogere prijs per vierkante meter. Ten opzichte van het eerste kwartaal vorig jaar steeg de prijs per vierkante meter van €4.340 naar €4.780.

Ondertussen worden eerder stilgelegde bouwprojecten weer opgepakt. Projecten die circa twee jaar geleden ‘on hold’ zijn gezet, worden opnieuw bouwrijp gemaakt, wat erop duidt dat deze onder de huidige marktomstandigheden weer als financieel haalbaar worden beschouwd. Toch blijven de prijzen voor nieuwbouwwoningen uitzonderlijk hoog, maar dit gegeven wordt inmiddels als normaal beschouwd en wordt meegenomen in de kostprijsberekeningen.

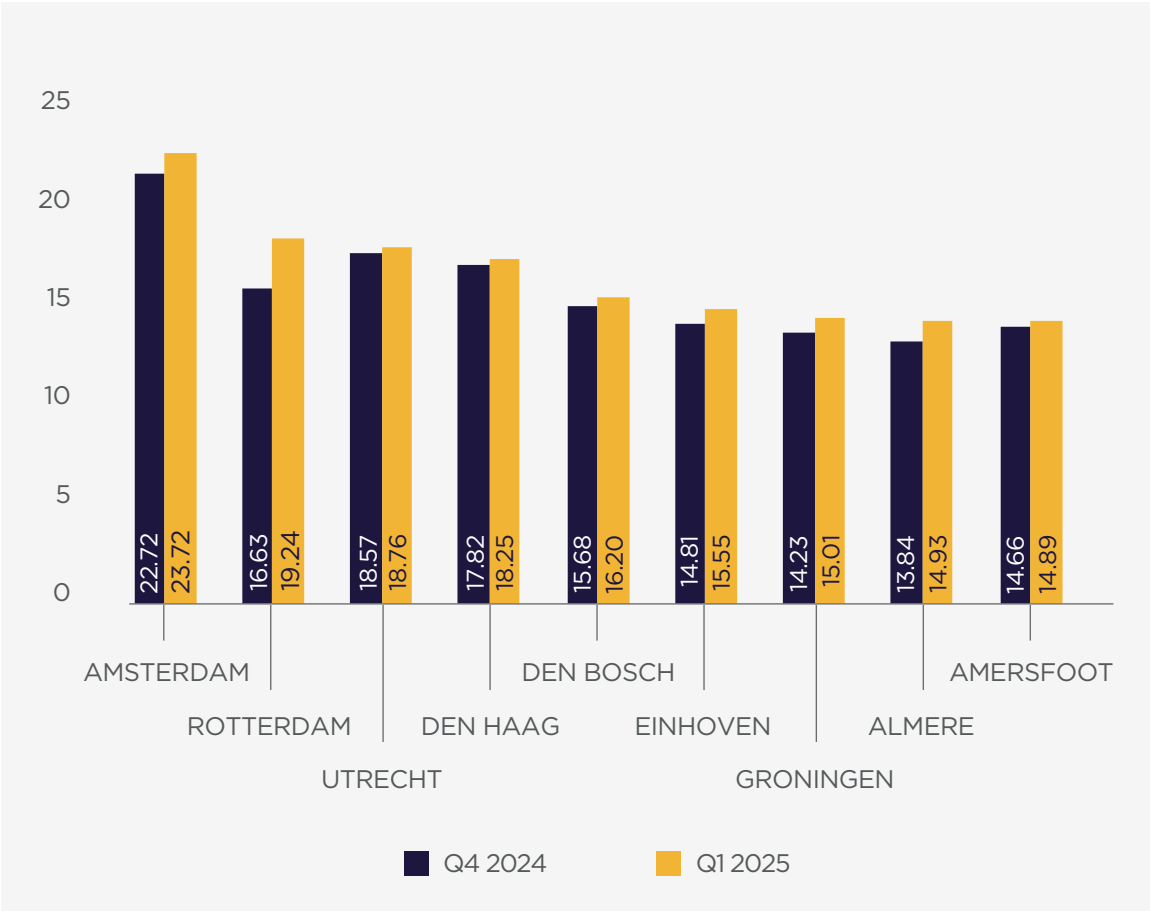


⁴<https://www.nvm.nl/nieuws/2025/nvm-flink-meer-verkopen-in-1e-kwartaal-2025-met-prijstdemping-door-veel-uitpondwoningen/>



GELIBERALISEERDE HUURPRIJZEN

IN EUR PER M², VRIJE SECTOR



Het aantal huurtransacties in de middenhuur- en vrije sector is in één kwartaal met bijna 20 procent gedaald. Tegelijkertijd is de gemiddelde huurprijs in een jaar tijd met bijna 13 procent gestegen tot €17,60 per vierkante meter. In alle grote steden van Nederland stegen de huurprijzen ten opzichte van het vorig kwartaal, met Rotterdam als uitschieter (+15,7%) Dit is kenmerkend voor de trend op de huurmarkt van 2025 en wordt gevoed door een beperkt aanbod en blijvend hoge vraag. De forse terugloop van het huuraanbod duidt erop dat veel verhuurders ervoor kiezen om woningen te verkopen en zich terug te trekken uit de markt. De combinatie van stijgende huren en afnemende transacties wijst op een oververhitte markt, waarin betaalbare opties voor woningzoekenden steeds schaarser worden.



Bron: NVM (2025), bewerking Cushman & Wakefield



HOSPITALITY



BELEGGINGSMARKT

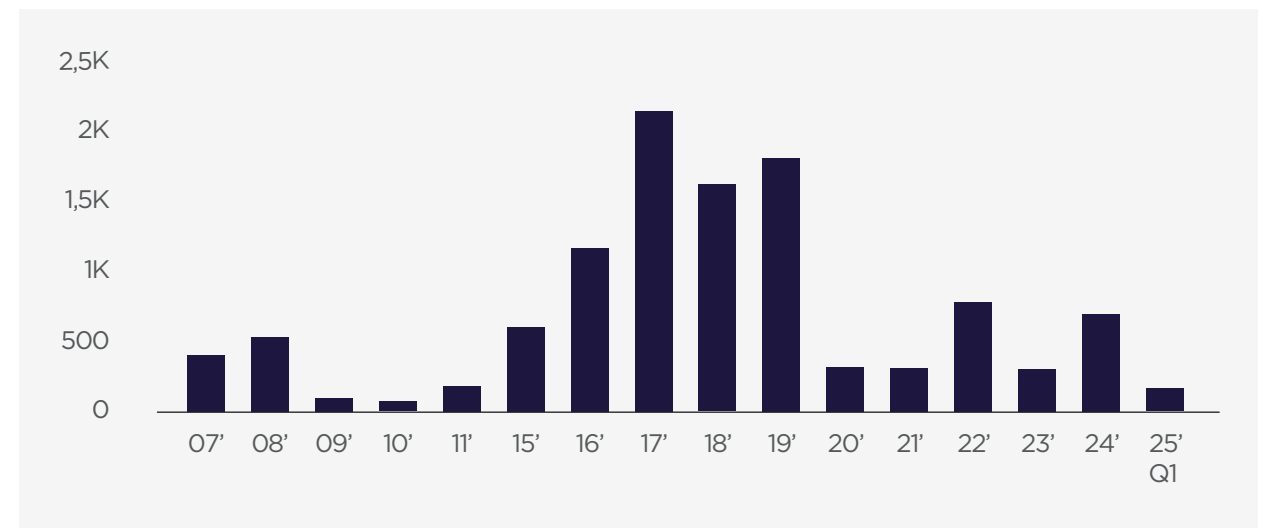
In het eerste kwartaal van 2025 is het beleggingsvolume in de hotelmarkt gestegen ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Waar het eerste kwartaal van 2024 nog werd afgesloten met een transactievolume van €134 miljoen, kwam dit in het eerste kwartaal van dit jaar uit op €162 miljoen – een stijging van ongeveer 21%. Het hotel beleggingsvolume vertegenwoordigt daarmee ca. 8% van het totale beleggingsvolume.

In 2024 liet het beleggingsvolume in de Nederlandse hotelmarkt een duidelijke groei zien ten opzichte van het jaar daarvoor. Deze stijging werd grotendeels gedragen door de verkoop van een omvangrijke portefeuille bestaande uit twaalf hotels die tezamen 1.522 hotelkamers tellen.

Vijf van deze hotels zijn gesitueerd in Amsterdam, de overige hotels staan onder andere in Den Haag, Rotterdam, Eindhoven en Maastricht. Bij tien van de twaalf hotels betrof de transactie zowel het vastgoed als de hotelexploitatie. Het totale volume van deze portefeuilletransactie bedroeg circa €360 miljoen, wat neerkomt op ongeveer de helft van het totale hotelbeleggingsvolume in Nederland in 2024. Hoewel grootschalige portefeuillevakopen positief bijdragen aan het marktsentiment, bleven transacties van ‘single assets’ in de prijsklasse van €50 tot 100 miljoen (en daarboven) relatief beperkt.

Dit begint echter te veranderen nu het verschil tussen bied- en laatprijzen steeds kleiner wordt. De grootste bijdrage aan het beleggingsvolume in het eerste kwartaal van 2025 was afkomstig van de transactie van Pullman Eindhoven Cocagne. Het hotel met 320 kamers in het centrum van Eindhoven werd verkocht voor €70 miljoen.

NEDERLANDSE VASTGOEDBELEGGINGSMARKT INVESTERINGSVOLUME HOTELMARKT (IN MLN. EURO)



Bron: Cushman & Wakefield, 2025



De hotelbeleggingsmarkt vertoont duidelijke tekenen van herstel. De dalende beleidsrentes, beschikbaarheid van kapitaal en gunstigere financieringsvoorwaarden dragen bij aan een verbeterd investeringsklimaat. Deze omstandigheden zorgen niet alleen voor een toenemende vraag naar Core en Core+ investeringskansen, maar leiden ook tot een geleidelijke terugkeer van institutioneel kapitaal naar de markt. In combinatie met de verwachte compressie van aanvangsrendementen en oplopende waarderingen ontstaat daarmee het fundament voor een nieuwe investeringscyclus.

Uit de Hotel Investor Compass, een jaarlijkse enquête afgenomen door Cushman & Wakefield onder Europese hotelinvesteerders, blijkt eveneens dat het marktsentiment verder verbetert. Naast de toenemende interesse in Core en Core+ beleggingen, winnen ook alternatieve hotelconcepten zoals ‘serviced apartments’ verder aan populariteit, en dan met name in de grote steden (G5).

Dit concept combineert het comfort en de flexibiliteit van een hotel met de voorzieningen van een woning en richt zich hoofdzakelijk op een langere verblijfsduur, variërend van enkele dagen tot meerdere maanden. ‘Serviced apartments’ zijn primair gericht op de zakelijke markt, voor onder meer projectgebonden werknemers en expats die wegens hun werk tijdelijk in Nederland verblijven. Conferentie- en vliegveldhotels blijven daarentegen voorlopig het minst in trek, zo geven de respondenten aan. De aanhoudende afhankelijkheid van internationale zakelijke reizigers en het trage herstel van deze segmenten hebben de afgelopen jaren het vertrouwen in deze segmenten getemperd.

Vooruitkijkend naar de tweede helft van 2025 wordt een verdere toename van het investeringsvolume in de hotelmarkt voorzien. Of het totale niveau van 2024 daadwerkelijk zal worden overtroffen, hangt er onder meer vanaf of enkele grootschalige (portefeuille)transacties doorgang vinden. Daarbij blijft het sentiment kwetsbaar voor externe factoren. De extreem hoge economische en (geo)politieke onzekerheid —onder meer door aanhoudende spanningen in wereldhandel en veranderende beleidsrichtingen van grootmachten— kunnen zowel het tempo van als het vertrouwen in investeringsbeslissingen beïnvloeden. In deze dynamische markt zullen investeerders hun strategieën voortdurend moeten herijken om effectief in te spelen op veranderende randvoorwaarden.



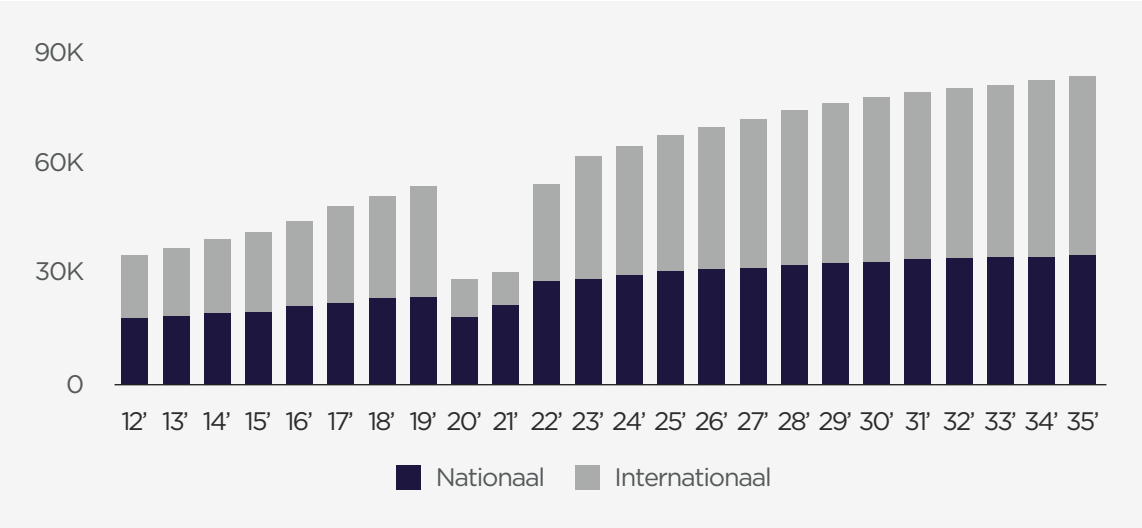


GEBRUIKERSMARKT

In 2024 werd met een jaar-op-jaar stijging van ruim 4% voor het tweede opeenvolgende jaar een recordaantal hotelovernachtingen genoteerd. Zo steeg het aantal overnachtingen van buitenlandse toeristen in Amsterdam - ondanks doorlopende anti-toerisme campagnes van de gemeente - afgelopen jaar met circa 5%. Amsterdam was daarmee een van de meeste bezochte bestemmingen in Europa. Alleen Barcelona, Parijs en Londen werden vaker bezocht.

HOTELOVERNACHTINGEN NEDERLAND

NAAR OORSPRONG: NATIONAAL, INTERNATIONAAL (X 1.000)



Bron: Oxford Economics (2025), bewerking Cushman & Wakefield





Voor 2025 wordt opnieuw een stevige toename van het aantal hotelovernachtingen verwacht, wederom met een groei van ruim 4% ten opzichte van het voorgaande jaar. Deze dynamiek wordt gedragen door aanhoudende reishersteltrends en het verdere herstel van de zakelijke markt. De bijdrage vanuit de regio Azië-Pacific aan de verwachte groei in 2025 is aanzienlijk. Onder meer het aantal hotelovernachtingen door reizigers uit China zal fors toenemen en in 2025 voor het eerst boven pre-covid-niveau uitkomen, met een relatief sterke stijging van het aantal zakelijke overnachtingen van naar schatting circa 34% ten opzichte van 2024. Vanaf 2026 zal de groei van het aantal hotelovernachtingen in Nederland naar verwachting geleidelijk afvlakken, waarbij de samengestelde jaarlijkse groeivoet (CAGR) van 2024 tot 2035 circa 2,3% zal zijn.

Net als in de jaren na de pandemie blijft de groei van het aantal hotelkamers in Nederland de komende jaren beperkt. Een van de belangrijkste oorzaken hiervan is het restrictieve beleid dat verschillende grote gemeenten inmiddels voeren. In Amsterdam heeft de gemeente dit beleid – dat gericht is op het beperken van de groei van het aantal toeristische overnachtingen – verder aangescherpt. Met het ‘Hotelbeleid 2024’ wordt gesteld dat er geen medewerking meer wordt verleend aan nieuwe hotelinitiatieven die niet passen binnen het geldende omgevingsplan. Een uitzondering hierop is de ‘nieuw-voor-oud’ regeling, waarbij een nieuw hotel alleen gerealiseerd mag worden als een oud hotel sluit, mits de overnachtingscapaciteit gelijk blijft en het nieuwe hotel van hogere kwaliteit is. Dit betekent echter niet dat er de komende jaren geen kamers worden toegevoegd aan de bestaande voorraad. Met name in Amsterdam-Noord zijn er nog enkele hotels in ontwikkeling, waardoor de capaciteit in ieder geval tot 2028 zal toenemen.

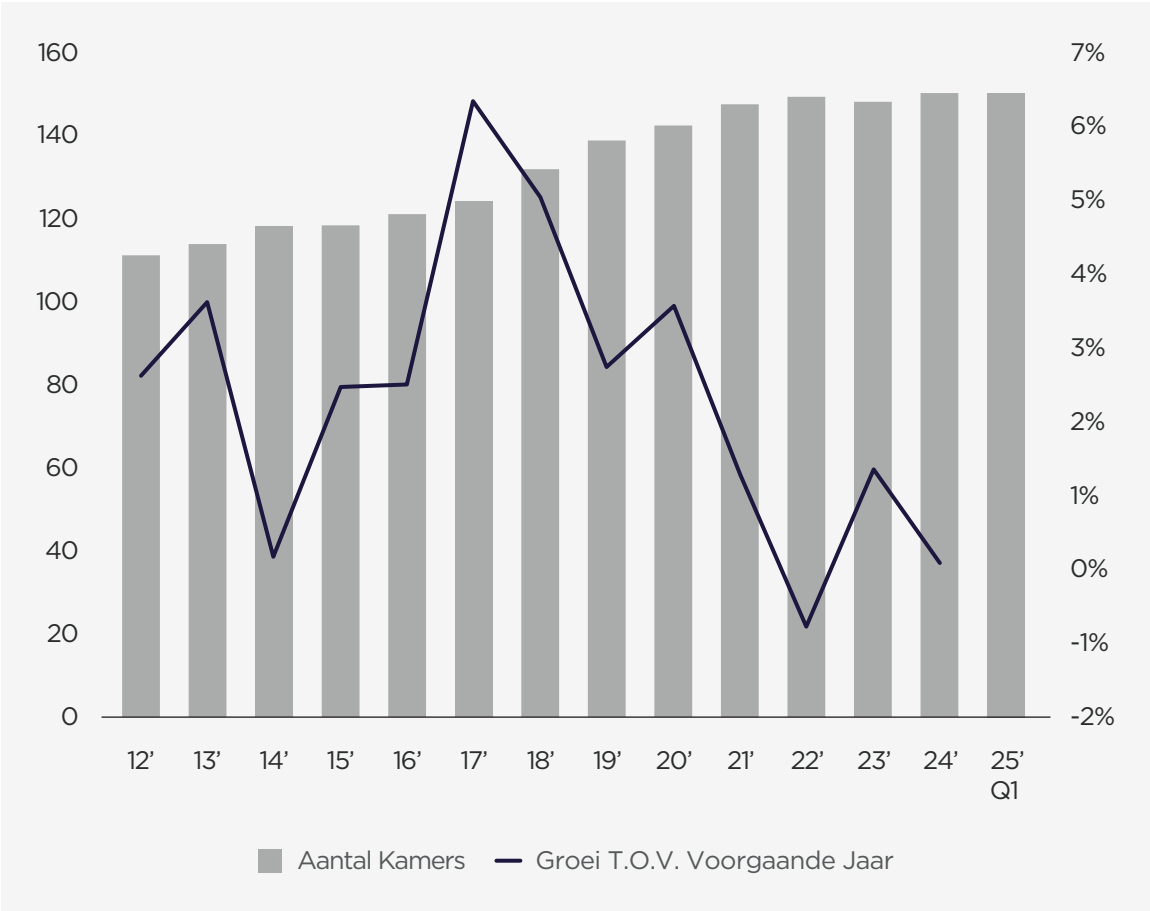
Hierna zal het restrictieve hotelbeleid van de gemeente Amsterdam verdere uitbreiding van de voorraad vermoeilijken. Enkele andere gemeenten die stringente beleidsmaatregelen hanteren om de ontwikkeling van nieuwe hotels te reguleren zijn Utrecht, Maastricht en Den Haag. Rotterdam hanteert momenteel nog geen restrictief beleid zoals Amsterdam en Den Haag en is in trek als het gaat om conversies van kantoor naar hotel. Voorbeelden van grootschalige conversies die daar momenteel plaatsvinden zijn die aan de Boompjes en Glashaven. In het voormalig kantoorgebouw aan de Boompjes realiseert Van der Valk een hotel met ongeveer 295 kamers en aan de Glashaven komt – met 225 kamers – het tweede Ruby Hotel van Nederland.





KAMERVOORRAAD NEDERLAND

TOTAAL AANTAL HOTELKAMERS IN NEDERLAND (X 1.000)



De combinatie van beperkte aanbodgroei en structureel toenemende vraag creëert gunstige omstandigheden voor bestaande hotels. Naar verwachting zullen exploitanten hiervan op de middellange termijn profiteren – vooral in steden met het strengste vergunningenbeleid. In dergelijke markten versterkt de schaarste de concurrentiepositie van bestaande hotels, wat zich zal vertalen in hogere bezettingsgraden en kamerprijzen. Ondanks het feit dat beleidsmaatregelen, zoals de voorgenomen btw-verhoging op logies per 2026, naar verwachting een tijdelijke vertraging zullen veroorzaken, blijft de aanhoudende vraag druk geven op de markt. Deze maatregel kan op korte termijn leiden tot een afzwakking van de vraag, maar de verwachting is dat dit effect beperkt en bovenal van tijdelijke aard zal zijn.

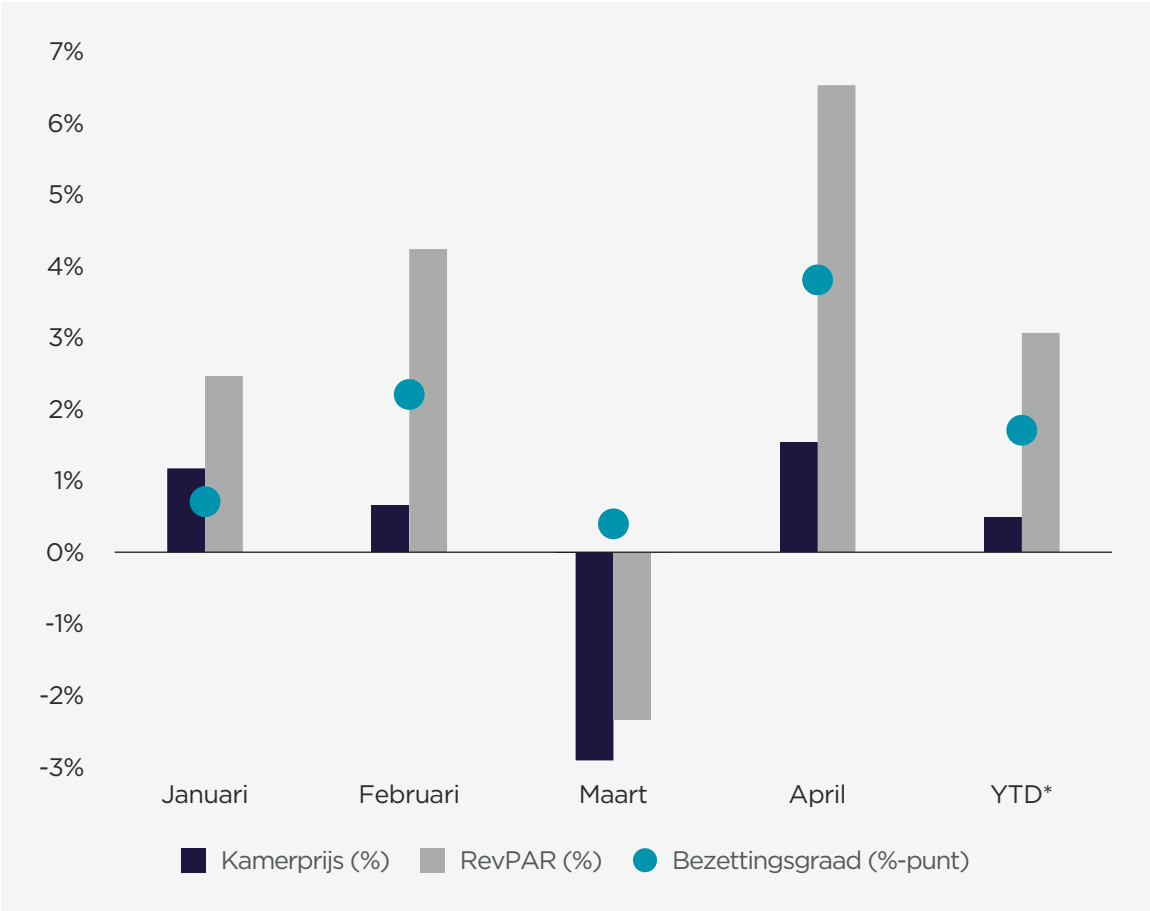
Hierna zal de onderliggende marktdynamiek – gekenmerkt door schaarste van aanbod en aanhoudende vraag – opnieuw de overhand krijgen en de winstgevendheid van bestaande hotels mogelijk verder versterken.

De Nederlandse hotelsector is 2025 qua prestaties sterk begonnen. In de eerste maanden lagen de belangrijkste prestatie-indicatoren ruim boven het niveau van dezelfde periode vorig jaar. Alleen in maart werd een lichte terugval van de gemiddelde kamerprijs en RevPAR gemeten, maar deze werd ruimschoots gecompenseerd in andere maanden. Over de periode tot en met april steeg de RevPAR met ruim 3%, waarmee, na een jaar van stagnatie in 2024, dit jaar weer een opwaarts traject laat zien, wat verder kan doorzetten in 2025.

Bron: CBS (2025), bewerking Cushman & Wakefield



ONTWIKKELING HOTELPRESTATIES NEDERLAND
PRESTATIE-INDICATOREN (PERIODE IN 2025 T.O.V. ZELFDE PERIODE VORIG JAAR)



Bron: Cushman & Wakefield, STR, 2025 *YTD: jaar tot en met april

Vooruitkijkend naar 2026 tekent zich echter nieuwe onzekerheid af. Het nu demissionaire kabinet overwoog een verhoging van het btw-tarief op logies van 9% naar 21% per 1 januari 2026. In hoeverre exploitanten de btw-verhoging daadwerkelijk kunnen doorberekenen aan hotelgasten zal moeten blijken. Hierdoor bestaat het risico dat de verwachte positieve opbrengstontwikkeling van 2025 in 2026 tijdelijk onder druk komt te staan. Naast de ontwikkelingen aan de opbrengstenkant begint de kostenstructuur van hotels te normaliseren. Ook in Nederland zorgt een afkoelende arbeidsmarkt voor verlichting aan de kostenkant. Tegelijkertijd leidt de toegenomen inzet van automatisering en technologische innovaties tot efficiëntiewinst in operationele processen.

In combinatie met een sterkere focus op duurzaamheid van het vastgoed resulteert dit in lagere energielasten en een verdere verlaging van de exploitatiekosten. Deze factoren zullen bijdragen aan een verbetering van de marges en de algehele winstgevendheid van hoteloperaties in 2025 en de daaropvolgende jaren.



NETHERLANDS

BOUWEN OP SOLIDE FUNDAMENTEN

OUTLOOK

PROVADA EDITION 2025

OVER CUSHMAN & WAKEFIELD

Cushman & Wakefield (NYSE: CWK) is wereldwijd een toonaangevende adviseur in commercieel vastgoed voor vastgoedeigenaren en -gebruikers, met ongeveer 52.000 medewerkers in circa 400 kantoren verspreid over 60 landen. In 2024 realiseerde de organisatie een omzet van \$9,4 miljard met kernactiviteiten zoals asset services, leasing, capital markets, valuations en overige dienstverlening. De overtuiging Better never settles vormt het fundament van de organisatie en uit zich in een bedrijfscultuur die talloze onderscheidingen ontvangt uit de sector en het bedrijfsleven.

Meer informatie vindt u op www.cushmanwakefield.nl en via LinkedIn.