

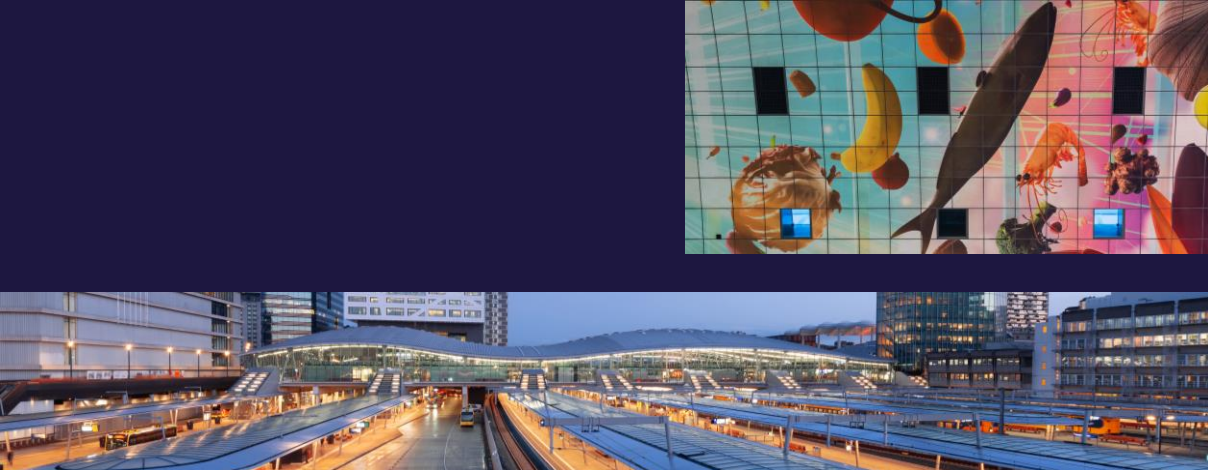


THE NETHERLANDS

OUTLOOK

2026





CONTENTS

**ECONOMISCH
VOORUITZICHT**

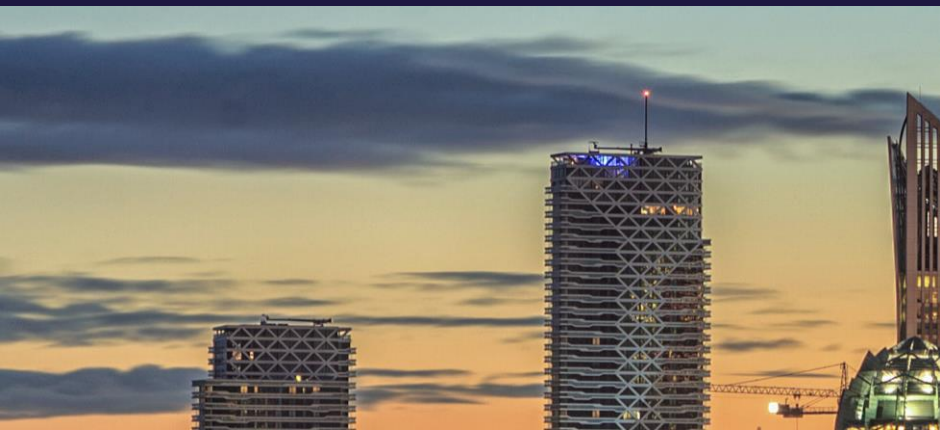
**INDUSTRIAL &
LOGISTICS**

OFFICES

RETAIL

LIVING

HOSPITALITY



ECONOMISCH VOORUITZICHT



ECONOMISCH VOORUITZICHT

HERSTEL VERBREEDT, MAAR BLIJFT SELECTIEF

HET AFGELOPEN JAAR VERLIEP IN ZOWEL GEOPOLITIEK ALS ECONOMISCH OPZICHT RONDUIT TURBULENT.

Militair conflict in het Midden-Oosten en een slepende oorlog in Oekraïne bepaalden het nieuws, evenals alle pogingen om de vijandelijkheden te staken. De economische spanningen liepen het afgelopen jaar zo mogelijk nog hoger op. De Amerikaanse president Trump bleek eigenhandig in staat de spelregels van het mondiale handelsverkeer ingrijpend te wijzigen, door alle handelspartners van de Verenigde Staten hoge tot zeer hoge importheffingen op te leggen.

Het is de verwachting dat ook in 2026 sprake zal zijn van een onzekere economische context, maar Europa leert steeds beter om te gaan met volatiliteit. De voortdurende geopolitieke onrust heeft ook een paradoxaal effect: markten worden immuun voor schokken. Aanvankelijk profiteerde de Europese economie van het naar voren halen van bestellingen door Amerikaanse bedrijven in aanloop naar de importheffingen, maar ook na invoering hield het positieve momentum aan. De groei pakt met 1,4% hoger uit dan verwacht, de inflatie is onder controle en Europese producenten lijken te profiteren van de relatief lage Amerikaanse importheffing voor de EU ten opzichte van concurrerende landen. Daarnaast kijkt de Europese Unie voor oplossingen steeds nadrukkelijker naar zichzelf: de single market functioneert nog altijd niet optimaal, maar de ambitie om die te versterken groeit.

Initiatieven zoals de European Innovation Act illustreren de wens om innovatie, kapitaalstromen en talent beter te verankeren binnen Europa zelf. Daarnaast klinkt er een luide roep om EU-regels 'systematisch te herzien' en is onlangs door het Europees Parlement ingestemd met het Omnibus I-pakket, wat de administratieve druk voor Europese bedrijven moet verminderen (CSRD en CSDDD).

Daarmee winnen de fundamentals (productiviteit, energiezekerheid, ruimtelijke kwaliteit en menselijk kapitaal) weer aan betekenis en bepalen deze de koers voor 2026. Tegelijkertijd komen de macro-economische indicatoren tot rust: importtarieven liggen min of meer vast, de inflatie loopt op haar laatste benen – met uitzondering van Nederland, waar de prijsdruk hardnekkiger blijft – en de rente ontwikkelt zich stabiel. Dit schept een voorspelbaar kader waarin beleggers en gebruikers van commercieel vastgoed hun strategieën durven herijken.



VERWACHTE ECONOMISCHE KERNCIJFERS NEDERLAND

	2022	2023	2024	2025	2026*
Groei BBP	5,0%	0,1%	0,9%	1,7%	1,4%
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, 2026 *: voorspelling

De Nederlandse economie liet in 2025 een gematigde groei noteren van 1,7%, terwijl voor 2026 een groei van 1,4% wordt voorspeld. Dat is beter dan verwacht, maar het is een groei die twee gezichten kent. De diensten-sector blijft sterk presteren, terwijl de maakindustrie onder druk staat door structureel gestegen energie- en loonkosten in het licht van internationale concurrentie. Het opheffen van de onzekerheid, juist over de import-heffingen, lijkt bij te dragen aan het herstel van de Nederlandse uitvoer van goederen vanaf het derde kwartaal van 2025 (+2,5% t.o.v. vorig jaar), ondanks de zwakke economie van belangrijke handelspartners. Een bemoedigend signaal is in dit verband ook de stijging van het producentenvertrouwen op basis van verwachte productiegroei.

ECONOMISCH VOORUITZICHT

Reële inkomens zijn de laatste jaren door sterke loongroei toegenomen en zullen in 2026 worden versterkt doordat de inflatie verder zal afnemen. Hierdoor heeft de consument meer te besteden, wat 0,1% bijdraagt aan de economische groei van volgend jaar. Hoewel huishoudens bijdragen aan groei, is het consumentenvertrouwen negatief, waardoor er ook veel wordt gespaard. Dit is niet helemaal zonder reden: de bijzonder krappe Nederlandse arbeidsmarkt begint af te koelen.

HOEWEL DE WERKLOOSHEID MET 3,9% NOG STEEDS HISTORISCH LAAG TE NOEMEN IS, WERDEN ER EIND 2025 VOOR HET EERST IN VIER JAAR TIJD WEER MEER WERKLOZEN DAN VACATURES GEREgistREERD (RESPECTIEVELIJK 399.000 OM 387.000).

De toename lijkt niet zozeer cyclisch van aard te zijn, maar hangt samen met een afname van het aantal ZZP-ers als gevolg van dit jaar ingevoerde regelgeving met betrekking tot (het voorkomen van) schijnzelfstandigheid. De overheid heeft zijn bestedingen op onder meer op zorg en defensie verhoogd, maar heeft moeite om de begrote uitgaven te realiseren, mede als gevolg van tekorten op de arbeidsmarkt.

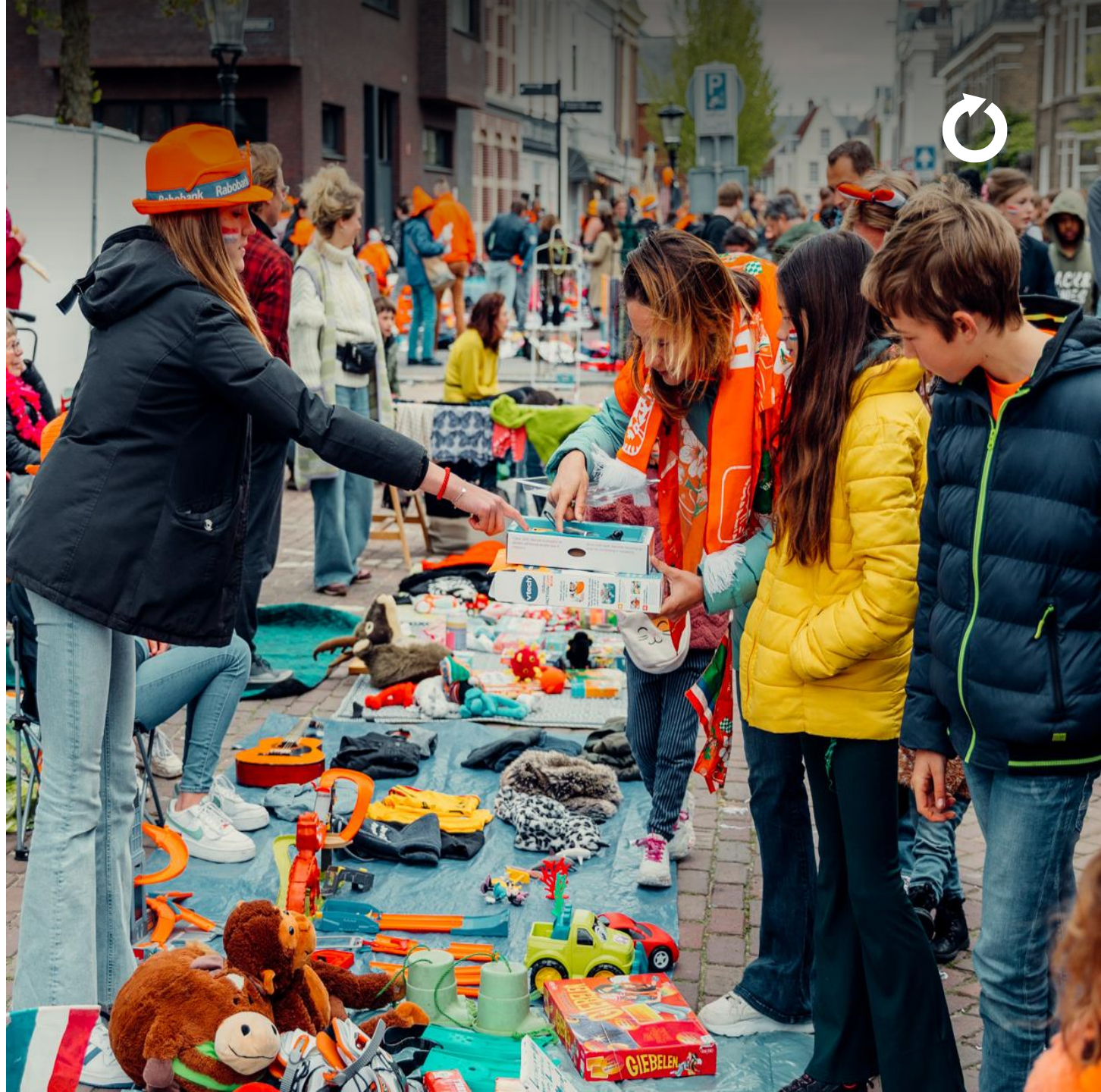
De Nederlandse industrie staat onder druk door blijvend hogere energieprijzen en loonkosten, netcongestie en beperkingen door stikstofregulering. Vooral energie-intensieve bedrijven en onderdelen van de automotive industrie voelen de effecten daarvan momenteel scherp. Hoewel niet elke sector in gelijke mate geraakt wordt, is er sectorbreed 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. Productiviteit blijft de zwakke schakel: digitalisering en arbeidsmarktinnovatie zijn essentieel voor toekomstige groei.



ECONOMISCH VOORUITZICHT

De uitslag van de afgelopen verkiezingen heeft geleid tot een minderheidskabinet van D66, CDA en VVD in 2026 en verder. Dat vooruitzicht geeft vertrouwen dat de komende jaren beleid consistent en strategischer kan worden vormgegeven. Aangezien de meeste oppositiepartijen zich constructief hebben opgesteld geeft dit vertrouwen dat de komende jaren beleid consistent en strategischer kan worden vormgegeven. Het schept ruimte voor langetermijnbeslissingen over ons investeringsklimaat, de transitie van de economie en de inrichting van de fysieke leefomgeving.

ER IS BOVENDIEN NOG STEEDS VEEL OM TROTS OP TE ZIJN: STERKE INSTITUTIES, EEN TRANSPARANTE EN COÖPERATIEVE OVERHEID, EEN BETROUWBARE RECHTSSTAAT EN EEN CULTUUR VAN OPEN DATA EN KENNISDELING BLIJVEN BELANGRIJKE PIJLERS ONDER HET VERTROUWEN VAN BINNEN- EN BUITENLANDSE BELEGGERSEN GEBRUIKERS.



VASTGOEDBELEGGINGSMARKT

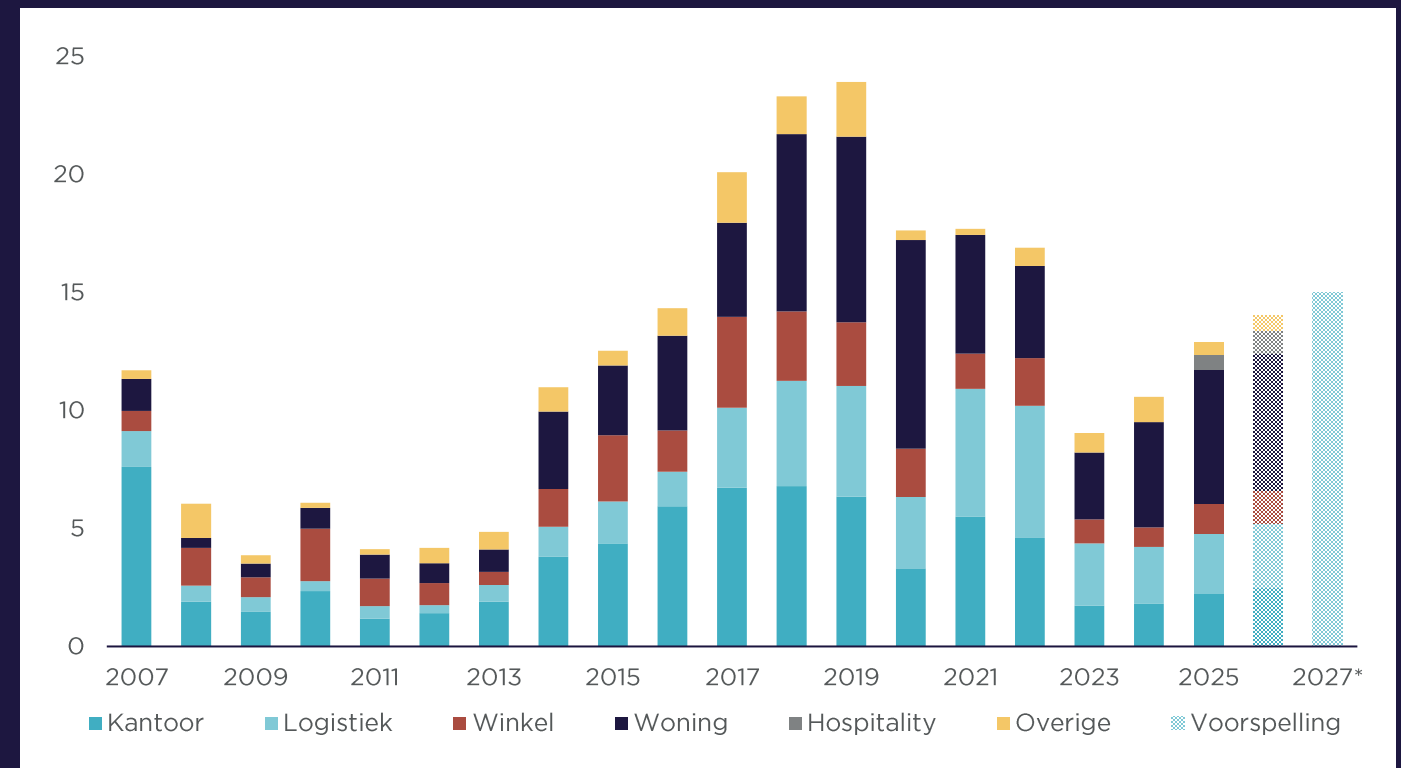
**HET INVESTERINGSVOLUME OVER 2025 IS
UITGEKOMEN OP €12,9 MILJARD EN LIGT
DAARMEE CIRCA 23% HOGER DAN VORIG JAAR.**

Vanaf het derde kwartaal nam de transactiedynamiek zichtbaar toe en kozen beleggers nadrukkelijker positie. Met name in het woningsegment versnelde de activiteit, waarbij enkele grootschalige transacties in de laatste week van 2025 een substantieel effect hadden op het totale jaarvolume. Dit vormt een duidelijk contrast met de eerste helft van het jaar, waarin beleggers overwegend afwachtend bleven.

Na een periode van rentevolatiliteit en waardecorrecties lijken zowel de Nederlandse als de bredere Europese vastgoedbeleggingsmarkten hun evenwicht te hervinden. Kapitaal keert selectief terug en beleggers nemen opnieuw actief positie in anticipatie op verdere stabilisatie en groei. In het basisscenario wordt het totale investeringsvolume voor 2026 geraamd op circa €14 miljard.

NEDERLANDSE VASTGOEDBELEGGINGSMARKT

Investeringsvolume naar vastgoedsegment (in € mld.), *: prognose



Bron: Cushman & Wakefield, 2026



De allocatie van kapitaal naar vastgoed normaliseert en Core beleggers uit binnen- en buitenland vinden hun weg terug naar de markt, maar blijven selectief. Onder voorwaarden van helder rendement en toekomstbestendigheid wordt (r)entree overwogen. Waar de markt in 2023 en 2024 vooral werd gekenmerkt door onzekerheid over prijsvorming, is nu sprake van hernieuwde discipline. De fase van *pricing discovery* – waarin marktpartijen op de tast op zoek gingen naar nieuwe waarderingsniveaus – maakt gaandeweg plaats voor *pricing discipline*: scherpere underwriting, focus op kasstromen en structurele waardecreatie.

Core vastgoed vormt daarbij opnieuw het strategische ankerpunt. Beleggers onderschrijven het belang van kwaliteit, locatie en duurzaamheid als dé dragers van rendement.

Prime assets met stabiele huurders, sterke ESG-profielen en goede financieringsvoorwaarden zijn gewild. Dit zal in 2026 leiden tot stabilisatie van, en op sommige plekken lichte compressie van, aanvangs-rendementen voor het allerbeste vastgoed (prime yields). Tegelijkertijd blijft het herstel selectief van karakter: niet elke stad of sector profiteert in gelijke mate.

Het kapitaal dat richting vastgoed stroomt, is bovendien diverser dan voorheen. Naast de traditionele institutionele beleggers melden zich family offices, debt funds en private partijen met flexibele kredietstructuren en een langere beleggingshorizon. Deze verbreding van de kapitaalbasis versterkt de liquiditeit van de markt en zorgt voor nieuwe financieringsvormen, met name in niche- en transformatie-segmenten.

Banken en debt funds tonen zich opnieuw bereid te financieren, maar doen dat eveneens selectief: prime assets op toplocaties met robuuste huurders worden beloond, terwijl risicovoller herontwikkelingskapitaal duur blijft.

Duurzaamheid ontwikkelt zich ondertussen van verplichting tot waardecomponent: ESG-prestaties worden structureel verdisconteerd in de prijs en bepalen in toenemende mate de financierbaarheid. Gebouwen die voldoen aan emissienormen, energie-efficiënt zijn en adaptief ontworpen, behouden of vergroten hun waarde. In die zin is duurzaamheid een motor voor concurrentiekracht geworden.

FASTGOEDBELEGGINGSMARKT

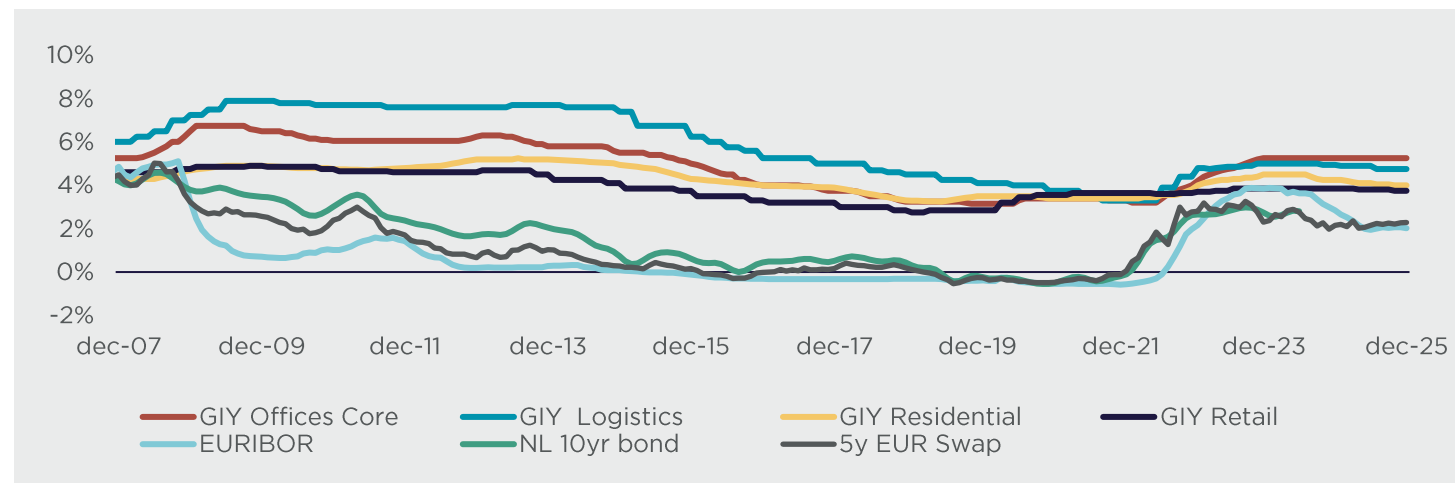


Hoewel alle assetcategorieën de weg omhoog hebben ingeslagen, is er wel degelijk sprake van verschillende groeipaden met betrekking tot risicoprofiel, volumes en timing. Weliswaar hebben alle sectoren in 2025 de terugkeer van het Core segment gezien, maar bleef de markt, met uitzondering van de woningmarkt, dun en afhankelijk van het aanbod dat als gevolg van *redemptions*, herfinancieringen of simpelweg 'einde businessplan' aan de markt werd aangeboden. Private partijen zullen in 2026 dan ook een belangrijke rol blijven spelen in het Value-add segment, waar institutionele beleggers meer het pad van geleidelijkheid zullen bewandelen. Voor het Core+ segment blijft de weder-verhuurbaarheid lastig in te schatten. Dit bemoeilijkt het nemen van strategische beslissingen, wat een dempend effect heeft op transactieactiviteit in dit segment.

Het verwachte waardeherstel in 2026 en 2027 zal niet primair voortkomen uit yield-compressie, maar uit verbeterde inkomstenstromen: stijgende huren, hogere bezettingsgraden en operationele efficiency.

Daarmee verschuift de focus van financieel momentum naar fundamentele prestaties. De nieuwe vastgoedcyclus draait minder om markttiming en meer om structurele waardecreatie – vastgoed dat daadwerkelijk werkt voor gebruiker, belegger én stad.

ONTWIKKELING VAN MARKTRENTEN VERSUS AANVANGSRENDEMENTEN EURIBOR, IRS, Top bruto aanvangsrendement (%)



Bron: Cushman & Wakefield, 2026



OFFICES



BELEGGINGSMARKT

HET BEELD OP DE KANTOREN-MARKT WERD RELATIEF LANG BEPAALD DOOR PRIVAAT KAPITAAL IN DE HOEDANIGHEID VAN NEDERLANDSE FAMILY OFFICES EN FRANSE PARTICULIERE VASTGOED-BELEGGINGSFONDSEN (SCPI'S).

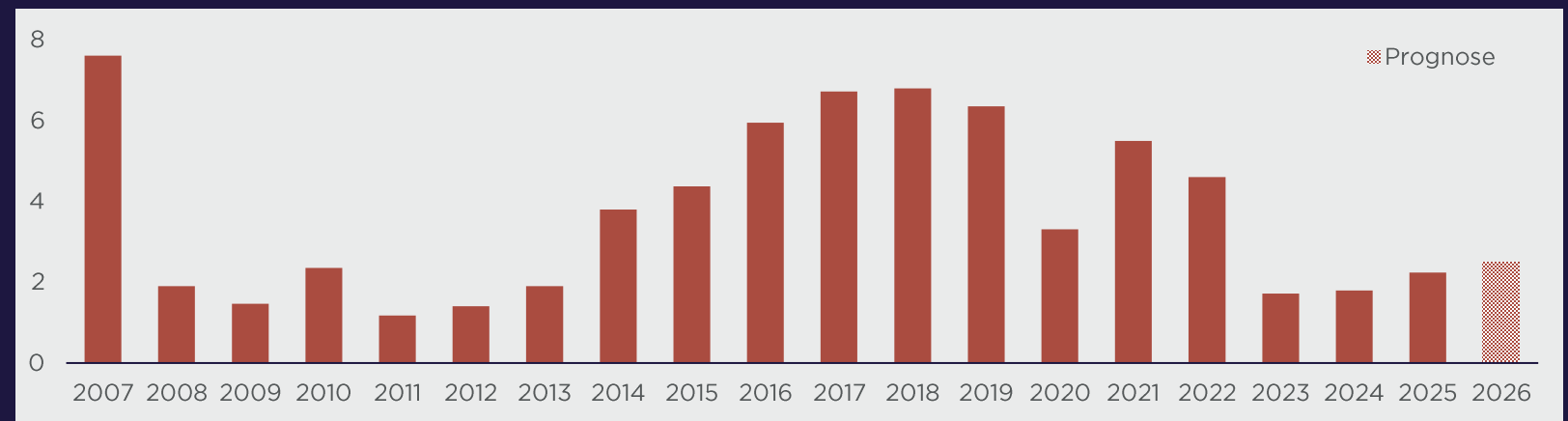
Met de geleidelijke terugkeer van institutionele beleggers in 2025 is de kopersgroep op de kantorenmarkt weer diverser van aard geworden.

HET INVESTERINGSVOLUME OP DE KANTORENMARKT IN 2025 IS UITGEKOMEN OP €2,25 MILJARD EN IS DAARMEE ONGEVEER 25% HOGER UITGEVALLEN DAN VORIG JAAR.

Na een periode met weinig transacties in het Core segment, kan hier inmiddels ook weer gesproken worden van herstel. In verschillende steden vonden vanaf de tweede helft van het jaar grote transacties plaats, waaronder Weesperstaete, First, New Amsterdam, Centre Court, Monarch Tower en Central Plaza, wat het vertrouwen in de markt merkbaar heeft versterkt.

De financieringsmarkt is tevens volop in beweging. Door financiers wordt geconcurrereerd om de eersteklas of prime beleggingsproposities, wat zichtbaar wordt in de neerwaartse druk op de marges. Hierdoor wordt de bid-ask spread gaandeweg kleiner en staan vanuit vastgoedmarktperspectief inmiddels alle seinen op groen.

NEDERLANDSE VASTGOEDBELEGGINGSMARKT Investeringsvolume kantoren (in € mld.)



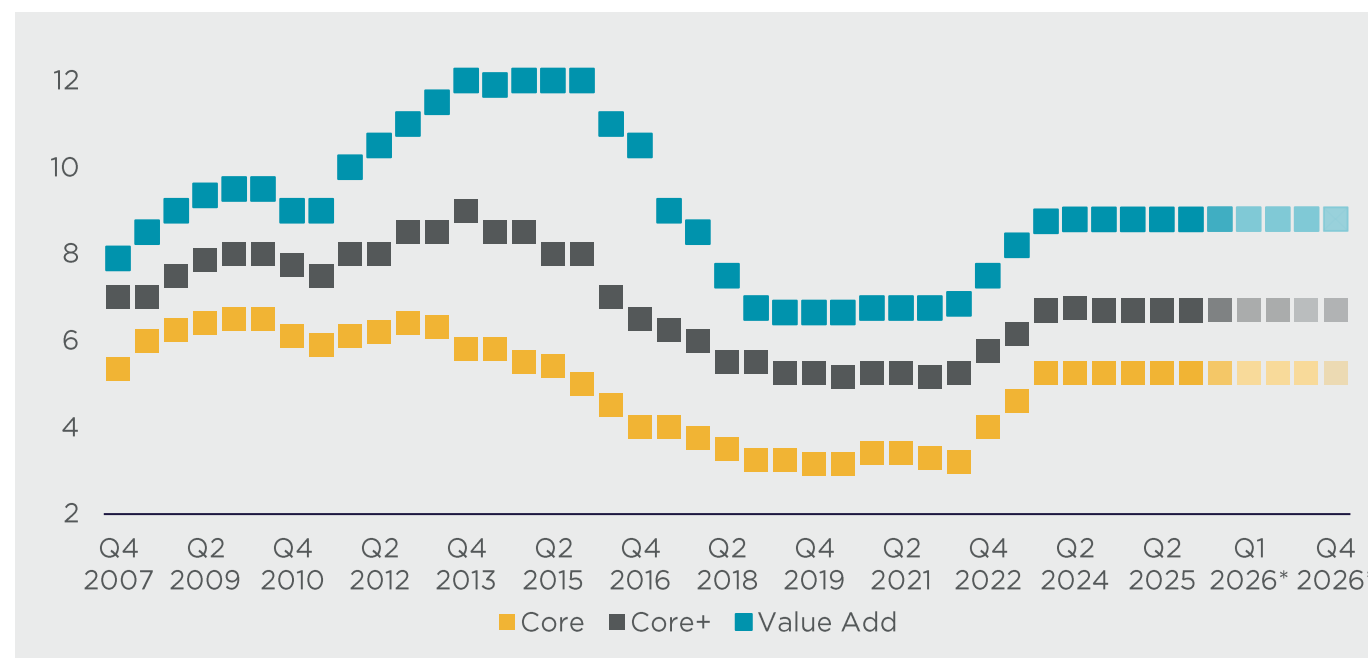
Bron: Cushman & Wakefield, 2026



Ondanks de hernieuwde vraag naar het topsegment blijft de markt voor Core kantoren, met aanvangsrendementen tussen 5% en 7%, overwegend dun. Kopers keren weliswaar terug, maar veel verkopers wachten nog verdere prijsvorming af op basis van transacties die zich nu nog in de pijplijn bevinden. De kantorenmarkt nadert immers prijsconsensus, wat ervoor zal zorgen dat partijen sneller besluiten tot verkoop over te gaan indien geen verdere waarde stijging wordt verwacht. Aan de aanbodzijde blijft daarmee het beeld beperkt. Teleurstellende pricing zorgt voor een lage verkoopbereidheid. Veel vastgoed wordt nog niet gewaardeerd op de veronderstelde langetermijnwaarde, waardoor verkopers terughoudend blijven om af te stoten. Ondanks een duidelijke toename van de koopinteresse komt daardoor relatief weinig nieuw product op de markt.

VOOR CORE+ KANTOREN, MET AANVANGS-RENDEMENTEN TUSSEN DE 7% EN 8,5%, BLIJFT DE WAARDERING OP DE LANGERE TERMIJN LASTIG IN TE SCHATTEN.

ONTWIKKELING VAN BRUTO AANVANGSRENDEMENTEN - KANTOREN BAR k.k (%) Core, Core+, and Value add. *: prognose



Bron: Cushman & Wakefield, 2026

Dit bemoeilijkt het maken van strategische keuzes: wat is de wederverhuurbaarheid van kantoren die op goede maar niet de beste locaties staan en hoe zeker is daarmee de toekomstige huurwaarde? Met de wetenschap dat investeringen op korte of lange termijn nodig zullen zijn om het gebouw aan ESG vereisten te laten voldoen. Relatief hoge financieringslasten, in combinatie met stijgende bouw- en herontwikkelingskosten en strengere ESG-regelgeving, zorgen ervoor dat business-cases niet altijd sluitend zijn. Het risico op 'stranded assets' blijft in dit segment dan ook reëel. Door het ontbreken van activiteit in dit segment van de markt, gaapt er momenteel een aanzienlijk gat tussen Core segment en de reeds aanwezige Value-add kopers.

Met het oog op 2026 is de verwachting dat privaat kapitaal – met name family offices en lokale investeerders – de markt zal blijven domineren.

Institutionele beleggers keren geleidelijk terug, mede doordat het verwachte 'bloedbad' als gevolg van het 'massale' thuiswerken op kantorenmarkt is uitgebleven en de gebruikersmarkt zich stabiel blijft ontwikkelen.

Of later in 2026 sprake zal zijn van yield compressie is nog onduidelijk. Mogelijk komt dat later alsnog op gang, zodra de huidige cyclus zijn eindfase bereikt en er nog meer transacties plaatsvinden. De eerder ontbrekende consensus over pricing lijkt zich inmiddels te vormen. Maar wat de één als compressie ziet, is voor de ander slechts een bevestiging van een waarderingsniveau dat al langere tijd impliciet werd gehanteerd.

EEN EN ANDER VERTAALT ZICH VOOR 2026 IN EEN STABIELE PRIJSONTWIKKELING: DE BRUTO AANVANGSRENDEMENTEN VOOR CORE ASSETS NOTEERDEN ROND DE 5,25% BAR K.K., CORE+ ASSETS ROND DE 6,7% EN VALUE-ADD BELEGGINGEN GEMIDDELD VANAF CIRCA 8,8%.

De spreiding in rendementen onderstreept het onderscheid tussen courante topobjecten en panden met een hoger risicoprofiel, bijvoorbeeld vanwege noodzakelijke verduurzamings-investeringen of een minder aantrekkelijke locatie. Mocht de gebruikersvraag naar hoogwaardige kantoren op goede locaties verdere polarisatie tussen 'best en de rest' in de hand werken, dan is de verwachting dat dit zich vertaalt naar de aanvangsrendementen op de top van de kantorenmarkt.



GEBRUIKERSMARKT



DE NEDERLANDSE KANTORENMARKT STAAT AL ENKELE JAREN IN HET TEKEN VAN HET ZOEKEN NAAR BALANS.

Werkgevers proberen de juiste verhouding te vinden tussen werken op kantoor en werken vanuit huis en tussen een inspirerende werkomgeving en kostenbeheersing. De moderne werkplek moet bijdragen aan acquisitie en het behouden van talent, samenwerking en ESG-doelstellingen, maar mag tegelijkertijd niet leiden tot onhoudbaar hoge huur- of inrichtingskosten. Capex-aversie blijft daarbij een sleutelwoord: bedrijven investeren terughoudend in fit-outs en verhuizingen, tenzij de nieuwe locatie daadwerkelijk aan alle eisen voldoet.

De zoektocht naar het schaap met vijf poten – een kantoor op de ideale plek, bereikbaar per auto én openbaar vervoer, duurzaam, representatief en flexibel – heeft geleid tot een sterk gepolariseerde gebruikersmarkt. Organisaties die hun huisvesting heroverwegen, kiezen óf voor hoogwaardige, toekomstbestendige kantoorruimte, óf verlengen hun bestaande huurovereenkomst. Het tijdperk waarin gebruikers genoeg namen met ‘second best’ lijkt voorbij. De meeste relocations draaien om kwaliteitsverbetering, niet om uitbreiding. Daar waar op kwalitatieve locaties nieuwe huisvesting wordt gehuurd, wordt het metrage elders in het land doorgaans gereduceerd om huisvestingslasten op portfolioniveau gelijk te houden.

Om de hogere huur- en investeringskosten te compenseren, reduceren veel organisaties hun vierkante meters.

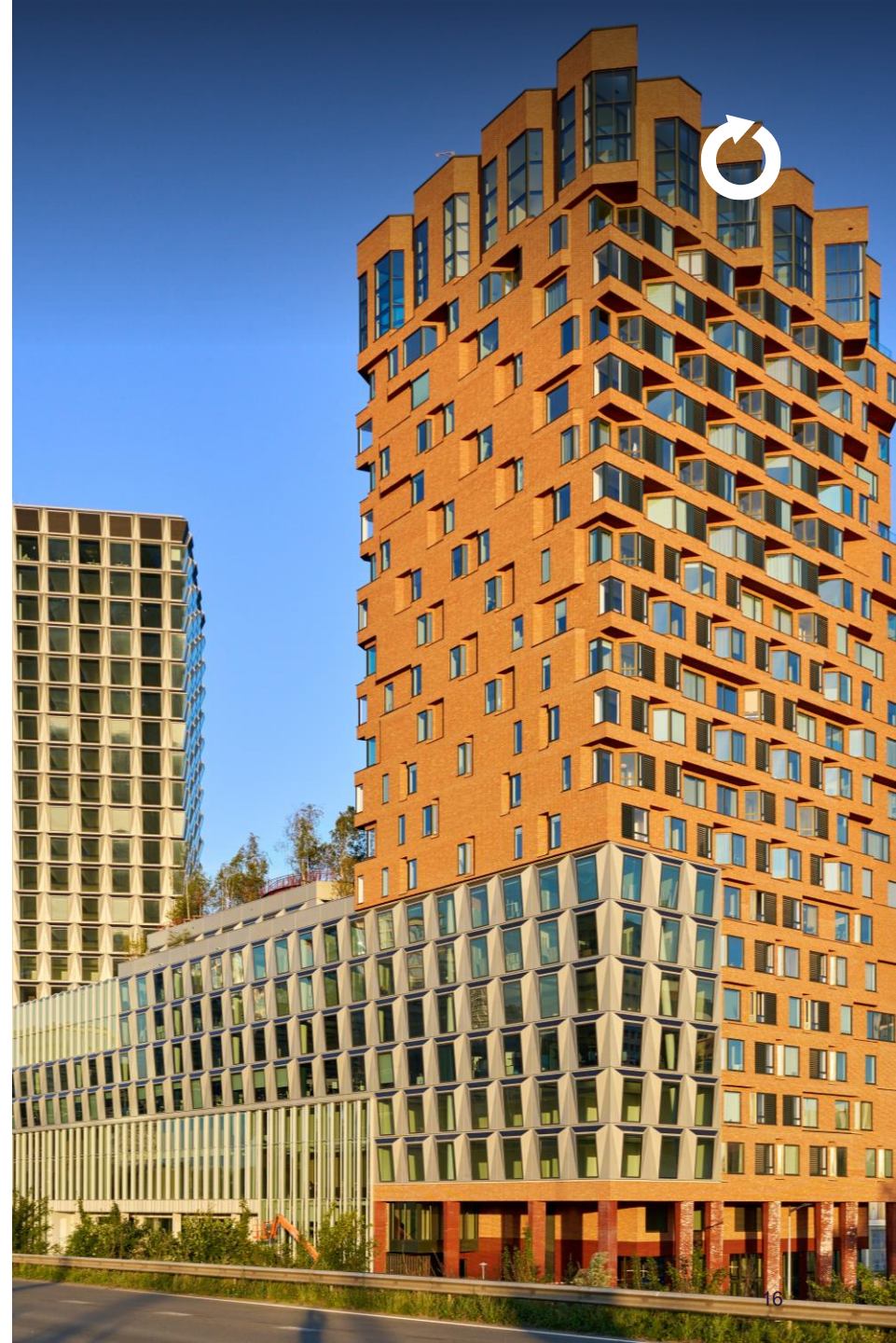
HET KANTOOR WORDT OPNIEUW GEDEFINIEERD ALS ONTMOETINGSPLEK VOOR KLANTEN EN COLLEGA'S: EEN OMGEVING WAAR KENNIS WORDT GEDEELD, INNOVATIE ONTSTAAT EN SOCIALE COHESIE WORDT VERSTERKT. DE KLASSIEKE WERKPLEK VAN NEGEN TOT VIJF HEEFT PLAATSGEMAAKT VOOR EEN MEER DYNAMISCHE HUBFUNCTIE, GERICHT OP VERBINDING EN CULTUUR.

GEBRUIKERSMARKT

In 2025 klonk vanuit de werkgever de roep om terugkeer naar kantoor luider. Werkgevers, die met de War For Talent in het achterhoofd terughoudend zijn om aanwezigheid te eisen, vragen inmiddels vaker om fysieke aanwezigheid van medewerkers. Grote ‘corporates’ hanteren weer een norm van twee à drie kantoordagen per week. Deze herwaardering van fysieke samenwerking is mede ingegeven door de noodzaak van kennisoverdracht tussen senior personeel en jong talent, en door de behoefte om het DNA van de organisatie te behouden. Innovatie, commerciële slagkracht en *tacit knowledge* laten zich nu eenmaal moeilijk digitaal overdragen.

HET KANTOOR IS DAARMEE MEER DAN OOIT HET VISITEKAARTJE VAN DE ORGANISATIE GEWORDEN: EEN STRATEGISCHE FACTOR IN CULTUUR, MERKBELEVING EN PRODUCTIVITEIT.

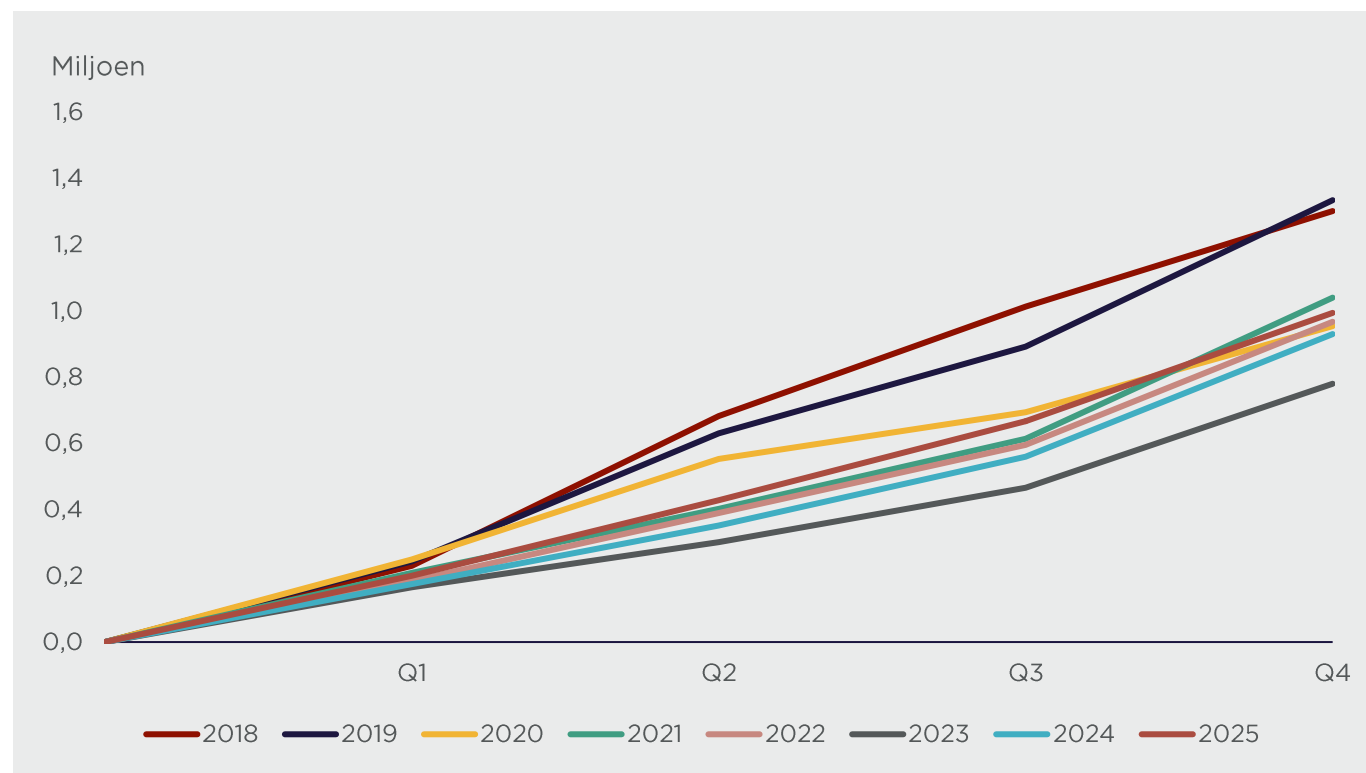
Echt nieuwe toetreders op de Nederlandse kantorenmarkt worden al enige tijd niet meer gezien en het is vooral de Amsterdamse kantorenmarkt die met haar gateway-functie voor de rest van Nederland met dit fenomeen wordt geconfronteerd. Verplaatsende partijen starten daarom eerder met hun herhuisvestingstrajecten om de gewenste kwaliteitsslag te kunnen realiseren.





Capex-aversie speelt in deze markt een belangrijke rol. Wanneer gewenst aanbod niet direct beschikbaar is, kiezen veel organisaties voor verlenging van hun bestaande huurcontracten, vaak voor vijf jaar. Tegelijkertijd groeit de vraag naar direct inzetbare kantoorruimte: turnkey-oplossingen, volledig ingerichte units en flexibele concepten die zonder lange verbouwperiodes betrokken kunnen worden. Verhuurders en operators spelen hierop in door verdiepingen op te splitsen, kleinere units te creëren en samen te werken met co-working aanbieders. De nadruk op flexibiliteit is structureel geworden. Gebruikers vragen vaker om breakopties en kortere looptijden – een direct gevolg van ervaringen met COVID-19, inflatie, rentestijgingen en geopolitieke onzekerheid. De voorkeur verschuift richting off-the-shelf oplossingen, waarbij snelheid en schaalbaarheid belangrijk zijn.

VERLOOP KANTORENOPNAME PER KWARTAAL 2018 - 2025 in m², per einde kwartaal



Bron: Cushman & Wakefield, 2026



IN 2025 IS DE OPNAME VAN KANTOORRUIMTE UITGEKOMEN OP 1 MILJOEN M², CIRCA 7% HOGER DAN HET JAAR ERVOOR. DAARMEE IS DE OPNAME IN LIJN MLANGJARIG GEMIDDELDE DAT POST-CORONA WERD GEREgistREERD (+7,5%).

Voor 2026 wordt een vergelijkbaar volume voorzien in een markt die blijft zoeken naar balans: toekomstbestendige huisvestingsoplossingen bij een structureel tekort aan hoogwaardige kantoren op toplocaties. Het vertaalt zich tevens in opwaartse prijsdruk op het huurprijsniveau.

De vijf grote steden namen samen bijna de helft van de opname voor hun rekening, met Amsterdam als duidelijke koploper (circa 228.000 m², +12% j-o-j).

Belangrijke transacties waren onder meer Databricks met 12.000 m² in The Rock op de Zuidas, het Rijksvastgoedbedrijf voor de IND met 12.000 m² in Utrecht, Ayvens met 9.900 m² in The Joan in Amsterdam, Bergman Clinics met 8.400 m² in Capelle a/d IJssel en Busch Vacuum Solutions met 7.500 m² in Woerden.

Het aanbod kantoorruimte in Nederland zette haar licht dalende langetermijntrend voort en kwam per januari 2026 uit op circa 3,7 miljoen m². De leegstand daalde verder en bedraagt per 1 januari 2026 7,6%: het laagste niveau in 25 jaar. Regionaal blijven de verschillen echter groot.

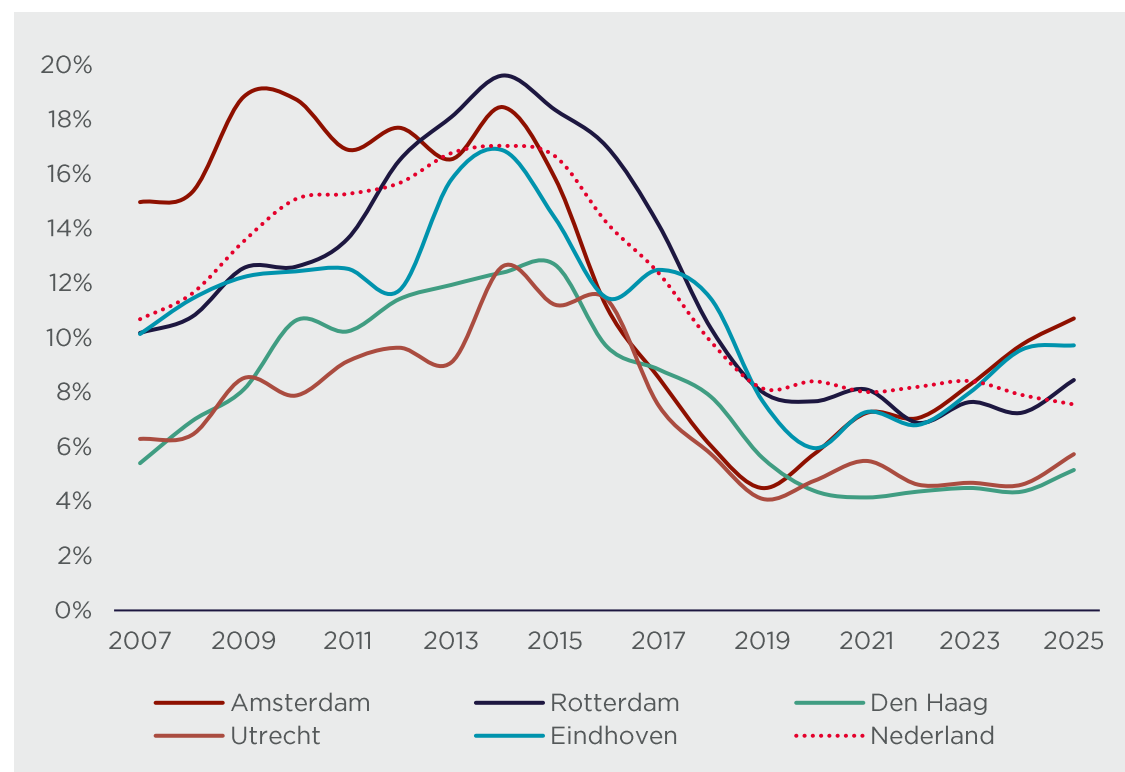
In Den Haag bedroeg de leegstand slechts 3,7%, in Utrecht 6,8%, in Rotterdam 8,0% en in Eindhoven 9,6%.

Amsterdam heeft met 10,7% leegstand een relatief ruime markt, maar dat verdient toch zijn eigen verhaal. Anders dan in andere steden, die lang bleven vasthouden aan verplichte voorverhuurpercentages voordat met de realisatie van nieuwe kantoren kon worden begonnen, was er in Amsterdam meer ruimte om nieuwe kantoorgebouwen te realiseren, dikwijls in gang gezet vanuit een herontwikkelingsperspectief. Met het gradueel op de markt komen van de nieuwe kantoren, kwam er als het ware een verhuizingscarrousel op gang die nog altijd gaande is.



ONTWIKKELING LEEGSTAND KANTOORRUIMTE

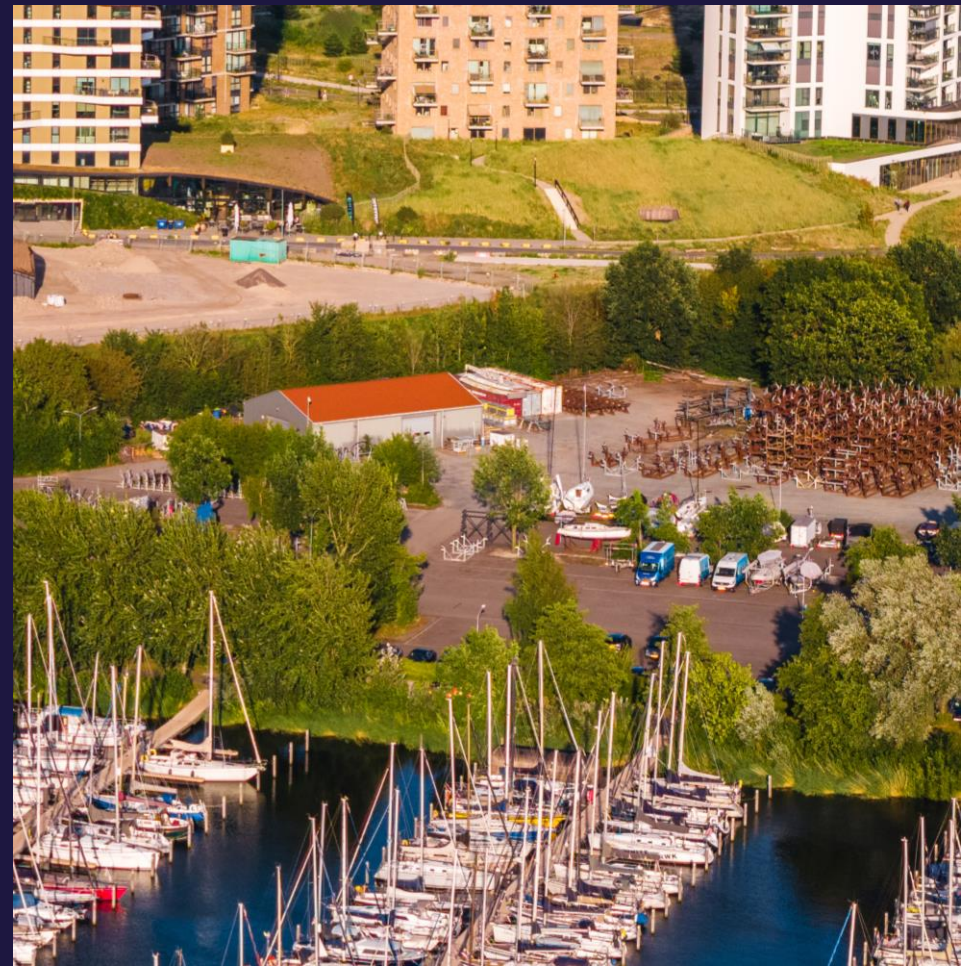
Leegstand in % ($\geq 500 \text{ m}^2$ v.v.o.)



Bron: Cushman & Wakefield, 2025

Opvallend aan de dynamiek is hoofdzakelijk het verplaatsingskarakter van de transactiedynamiek en het al enige tijd ontbreken van grote nieuwe toetreders van buiten op de Amsterdamse kantorenmarkt. In eerste instantie werd de oorzaak gezocht bij cyclische factoren, zoals de snelle rentestijging, maar inmiddels wordt het antwoord meer gezocht in de bredere landelijke discussie over de aantrekkelijkheid van het Nederlandse investerings- en vestigingsklimaat.

(Tech)ondernemers geven aan in toenemende mate beperkt te worden door Nederlandse wet- en regelgeving in het kunnen aannemen en belonen van personeel. Daarbij komt nog dat inmiddels ook de expat-woningmarkt te maken heeft met het acute en chronische tekort aan huisvestingsmogelijkheden voor personeel en toegang tot internationale scholen, waardoor Amsterdam zichzelf letterlijk uit de markt prijst. Het foot loose karakter van veel werk in de Tech sector zorgt ervoor dat bedrijven vrij eenvoudig vanuit een andere stad hun werkzaamheden kunnen verrichten. Op een vergrijzend continent woedt The War For Talent internationaal, waarmee Amsterdam in toenemende mate concurreert met steden als Barcelona, Lissabon, Dublin of Riga en minder met steden zoals Rotterdam, Den Haag of Utrecht.



LIVING

BELEGGINGSMARKT

IN 2026 SCHAKELT DE NEDERLANDSE WONINGBELEGGINGSMARKT DOOR NAAR HOGERE VERSNELLING.

Net zoals de Nederlandse woningbeleggingsmarkt 2025 is geëindigd, zo staan alle seinen op groen voor een krachtige doorstart in 2026 en is gefundeerd op hernieuwde stabiliteit en evenwicht. Deze ontwikkeling wordt gedragen door fiscale wijzigingen, herpositionering van kapitaal en een groeiende mate van marktdiscipline. Het beleggingsvolume is over 2025 uitgekomen op €5,7 miljard, wat neerkomt op een toename van 27% ten opzichte van het jaar ervoor.

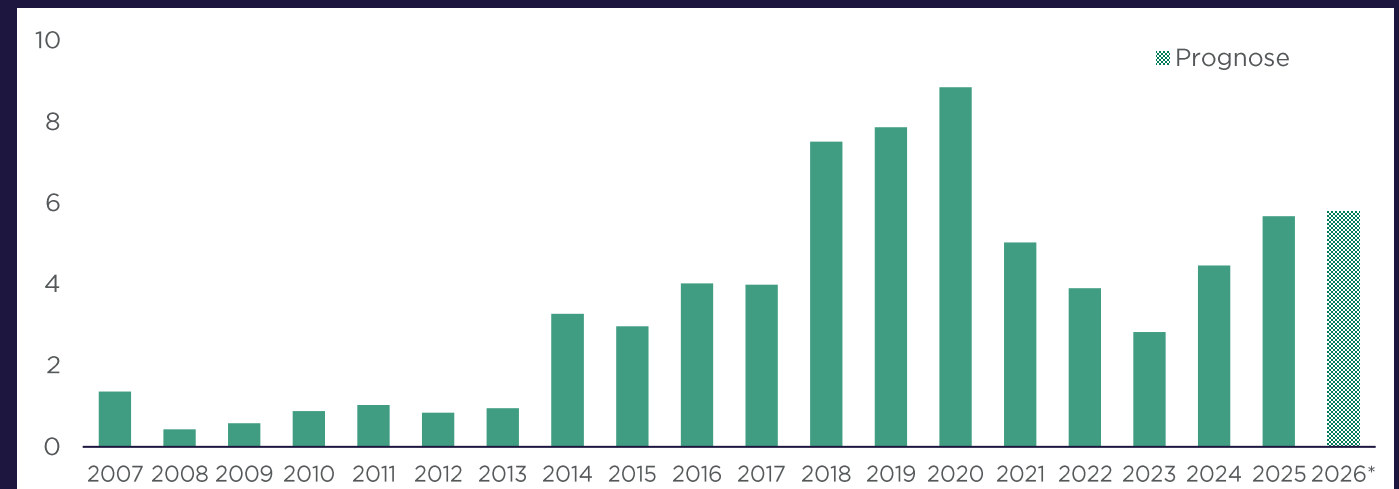
Grote nieuwbouwtransacties die vlak voor de jaarwisseling zijn beklonken hebben hun stempel nadrukkelijk op het volume gezet.

In 2026 blijft het nieuwbouwsegment een centraal onderdeel van de beleggingsmarkt.

De eerste signalen van hernieuwde aanbodschaarste zijn alweer zichtbaar, met name in het segment waarin institutionele beleggers traditioneel actief zijn.

De combinatie van sterke vraag, beperkte oplevering en aangescherpte kwaliteitscriteria leidt tot toenemende concurrentie om goed gepositioneerde projecten.

NEDERLANDSE VASTGOEDBELEGGINGSMARKT Woningbeleggingsvolume (in € mld) *: prognose



Bron: Cushman & Wakefield, 2026

Een belangrijke factor op specifiek de woningbeleggingsmarkt betreft de verlaging van de overdrachtsbelasting voor beleggers van 10,4% naar 8% per 1 januari 2026. Deze wijziging heeft geleid tot een duidelijke verschuiving in transactietiming, waarbij partijen transacties in bestaand vastgoed bewust hebben doorgeschoven naar het nieuwe jaar.

Eigenaren zijn zelf ook al begonnen met uitponden aan zittende huurders. Omdat het voor de kopers in vrijwel in alle gevallen hun hoofdverblijf betreft, scheelt het al direct 8% overdrachtsbelasting aangezien deze koper óf de reguliere 2,2% betaalt, óf is vrijgesteld van overdrachtsbelasting wanneer de starters-vrijstelling van toepassing is. Het zegt alles over het enorme tekort op de woningmarkt dat ook het mindere huurproduct goed is uit te ponden.

NEDERLANDSE INSTITUTIONELE BELEGGER LIJKEN OOK IN 2026 EEN VOORTREKKERSROL TE GAAN VERVULLEN.

Grote buitenlandse institutionele beleggers op de Nederlandse woningmarkt laten zich echter niet onbetuigd. Gewapend met ruime kapitaalbuffers en omvangrijke investeringsmandaten zijn zij actief op de Nederlandse markt. Zij worden aangetrokken door hernieuwde kansen, ongeacht het verstoorde 'level playing field'. Mede daardoor hanteren zij nog wel een hogere rendementseis.

Het huidige marktbeeld toont aan dat er in vergelijking met vorig jaar beduidend meer (Core) kapitaal in de markt aanwezig is. Dit leidt tot een hogere investerings-druk bij (institutionele) partijen, met een opwaartse prijsdruk tot gevolg.

Het speelt binnenstedelijke gebiedsontwikkelingen in de kaart, doordat grote projecten op gang komen of weer tractie krijgen. Gebrek aan grondgebonden aanbod in de regio drijft beleggers richting de grootstedelijke ontwikkellocaties, waar ze door middel van acquisitie niet alleen kapitaal kunnen alloceren, maar ook een statement kunnen maken door met de aankoop een bijdrage te leveren aan het verminderen van het woningtekort. Ook op de financieringsmarkt is sprake van duidelijke dynamiek: financiers concurreren stevig om prime proposities, wat zichtbaar wordt in dalende marges en een verdere verkleining van de bid-ask spread. Vanuit marktoptiek staan daardoor alle seinen op groen voor hogere activiteit en toenemende stabiliteit.

Opvallend in de huidige marktdynamiek is dat het traditionele onderhandelingsproces steeds vaker plaatsmaakt voor samenwerking vanaf een pril stadium tussen ontwikkelaars en eindbeleggers. In verschillende grote projecten was de eindbelegger betrokken vanaf de eerste planvorming. Voor beide partijen vergroot dit de voorspelbaarheid, verminderen ontwikkelrisico's en verkleint de kans op competitieve biedingsprocessen die in het verleden juist leidden tot sterke prijsopdrijving, zeker bij projecten met een substantieel volume. De markt lijkt hiermee te bewegen naar een meer geïntegreerde ontwikkel- en beleggingsketen, waarbij zekerheid en langetermijnpartnerschap de plek innemen van korte doorlooptijden en brede tenders.

Het hernieuwde elan op de woningbeleggingsmarkt voltrekt zich binnen een nieuw beleidsmatig en economisch kader. De Wet betaalbare huur en andere reguleringsinstrumenten hebben het speelveld fundamenteel veranderd, maar hebben ook geleid tot een grotere focus op kwaliteit. De markt heeft zich inmiddels aangepast aan een realiteit waarin huurgroei beperkt is, leegwaardes hoog zijn en rendementen vooral worden bepaald door operationele kwaliteit en langetermijnwaarde. Huurprijzen in de vrije sector lopen op, mede als gevolg van de regulering van het middenhuursegment.

CORE RENDEMENTEN STABILISEREN DAARDOOR ROND 4%.

Tegelijkertijd blijkt dat sommige verkopers moeite hebben met de nieuwe werkelijkheid en blijven vasthouden aan opbrengstverwachtingen die gebaseerd zijn op een exit-denken dat niet meer strookt met de marktomstandigheden.

Waar begin 2025 nog de verwachting overheerste dat beleggers zich vooral zouden richten op nieuwbouw — mede door de strengere regulering van de bestaande voorraad — is het onderscheid tussen segmenten inmiddels minder scherp. Naast de blijvende interesse in Core nieuwbouw, zijn waardegedreven strategieën opnieuw prominent aanwezig.



Zowel nationale als internationale private-equitypartijen hebben de afgelopen jaren diverse fondsen gelanceerd met een duidelijk Value-add profiel, veelal gericht op uitponding. Dit segment blijft dan ook zeer actief. Grote portefeuilles vinden in toenemende mate hun weg naar deze partijen, terwijl single-asset deals vooral worden opgepakt door Nederlandse family offices en grotere private vastgoedondernemingen.

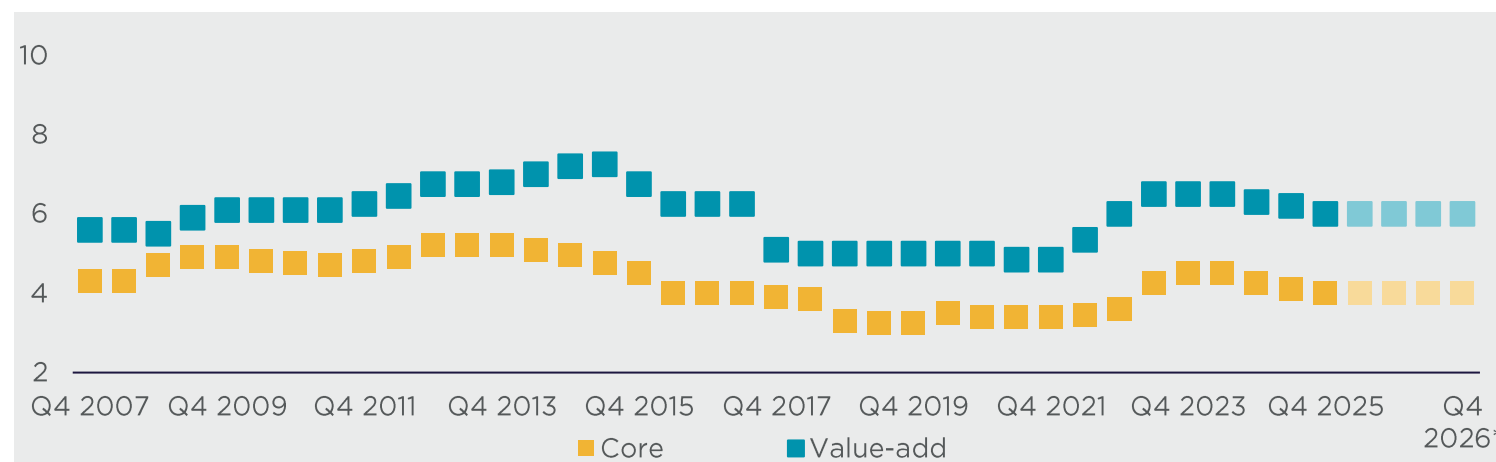
Het meeste beschikbare aanbod bevindt zich momenteel in het Core+ en Value-add segment. Dit type product past echter minder goed bij de strategieën van institutionele beleggers, vooral omdat de duurzaamheidsprestaties vaak ontoereikend zijn en er substantiële investeringen nodig zijn om aan ESG vereisten te voldoen.

Die extra investeringen drukken op het rendement vanwege het veelal door de Wet Betaalbare huur begrensde huurprijsniveau, waardoor voor deze objecten hogere aanvangsrendementen worden verlangd. Portefeuilles die niet aan de gestelde normen voldoen, worden door institutionele partijen in toenemende mate terzijde gelegd.

Private equity blijft wel geïnteresseerd, met name wanneer een uitpondscenario mogelijk is, maar het totale evenwicht verschuift: zij het langzaam, wordt de markt in 2026 in toenemende mate gedreven door kwaliteit, toekomstbestendigheid en strategische waarde en minder door korte termijnrendementsoptimalisatie.

ONTWIKKELING VAN BRUTO AANVANGSRENDEMENTEN - LIVING BAR k.k (%) bandbreedte indicatie Core to Value-add. *: prognose

Bron: Cushman & Wakefield, 2026





GEBRUIKERSMARKT

DE NEDERLANDSE WONINGMARKT GAAT 2026 IN MET EEN HARDNEKKIGE SCHAARSTE AAN KOOP- EN HUURWONINGEN DIE VOORLOPIG NAUWELIJKS ZAL VERANDEREN.

Ondanks een reeks beleidsinitiatieven en de ambitieuze nationale bouwopgave blijft de structurele onbalans tussen vraag en aanbod dominant en zullen oplossingen die in de koker zitten slechts op de langere termijn verlichting bieden. Nederland telt een tekort van circa 395.000 woningen en de pijn wordt het sterkst gevoeld bij de kwetsbare groepen: starters, studenten, nieuwkomers en statushouders. Het pakket aan reguleringsmaatregelen dat in de afgelopen kabinetsperiode is ingevoerd, heeft hen niet wezenlijk geholpen.

Integendeel: de fiscale en beleidsmatige aanscherpingen hebben geleid tot een brede aftocht van particuliere beleggers uit het midden- en vrijhuursegment, met een aanzienlijke golf van uitpondtransacties als gevolg.

De afschaffing van Wet doorstroming huurmarkt en de invoering van de Wet vaste huurcontracten per juli 2024 versterkt deze dynamiek en zal naar verwachting nog tot juli 2026 doorwerken, totdat de laatste contracten expireren en de dispositiegolf afvlakt. Zo verwacht ABN AMRO dat het aantal transacties in 2026 met slechts 1% zal toenemen, waarmee de koopwoede enigszins normaliseert.

Deze uitpondgolf voedt het koopsegment op een manier die vooral vermogende koopstarters ten goede komt. Het zijn immers de kleinere appartementen in stedelijke gebieden, de afgelopen tien jaar massaal door beleggers verworven, die nu terugkeren op de koopmarkt.

DAT VERTAALT ZICH IN EEN OPVALLEND STERKE TRANSACTIEDYNAMIEK. IN HET VIERDE KWARTAAL VAN 2025 WISSELDEN BIJNA 48.000 WONINGEN VAN EIGENAAR, RUIM 11% MEER DAN EEN JAAR EERDER.

In één op de vijf transacties verkocht een belegger aan een particulier en twee derde van die woningen betrof een appartement.



ONDANKS DE RELATIEF KLEINE WONING-OMVANG NAM DE GEMIDDELDE VERKOOPPRIJS LICHT TOE: KWARTAAL-OP-KWARTAAL STEEG DEZE MET 1,8% EN OP JAARBASIS STOND ER EEN STEVIGE PLUS VAN 4,0% OP DE BORDEN, WAARMEE DE GEMIDDELDE VERKOOPPRIJS UITKWAM OP €502.000.

De verkooptijd bleef stabiel op 28 dagen en blijft historisch gezien uitzonderlijk laag. De NVM indiceert echter een afname van het aantal bezichtigingen en het aantal biedingen op een huis.

Voor 2026 rekenen de economische bureaus van de grootbanken op verdere, maar wel gematigder prijsstijgingen van 3% tot 6%.

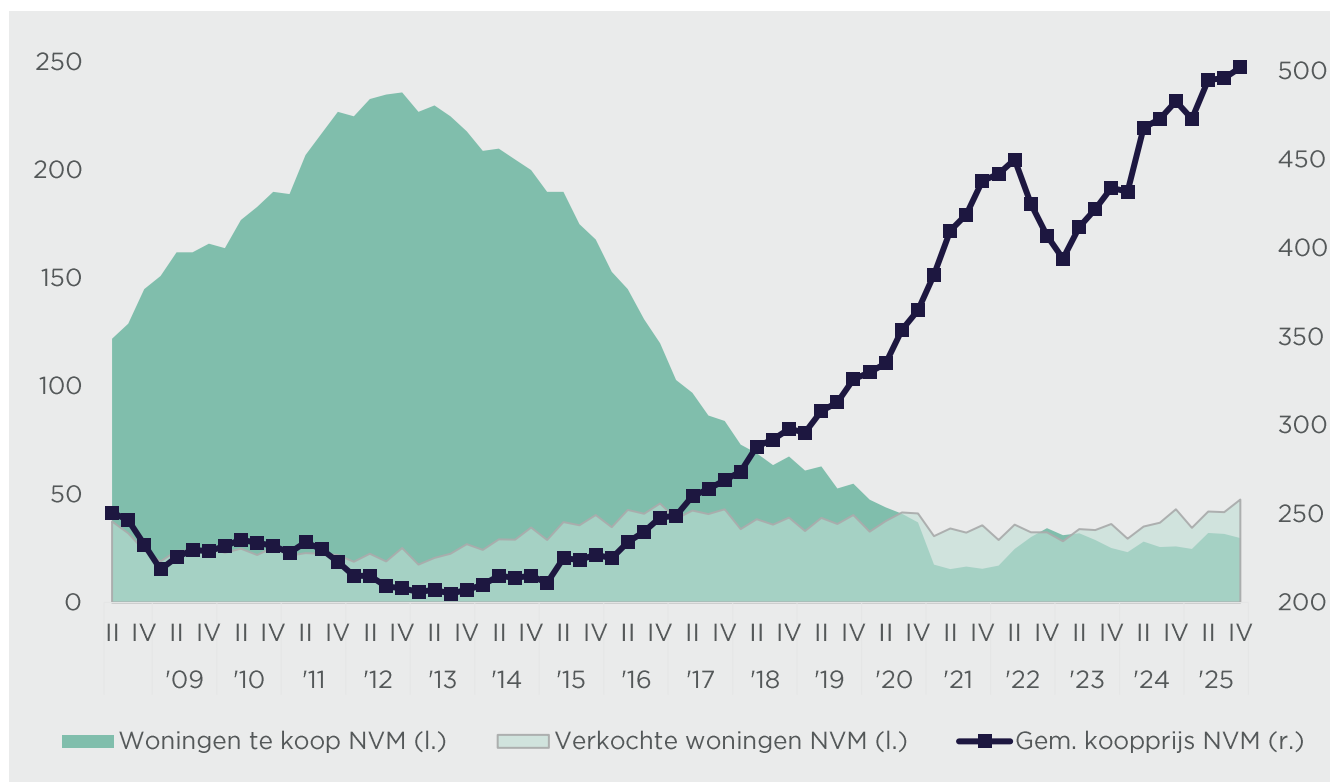
De motor achter deze ontwikkeling blijft de structurele schaarste, gecombineerd met stijgende inkomens, langer sparen voordat een huis kan worden gekocht en een lichte neerwaartse druk op de kapitaalmarktrentes over de middellange termijn, wat de financieringsruimte verruimt.

In de nieuwbouw blijft het beeld gemengd. De vraag naar nieuwe woningen blijft onverminderd groot, maar de productie komt, ondanks een versnelling in de oplevering van corporatiewoningen, moeilijk van de grond. Het aantal bouwvergunningen blijft achter doordat plannen steeds maar weer worden uitgesteld, waardoor vooral het aanbod van grondgebonden woningen in het nauw komt.

Daardoor ontstaat een mismatch tussen wat huishoudens zoeken en wat wordt ontwikkeld. Meer dan de helft van de verkochte nieuwbouwwoningen betreft inmiddels appartementen (in grotere steden), maar dit dekt slechts enkele kopersgroepen en voorzien niet in de brede marktvraag die voor grondgebonden woningen bestaat. Appartementen moeten concurreren met uitpondwoningen die veelal direct beschikbaar zijn, aangezien starters niet jarenlang willen wachten op oplevering. Tegelijkertijd neemt de prijs-kwaliteitverhouding van nieuwbouwapartementen af door krimpende oppervlakken, waardoor ook senioren, voorheen een belangrijke doelgroep, afhaken. Het gevolg is dat verkooptijden voor nieuwbouwwoningen toenemen.



VRAAG EN AANBOD OP DE WONINGMARKT in aantal (links, x 1.000) en gemiddelde koopprijs (rechts, EUR x 1.000)



Bron: NVM, 2026, bewerking Cushman & Wakefield

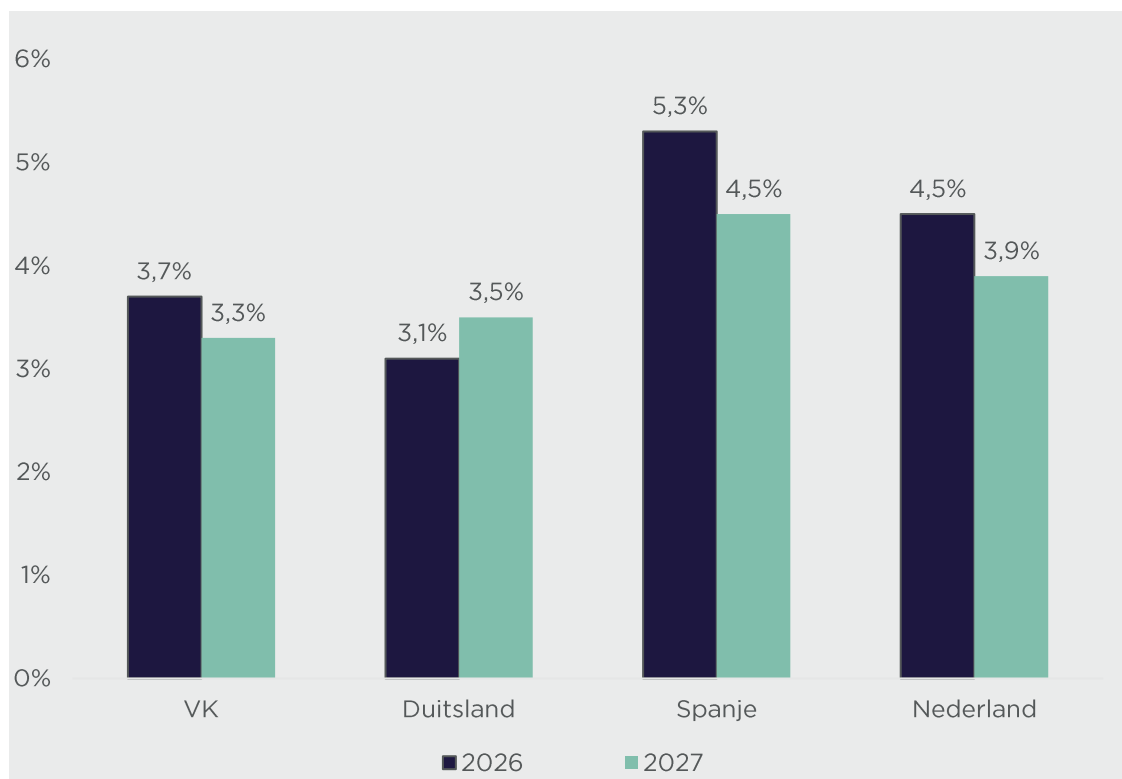
De uitstroom van beleggers uit de huurmarkt heeft directe gevolgen voor de huurprijsontwikkeling. De combinatie van hoge vraag en dalend aanbod zorgt voor een bredere stijging van aanvangshuren.

In 2025 bedroeg de gemiddelde huurprijs €19,32 per m². In 2026 en 2027 wordt op basis van eigen onderzoek een voorzetting van de deze stijging verwacht, zij het afgevlakt, van respectievelijk 4,5% en 3,9%. Daarmee neemt de huurprijs meer toe dan bijvoorbeeld in het Verenigd Koninkrijk (respectievelijk 3,7% en 3,3%) en in Duitsland (respectievelijk 3,1% en 3,5%) het geval zal zijn.

Verschillen binnen Nederland blijven echter groot: vooral in de Randstad blijven de aanvangshuren onder opwaartse druk staan. Tot 2029 gelden wettelijke maxima voor jaarlijkse huurverhoging, waarbij voor corporaties het driejaarsgemiddelde van de inflatie leidend is en voor middenhuur en vrijesector de CAO-loongroei plus 1%.



PROGNOSE HUURPRIJZEN VRIJE SECTOR in % van jaar ervoor

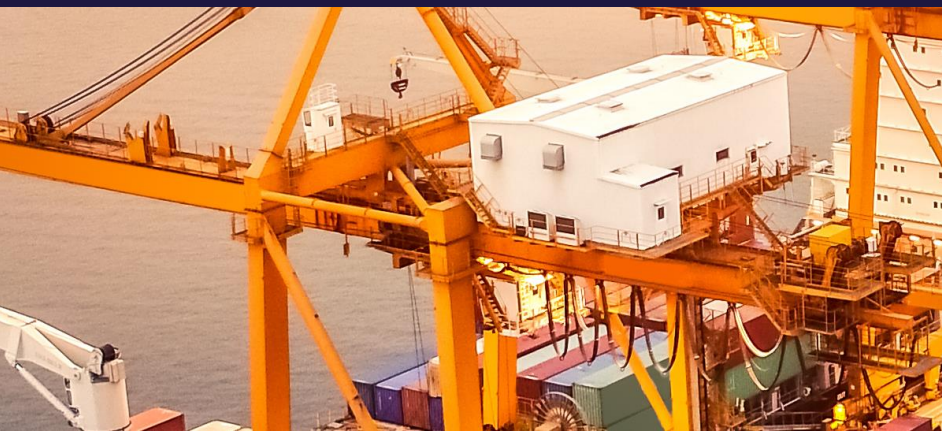


Bron: Cushman & Wakefield, 2026

Tegen deze achtergrond noteerde 2025 toch een beleidsmatig hoogtepunt met de publicatie van het voorontwerp van de nieuwe Nota Ruimte. Het document, een van de meest bepalende beleidskaders voor de lange termijn, moet richting en voorspelbaarheid bieden in een markt die al jaren onder druk staat.

De minister ziet de Nota als een instrument om vertrouwen te herstellen, niet alleen bij huishoudens maar nadrukkelijk ook bij binnen- en buitenlandse investeerders. Vertrouwen is nodig, want het Nederlandse investeringsklimaat staat breder onder druk. De combinatie van stikstofbeperkingen, schaarse energiec capaciteit, oplopende energielasten en fiscale druk heeft in 2025 al geleid tot sluitingen bij energie-intensieve bedrijven in de industrie. Ook in de zakelijke dienstverlening en bredere kantoorwerkgelegenheid is minder internationale toetreding zichtbaar.

De woningmarkt speelt hierin een strategische rol: de hoge woonkosten en het beperkte aanbod maken het voor bedrijven steeds lastiger om personeel te huisvesten. Politieke partijen van links tot rechts zijn zich er steeds meer van bewust dat een gezonde woningmarkt niet alleen een sociale opgave is, maar een essentieel onderdeel vormt van het nationale vestigingsklimaat. Deze factor heeft in 2026 meer dan ooit de volle politieke en economische aandacht van het nieuwe minderheidskabinet.



INDUSTRIAL & LOGISTICS

BELEGGINGSMARKT

DE VRAAG NAAR LOGISTIEK VASTGOED BLIJFT IN 2026 STERK, MET EEN DUIDELIJKE CONCENTRATIE BINNEN DE TRADITIONELE HOTSPOTS ZOALS ROTTERDAM, VENLO, TILBURG EN MOERDIJK.

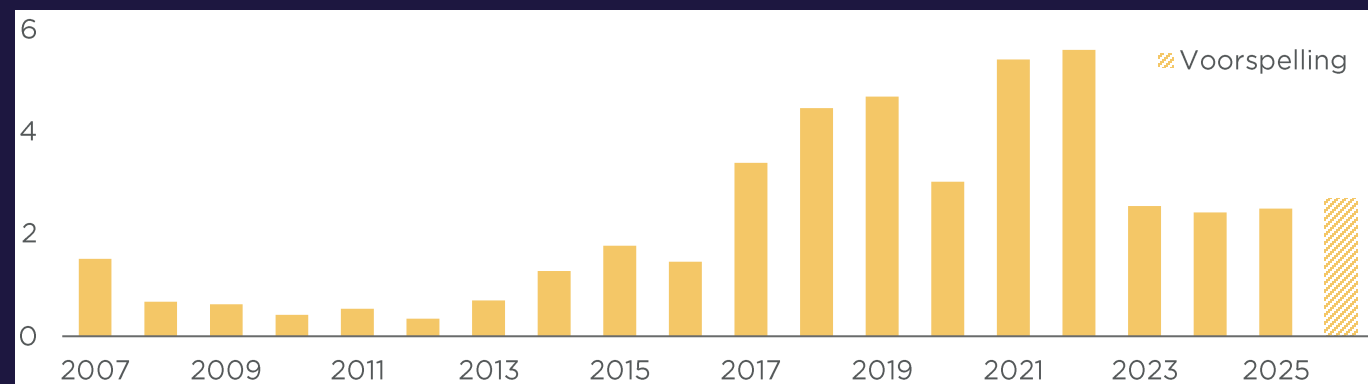
In 2025 werd ongeveer €2,5 miljard geïnvesteerd in de industriële en logistieke vastgoedmarkt, waarvan ongeveer 80% in logistiek vastgoed en 20% in industrieel vastgoed. Deze verdeling weerspiegelde de aanhoudende voorkeur van beleggers voor logistieke assets en bevestigde de structurele trend waarbij kapitaal zich voornamelijk op dit segment richt. Gezamenlijk was de bedrijfsruimte-markt goed voor circa 20% van het totale investeringsvolume in de Nederlandse commerciële vastgoedmarkt, waarmee de bedrijfsruimtemarkt naast de woningmarkt tot het meest actieve segment in 2025 behoorde.

Hoewel beleggers in 2025 enige terughoudendheid toonden door de geopolitieke spanningen en macro-economische onzekerheden, bleef de onderliggende vraag solide. Die sterke fundamentele vraag vormt naar verwachting ook in 2026 de basis voor verdere marktstabiliteit.

In vergelijking met 2025 zal het investeringsvolume in 2026 naar verwachting licht toenemen tot circa €2,7 miljard, waarbij opnieuw zo'n 80% zal worden toegewezen aan logistiek vastgoed. Structurele drijfveren als de groei van e-commerce, de herinrichting van internationale supply chains en de toenemende nadruk op duurzaamheid blijven de vraag ondersteunen. Daarmee blijft de logistieke sector een van de meest gevraagde segmenten binnen de Nederlandse vastgoedmarkt.

NEDERLANDSE VASTGOEDBELEGGINGSMARKT Investeringsvolume bedrijfsruimte (in € mld.)

Bron: Cushman & Wakefield, 2026





BELEGGINGSMARKT

De sterke vraag naar logistiek vastgoed benadrukt niet alleen het belang van dit specifieke segment, maar geeft ook inzicht in de bredere dynamiek van de Nederlandse markt voor bedrijfsruimte. De Nederlandse markt geldt als relatief duur in vergelijking met andere Europese landen, waar beleggers op dit moment hogere aanvangs-rendementen kunnen behalen. Die markten brengen echter ook een groter risicoprofiel met zich mee, bijvoorbeeld door hogere economische volatiliteit, een ongunstigere ligging in de Europese logistieke keten, een minder volwassen en stabiele markt en grotere schommelingen in leegstand. Nederland onderscheidt zich juist door sterke onderliggende fundamentals: een hoogwaardige infrastructuur, transparante regelgeving, een stabiele arbeidsmarkt, een goed functionerende logistieke keten en een strategische ligging binnen Europa.

Deze combinatie maakt Nederland aantrekkelijk voor (internationale) investeerders.

Tegen deze achtergrond blijft het aanbod aan kwalitatief logistiek vastgoed beperkt. Dit is niet nieuw, maar het resultaat van markt-ontwikkelingen die zich de afgelopen jaren hebben opgebouwd.

DE NASLEEP VAN DE COVID-19-PANDEMIE, STIJGENDE BOUWKOSTEN, OPLOPENDE RENTEVOETEN, NETCONGESTIE EN LANGERE DOORLOOPTIJDEN VOOR ONTWIKKELAARS HEBBEN GEZAMENLIJK GELEID TOT EEN STRUCTUREEL LAGERE OPLEVERING VAN NIEUWBOUW. HIERDOOR IS DE SPANNING TUSSEN VRAAG EN AANBOD TOEGENOMEN, WAT DE PRIJSDRUK VERDER VERSTERKT.

Hoewel beleggers de lagere aanvangs-rendementen, hoge overdrachtsbelasting (zeker in vergelijking met andere Europese landen) en het beperkte aanbod van kwalitatief vastgoed in hun investeringsbeslissingen meewegen, blijft Nederland binnen Europa een van de meest aantrekkelijke landen om te investeren in logistiek vastgoed. Het land vervult traditioneel een sleutelrol als toegangspoort tot Europa; een positie die verder wordt versterkt door sterke pijlers als de kwaliteit van het vastgoed, de nadruk op duurzaamheid en de consistente vraag vanuit gebruikers. Deze sterke uitgangspositie komt duidelijk tot uiting in de concentratie van logistieke activiteiten rond Rotterdam, Amsterdam Airport Schiphol, Venlo, Tilburg en Moerdijk.



BELEGGINGSMARKT

Daarnaast blijft de verduurzamingsplicht, waaronder strengere ESG-criteria en energieprestatie-eisen, een belangrijke factor in beleggingsbeslissingen. Vastgoed met een lage milieubelasting behoudt zijn waarde beter en trekt huurders aan die duurzaamheid hoog op de agenda hebben. Deze ontwikkelingen maken duurzame gebouwen tot een steeds belangrijker onderdeel van investeringsstrategieën, waarbij zowel financiële prestaties als maatschappelijke verantwoordelijkheid een rol spelen. De focus op energie-efficiëntie en ESG-compliance zal in 2026 verder toenemen, waardoor dergelijke assets een duidelijke voorkeur zullen genieten binnen de Nederlandse markt voor bedrijfsruimten.

In 2025 vonden meerdere solide transacties plaats binnen de bedrijfsruimtemarkt. Deze deals fungeren niet alleen als referentiekader voor toekomstige transacties, maar bieden beleggers ook een belangrijke basis voor vertrouwen in 2026, doordat zij inzicht geven in prijsvorming en rendement.

DE MEESTE ACTIVITEIT LIGT IN HET SEGMENT TUSSEN €20 EN 70 MILJOEN, WAAR ZOWEL AANBOD ALS KAPITAAL RELATIEF RUIM BESCHIKBAAR ZIJN. HET CORE SEGMENT LAAT VOORZICHTIG HERSTEL ZIEN, MET RECENTE TRANSACTIES TEGEN NETTO AANVANGSRENDEMENTEN VAN 4,75% TOT 5,00%.

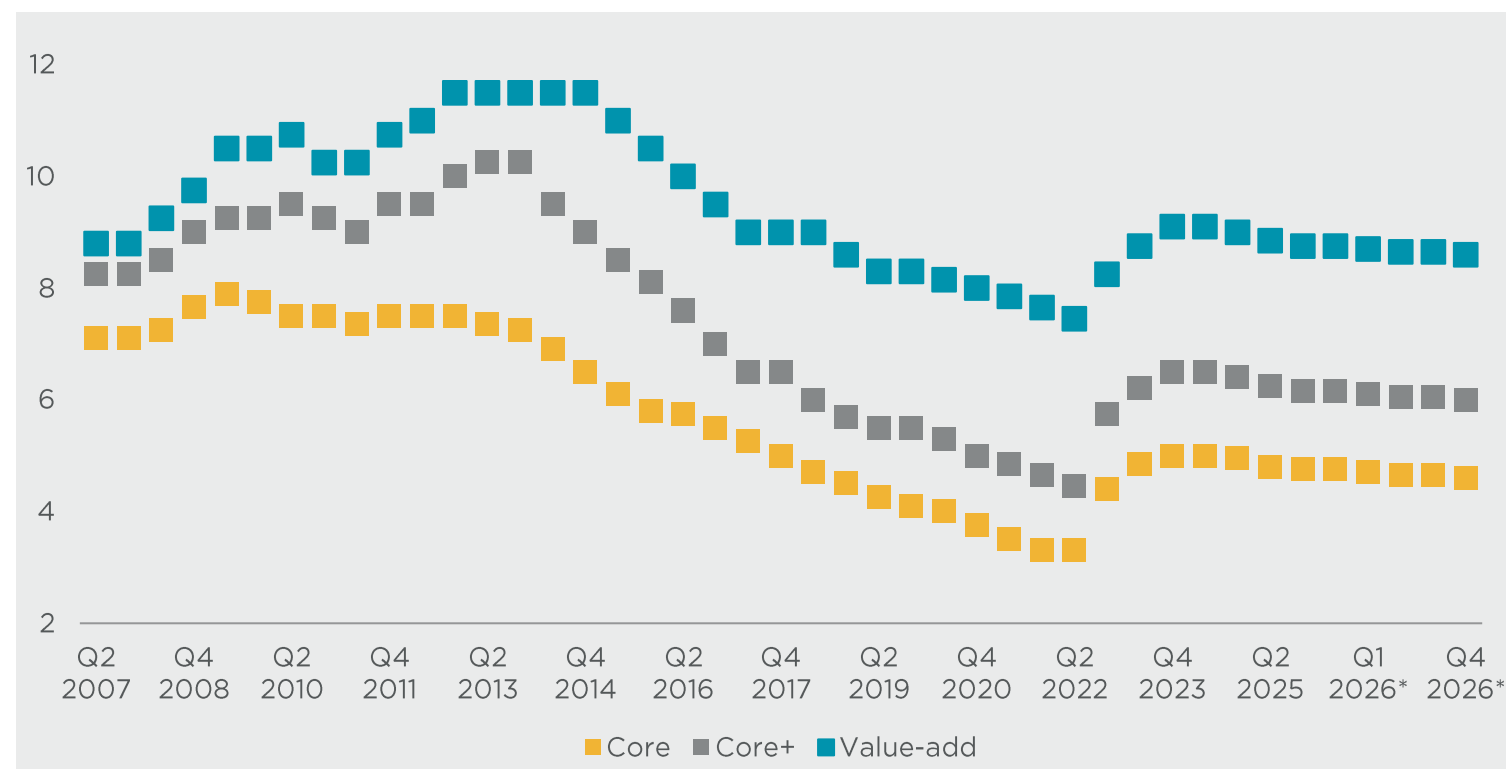
Toch blijft het aanbod van kwalitatief Core product beperkt. Ook binnen Core+ en Value-add strategieën blijft beweging zichtbaar. Beleggers richten zich op assets met optimalisatiemogelijkheden zoals huurprijsherzieningen of verduurzamingspotentieel, om toekomstige waarde- en huurgroei te realiseren. Deze aanpak sluit aan bij de huidige rendementseisen van investeerders, die hoger liggen dan in voorgaande jaren. Ondanks de afgenomen transactiedynamiek blijft de focus gericht op segmenten die op lange termijn de meeste stabiliteit en groeimogelijkheden bieden.

BELEGGINGSMARKT

De verbetering van de beleggingsmarkt in de bedrijfsruimtemarkt in 2026 zal grotendeels afhangen van rente-ontwikkelingen, overheidsbeleid en de mate van macro-economische stabiliteit. Daarnaast zijn oplossingen op het gebied van stikstof en netcongestie, een aantrekkende gebruikersmarkt en het verlangen naar verlaging van de overdrachtsbelasting drijvende factoren voor investeerders.

HET VERWACHTE INVESTERINGS-VOLUME VAN CIRCA €2,7 MILJARD IN 2026 BENADRUKT HET VERTROUWEN VAN BELEGGER, GEVOED DOOR DE SOLIDE TRANSACTIES VAN 2025.

ONTWIKKELING VAN BRUTO AANVANGSRENDEMENTEN - LOGISTIEKE BEDRIJFSRUIMTE BAR v.o.n. (%) Core, Core+, en Value-add



Bron: Cushman & Wakefield, 2026



GEBRUIKERSMARKT

IN 2025 BLEEF DE LOGISTIEKE EN INDUSTRIËLE GEBRUIKERSMARKT RELATIEF STABIEL, MET EEN LICHTE STIJGING VAN DE OPNAME TEN OPZICHTE VAN 2024.

Ondanks de gebruikelijke eindejaarspiek heeft zich vóór het einde van 2025 geen significante stijging ten opzichte van het voorgaande jaar voorgedaan. De vraag blijft hoog, met aanzienlijk meer zoekopdrachten dan in voorgaande jaren, maar de besluitvorming wordt bemoeilijkt door geopolitieke onzekerheid en het beperkte aanbod van hoogwaardige nieuwbouw in de Core gebieden.

In vergelijking met de hoogtijdagen van 2017 tot en met 2022, toen het opnamevolume aanzienlijk hoger lag, laten de cijfers van 2024 en 2025 zien dat de markt nog steeds robuust is, maar iets minder dynamisch. Dit wijst op een fase van marktconsolidatie en selectieve groei, waarin kwalitatief hoogwaardige en strategisch gelegen locaties de voorkeur blijven genieten van gebruikers.

IN 2025 WERD CIRCA 3.895.000 M² BEDRIJFSRUIMTE OPGENOMEN, VERDEELD OVER INDUSTRIEEL (43%) EN LOGISTIEK VASTGOED (57%).

De opname ligt hiermee circa 2% hoger dan een jaar eerder, toen er circa 3.800.000 m² werd geregistreerd. Een aantal relatief grote transacties markeerden deze periode.

Zo tekende Karl Rapp voor de huur van circa 41.000 m² logistiek vastgoed van Citylink in Rotterdam, Brouwers Logistics voor de huur van circa 36.500 m² logistiek vastgoed in Drunen en sloot Cornelissen transport in Beuningen een langjarige huurovereenkomst voor 30.000 m² voor een logistiek warehouse waar nu de laatste hand aan wordt gelegd.

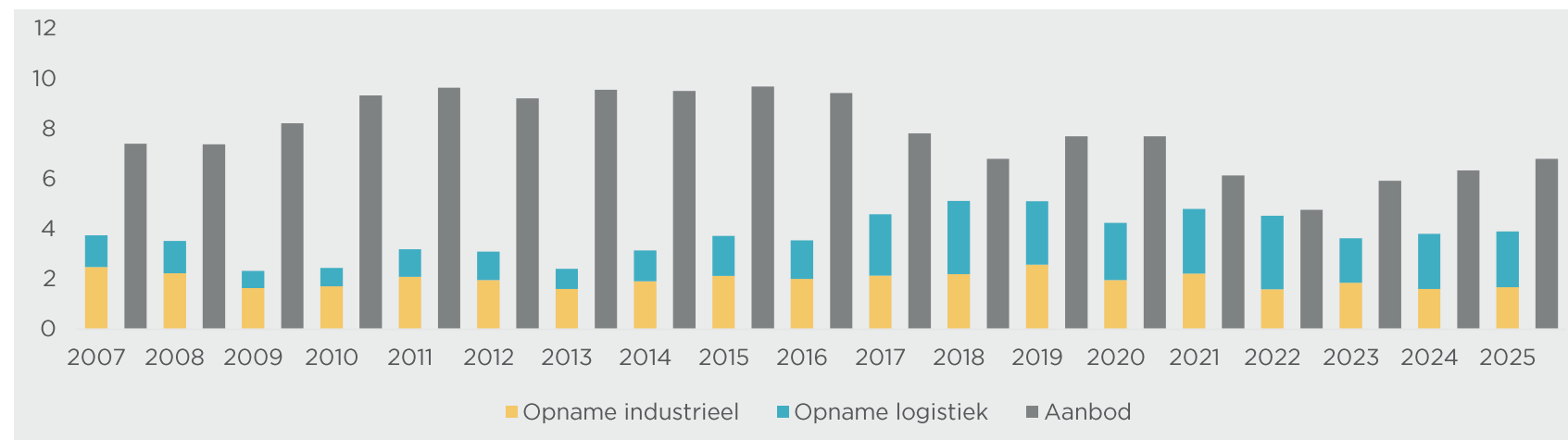
GEBRUIKERSMARKT

Ook werden grote huurverlengingen geregistreerd, zoals de nieuwe huurovereenkomst van Dorel Juvenile, dat 20.000 m² verlengde en haar operatie uitbreidde met nog eens 10.000 m². De grootste kooptransactie voor eigen gebruik was van Nestlé, dat een eigen distributiecentrum van ongeveer 24.000 m² heeft aangekocht in Almere. Daarnaast is Bestseller, het Deense modebedrijf, in Lelystad gestart met de bouw van hun 155.000 m² grote logistieke distributiecentrum. Steeds vaker komen de grootste transacties van het jaar voort uit gebruikers die zelf grond aankopen om er een eigen warehouse te realiseren.

NEDERLANDSE GEBRUIKERSMARKT BEDRIJFSRUIMTE

Opname naar segment en aanbod bedrijfsruimte (x mln. m² v.v.o.)

Bron: Cushman & Wakefield, 2026



De bedrijfsruimtemarkt blijft in 2026 gekenmerkt door de trends die zich in 2025 aftekenden: enerzijds schaarste en hoge huurprijzen op toplocaties, anderzijds dalende prijzen en oplopende incentives in gebieden met meer leegstand.

ONDANKS EEN STIJGING VAN 8% VAN HET AANBOD IN HET EERSTE HALFJAAR VAN 2025 (6.790.000 M²), ZAL DEZE TREND UIT 2025 ZICH VOORTZETTEN IN 2026: 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 MARKTLOCATIES IS EEN HEEL ANDERE TREND ZICHTBAAR: OPLOPENDE LEEGSTAND EN LANGERE LEEGSTANDPERIODES ZORGEN VOOR EEN TOENAME VAN HET INCENTIVENIVEAU.

Als door verdere marktverruiming de betaalbaarheid van panden op secundaire locaties verbetert en investeringen ertoe leiden dat deze aan strengere ESG-vereisten voldoen, zou dit bedrijven kunnen aanmoedigen te verhuizen van de Core locaties naar beter betaalbare alternatieven.

Voor bepaalde gebruikersgroepen vormen de hoge huurprijzen op de hotspotmarkten een aanzienlijke uitdaging, wat ook een verschuiving naar secundaire markten stimuleert. Deze verschuiving kan op termijn meer ruimte creëren op kernlocaties, waardoor de druk daar zal afnemen en de markt zich geleidelijk evenwichtiger ontwikkelt.

Daarnaast wordt verwacht dat een andere opkomende trend zich verder zal ontwikkelen: grote logistieke opererende bedrijven in Nederland zullen een consolidatieslag maken, waarbij zij meerdere locaties samenbrengen naar één grotere locatie. Dit verhoogt de efficiëntie en verlaagt de operationele kosten.

Tegelijkertijd rijst de vraag of er beschikbare bedrijfsruimtes zijn en of deze voldoen aan alle eisen van de gebruiker. Bovendien zullen deze bedrijven panden achterlaten die vaak niet alleen verouderd zijn, maar ook qua omvang niet optimaal aansluiten: te groot voor het mkb en te klein of kwalitatief ontoereikend voor grotere ondernemingen om efficiënt in te opereren. Daarnaast blijft de vraag of de kwaliteit van deze panden voldoet aan de huidige behoefte, of dat gerichte investeringen nodig zijn om deze sneller op de markt te kunnen opnemen.

Zoals al eerder benoemd biedt Nederland gebruikers van logistiek en industrieel vastgoed traditioneel sterke vestigingsvoorwaarden, zoals locatie, infrastructuur, arbeidsaanbod en duurzaamheid.



Tegelijkertijd nemen de uitdagingen toe: beperkingen op stroom- en wateraansluitingen, stikstofmaatregelen en netcongestie beïnvloeden keuzes voor nieuwe locaties, 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.

Deze knelpunten, in combinatie met hoge rentes, stijgende energie- en loonkosten, zetten vooral energie-intensieve en automotive bedrijven onder druk. Investeren wordt lastiger, terwijl kosten oplopen en de concurrentiepositie verzwakt. Niet elke sector wordt even hard geraakt, maar zorgen over groei en internationale concurrentiekracht nemen toe.

De grootste dynamiek is zichtbaar 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; 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 de regio Amsterdam zijn over het algemeen kleinschaliger van omvang.

De recente verhoging van Amerikaanse invoerheffingen oefent druk uit op internationale handelsstromen. Naar verwachting zullen ondernemingen in Nederland hun supply chains herzien en mogelijk grotere voorraden aanhouden om risico's beter te spreiden. Dit kan leiden tot een groeiende behoefte aan strategisch gelegen opslag- en distributieruimte, vooral nabij belangrijke logistieke knooppunten. Hoewel dit effect zich waarschijnlijk niet direct in 2026 zal manifesteren, wordt verwacht dat deze trend de komende jaren gestaag zal versterken, tenzij handelstarieven opnieuw worden verlaagd. Grote partijen op de Core locaties zijn wel op zoek naar uitbreidingsmogelijkheden, maar alleen als de omstandigheden kloppen, zoals een geschikte locatie dichtbij hun bestaande operatie.

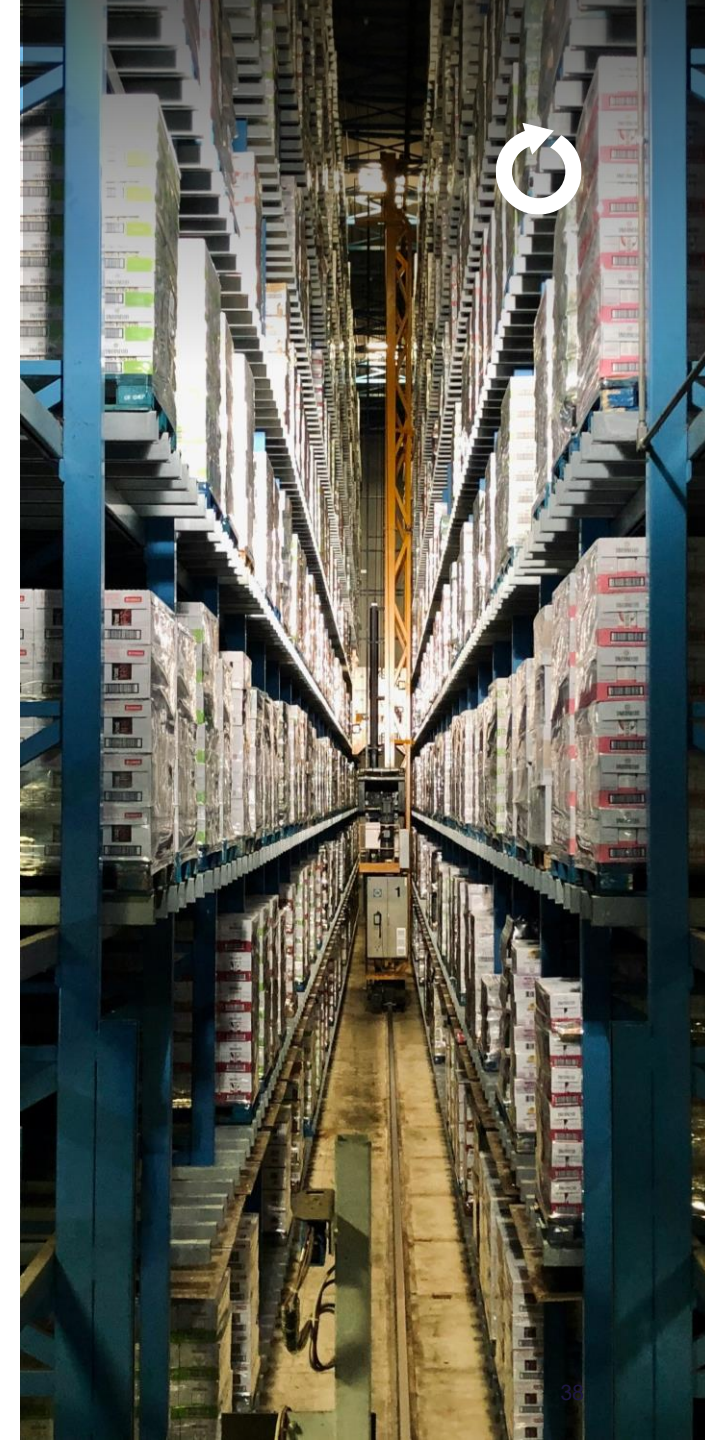
GEBRUIKERSMARKT

Is dat niet het geval, dan wachten ze voorlopig nog af vanwege de aanhoudende (economische) onzekerheid in de markt. Ook zijn er (nieuwe) gebruikers, zoals Aziatische partijen, die hun footprint in Europa willen uitbreiden. Tot nu toe wordt hier echter nog niet hard op doorgepakt.

Voor 2026 wordt verwacht dat de trends van 2025 binnen de markt van logistiek en industrieel vastgoed grotendeels voortzetten, met de aantrekkende vraag en hoge huurprijzen op toplocaties tegenover oplopende leegstand en hogere incentives op secundaire locaties. De consolidatie bij grotere bedrijven kan leiden tot ruimtecreatie op kernlocaties, wat de druk op de Core markten enigszins kan verlichten.

Het aanbod van kwalitatief hoogwaardig en ESG-conform vastgoed zal bepalend zijn voor hoe snel bedrijven deze verschuiving kunnen maken. Tegelijkertijd blijven geopolitieke onzekerheid en energie- en loonkosten belangrijke factoren die investerings- en gebruiksbeslissingen beïnvloeden.

Al met al zal 2026 naar verwachting een jaar zijn van selectieve groei en marktconsolidatie, waarbij strategisch gelegen locaties opnieuw de voorkeur van gebruikers en investeerders hebben.





RETAIL

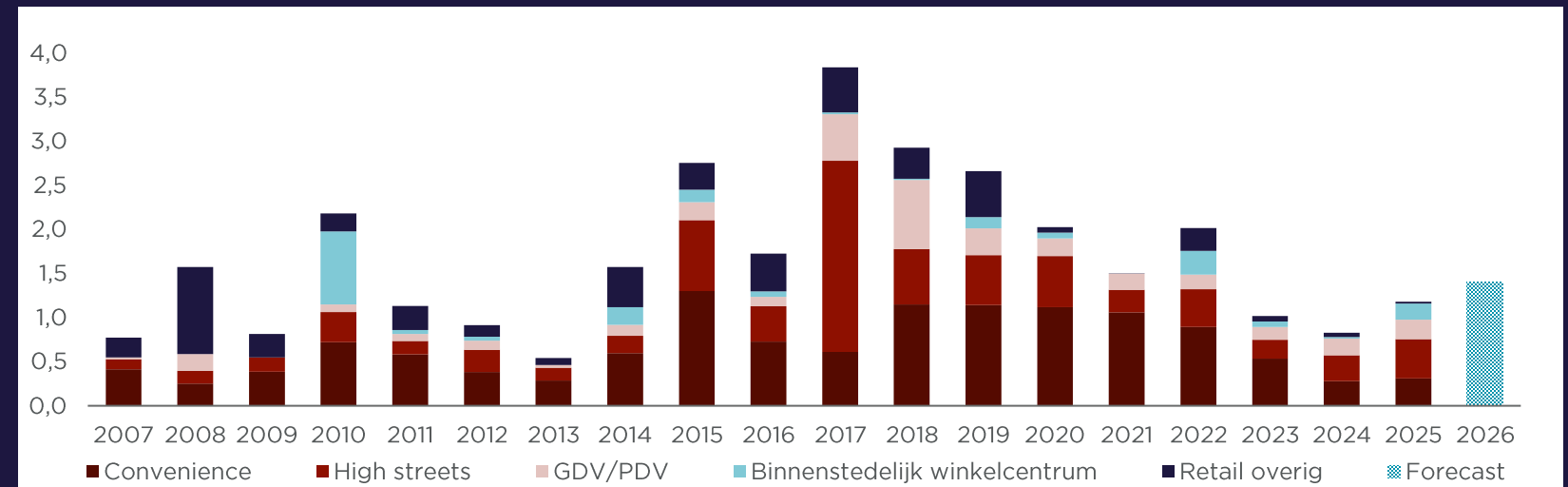
BELEGGINGSMARKT

IN 2026 ZET HET HERSTEL OP DE WINKELBELEGGINGSMARKT VERDER DOOR, GESTEUND DOOR EEN GROTERE KAPITAAL-BESCHIKBAARHEID EN EEN TOENEMENDE INSTROOM VAN NIEUWE, WAARONDER OOK BUITENLANDSE, KOPERSGROEPEN.

Het afgelopen jaar toonde de markt al veerkracht getuige de toename van het beleggingsvolume van 56%, dat in 2025 is uitgekomen op een totaal van circa €1,3 miljard. Onderliggende fundamenteen zoals het lage risicoprofiel, de stabilisatie van online verkoop en het herstel van passantenstromen in winkelgebieden, zorgen al geruime tijd voor een toegenomen interesse bij beleggers.

NEDERLANDSE VASTGOEDBELEGGINGSMARKT Beleggingsvolume winkelmarkt per segment (in € mld.)

Bron: Cushman & Wakefield, 2026



Ook in 2026 blijven deze positieve factoren bijdragen aan de verdere groei van alle segmenten in de beleggingsmarkt. Dit laat echter onverlet dat beleggers veeleisend blijven ten aanzien van locatie- en huurders-kwaliteit in relatie tot de risico-rendements-verhouding.

Het resultaat is dat het marktmomentum wordt afgeremd, mede door toenemende fricties in het onderhandelingsproces, waarbij uiteenlopende prijsverwachtingen en fiscale uitdagingen een steeds belangrijkere rol spelen.



BELEGGINGSMARKT

HET TRANSACTIEVERLOOP AAN HET BEGIN VAN 2026 WORDT GROTENDEELS BEPAALD DOOR HET DOORSCHUIVEN VAN MEERDERE MIDDELGROTE EN GROTE TRANSACTIES.

De uitgestelde transacties uit 2025 zijn mede het gevolg van het langer durende besluitproces van dusdanig grote deals. Hiernaast moet benodigd kapitaal soms ook vanuit eigen verkoopdeals komen, wat kan zorgen voor een zelfversterkend patroon van uitstel. Hoewel beleggers een aanhoudende investeringsdruk ervaren voor 2025, namen zij ruim de tijd om hun positionering en marktorientatie in Nederland zorgvuldig af te ronden. Naar verwachting zal hierdoor alleen al in de eerste helft van 2026 voor meer dan €700 miljoen aan retailvastgoed worden verhandeld. Voor het gehele jaar wordt verwacht dat de beleggingsmarkt zich verder opricht met een verwacht beleggingsvolume van rond de €1,4 miljard.

Een van de grootste uitdagingen en kansen voor het aankomende jaar hangt samen met dat het merendeel van de grotere transacties afhankelijk is van buitenlands kapitaal. Over de gehele Europese beleggingsmarkt is voor 2026 veel kapitaal beschikbaar voor vastgoed, mede omdat de allocatie van financieringen naar vastgoed normaliseert.

De terugkeer van buitenlandse Core beleggers liet langer op zich wachten dan aanvankelijk voorzien, doordat internationale partijen eerst de lokale marktstructuur opnieuw moesten doorgronden, met speciale aandacht voor de positie van GDV/PDV vastgoed in het Nederlandse winkellandschap. Zij zijn specifiek op zoek naar veilige Core beleggingen als manier om risico's te mitigeren en de impact van een volatiele wereldmarkt te beperken.

Waar zij initieel opereerden door middel van een strak omlijnd zoekprofiel en een rigide investeringsstrategie, ontstaat nu meer ruimte voor maatwerk en creatieve oplossingen.

Met hun komst wordt het koperspalet in 2026 weer diverser van aard, ter aanvulling op reeds aanwezige private vastgoed-ondernemingen, Nederlandse institutionele beleggers en specifieke vastgoed-beleggingsvehikels uit Frankrijk (SCPI's).

Door de ruimere beschikbaarheid van kapitaal voor retailbeleggingen en meer diversiteit met betrekking tot het gehanteerde risicoprofiel en bijbehorende rendementseis, wordt in 2026 een opwaartse prijsvorming verwacht. Hoewel de hoge overdrachtsbelasting hierop een negatief effect heeft, blijft de impact hiervan op de gehele winkelbeleggingsmarkt uiteindelijk beperkt.

BELEGGINGSMARKT

Convenience is en blijft een populair segment binnen de winkelmarkt. Ondanks de aanhoudende interesse in dit segment is de sterke groei van het beleggings-volume lastig vol te houden door een gebrek aan kwalitatief aanbod in de markt.

De kwalitatieve mismatch in kwalitatief aanbod in combinatie met veeleisende gestelde (fonds)voorwaarden is dan ook vooral terug te zien in gedempte beleggingsactiviteit bij de grotere fondsen en institutionele beleggers.

Het GDV/PDV-segment ontwikkelt zich tot een aantrekkelijkere beleggingscategorie, mede dankzij de diverse gebruikersmarkt en snelle opname van leegstand.

Naarmate buitenlandse beleggers het onderscheid tussen Nederlandse GDV/PDV en de Europese standaard retail parks beter begrijpen, ontstaat er meer investeringsbereidheid. De aanwezigheid van convenience en variatie in de onderliggende gebruikers wordt gezien als een belangrijke troef voor verkooppopulariteit.

Binnen het High Street-segment blijven institutionele beleggers voorlopig terughoudend, maar er liggen kansen op hernieuwde dynamiek bij verwachte huurverhogingen in de komende jaren. Nederlandse partijen behouden hierin een dominante positie. Grotere transacties in dit segment zullen zich naar verwachting vooral in de eerste helft van 2026 manifesteren als gevolg van het doorschuiven vanuit 2025.



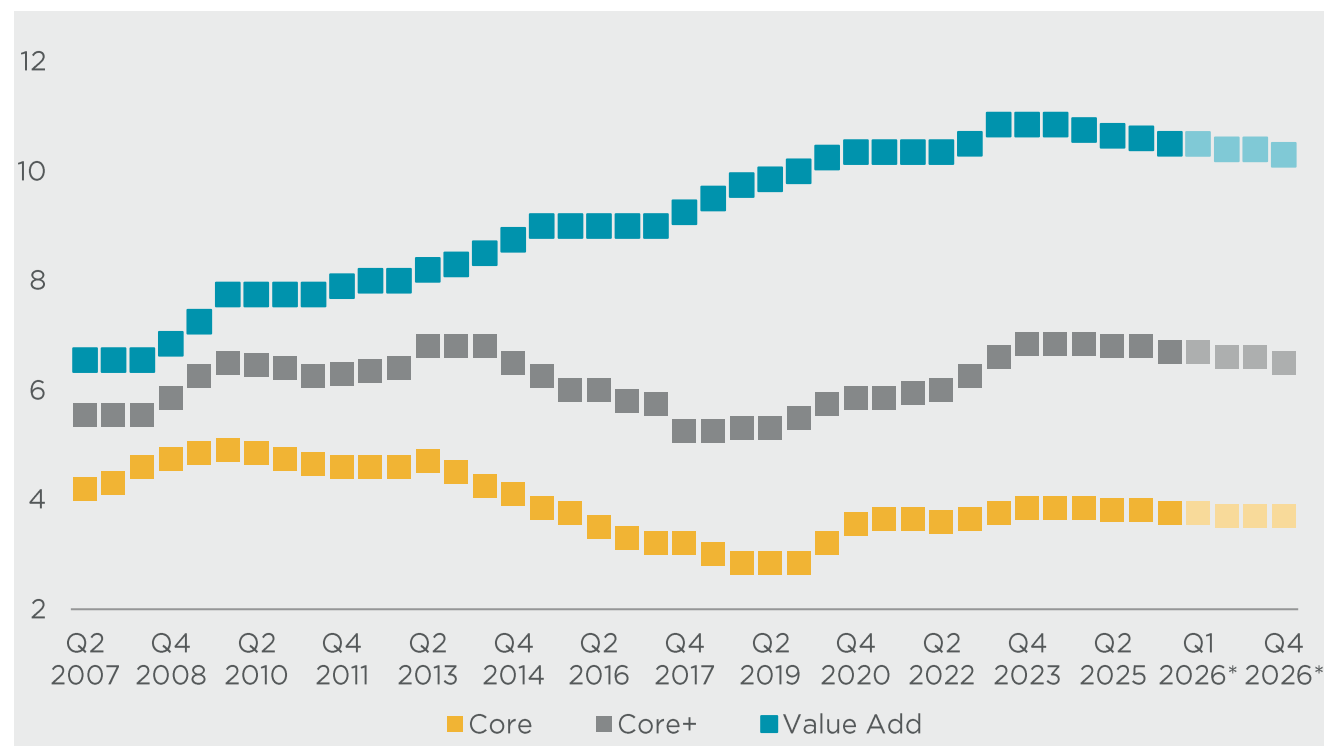
BELEGGINGSMARKT

In 2026 zullen aanvangsrendementen naar verwachting onder neerwaartse druk blijven staan. De rente blijft daarbij een onzekere factor, maar verschillende transacties in de pijplijn suggereren een hogere prijsstelling dan de afgelopen jaren het geval was.

NAAST DE GROTERE KOPERSGROEP WORDEN VALUE-ADD MOGELIJKHEDEN SCHAARSER, WAARDOOR ER EEN VOORZICHTIGE VERSCHUIVING IN DE MARKT ONTSTAAT RICHTING HET CORE+ SEGMENT.

Het zijn in dit perspectief vooral enkele Angelsaksische partijen die weer actief zijn geworden en deze kunnen in 2026 geduchte concurrentie vormen voor partijen met hogere rendementseisen (zoals de SCPI's).

ONTWIKKELING VAN BRUTO AANVANGSRENDEMENTEN - WINKELRUIMTE BAR k.k (%) Core, Core+, and Value add



Bron: Cushman & Wakefield, 2026

GEBRUIKERSMARKT

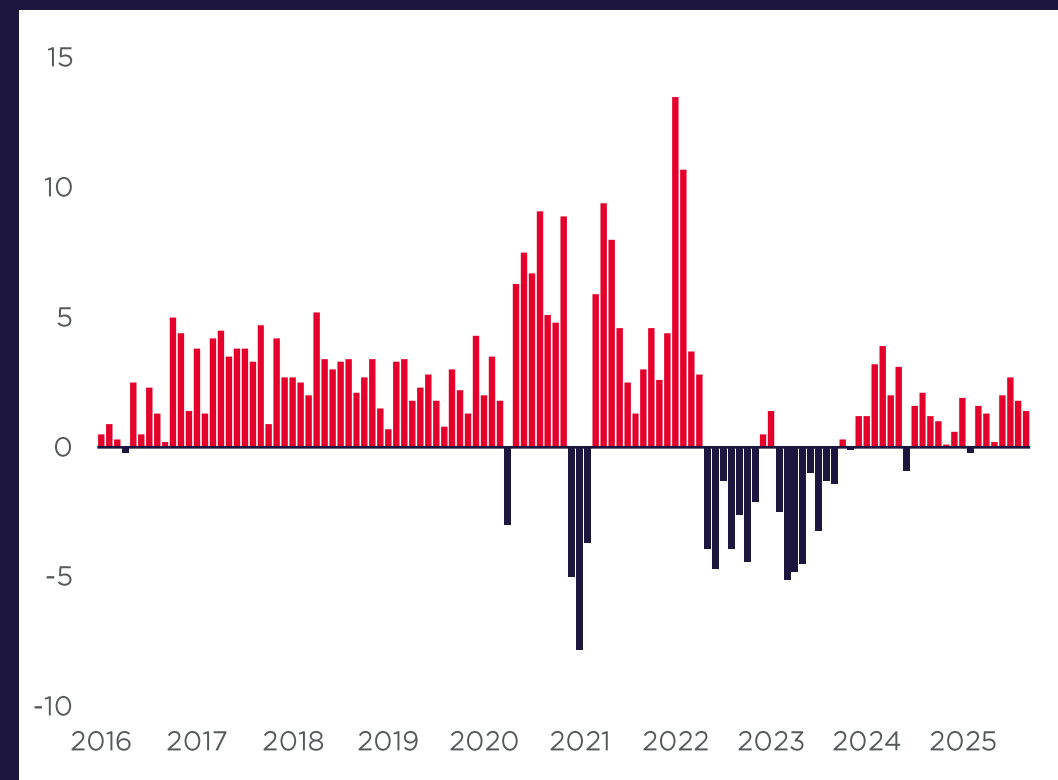
HET POSITIEVE SENTIMENT ONDER WINKELIERS ZET ZICH DOOR EN ER BLIJFT VOLDOENDE DYNAMIEK IN DE WINKELSTRATEN, WAAR KANSEN LIGGEN DANKZIJ DE GENORMALISEERDE HUURPRIJZEN.

In alle segmenten vindt expansie plaats door gevestigde retailers, maar er zijn ook nieuwe toetreders op de Nederlandse markt, vanuit zowel het buitenland als vanuit online. De omzetten in de winkelstraat blijven al het hele jaar hoog, mede dankzij de aanhoudende hoge inflatie en de licht positieve koopkrachtstijging.

Ondanks het lage consumentenvertrouwen en de hogere prijzen worden de benodigde uitgaven bij de dagelijkse winkels wel gedaan. Nog belangrijker is dat de omzetten, na lang te hebben geschommeld rond het nulpunt van jaar-op-jaar groei, in de afgelopen maanden weer een lichte opleving laten zien. Nederlandse retailers hebben nog altijd te maken met hoge kosten, maar doordat verwachtingen zijn gestabiliseerd en prijsstrategieën beter in balans komen met de betalingsbereidheid van consumenten, is er een positief vooruitzicht op de gebruikersmarkt. Daarmee blijven winstmarges weliswaar laag maar positief.

VOLUME OMZETTEN IN DE DETAILHANDEL

Verhouding t.o.v. dezelfde maand een jaar eerder



Bron: CBS, 2026

GEBRUIKERSMARKT

Het discountsegment groeide de afgelopen tijd in populariteit en vertaalde zich in verdere expansie. Deze winkels kenmerken zich door een beperkt assortiment, lage prijzen en een efficiënte, basic winkelervaring die gericht is op snelle en voordelige aankopen. Deze ontwikkeling wordt gedreven door de consument die wel graag fysiek winkelt, maar ook toenemend prijsbewust is. Bij deze opmars speelt de hoge inflatie van de afgelopen jaren een grote rol.

In 2026 beweegt het beeld op de winkelstraat zich richting een polarisatie tussen discount en premium: twee ogenschijnlijke tegengesteldewinkeltypen,

die beide populair zijn onder winkelend publiek en is mede mogelijk is gemaakt doordat de laatste jaren een nieuwe balans tussen huurprijs-niveau als beschikbaar aanbod is gevonden.

In 2026 wordt merkpositionering daardoor belangrijker dan ooit. Niet alleen zijn assortiment en prijsniveau bepalend, maar ook de winkelbeleving, marketingstrategie en het vermogen om klantloyaliteit op te bouwen in een steeds competitiever speelveld.

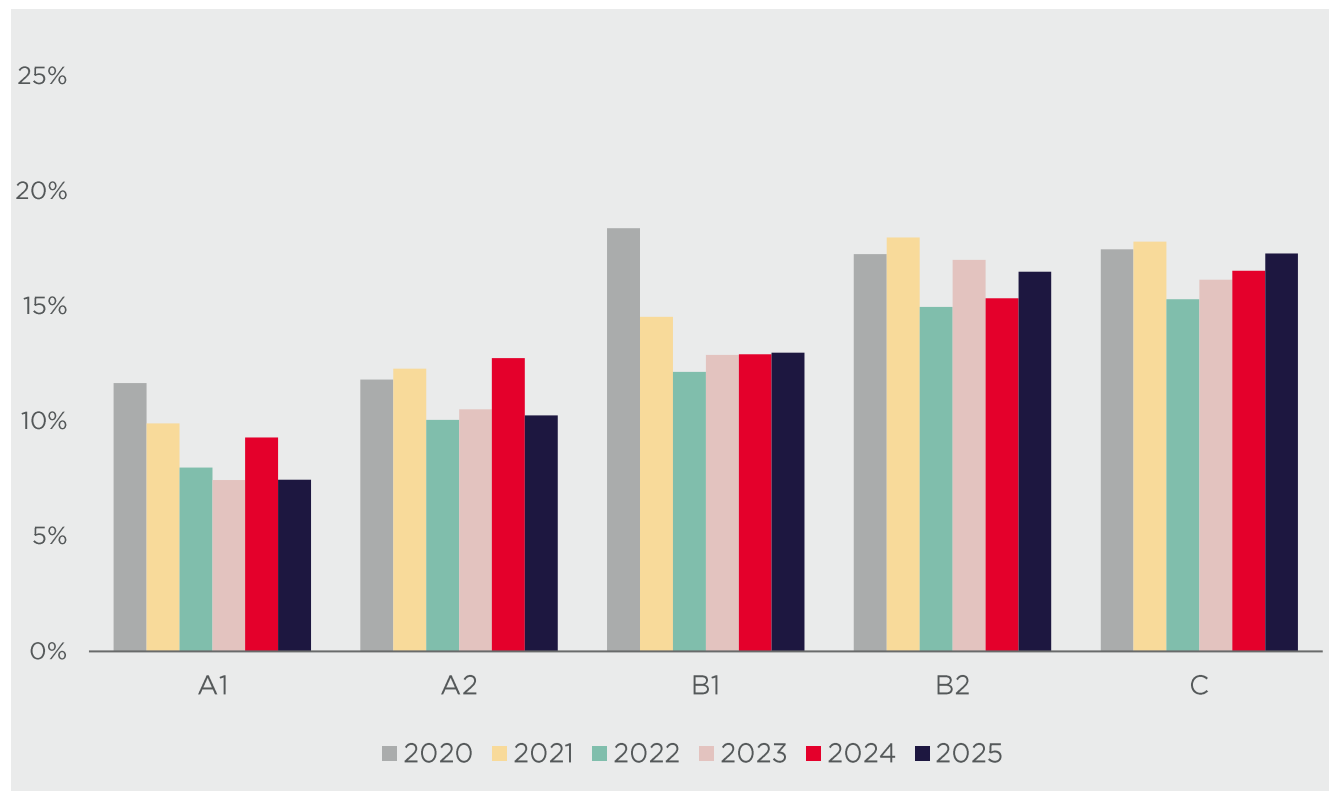
Duurzaamheid gaat een steeds belangrijker thema worden als onderscheidende factor tussen

retailers. Nieuwe wetgeving gericht op duurzaamheid en het afremmen van ultra fast fashion, zoals recentelijk in Frankrijk is aangenomen, kan het begin zijn van belangrijke ontwikkelingen in de discount markt en online winkelen. Ook in Nederland is een motie voor wetgeving tegen ultra fast fashion aangenomen. Als goed op de nieuwe wetgeving wordt ingespeeld en de online concurrentie van webwinkels zoals SHEIN en Temu wordt teruggedrongen, liggen er nieuwe kansen voor de huidige retailers.



GEBRUIKERSMARKT

WINKELLEEGSTAND NAAR PASSANTEN SEGMENT Leegstand in % w.v.o.



Bron: Locatus, 2026, bewerking C&W

De leegstand is sinds eind 2024 over de gehele Nederlandse winkelmarkt licht afgenomen. Hoewel dit op het eerste oog positief klinkt, is het met name van belang om de onderlinge verschillen tussen steden of de verschillen binnen een winkelgebied te herkennen en de gevolgen hiervan te begrijpen. Een afname van de leegstand is zichtbaar in de A1 en A2 winkelgebieden. Hiertegenover staat een toename van de leegstand in de omliggende gebieden. Daar blijft het aantal passanten vaak achter, wat leidt tot structurele uitdagingen voor retailers. De eerdergenoemde kostenstijgingen wegen hier zwaarder mee, omdat de omzetontwikkeling stagneert. Dit leidt tot een groeiende polarisatie binnen het winkellandschap. Toch kent deze ontwikkeling ook een positieve kant, want de tweedeling in de markt leidt tot een strategische heroriëntatie onder retailers. Nu de markt zich stabiliseert, terwijl de leegstand zich vooral manifesteert in de minder drukke winkelgebieden, ontstaat ruimte voor strategische afwegingen en locatiedynamiek in de gebruikersmarkt.



GEBRUIKERSMARKT

Retailers zijn voortdurend op zoek naar locaties die optimaal aansluiten bij hun wensen, terwijl het aanbod op deze gewilde plekken vaak beperkt is. Hierdoor wijken zij steeds vaker af van hun oorspronkelijke criteria en kiezen zij voor alternatieve locaties. Het succes van deze keuzes kan de toekomstige dynamiek van verhuizingen en huurprijzen binnen de markt verder beïnvloeden.

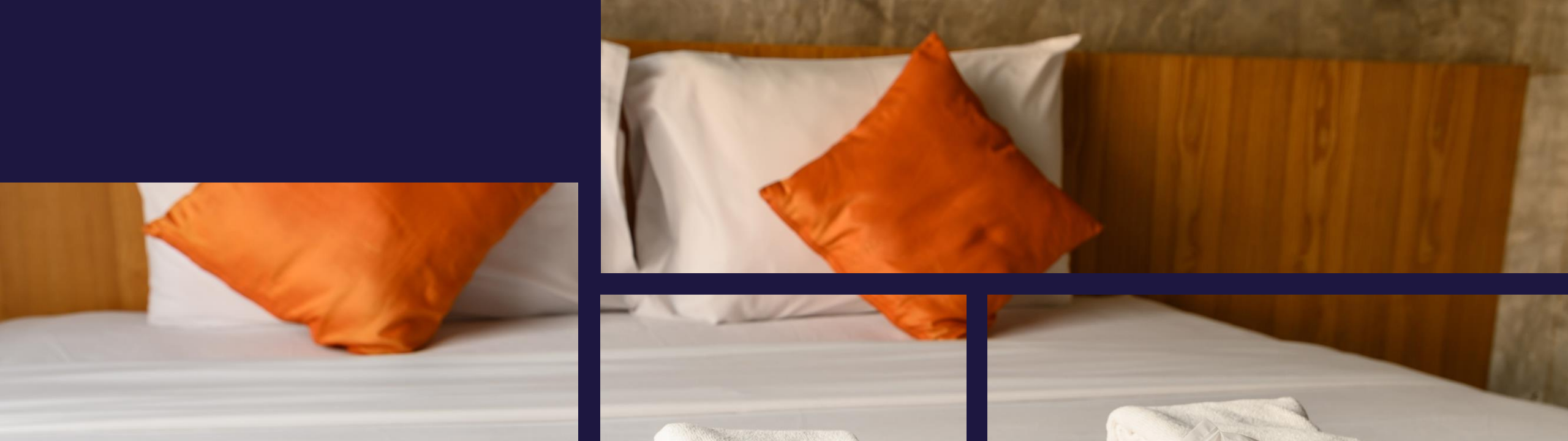
De invloed van social media op het ontstaan van nieuwe winkelketens blijft onverminderd groot. Online platforms als Instagram en TikTok spelen een centrale rol in het snel verspreiden van trends en het opbouwen van merkbekendheid.

HIERDOOR ONTSTAAN STEEDS VAKER ‘SOCIAL-BORN BRANDS’; MERKEN DIE EERST ONLINE POPULAIR WORDEN EN DAARNA FYSIEKE WINKELS OPENEN OM HUN COMMUNITY OOK OFFLINE TE BEDIENEN.

Naast deze nieuwkomers investeren ook klassieke merken steeds meer in digitale zichtbaarheid en winkelvernieuwing om relevant te blijven. Ze spelen in op veranderend consumentengedrag, waarbij authenticiteit, visuele aantrekkingskracht en een sterk merkverhaal steeds belangrijker worden. Toch brengt deze afhankelijkheid van social media ook risico's met zich mee. Veel van deze nieuwe winkelketens vestigen zich op prominente locaties met hoge huurprijzen, in de hoop snel te profiteren van hun online populariteit.

Dat maakt het businessmodel kwetsbaar: zodra de hype afneemt, moeten deze merken kunnen terugvallen op een sterke langetermijnstrategie. Het inzetten op een duurzaam merkverhaal en consistente klantbinding is hierin cruciaal.

De aanhoudend hoge omzetten en de herstellende volume-omzetten zorgen ondanks de hoge kosten voor een goed sentiment op de winkelmarkt. Hiernaast is er sprake van een stabiel verwachtingspatroon, wat positief uitwerkt voor ondernemers. Deze stabiliteit is nodig voor een goede bedrijfsvoering, ondanks dat de winstmarges laag blijven. De verhuisdynamiek blijft aanwezig door het grote verschil in leegstand binnen winkelgebieden en de zoektocht naar winkelruimte die aansluit bij de merkbeleving.



HOSPITALITY



INVESTERINGSMARKT

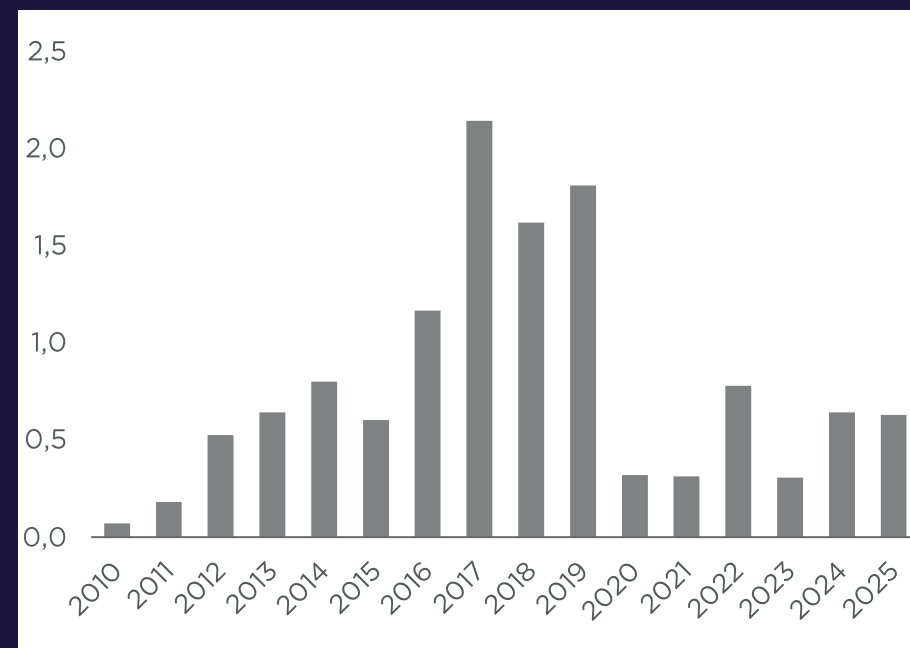
IN 2025 KWAM HET INVESTERINGS- VOLUME IN DE HOTELMARKT UIT OP €630 MILJOEN.

Dit is door het bijna volledig uit uitblijven van deals in het laatste kwartaal een lichte daling ten opzichte van vorig jaar. Het totale volume bestaat uit een gebalanceerde mix van verkochte objecten, waaronder single trophy assets en portfolio deals, aangekocht door zowel kleinere particuliere investeerders als institutionele beleggers. Door een afwachtende houding bij beleggers voor de rest van het jaar blijft een verdere grote groei van het beleggingsvolume uit.

Een belangrijke trend, in het tweede en derde kwartaal van het afgelopen jaar en voor 2026, is een opmerkelijke toename zichtbaar van grootschalige single asset hotel- en mixed-use transacties met aanzienlijke hotelgedeelten. Een belangrijk voorbeeld van een single-asset hoteldeal is de verkoop van het Avani Museum Quarter Amsterdam Hotel in juli voor €85 miljoen.

De overname door de Spaanse investeerder Pontegadea markeert een sterke indicatie van de terugkeer van internationaal kapitaal naar de Nederlandse hotelmarkt. De toename in transactievolume en de heropleving van internationale investeringen weerspiegelen een positiever en verbeterend beleggerssentiment richting 2026. Dit betekent dat het vertrouwen in de langetermijnfundamenten van de sector geleidelijk aan het herstellen is.

NEDERLANDSE VASTGOEDBELEGGINGSMARKT Beleggingsvolume Hotels (in € mld.)



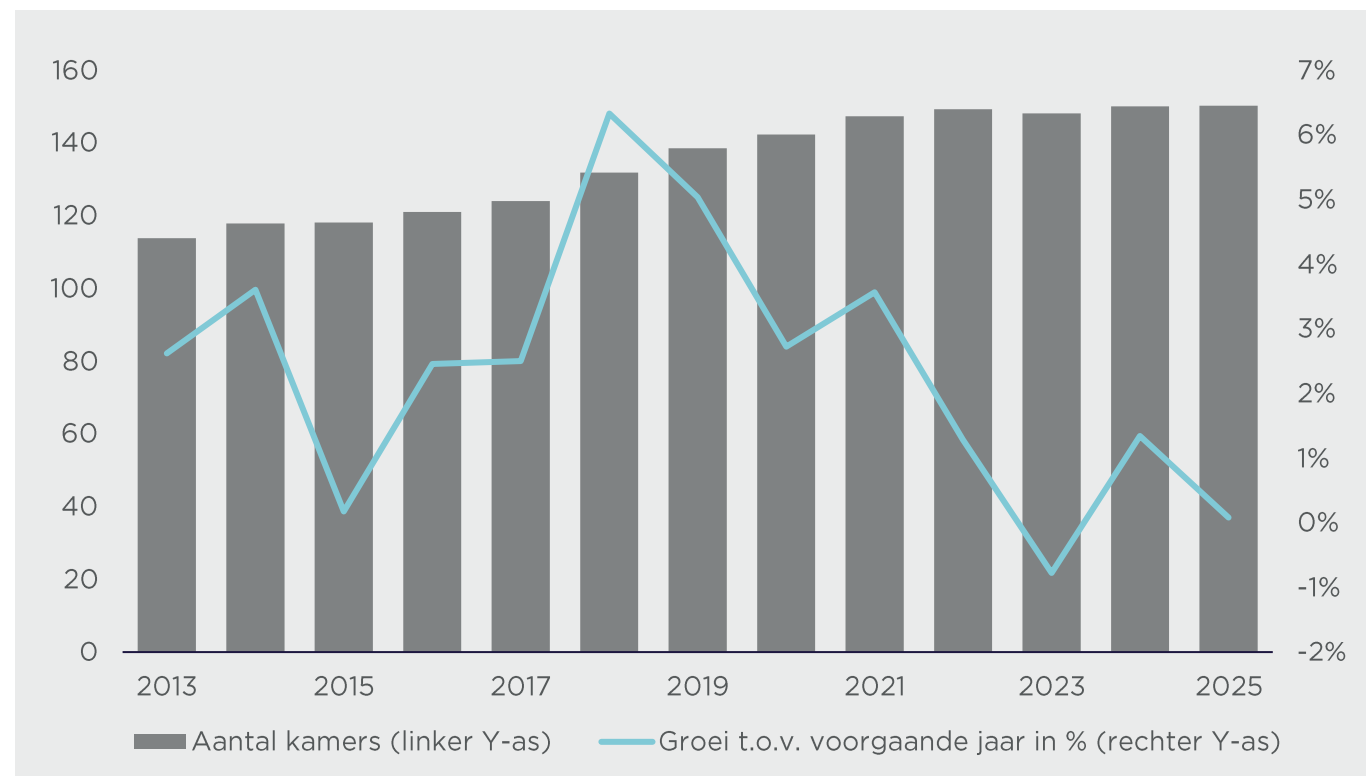
Bron: Cushman & Wakefield, 2026

INVESTERINGSMARKT

De goede fundamenten en vooruitzichten voor de beleggingsmarkt komen deels voort uit de onderliggende toerisme-industrie, die een stabiele groei laat zien. Zowel het internationale toerisme naar de grote steden als het binnenlands toerisme kent stabiele groeiverwachtingen voor de komende jaren. Waar de groeicijfers iets zijn afgevlakt in aantallen, wordt relatief meer uitgegeven en wordt de draai naar kwaliteitstoerisme, waar de marketingcampagne van de Gemeente Amsterdam al op heeft ingezet, de komende jaren zichtbaar. Met een groei van de onderliggende toerisme-industrie is er sprake van een blijvend grotere vraag naar hotelkamers dan beschikbaar is. Het aanbod blijft de komende jaren beperkt, wat vooral te wijten is aan het restrictieve beleid van een steeds groter aantal gemeenten ten aanzien van het toevoegen van hotelkamers aan de voorraad. Door deze schaarste kunnen huidige beleggers profiteren en de sterke fundamenten richting de toekomst zorgen voor genoeg vraag en dynamiek in de markt.

Kamervoorraad Nederland

Totaal aantal hotelkamers in Nederland (x 1.000)



Bron: CBS, 2026, bewerking C&W



De afgelopen jaren zijn meerdere verkopende partijen de markt op gekomen met aanbod, zonder succes. Dit had deels te maken met een mismatch tussen vraag en aanbod, waarbij kopers terughoudend waren door economische onzekerheid, oplopende rente en druk op exploitatieprestaties binnen de sector. Hierdoor bleef veel aanbod onverkocht en werd het tijdelijk van de markt gehaald.

Vooruitkijkend naar 2026 is de verwachting dat het aanbod zal toenemen. Dit komt niet alleen door de hernieuwde interesse van beleggers in hospitality vastgoed, maar ook doordat eerder teruggetrokken objecten opnieuw worden aangeboden. De partijen die eerder geen succes hadden, zien nu hernieuwde aanleiding om over te gaan op verkoop.

Aangetrokken prijsverwachtingen en een stabiliserende renteomgeving zorgen ervoor dat het sentiment positiever is. Daarnaast speelt mee dat sommige eigenaren onder druk staan om te verkopen, bijvoorbeeld vanwege herfinancieringsbehoeften of strategische herpositionering van hun portefeuille.

IN DE EERDERE DEALPIJPLIJN, VOOR DE LAATSTE TWEE MAANDEN VAN 2025, ZATEN MEERDERE GROTERE TICKETS VAN MEER DAN €50 MILJOEN.

Als deze deals in 2025 nog worden afgerond en de dynamiek voor de middelkleine transacties gestaag doorgaat, kan het totale beleggingsvolume zich verder richting de grens van €1 miljard bewegen, een niveau dat sinds 2019 niet meer is benaderd.

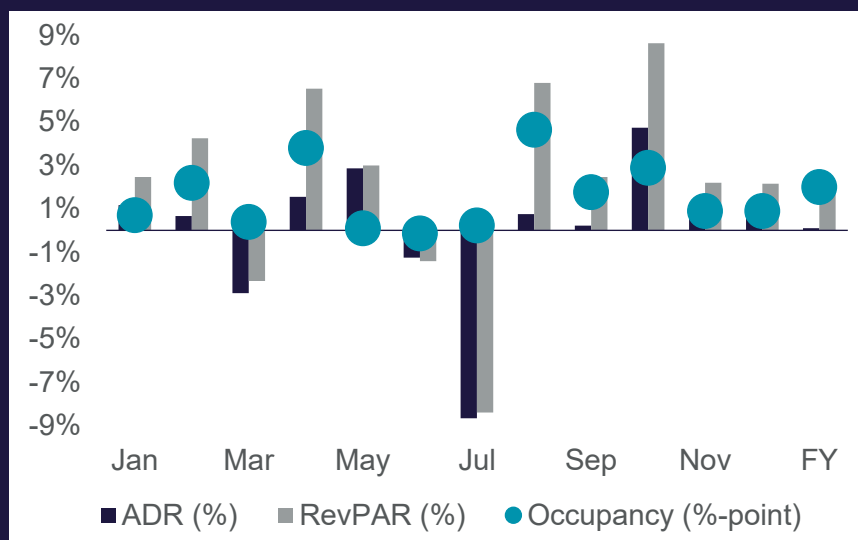
ONGEACHT HET UITEINDELIJKE RESULTAAT ZORGEN DE DEALS IN DE PIJPLIJN VOOR EEN POSITIEF SENTIMENT IN DE MARKT RICHTING 2026.

Er werd bij de Pontegadea deal een impactvol scherp rendement betaald, wat aangeeft aan zowel verkopers als beleggers dat er wel degelijk kansen liggen en de businesscase sluitend te maken is. Aan de andere kant kan deze deal volgend jaar ook zorgen voor hogere prijsverwachtingen bij verkopende partijen, wat de bid-ask spread weer enigszins vergroot.

GEBRUIKERSMARKT

DE HOTELSECTOR LIET IN DE EERSTE DRIE KWARTALEN VAN 2025 EEN MAANDELIJKS STERK WISSELEND BEELD ZIEN MET OPVALLENDE ONDERLIGGENDE VERSCHILLEN.

ONTWIKKELING HOTELPRESTATIES NEDERLAND
Prestatie-indicatoren (2025 t.o.v. zelfde periode vorig jaar)



Bron: Hosta, STR.

Ondanks de matige resultaten in de Amsterdamse markt (RevPar; +0,8% j-o-j) zijn de prestaties over geheel Nederland positiever (RevPar; +2,2% j-o-j).

Dit is opmerkelijk, aangezien Amsterdam doorgaans bepalend is voor een groot deel van de marktprestaties en vaak als indicator dient voor de gehele markt: Amsterdam heeft een aandeel van 28% van de totale kamervoorraad en een hogere gemiddelde kamerprijs dan in de rest van Nederland. Het verdere prestatieverschil tussen de andere Nederlandse steden en gebieden is lastig te duiden, maar hiermee kan wel een positieve ontwikkeling voor de secundaire marktgebieden worden aangeduid.

De licht positieve prestaties in 2025 kunnen worden geïnterpreteerd als een rustiger tussenjaar voor Nederlandse hotelmarkt, veroorzaakt door de verhoging van de toeristenbelasting in Amsterdam in 2024 en de aankomende landelijke BTW-verhoging op logies in 2026. De effecten hiervan worden de komende maanden steeds duidelijker. Ook speelt de verwachting van extra BTW-kosten op recente boekingen voor 2026 een belangrijke rol voor hotels.

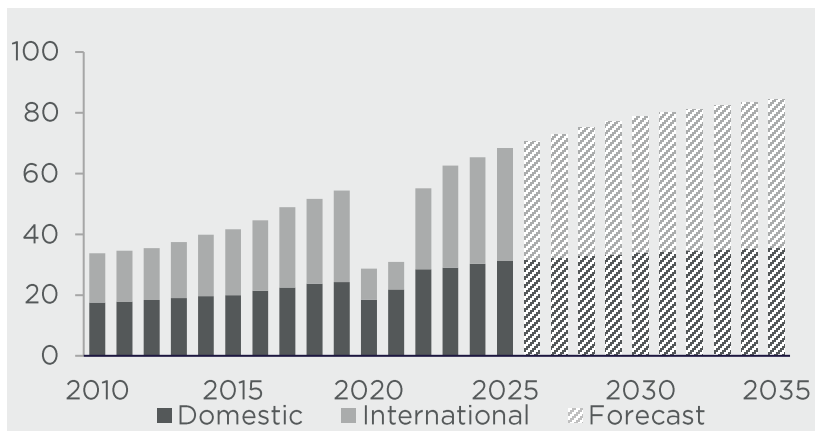
GEBRUIKERSMARKT



HOTELS DIE IN 2025 EEN BOEKING BINNEN-KREGEN VOOR 2026, MOETEN EEN BTW-TARIEF VAN 21% BETALEN. ALS ZIJ DEZE KOSTEN NOG NIET HEBBEN MEEGEREKEND, DAN ZIJN GROTE TEGENSLAGEN IN DE BEDRIJFSWINSTEN HET DIRECTE RESULTAAT EN IS EEN OVERCORRECTIE VAN DE KAMERPRIJS NODIG OM DE BALANS TERUG TE KRIJGEN.

HOTELOVERNACHTINGEN NEDERLAND

Naar oorsprong: nationaal, internationaal (x 1 mln.)



Bron: Oxford Economics

De algemene verwachting is dat volgend jaar de belastingverhoging in kosten gelijkmatig wordt opgevangen door de hotels en de gasten, al is dit sterk afhankelijk van het prijssegment en de concurrentiepositie in de prijsstrategie van het hotel. De kortetermijnverwachting is dat de BTW-verhoging zorgt voor een afname van 3% tot 5% in de RevPAR prestatie van 2026. Na het uitbalanceren van de herprijsing en gesteund door een groeiende toerismemarkt met solide fundamenten, zal de gebruikersmarkt vanaf 2027 weer een jaarlijkse stijging laten zien.

In het grensgebied is het negatieve effect van de BTW-verhoging van langere duur. Door de directere concurrentie, die net over de grens en dus in een gunstiger fiscaal klimaat exploiteert, is het lastiger voor Nederlandse partijen om de nieuwe kosten door te berekenen aan de gasten.

Voor de hotels en vakantieparken die vooral op prijs concurreren, is het zaak om een nieuwe differentiatiepositie te vinden en vaste gasten voor langere tijd te binden. Hotels die zich doorgaans richten op zakelijke reizigers die BTW kunnen aftrekken, zouden minder negatieve effecten kunnen ondervinden. Echter worden de hogere prijzen verplicht inclusief BTW getoond, waardoor prijzen alsnog worden vergeleken met een lager tarief. Kritische tegenargumenten hebben het demissionair kabinet niet van mening doen veranderen over de Btw-verhoging. Uitzonderingen voor grensgebieden zijn, ondanks de verwachte omzetzakeringen, juridisch niet toegestaan en het kabinet vindt dat de sector geen fiscaal voordeel meer nodig heeft. In antwoorden van het Ministerie van Financiën op Kamervragen is te lezen dat de negatieve omzetontwikkeling waarschijnlijk wordt overschat en niet groot genoeg is om de maatregel te herzien.

THE NETHERLANDS

OUTLOOK

2026

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.

Better never settles

