

Woningmarkt in Beeld



Hoe Vazet bouwt aan de toekomst

De kracht van partnerschap

Interview met Hans Peter Fris en Robert Haagsma
FRIS, mensgericht ondernemen in
de Amsterdamse vastgoedmarkt

Een all-in-one platform voor ontwikkelaars,
makelaars en marketingbureaus

Hartje Wonen, technologie
met een menselijk gezicht

Meerwaarde door persoonlijke aandacht

De woningmarkt is een boeiende en uitdagende wereld waarin menselijke interactie en innovatie samenkomen. In deze editie van **Woningmarkt in Beeld** nemen we u mee in de dynamiek van 2024. Een jaar waarin kwalitatieve dienstverlening centraal staat, maar waarin menselijk contact het verschil maakt.



Arjan Veelers
directeur DWE Nieuwbouw Makelaars

De interviews met **Fris Woningmakelaars**, **Hartje Wonen**, **Watson+Holmes** en **Vazet** laten een duidelijke rode draad zien. Een goed product vormt de basis, maar het is de persoonlijke benadering die echt waarde toevoegt.

Deze professionals benadrukken dat, ondanks de opkomst van kunstmatige intelligentie, technologie slechts een middel is om relaties te versterken. AI kan processen efficiënter maken, zoals bij datagestuurde marktanalyses en slimme klantprofielen, maar het menselijke aspect blijft doorslaggevend.

Naast de verhalen van deze experts bieden we ook een diepgaande blik op de woningmarkt van 2024. Met behulp van actuele data, trends en analyses brengen we de belangrijkste ontwikkelingen in kaart. Welke kansen liggen er voor de sector? En welke uitdagingen vragen om slimme oplossingen?

Met deze editie willen we u inspireren en informeren. Want hoe indrukwekkend technologie ook kan zijn, de woningmarkt draait uiteindelijk niet alleen om cijfers en stenen, maar vooral om mensen. Oftewel, weten voor wie je wat en waar moet bouwen, daar draait het om!

Oostzijderpark - Zaandam



Project Muntbloem
Makelaar Saen Garantimakelaars
DWE Nieuwbouw Makelaars
Website www.oostzijderpark.nl/muntbloem

IN DIT MAGAZINE

De kracht van partnerschap

Hoe Vazet bouwt aan de toekomst

06



Een CRM-Platform dat de vastgoedmarkt verandert

Interview met Henriette Havinga
en Thijs de Vries

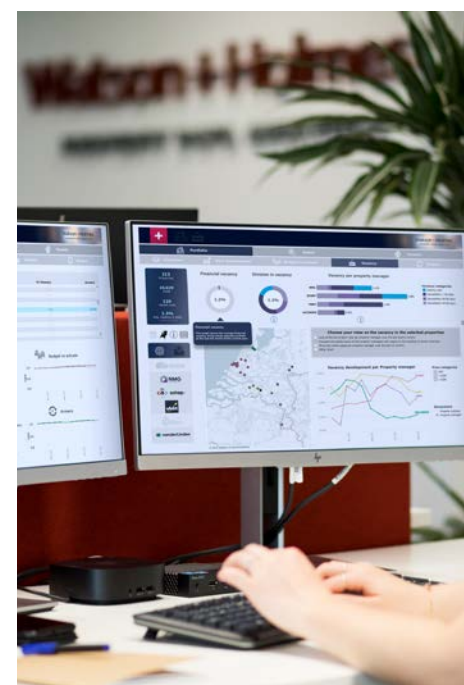
12



Data als bouwsteen voor de toekomst van vastgoed

Interview met Leon Pragt

24



FRIS, mensgericht ondernemen in de Amsterdamse vastgoedmarkt

Interview met Hans Peter Fris en
Robert Haagsma

28



Nieuwbouw in beeld

Bekijk enkele van onze recente
projecten

34



Woningmarkt onder druk: groeierende vraag, stagnerend aanbod

In welke staat verkeert de
woningmarkt in 2024? We
onderzochten 12 woningmarkten
in Nederland.

18

Onze regio's	36
Regiopartners	38
Colofon	47



BERT DE LEEUW

VAZET

‘Veel ontwikkelaars haken af na de verkoop, wij blijven juist betrokken. Dat is onze kracht en de sleutel tot succes’

Woonoplossingen door verbinding

Tijdens een boeiend gesprek met Bert de Leeuw, directeur van Vazet, kregen we een kijkje achter de schermen bij een unieke vastgoedontwikkelaar. Met de veelzeggende openingszin op hun homepage ‘Wonen voor de toekomst, samen maken wij uw nieuwe woonomgeving’ als vertrekpunt, spraken we over de missie, visie en aanpak van Vazet. Wat meteen opviel, was de gedrevenheid van Bert en zijn team. Met passie ontwikkelen zij woningen die niet alleen passen bij de behoeften van vandaag, maar die ook klaar zijn voor de toekomst.

Van A tot Z een helder proces

“De naam Vazet zegt het eigenlijk al,” begint Bert lachend. “Vazet staat voor ‘van A tot Z’. Wij verwerven locaties, ontwikkelen, engineeren, verkopen, begeleiden en realiseren. Wij geloven in de kracht van partnerschap en brengen de bouwwereld en de eindgebruikers bij elkaar. We begeleiden en ondersteunen onze klanten in elke fase van het proces; van locatieverwerving en ontwikkeling, tot verkoop en begeleiding tijdens de bouw. Veel ontwikkelaars haken af na de verkoop, wij blijven juist betrokken. Dat is onze kracht en de sleutel tot succes.”

De kracht van verbinding

Vazet positioneert zich als verbinder tussen marktpartijen, overheden en eindgebruikers. “We geloven in de kracht van partnerschap,” benadrukt Bert. “Het imago van vastgoedontwikkeling is niet altijd even positief, maar wij laten zien dat samenwerking loont. Vanaf de eerste gesprekken met grondeigenaren en gemeentes tot aan de begeleiding van kopers tijdens de bouw, leggen wij verbindingen.”

Dit uit zich ook in hun werkwijze. Kopers hebben afzonderlijke overeenkomsten met Vazet voor de koop en met een aannemer voor de bouw, maar de begeleiding blijft in handen van Vazet. “Hierdoor hebben klanten één aanspreekpunt en dat schept rust. Ook het bespreken van meer- en minderwerk doen we zelf. We houden de lijnen kort en dat waarderen onze klanten,” legt Bert uit.

Een niche met impact

Met een kleinschalig team van tien medewerkers in Zwolle en projecten van tussen de 5 en 100 woningen opereert Vazet in een duidelijke niche. “Onze voorkeur ligt bij 20 tot 30 woningen per project,” licht Bert toe. “Voor grote (gebieds-) ontwikkelingen werken we samen met partners waarmee we de risico’s spreiden. Dat maakt ons flexibel en realistisch.”

“We leggen de lat hoog, maar niet te hoog. Het gaat om haalbare en duurzame oplossingen. Dat doen we niet alleen voor nu, maar ook met het oog op de toekomst.”

Levensloopbestendig én flexibel

Deze toekomstgerichte visie blijkt ook uit hun hybride woningen, die zowel geschikt zijn voor gezinnen als voor levensloopbestendig gebruik. “Met een compleet woonprogramma op de begane grond en de mogelijkheid voor een dakopbouw of extra indelingsmogelijkheden van een verdieping, zijn onze woningen flexibel en aanpasbaar. Zo kunnen ze meegroeien met de veranderende behoeften van mensen in verschillende levensfasen.”

Deze flexibiliteit sluit naadloos aan bij Vazets focus op levensloopbestendig wonen, waarbij comfort en aanpasbaarheid hand in hand gaan. “We bouwen vaak woningen met alle voorzieningen op de begane grond, wat ideaal is voor senioren,” legt Bert uit. “Maar de doelgroep is breder geworden. Waren het tien jaar geleden met name de 70-plussers, tegenwoordig zien we steeds meer dat 45- of 50-plussers nu al kiezen voor een gelijkvloerse woning.”

De uitdagingen van nu en kansen voor de toekomst

Hoe ziet Vazet de toekomst van de woningmarkt? Bert noemt een aantal trends: “De combinatie van starters- en seniorenwoningen werkt goed. Starters kunnen bijvoorbeeld helpen met kleine klusjes voor senioren en andersom kunnen senioren oppassen op kinderen. Het draait om verbinding.”

Ook benadrukt Bert de noodzaak van flexibiliteit in ontwerpen. “De vergrijzing zorgt nu voor een grote vraag naar levensloopbestendige woningen, maar over 30 jaar kan dat weer anders zijn. Wij bouwen met dat toekomstperspectief in gedachten.” Verder ziet hij kansen in rug-aan-rugwoningen voor starters. “Deze woningen zijn betaalbaar en moeilijk uit te breiden. Dat stimuleert doorstroming, wat uiteindelijk ook bijdraagt aan een betere dynamiek op de woningmarkt.”



Samenwerken voor succes

Vazet is veelal actief in de kleinere gemeentes. “De lijntjes zijn hier korter en dat werkt prettig. In plaats van uitbreiding, richten we ons vaak op inbreiding, zoals het herontwikkelen van leegstaande panden of braakliggende grond. Dat biedt voordelen voor zowel de eigenaar, de gemeente als de markt.”

Bert benadrukt ook de waarde van partnerships met makelaars en bouwers. “We werken met vaste partners zoals DWE Nieuwbouw Makelaars. DWE helpt ons om de wensen en behoeften van kopers al in een vroeg stadium scherp te krijgen,” zegt Bert. “Aan de hand van hun expertise en de data waarover zij beschikken, zorgen we ervoor dat we woningen ontwikkelen die écht aansluiten bij de vraag. Dat geeft ons een voorsprong en vergroot de slagingskansen van onze projecten aanzienlijk.” Volgens Bert was DWE onmisbaar bij het LAB074 project in Hengelo. “Hun advies over betaalbare segmenten en optimale woonoppervlaktes hielp ons perfect in te spelen op de lokale vraag en haalbaarheid.”

‘De Champions League laten we aan anderen over, maar binnen onze niche willen we excelleren’



Green Hill – Lelystad

Ontwikkelaar Vazet

Makelaar Buisman Makelaars & Vlieg Makelaars Lelystad



Kansen en uitdagingen

Hoewel de woningmarkt volop kansen biedt, zijn er ook uitdagingen. “Wet- en regelgeving wordt steeds complexer,” merkt Bert op. “De Omgevingswet heeft bijvoorbeeld meer formaliteiten geïntroduceerd. Het zou fijn zijn als gemeentes meer verantwoordelijkheid aan de markt overlaten. Wij kunnen processen versnellen als de kaders duidelijk zijn.”

Toch ziet Bert genoeg mogelijkheden. “Innovatieve concepten zoals duokoop en erfpacht kunnen de betaalbaarheid van woningen verbeteren. Daarnaast liggen er grote kansen in het combineren van doelgroepen en het bouwen van flexibele woningen.”

Een trots team

Vazet is trots op de manier waarop zij werken. “We hebben onze aanpak samengevat in onze Way of Working,” vertelt Bert. “Het draait allemaal om verbinding. Kies je voor Vazet, dan zorgen wij dat alle partijen op één lijn zitten. Die klantgerichtheid is onze kracht.”

Met hun toekomstgerichte visie, sterke focus op samenwerking en oog voor kwaliteit bewijst Vazet dat kleinschaligheid en impact hand in hand kunnen gaan. Of zoals Bert het treffend verwoordt: “We spelen in de top van de Eredivisie. De Champions League laten we aan anderen over, maar binnen onze niche willen we excelleren.”

Wonen voor generaties

Vazet’s aanpak bewijst dat wonen voor de toekomst niet alleen draait om duurzaamheid en flexibiliteit, maar ook om mensen en samenwerking. Of het nu gaat om een starterswoning of een levensloopbestendige woning: Vazet bouwt met een blik op morgen en een hart voor vandaag.

“Woonoplossingen door verbinding is meer dan een slogan,” besluit Bert. “Het is een belofte die we elke dag waarmaken.”

Over Vazet

Bij Vazet werkt een dynamisch team van specialisten dagelijks aan de ontwikkeling en realisatie van bouwprojecten. Hierin ontzorgt Vazet van A tot Z.

Kijk voor meer informatie op www.vazet.nl



‘Eigenlijk is Hartje Wonen geboren uit frustratie’

Interview met Henriëtte Havinga & Thijs de Vries



HENRIËTTE HAVINGA



THIJS DE VRIES

Hartje Wonen: een CRM-platform dat de vastgoedmarkt verandert

Henriëtte Havinga en Thijs de Vries, eigenaars van Hartje Wonen, spraken met ons over hun innovatieve SaaS (Software as a Service)-oplossing voor de vastgoedsector. Vanuit hun basis in het oosten van het land nemen ze ons mee in hun visie, uitdagingen en unieke aanpak. Wat maakt dit platform zo bijzonder? En hoe blijven ze concurreren in een markt vol CRM-systemen?

Frustratie als fundament

“Eigenlijk is Hartje Wonen geboren uit frustratie,” vertelt Henriëtte. “Ik werkte al jaren in de vastgoedsector en liep telkens tegen hetzelfde probleem aan: afhankelijkheid van derden. Of het nou een marketingbureau was dat niet bereikbaar was, of een techneut die een website niet op tijd live kreeg; het zorgde voor stress en gemiste kansen. Dat moest anders.”

Die frustraties deelde ze met Thijs. Met zijn achtergrond in multimediovormgeving bracht hij een frisse blik op marketing en technologie in vastgoed. “Wij wilden een platform ontwikkelen dat écht werkt,” zegt hij. “Geen afhankelijkheid meer, maar een oplossing waarmee gebruikers zelf aan de slag kunnen.”

Wat maakt Hartje Wonen anders?

In een wereld vol CRM-systemen en digitale tools voor vastgoed weet Hartje Wonen zich te onderscheiden met een slimme SaaS-oplossing. “We bieden een alles-in-één platform voor vastgoedontwikkelaars, makelaars en marketingbureaus. Gebouwd vanuit de praktijk, niet vanuit de code. We begrijpen wat een vastgoedprofessional nodig heeft en dat zit allemaal in ons platform,” vertelt Henriëtte.

“Opdrachtgevers krijgen een inlog en kunnen alles zelf doen, maar het hoeft niet. Ze kunnen nog steeds hun marketingbureau inschakelen,” zegt Thijs. Flexibiliteit is daarbij een kernwaarde volgens Henriëtte: “Specifieke wensen? Wij ontwikkelen ze en zetten ze snel live. Of het nu gaat om een aangepaste inschrijfprocedure of complexe koppelingen, ons solide platform maakt alles mogelijk. Die combinatie van maatwerk, technische perfectie en persoonlijke service maakt ons uniek.”



‘Ons CRM-platform is ontwikkeld door vastgoedprofessionals die weten hoe je nieuwbouw verkoopt’

Alles-in-één

Hartje Wonen biedt meer dan alleen een CRM-systeem. “Alles zit erin, van het opzetten van een project, het maken van een website die leads genereert, tot het uitsturen van nieuwsbrieven en het analyseren van data,” legt Henriette uit. “Je kunt in een paar stappen vragenlijsten uitzetten, een klikbare kaart maken en zelfs koopovereenkomsten opstellen. Het hele proces, van start tot verkoop en nazorg, kan via ons systeem.”

“Integratie maakt het platform écht uniek,” benadrukt Thijs. “We koppelen met systemen zoals Volgjewoning voor kopersbegeleiding, zodat het hele traject, tot en met de sleuteloverdracht, naadloos verloopt.”

Vaste prijzen, Twentse nuchterheid

Het persoonlijke contact is één van de grootste troeven van Hartje Wonen. “We werken niet met jaarlijks terugkerende projectkosten. Wij bouwen langdurige relaties op met onze klanten,” legt Thijs uit. “Veel klanten waarderen die persoonlijke touch. Ze zitten vaak met harde deadlines en wij doen alles om ervoor te zorgen dat het proces soepel verloopt. Dat betekent ook dat we de avond voor een lancering het proces nog even samen doorlopen. Het gaat om vertrouwen en samenwerking.”

“Klanten kunnen ons ook gewoon bellen”, zegt Henriette. “We zijn nuchter en factureren niet elk uurtje dat we voor een klant aan de slag zijn. Wij zijn ook geen concurrent van

marketingbureaus,” benadrukt ze. “Sterker nog, we werken vaak samen. Maar we denken wel mee en als we zien dat er kansen zijn, laten we dat weten. Zonder extra kosten. Dat is gewoon ‘part of the service’.”

Leren van data, denken in oplossingen

Een opvallend verschil met traditionele marketing is de manier waarop Hartje Wonen data benut. “Veel ontwikkelaars gebruiken nauwelijks data van (eerdere) projecten,” merkt Thijs op. “Dat vinden wij zonde. Elke keer opnieuw beginnen?

Henriette illustreert dit met een praktijkvoorbeeld: “Bij het project ‘De Nieuwe Connectie’ twijfelde de opdrachtgever of de timing van de verkoop goed was toen de oorlog in



De Oude Kolk – Leersum

Ontwikkelaar Bramer Bouw & Vastgoed
Makelaar DWE Nieuwbouw Makelaars



The Hive – Amsterdam

Ontwikkelaar ION Develop Different en GREEN
Makelaar FRIS Woningmakelaars
DWE Nieuwbouw Makelaars
KRK Makelaars

Oekraïne uitbrak en de energieprijzen omhoogschoten. Door via ons platform gerichte vragen te stellen aan geïnteresseerden, leerden we dat financiële zorgen de grootste drempel waren. Door vroeg de conversatie aan te gaan met de doelgroep en de juiste vragen te stellen, kon de makelaar en de financieel adviseur tijdig in gesprek met deze groep om de zorgen weg te nemen. Het resultaat: succesvolle verkoop. “Nee, wij zorgen dat je leert van wat al gebeurd is.”

Technologie met een menselijk gezicht

Hartje Wonen staat niet stil. “We integreren al volop kunstmatige intelligentie (AI) in ons platform,” zegt Henriette trots. “Met één druk op de knop krijg je een analyse van je ideale koper en een marketingadvies. Het scheelt onze klanten veel tijd en geld. Maar we blijven ook investeren in het persoonlijke aspect. Technologie mag nooit een vervanger zijn voor menselijk contact.”

Thijs benadrukt dat ze ook inspelen op veranderende generaties: “De nieuwe lichting makelaars is veel digitaal ingesteld. Zij waarderen de gebruiksvriendelijkheid en flexibiliteit van ons platform.”



Succesvolle samenwerkingen

De kracht van Hartje Wonen komt ook naar voren in samenwerkingen. Zo werkt het platform met DWE en FRIS Makelaars aan The Hive in Amsterdam. Thijs: “Zij zijn, net als wij, al in een heel vroeg stadium bij dit project betrokken. Op basis van data denken zij proactief mee met de projectontwikkelaar over de doelgroep en het woonproduct, maar bemoeien zich bijvoorbeeld ook met het ontwerp van de website. Ondanks dat FRIS en DWE met meerdere platformen werken, bevelen ze ons aan vanwege de gebruiksvriendelijkheid en de uitgebreide functies. Er is geen één makelaar waar we zo intensief contact mee hebben.”

Henriette vult aan: “DWE laat echt zien hoe waardevol ons platform is. Waar veel makelaars niet verder kijken dan Funda, benutten zij de data om zowel de harde als de zachte kant van het proces te doorgronden. Daarin gebruiken ze ons platform optimaal en dat zorgt voor snellere verkopen, Daarom beveel ik hen ook graag aan.”

SMIIRL: de analoge knipoog

Tot slot nog een bijzonder extraatje: de SMIIRL. “We geven onze klanten altijd een SMIIRL cadeau,” vertelt Henriette enthousiast. Dit is een analoge teller die gekoppeld wordt aan een project en bijvoorbeeld het aantal inschrijvers of verkochte woningen toont. “Het maakt het digitale proces tastbaar en zorgt voor meer betrokkenheid op kantoor. Iedereen wil er één!”

Zelf gebruiken Henriette en Thijs een SMIIRL om het aantal accounts op hun platform te tonen. “Het is een klein gebaar, maar onze klanten vinden het geweldig,” lacht Thijs. “En wie er ook eentje wil, moet vooral contact met ons opnemen!”

Toekomst vol ambitie

Met hun nuchtere aanpak, focus op klanten en innovatieve technologie zetten Henriette en Thijs de standaard in de sector. Dat het platform veel erkenning geniet blijkt wel uit de uitnodiging die Hartje Wonen ontving om te jureren en de uitreiking te verzorgen bij de Nationale Makelaars Award in de categorie ‘Beste Nieuwbouwmakelaar’, die plaatsvond op 26 november jl.

Hartje Wonen is inmiddels hard op weg om marktleider te worden in Nederland, maar kijkt verder. “We zijn al succesvol in Duitsland, maar willen verder uitbreiden in Europa en daar ook klanten blij maken,” zegt Henriette vastberaden. Het belangrijkste is dat het leuk blijft,” besluit Thijs. “Of het nu om vastgoed of software gaat: werken moet ook plezier geven.”

En dat maakt Hartje Wonen niet zomaar een CRM-systeem, maar een partner die écht het verschil maakt.

Over Hartje Wonen

Hartje Wonen staat symbool voor toewijding aan kwaliteit, innovatie, klantgerichtheid en strategische visie, en speelt een cruciale rol in het bieden van ongeëvenaarde service en resultaten in de vastgoedwereld.

Kijk voor meer informatie op www.hartjewonen.nl



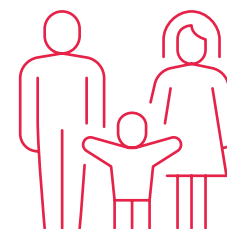
RAPPORTAGE

Woningmarkt onder druk: groeiende vraag, stagnerend aanbod

De woningmarkt staat onder druk. De bevolkingsgroei, mede gestuwd door immigratie en een stijgende levensverwachting, zorgt voor een toenemende vraag naar woningen. Tegelijkertijd verandert de samenstelling van huishoudens, waardoor deze kleiner worden. Ook dit vraagt om meer woningen per inwoner.

De woningvoorraad groeit echter niet snel genoeg om aan deze vraag te voldoen. Hoewel bouwvergunningen de afgelopen jaren toenamen, blijft de daadwerkelijke realisatie van nieuwbouwwoningen achter door uitdagingen zoals stikstofregels, tekort aan bouw personeel en stijgende bouwkosten. Hierdoor ontstaat een mismatch tussen vraag en aanbod, wat de huizenprijzen verder opdrijft en de betaalbaarheid onder druk zet.

Om de woningmarkt in balans te brengen, zijn structurele maatregelen nodig, zoals versnelde woningbouw, verduurzaming van de bestaande voorraad en flexibele regelgeving rondom vergunningverlening.



Bevolkingsgroei

Het is de verwachting dat de Nederlandse bevolking in 2050 met bijna 10% is gegroeid tot ruim 19,5 miljoen inwoners.

+10%



Demografische druk

81,8%

De 'productieve leeftijdsgroep' neemt tot en met 2050 af. De demografische druk is in de periode 2024 tot 2050 toegenomen tot 81,8%.



Groene druk

37,4%

Naar verwachting bereikt de groene druk in 2040 haar dieptepunt (36,1%), waarna deze toeneemt tot 37,4% in 2050.



Grijze druk

44,4%

Dat Nederland vergrijsd wordt onderbouwd door de grijze druk. Deze stijgt tot 44,4% in 2050.



Gemiddelde huishoudgrootte

De gemiddelde huishoudgrootte in Nederland neemt steeds verder af. Het is de verwachting dat deze in 2050 daalt tot 2,13 personen per huishouden. In 2024 bedroeg deze parameter nog 2,16 personen.

2,13



Aantal huishoudens

+11,6%

Het aantal huishoudens stijgt tot 2050 met 11,6% (9.254.327 huishoudens).



Ontwikkeling woningvoorraad

+17,8%

In de periode 2024 – 2050 groeit de woningvoorraad in Nederland met 17,8% gestegen tot 9.667.530 woningen.



Woningtekort

In 2050 is er nog steeds een tekort aan ruim 167.000 woningen. Ten opzichte van 2024 is dit tekort wel met 233.000 woningen afgenomen.

- 167.410

Bekijk alle rapportages op www.woningmarktinbeeld.nl



De koopwoningmarkt in 2024: meer transacties, hogere prijzen en kortere looptijd

De Nederlandse koopwoningmarkt is in 2024 duidelijk opgeleefd. Het aantal woningtransacties is gestegen naar 229.528, een groei van ruim 13% ten opzichte van de 201.934 verkopen in 2023. Deze toename is te danken aan een combinatie van factoren, zoals een lichte daling van de hypotheekrente, verbeterd consumentenvertrouwen en een groter aanbod van woningen.

In 2024 is de mediane verkooptijd verder gedaald, van 34 dagen in 2023 naar slechts 26 dagen in 2024. Dit wijst op een nog steeds sterke(re) vraag naar koopwoningen. Deze ontwikkeling heeft zijn impact op de betaalbaarheid van woningen.

Wat valt verder op in 2024

- ✓ In alle onderzochte regio's neemt het aantal transacties van koopwoningen toe;
- ✓ In de regio Flevoland is deze, met 24% toename, het sterkst;
- ✓ De kleinste groei is te zien in de regio Rijnmond (3%);
- ✓ In de regio Utrecht en Groot Amersfoort worden de woningen het snelst verkocht. De mediane verkooptijd bedraagt hier 21 dagen;
- ✓ Deze korte verkooptijd heeft impact op de transactieprijs. In deze twee regio's is de mediane transactieprijs per m² met meer dan 15% gestegen.



Bekijk alle rapportages online op www.woningmarktinbeeld.nl

Nederland

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	229.528	118.283	105.645
Prijs per m ²	€ 4.069,80	€ 4.197,00	€ 3.737,90
Verkooptijd	26	25	35

Zaanstreek & Waterland

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	4.987	2.452	2.252
Prijs per m ²	€ 4.427,40	€ 4.545,50	€ 4.088,90
Verkooptijd	27	25	38

Metropool Amsterdam

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	17.004	8.805	7.904
Prijs per m ²	€ 7.495,61	€ 7.814,20	€ 6.666,70
Verkooptijd	26	26	32

Haaglanden

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	15.129	7.583	6.800
Prijs per m ²	€ 4.542,30	€ 4.669,10	€ 4.145,00
Verkooptijd	28	27	41

Rijnmond

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	14.940	7.065	7.520
Prijs per m ²	€ 4.111,10	€ 4.270,90	€ 3.785,70
Verkooptijd	30	29	42

Groot Eindhoven

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	11.923	6.152	5.380
Prijs per m ²	€ 3.965,60	€ 4.080,00	€ 3.666,70
Verkooptijd	23	21	29

Knooppunt Arnhem - Nijmegen

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	8.867	4.601	4.291
Prijs per m ²	€ 3.963,20	€ 4.133,10	€ 3.564,60
Verkooptijd	25	24	38

Twente

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	7.419	3.657	3.337
Prijs per m ²	€ 3.178,90	€ 3.271,90	€ 2.943,80
Verkooptijd	27	26	36

Groot Amersfoort

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	5.726	2.857	2.806
Prijs per m ²	€ 4.669,80	€ 4.857,10	€ 4.152,50
Verkooptijd	21	20	31

Flevoland

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	6.006	3.080	2.498
Prijs per m ²	€ 3.967,40	€ 4.058,00	€ 3.677,10
Verkooptijd	24	24	31

Veluwe Noord-West

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	1.712	895	847
Prijs per m ²	€ 4.175,00	€ 4.212,70	€ 3.923,70
Verkooptijd	22	23	34

Groot Zwolle

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	3.710	1.958	1.706
Prijs per m ²	€ 3.889,30	€ 4.001,30	€ 3.584,60
Verkooptijd	26	25	32

Groot Utrecht

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	10.054	5.265	4.587
Prijs per m ²	€ 5.500,00	€ 5.687,20	€ 4.902,10
Verkooptijd	21	20	25

Huurmarkt 2024: Minder transacties, hogere prijzen en blijvende krapte

De huurwoningmarkt heeft in 2024 een opmerkelijke ontwikkeling doorgemaakt. Het aantal transacties daalde met 3% tot 64.625 woningen. Vooral in de 2de helft van 2024 was de afname significant: een daling van maar liefst 13% vergeleken met dezelfde periode in 2023.

Tegelijkertijd steeg de mediane huurprijs per m² met € 1,30 in 2024. Deze prijsstijging weerspiegelt de aanhoudende krapte op de markt en de grote vraag naar huurwoningen, vooral in stedelijke gebieden. Ondanks de invoering van strengere reguleringen om huurders beter te beschermen lijkt het effect daarvan dubbelzinnig. Enerzijds leiden de maatregelen tot betere bescherming en stabiliteit voor huurders. Anderzijds overwegen sommige verhuurders hun woningen uit de markt te halen of te verkopen, waardoor het aanbod afneemt en de druk op de markt toeneemt.

Wat valt verder op in 2024

- ✓ Niet alle onderzochte regio's is het aantal transacties van huurwoningen gedaald. Sterker, in sommige regio's is er sprake van een aanzienlijke stijging;
- ✓ Zo is in de regio Groot Eindhoven het aantal huurtransacties met 21 % (614 woningen) het sterkst toegenomen. Daarentegen is in Noord-West Veluwe de daling met 108 woningen (-41 %) relatief het sterkst;
- ✓ Inzoomend op de 2de helft van 2024 is te zien dat het aantal huurtransacties, m.u.v. de regio Amsterdam en Utrecht afneemt;
- ✓ De mediane huurprijs per m² neemt eveneens in, bijna, alle regio's toe. In Flevoland en de KAN-regio blijft deze indicator op hetzelfde niveau.



Bekijk alle rapportages online op www.woningmarktinbeeld.nl

Nederland

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	64.625	30.931	35.361
Prijs per m²	€ 17,80	€ 17,90	€ 16,90
Verhuurtijd	17	17	15

Zaanstreek & Waterland

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	973	486	489
Prijs per m²	€ 17,50	€ 17,10	€ 18,20
Verhuurtijd	18	16	21

Metropool Amsterdam

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	15.637	7.939	7.317
Prijs per m²	€ 24,10	€ 23,40	€ 23,80
Verhuurtijd	15	13	12

Haaglanden

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	7.386	3.707	4.763
Prijs per m²	€ 18,40	€ 18,30	€ 18,10
Verhuurtijd	21	22	13

Rijnmond

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	4.873	2.297	2.802
Prijs per m²	€ 17,60	€ 17,20	€ 16,90
Verhuurtijd	20	21	15

Groot Eindhoven

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	3.561	1.602	1.700
Prijs per m²	€ 16,10	€ 15,50	€ 14,50
Verhuurtijd	17	17	16

Knooppunt Arnhem - Nijmegen

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	1.937	916	1.203
Prijs per m²	€ 14,00	€ 13,90	€ 14,30
Verhuurtijd	17	16	15

Twente

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	1.215	538	808
Prijs per m²	€ 11,30	€ 11,60	€ 11,20
Verhuurtijd	20	17	22

Groot Amersfoort

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	969	376	663
Prijs per m²	€ 16,50	€ 16,90	€ 15,90
Verhuurtijd	21	24	22

Flevoland

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	1.152	474	565
Prijs per m²	€ 15,40	€ 16,60	€ 15,50
Verhuurtijd	16	15	19

Veluwe Noord-West

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	156	85	92
Prijs per m²	€ 15,90	€ 16,90	€ 14,40
Verhuurtijd	21	22	22

Groot Zwolle

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	636	268	340
Prijs per m²	€ 11,90	€ 11,60	€ 11,20
Verhuurtijd	17	16	11

Groot Utrecht

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	4.386	2.651	2.374
Prijs per m²	€ 19,40	€ 19,20	€ 17,60
Verhuurtijd	20	30	10



Data als bouwsteen voor de toekomst van vastgoed

De vastgoedwereld verandert in rap tempo. Met de komst van nieuwe technologieën en een groeiende stroom aan beschikbare gegevens is het geen verrassing dat data-analyse steeds belangrijker wordt. In gesprek met Leon Pragt, directeur van Watson+Holmes, ontdekten we hoe inzichtelijk gemaakte informatie de toekomst van vastgoed vormgeeft. Watson+Holmes helpt vastgoedprofessionals betere, snellere en slimmere beslissingen te maken, door enorme hoeveelheden data om te zetten in bruikbare inzichten.

Van data-overflow naar inzicht

De vastgoedwereld barst van de data, maar professionals verzinken vaak in een moeras van tijdrovend en geestdodend deskresearch. Leon Pragt begon zijn carrière als analist in de vastgoedsector en kreeg ook te maken met deze frustrerende realiteit. Hij merkte hoe de inefficiëntie de voortgang vertraagde en innovatie in de weg stond. "Dat moet anders kunnen," dacht hij. Hij richtte Watson+Holmes

op met als doel de verwerking en interpretatie van de enorme hoeveelheid gegevens te automatiseren en te vereenvoudigen. "We ontlasten vastgoedprofessionals door relevante informatie te verzamelen, te filteren en om te zetten in bruikbare inzichten," vertelt hij. "Bij Watson+Holmes ondersteunen we beleggingsfondsen, gemeenten, corporaties, ontwikkelaars en family offices met betrouwbare marktinformatie, zodat zij weloverwogen goed onderbouwde beslissingen kunnen nemen."

Risico en rendement

Volgens Leon staan bij vastgoedbeslissingen altijd twee factoren centraal: rendement en risico. "Voor vastgoedprofessionals is het essentieel in te schatten wat een object oplevert en welke risico's eraan verbonden zijn. Onze dienstverlening helpt hen bij het vinden van de juiste balans daartussen. Of ze nou nieuw vastgoed ontwikkelen of bestaande panden kopen, we maken hun werk gewoon een stuk gericht," vertelt Leon.

Hij noemt het voorspellen van de verkoop-, of verhuurbaarheid van woningen als voorbeeld: "Je moet weten welk type huishouden een woning zou kunnen betrekken, welk budget deze huishoudens hebben en wanneer je verwacht dat ze gaan verhuizen. Dit soort analyses helpt ontwikkelaars, gemeentes, makelaars en vastgoedbeleggers om niet alleen het rendement van hun portefeuille te optimaliseren, maar ook om de risico's in kaart te brengen."

Het succes van Watson+Holmes

Hoewel veel bedrijven data aanbieden, onderscheidt Watson+Holmes zich door een klantgerichte, flexibele aanpak en kwaliteit van de geleverde inzichten: "Bij ons praat je direct met de mensen die de software bouwen," benadrukt Leon. "We luisteren echt naar onze klanten en zorgen dat onze tools precies aansluiten op wat ze nodig hebben. Ik vergelijk het wel eens met de keuze tussen twee restaurants. In het ene word je lekker in de watten gelegd en bij de ander moet je het maar doen met wat je krijgt. Wat zou jij kiezen? Ik merk dat onze klanten die persoonlijke aandacht heel prettig vinden."

‘Alles draait om wat je met data doet. Zoals een chefkok niet alleen ingrediënten levert, maar een gerecht, leveren wij niet zomaar data, maar bruikbaar inzicht’

Daarnaast levert Watson+Holmes data die correct, volledig en up to date is. "Daar zijn we goed in," zegt hij met overtuiging. "We blijven onze producten steeds verbeteren op basis van wat klanten ons vertellen. Als zij duidelijk maken wat hun behoeften zijn, zorgen wij ervoor dat onze oplossingen daarop aansluiten."



Mensen kun je niet automatiseren

De data-service van Watson+Holmes stelt klanten in staat gedetailleerde inzichten te verkrijgen, zonder dat zij daarvoor steeds opnieuw handmatig informatie moeten verzamelen. “We geven onze klanten de tools waarmee ze sneller en gericht analyses kunnen uitvoeren en zich concentreren op wat écht belangrijk is: hun expertise en ondernemerschap”, legt Leon uit. “Onze software is niet bedoeld om mensen te vervangen, maar om hun werk sneller en efficiënter te maken. Het is als kiezen tussen een handschroevendraaier en een accuboer; beiden hebben hetzelfde resultaat, maar met de laatste bereik je het veel sneller.”

Leon benadrukt dat de menselijke factor onmisbaar blijft: “Sommige bedrijven denken dat automatisering en AI de vastgoedexpert gaan vervangen, maar daar geloof ik helemaal niet in. Persoonlijk contact en vakkennis blijven ontzettend belangrijk. Je kunt mensen niet automatiseren!”

Nieuwe technologie in vastgoed: wat brengt AI?

In een tijd waarin kunstmatige intelligentie (AI) zich razendsnel ontwikkelt, is Leon duidelijk over de rol ervan in de automatisering van vastgoedinformatie: “AI zal de vastgoedsector voorlopig niet radicaal veranderen. Technische innovaties volgen elkaar snel op, maar ik ben

ervan overtuigd dat het nog heel veel tijd kost voordat nieuwe technieken ook echt geadopteerd worden. Zoals ik al zei, menselijke expertise blijft essentieel bij analyses en voorspellingen. AI-tools, zoals machine learning, zijn heel nuttig voor tijdrovende taken, zoals het verzamelen en verwerken van data. Maar de taxateur of makelaar vervangen? Dat zie ik niet gebeuren. Persoonlijke kennis, emotie en verantwoordelijkheid blijven cruciaal, zeker in een sector waar betrouwbaarheid en aansprakelijkheid voorop staan.”

Data en duurzaamheid

Wanneer we Leon vragen of automatisering en data-analyse een sleutelrol (gaan) spelen in een duurzamere vastgoedmarkt, is hij wat terughoudender: “Duurzaamheidsbeslissingen worden tegenwoordig vaak vanuit de overheid gestuurd. Bijvoorbeeld door eisen te stellen aan energieprestaties van gebouwen. Daarvoor heeft men ons niet nodig.” Toch ziet hij wel een rol voor Watson+Holmes in het bevorderen van verduurzaming: “We kunnen bijvoorbeeld het waarde-effect van energielabels van woningen in kaart brengen. We helpen hierbij vastgoedprofessionals om scenario’s te toetsen, financiële analyses te onderbouwen en daarmee concrete stappen te zetten richting duurzaamheidsdoelen. Zo dragen we indirect bij aan een groenere vastgoedsector.”



Watson+Holmes en DWE: samen sterker in vastgoed

Watson+Holmes heeft niet alleen succes behaald door technologie, maar ook door sterke samenwerkingen met andere partijen in de vastgoedsector, zoals DWE. Leon licht toe: “DWE is een belangrijke partner voor ons. We werken nauw samen en dat maakt het mogelijk onze klanten van nog betere inzichten te voorzien.”

Volgens Leon stelt de samenwerking beide partijen in staat om de kwaliteit van de dienstverlening naar een hoger niveau te tillen: “DWE heeft veel expertise op het gebied van vastgoedadvies, terwijl wij de data leveren die deze inzichten onderbouwen. Het is een perfecte combinatie. Een partnerschap zoals dat met DWE zorgt ervoor dat wij niet alleen als technologiebedrijf opereren, maar dat we echt een integraal onderdeel worden van het vastgoedbeslissingsproces.”

Slimme data, slimmere keuzes

De vastgoedmarkt van morgen vraagt vandaag om slimme keuzes. Watson+Holmes speelt hierin een cruciale rol door vastgoedprofessionals te voorzien van betrouwbare, gedetailleerde inzichten die hen helpen beter onderbouwde keuzes te maken. De combinatie van geautomatiseerde data-analyse en menselijke expertise maakt het mogelijk om zowel risico’s te minimaliseren als rendementen te optimaliseren.

Leon’s frustratie van jaren geleden heeft geleid tot een innovatief bedrijf dat niet alleen tijd wint, maar ook strategische waarde toevoegt aan de vastgoedsector van morgen. In Leon’s woorden: “Met de juiste tools en inzichten maken vastgoedprofessionals écht het verschil. En daar blijven we bij Watson+Holmes hard aan werken.”



Over Watson+Holmes

Watson+Holmes verwerkt en analyseert vastgoeddata om verbanden te leggen en klantgerichte inzichten te bieden. Dit resulteert in concreet inzicht in bestaand en potentieel vastgoed, wat meer zekerheid en houvast biedt.

Kijk voor meer informatie op www.watsonholmes.nl





‘De hoge rente heeft ook minder impact gehad op de prijzen dan verwacht’

HANS PETER FRIS



HANS PETER FRIS
MANAGING DIRECTOR



ROBERT HAAGSMA
DIRECTEUR WONINGMAKELAARDIJ

Interview met Hans Peter Fris en Robert Haagsma

INTERVIEW FRIS in de dynamische vastgoedmarkt van de Metropoolregio Amsterdam

In de Amsterdamse vastgoedmarkt, waar groei en leefbaarheid steeds vaker op gespannen voet staan, is het verfrissend met personen te spreken die juist naar balans streven. Managing director Hans Peter Fris en Robert Haagsma, directeur woningmakelaardij, vertellen hoe het familiebedrijf FRIS, al ruim een eeuw actief, uitdagingen met een mensgerichte aanpak en slimme oplossingen in kansen omzet.

Een familiebedrijf met visie

“Mijn grootvader richtte ons bedrijf in 1923 op,” vertelt Hans Peter Fris trots. “Sinds 1995 mag ik leidinggeven aan een bedrijf dat is uitgegroeid tot een full-service vastgoedorganisatie met 95 medewerkers, verdeeld over drie locaties.” FRIS biedt een breed scala aan diensten; van woning- en bedrijfsmakelaardij tot vastgoedbeheer en verzekeringen. “En sinds kort hebben we ook een tak voor werving en selectie,” vertelt Hans Peter.

Robert Haagsma startte vijf jaar geleden bij FRIS: “Mijn opdracht was duidelijk: maak onze woningmakelaardij weer toonaangevend. Dat hebben we bereikt door digitalisering te combineren met persoonlijk contact. Verhuizen is een emotioneel proces en juist die menselijke aanpak maakt het verschil.”

Kanttekeningen bij de huidige Amsterdamse woningmarkt

In de Metropoolregio Amsterdam lijkt iedereen op dezelfde plekken te willen wonen, wat de schaarste en prijzen in populaire wijken enorm opdrijft. Robert stelt zich hierbij de vraag in hoeverre er in Amsterdam echt sprake is van een kwantitatief woningtekort: “Het is meer een kwestie van kwaliteit en locatie. Mensen willen allemaal binnen de ring wonen, maar dat betekent automatisch meer concurrentie en hogere prijzen. Als je je horizon verbreedt, bijvoorbeeld naar Amsterdam Zuidoost, zijn er vaak nog prima kansen.”

Hans Peter voegt hieraan toe: “De hoge rente heeft ook minder impact gehad op de prijzen dan verwacht. Dat komt deels door sterk stijgende gezinsinkomens en de verbeterde leencapaciteit bij hogere energielabels.”

Duurzaamheid als financiële afweging

“Banken stimuleren duurzame keuzes door gunstigere financieringsmogelijkheden te bieden voor woningen met een beter energielabel,” verduidelijkt Hans Peter. Hoewel duurzaamheid belangrijker wordt, blijft volgens Robert voornamelijk het oude adagium “locatie, locatie, locatie” doorslaggevend: “Mensen kiezen vaak voor een plek en verduurzamen daarna hun woning. Uiteindelijk is verduurzamen toch vaak een financiële afweging. We beslissen met de portemonnee. Het is net zoals met de Tesla Model 3: toen er fiscale voordelen waren, kochten mensen hem massaal, maar zodra de bijtelling steeg, nam de interesse snel af.”



Mismatch, een woningmarkt onder druk

Een belangrijke uitdaging voor vastgoedprofessionals in de regio is de mismatch tussen wat de markt vraagt en wat de overheid oplegt aan ontwikkelende partijen. Hans Peter legt uit: “De gemeente Amsterdam wil graag grotere woningen realiseren, maar de meeste vraag komt van één- en tweepersoonshuishoudens. Bovendien zijn de strikte bouwregels een uitdaging. Sociale huurwoningen brengen nauwelijks rendement op en moeten worden gecompenseerd met vrije sectorwoningen. Dat is niet eenvoudig in een woningmarkt die al onder druk staat.”

Volgens Robert speelt ook het gebrek aan doorstroming een grote rol: “Er worden te weinig nieuwe seniorenwoningen gebouwd, waardoor veel ouderen in te grote of goedkope woningen blijven wonen en het aanbod krap blijft.”

Licht aan de horizon?

Als we vragen of de genoemde mismatch juist kansen voor ontwikkelende aannemers, beleggers en projectontwikkelaars oplevert, antwoordt Hans Peter: “Er heerst momenteel een ‘status quo’ door de stapeling van wet- en regelgeving, waardoor investeringen moeilijker worden. Maar er is misschien licht aan de horizon; onlangs werd de ‘earningsstrippingmaatregel’ weggestemd in de Tweede Kamer. Dit is een positief signaal, wat wel eens zou kunnen betekenen dat de politiek eindelijk luistert.” Robert vult aan: “Daarnaast verkopen we nu complexen aan particulieren die oorspronkelijk voor verhuur waren bedoeld wat nieuwe dynamiek in ons werk brengt.”

‘De mismatch tussen wat de markt wil en wat de overheid oplegt is de grootste uitdaging’

HANS PETER FRIS

Ontwikkelkansen in Amsterdam Zuidoost en daarbuiten

Ondanks de uitdagingen ziet FRIS veel potentie in de regio. Met name in Amsterdam Zuidoost liggen kansen. “In het project Amstel III worden de komende tien jaar tienduizenden woningen gerealiseerd,” vertelt Robert enthousiast. “We zijn betrokken bij vrijwel elk project, van advies tot verkoop. SPOT en BRISK zijn twee prachtige projecten waar we met veel trots aan werken.”

Hans Peter wijst daarnaast op andere ontwikkelplannen zoals Haven-Stad West en het Draka-terrein in Amsterdam Noord. Maar hij waarschuwt ook voor de obstakels: “Veel projecten lopen vast door beroepsprocedures of milieubeperkingen.” Toch blijft FRIS optimistisch, met de overtuiging dat samenwerking en doorzettingsvermogen de sleutel zijn om deze ambitieuze plannen daadwerkelijk te realiseren.





Van tunnelvisie naar samenwerking

Volgens Robert wordt de toekomstige woonbehoefte nu nog onvoldoende aangepakt, doordat partijen vaak hun eigen koers varen. “Iedereen heeft zijn eigen tunnelvisie”, zegt hij. “Maar als we echt gaan samenwerken, kunnen er mooie dingen ontstaan.” Hans Peter pleit voor een structurele aanpak: “Er moet een deskundigetafel komen waar alle stakeholders samen het beleid bepalen. Ego’s en korte termijnpolitiek zitten die samenwerking nu nog te vaak in de weg.”

FRIS kijkt voorbij obstakels en richt zich op mogelijkheden. Robert licht een toekomstige samenwerking met een makelaar in Almere toe: “We breiden ons werkgebied richting Almere en Lelystad uit. Een nieuwe stap in onze ambitie om een bredere regio te bedienen.”

FRIS en DWE: samen sterker

FRIS onderscheidt zich door een mensgerichte aanpak en slimme samenwerkingen. In DWE hebben ze een onmisbare partner gevonden om nieuwbouwprojecten flexibeler te beheren. “Bij nieuwbouw is het altijd hollen of stilstaan,”



Bonheur – Badhoevedorp

Ontwikkelaar Ten Brinke en Betram Group
Makelaar FRIS Woningmakelaars
DWE Nieuwbouw Makelaars
KNAP Makelaardij

vertelt Robert. “Als er projecten in de verkoop of verhuur komen, moeten alle zeilen bij. Geholpen door DWE kunnen we deze pieken moeiteloos opvangen met een flexibel en schaalbaar team.”

“Dankzij de samenwerking met DWE heeft FRIS bovendien toegang tot geavanceerde tools, zoals programma’s met artificial intelligence. Dit tilt onze dienstverlening naar een hoger niveau en versterkt onze positie in de markt,” zegt Robert. “We benutten deze tools om sneller en preciezer verkoopprognoses te maken,” verduidelijkt Hans Peter. “Ook betrekken we in een vroeg stadium projectdoelgroepen om de vraag naar woningtypes nauwkeurig te kunnen voorspellen. Daar kunnen we verkoopprijzen optimaal op afstemmen en zo projecten haalbaar maken. Dit is niet onopgemerkt gebleven en onlangs ontvingen we dan ook de

prestigieuze titel ‘Beste Nieuwbouwmakelaar Van Het Jaar’ tijdens de Nationale Makelaar Awards, toegekend door een onafhankelijke vakjury.”

Toewijding

“Met onze vak- en marketingtechnische expertise zetten we ons maximaal in voor elk project,” benadrukt Hans Peter. “Wij voelen de maatschappelijke impact van wonen tot diep in onze vezels. We doen ons uiterste best om zoveel mogelijk mensen een thuis te bieden en bij te dragen aan hun woongeluk.”

FRIS blijft zich inzetten voor een leefbare en toekomstbestendige regio. Groei en leefbaarheid in balans brengen is geen eenvoudige taak, maar FRIS laat zien dat het mogelijk is.

Over FRIS Woningmakelaars Amsterdam

Familiebedrijf FRIS is sinds 1923 uitgegroeid tot een full service vastgoed dienstverlener en één van de grotere zelfstandige beheerders voor vastgoed in Nederland.

Kijk voor meer informatie op
www.friswonen.nl



Nieuwbouw in beeld

DWE Nieuwbouw Makelaars en regio-partners zijn landelijk actief. Ontdek enkele van onze recente nieuwbouwprojecten.



Oostzijderpark, fase Muntbloem

Plaats Zaandam
Website www.oostzijderpark.nl
Makelaar Saen Garantiemakelaars
DWE Nieuwbouw Makelaars
Hoorn Makelaarsgroep



GOUD

Plaats Zoetermeer
Website www.goudzoetermeer.nl
Makelaar Schieland Borsboom NVM Makelaars
DWE Nieuwbouw Makelaars



Touwrijk

Plaats Vlaardingen
Website www.touwrijk.nl
Makelaar Schieland Borsboom NVM Makelaars
DWE Nieuwbouw Makelaars

Waar zitten onze regio-partners



1 Zaanstreek-Waterland

Saen Garantiemakelaars
Assendelft
075 - 621 89 28
assendelft@saen.nl

Saen Garantiemakelaars
Krommenie
075 - 621 89 28
krommenie@saen.nl

Saen Garantiemakelaars
Koog aan de Zaan
075 - 616 14 14
koogaandezaan@saen.nl

Saen Garantiemakelaars
Zaandam
075 - 616 14 14
zaandam@saen.nl

2 Groot Amsterdam

FRIS Woningmakelaars
Amsterdam
020 - 301 77 15
amsterdam@fris.nl

DWE Nieuwbouw Makelaars
Amsterdam
088 - 80 89 000
info@dwe-nieuwbouw.nl

3 Haaglanden

Schieland Borsboom
Den Haag
070 - 310 71 71
info@schielandborsboom.nl

Schieland Borsboom
Zoetermeer
079 - 316 33 66
info@schielandborsboom.nl

4 Rijnmond

Schieland Borsboom
Rotterdam
010 - 311 00 11
info@schielandborsboom.nl

5 Groot Amersfoort

Comma Vastgoed
Amersfoort
033 - 445 07 05
info@commavastgoed.nl

6 Groot Utrecht

DWE Nieuwbouw Makelaars
Utrecht
088 - 80 89 000
info@dwe-nieuwbouw.nl

7 Arnhem-Nijmegen

Petra De Kleermaeker Makelaardij
Arnhem
026 - 442 40 05
info@petradekleermaeker.nl

Hendriks Makelaardij
Nijmegen
024 - 381 82 50
nijmegen@hendriks.nl

8 Twente

DWE Nieuwbouw Makelaars
Enschede
088 - 80 89 000
info@dwe-nieuwbouw.nl

Regio Zaanstreek-Waterland



Kijk voor meer informatie
op www.saen.nl



Saen Garantiemakelaars is met 4 vestigingen de grootste NVM-makelaar in de Zaanstreek. Gestart in 1995 en sindsdien stevig geworteld in de Zaanstreek en omstreken. Wij kennen ons werkgebied als onze broekzak. Maar ook daarbuiten hebben wij een zeer uitgebreid netwerk door informatie-uitwisseling met onze ruim 50 collega Garantiemakelaars. Naast NVM-lid zijn wij ook aangesloten bij de Makelaars Vereniging Amsterdam MVA.

Onze NVM Register Makelaars Taxateurs RMT en NVM Makelaars zijn teamspelers die elkaar aanvullen en uitdagen. Door onze innovatieve inslag en creativiteit loopt Saen Garantiemakelaars voorop in de markt. Daarom vind je in ons als partner van DWE Nieuwbouw Makelaars de beste partij om jou te adviseren en te begeleiden bij de verkoop of verhuur van nieuwbouw woningprojecten.



Anniek Verhoog
(Assendelft)



Michel Galjé
(Koog aan de Zaan)



Thijs Duin
(Krommenie)



Hans de Groot
(Zaandam)

VESTIGINGSINFORMATIE

Saen Garantiemakelaars
Communicatieweg Oost 12M
1566 PK Assendelft
assendelft@saen.nl
075 - 621 89 28

Saen Garantiemakelaars
Zuideinde 51
1541 CA Koog aan de Zaan
koogaandezaan@saen.nl
075 - 616 14 14

Saen Garantiemakelaars
Heiligeweg 91
1561 DG Krommenie
krommenie@saen.nl
075 - 621 89 28

Saen Garantiemakelaars
A.F. de Savornin Lohmanstraat 8
1501 NH Zaandam
zaandam@saen.nl
075 - 616 14 14

Regio Groot Amersfoort



comma
vastgoed

Kijk voor meer informatie
op www.commavastgoed.nl



Comma Vastgoed is al bijna 20 jaar de bedrijfs- en woningmakelaar in de regio Amersfoort - Eemland. Als persoonlijk betrokken expert ontzorgen we jou op alle mogelijke gebieden. Zowel bij aankoop, aanhuur, taxatie, verkoop als verhuur.

Rondom de aan- of verkoop van een bedrijfs- of kantoorpand maar ook bij de aankoop of verkoop van een woning komt er veel op je af. Je krijgt hierbij vaak te maken met de nodige hectiek. We creëren daarom alle mogelijke duidelijkheid en rust voor je. Eigenlijk zoals een komma dat doet in een zin.

Wij zijn de samenwerking aangegaan met DWE om onze opdrachtgevers en relaties nog beter van dienst te kunnen zijn. Zo zijn wij dé nieuwbouwmakelaar in de regio voor iedere projectontwikkelaar. De lokale kennis in combinatie met de landelijke uitstraling en 'know how' die DWE Nieuwbouw Makelaars met zich meebrengt zorgt voor deze succesformule.

Wij komen graag met u in gesprek om ons voor te stellen en te bekijken wat wij voor uw organisatie kunnen betekenen.



Boy Grizell



Maarten Stalenhoef



Jeroen van Toor



Lylian Kamphuis



Hidde Bauman

VESTIGINGSINFORMATIE

Comma Vastgoed
Utrechtseweg 223
3818 EE Amersfoort
033 - 445 07 05
info@commavastgoed.nl

Regio Groot Amsterdam



FRIS

Kijk voor meer informatie
op www.friswonen.nl



Wij vergroten de kansen en verkleinen de risico's bij woningtransacties. Dat doen we voor zowel particulieren als professionele opdrachtgevers in groot Amsterdam. Daarbij zorgen we ervoor dat het proces zo gemakkelijk mogelijk verloopt en bovendien als positief ervaren wordt. Op die manier weten we langdurige klantrelaties op te bouwen en vinden onze klanten het de moeite waard om hun positieve ervaring door te vertellen.



Hans Peter Fris



Robert Haagsma

Met onze onderbouwde marktanalyses en doortastende adviezen verzekeren we onze opdrachtgevers van een strategische kennisvoorsprong in de koop- en huur-woningmarkt. Op basis van een unieke dataset leveren wij onderbouwde marktanalyses en doortastende adviezen aan particuliere-, publieke- en zakelijke klanten in de vastgoedmarkt.

Inmiddels bestaat ons familiebedrijf meer dan 100 jaar. En net als bij de gemiddelde Nederlandse familie vinden wij het echte contact erg belangrijk. Dat merk je zodra je kennis maakt met onze makelaars. Ze bieden een luisterend oor en komen met creatieve oplossingen, ook als het even tegenzit. Daarbij gaan ze uiteraard voor het beste resultaat. Kortom; Echte Mensen, Echte Resultaten.

VESTIGINGSINFORMATIE

FRIS Woningmakelaars Amsterdam
Buitenveldertselaan 42
1081 AA Amsterdam
020 - 301 77 15
amsterdam@fris.nl



Buiten, maar toch in de stad

Project Amsterdams Noorden
Makelaar FRIS Woningmakelaars
DWE Nieuwbouw Makelaars
KNAP Makelaardij
Website www.amsterdamsnoorden.nl



Regio Rijnmond-Haaglanden



Kijk voor meer informatie
op www.schielandborsboom.nl



Schieland Borsboom

Sinds de start van ons familiebedrijf in 1980 hebben we alle ups en downs van de woningmarkt aan ons voorbij zien trekken. Zijn we steeds krachtiger geworden. Hoge kwaliteit en actieve marketing is wat ons karakteriseert. Met een groot team en vestigingen in Den Haag, Zoetermeer en Rotterdam zijn wij één van de marktleiders in metropoolregio Rotterdam-Den Haag.

Regio Zoetermeer

Schieland Borsboom Zoetermeer is van oudsher ons hoofdkwartier. Logisch, want hier zijn wij praktisch met de stad meegegroeid. En Zoetermeer is nog altijd niet uitgegroeid. De gemeente is hier ambitieus en wil in de komende jaren minimaal 10.000 en maximaal 16.000 woningen bouwen met de focus op de doelgroepen starters, doorstromers en ouderen. Zoetermeer kent ons en wij kennen Zoetermeer en die kennis delen wij graag met u!

Regio Den Haag

Na 30 jaar makelen in Den Haag vanuit kantoor Zoetermeer, was het ruim 12 jaar geleden tijd voor een fysieke Haagse vestiging. Makelen in regio Den Haag is net zo divers als de

stad zelf. Van huurwoningen in volkswijken tot statige villa's naast ambassades. Transformaties van historische gebouwen en het upgraden van wijken maken de projecten in Den Haag net even een stukje interessanter. Binckhorst, Hollands Spoor, Scheveningen.... er zit zoveel (nieuwbouw) potentie in deze wijken! Maar ook – en vooral juist – aan de randen van Den Haag zijn er mooie projecten waarbij wij betrokken zijn, zoals in Rijswijk, Sassenheim en Leidschendam-Voorburg.

Regio Rotterdam-Rijnmond

Wij houden niet van praatjes, maar stropen onze mouwen op. Ons Rotterdamse kantoor ligt direct naast de A16 in Brainpark II. In hetzelfde gebouw waar een andere Borsboom-telg zijn bedrijfsmakelaardij voert onder de naam De Mik. Die korte lijnen blijken, vooral bij nieuwbouwontwikkelingen, vaak enorm handig. Over korte lijnen gesproken; aan iedere vestiging van Schieland Borsboom is een Hypotheekshop gekoppeld. Zo vormen wij voor de consument een handige one-stop-shop en biedt dit voor de ontwikkelaar het gemak van een snelle beoordeling van kandidaat-kopers.

Samen met DWE Nieuwbouwmakelaars, zijn wij er voor ú!



Hannah Groen



Kees-Jan Borsboom



Jeffrey van Aalst



Steve Schutte



Willemijn van der Lubbe



Nick Oorschot

VESTIGINGSINFORMATIE

Schieland Borsboom Den Haag
Nootdorpse Landingslaan 364
2496 TC 's-Gravenhage
070 - 310 71 71
info@schielandborsboom.nl

Schieland Borsboom Rotterdam
Lichtenauerlaan 122
3062 ME Rotterdam
010 - 311 00 11
info@schielandborsboom.nl

Schieland Borsboom Zoetermeer
Eerste Stationsstraat 31
2712 HB Zoetermeer
079 - 316 33 66
info@schielandborsboom.nl



Regio Arnhem-Nijmegen



Al ruim 25 jaar is Petra De Kleermaeker Makelaardij een begrip in de regio Arnhem en omstreken. Vanaf het begin is het een full service kantoor met een persoonlijke dienstverlening. Wij helpen klanten in het hele proces en ontzorgen hen met gedegen kennis van de bestaande- en de nieuwbouwmarkt.

Wil je meer weten?
Neem dan contact op met Bas Wildeman.

Kijk voor meer informatie
op www.petradekleermaeker.nl



HENDRIKS
MAKELAARDIJ

Hendriks Makelaardij is een gevestigde naam en dé toonaangevende makelaar in de KAN-regio! De circa 200 medewerkers herken je aan hun klantgerichte en professionele werkwijze. Dit doen we al meer dan 50 jaar, waarin we meer dan 100.000 woningen hebben verkocht.

Naast woningen kan je bij ons ook terecht voor hypotheek en verzekeringen!

Kijk voor meer informatie
op www.hendriks.nl



Rick Thijssen



Bouke Molenkamp



Maurice van Oirschot



Bas Wildeman

VESTIGINGSINFORMATIE

Petra De Kleermaeker Makelaardij
Beethovenlaan 62
6815 BM Arnhem
026 - 351 92 00
info@petradekleermaeker.nl

Hendriks Makelaardij
Sint Canisiussingel 27
6511 TG Nijmegen
024 - 381 82 50
nijmegen@hendriks.nl

Regio Groot Utrecht en Twente



Kijk voor meer informatie
op www.dwe-nieuwbouw.nl



DWE Nieuwbouw Makelaars is een vernieuwend makelaarskantoor met enkel focus op nieuwbouw- (projecten). Wij verkopen en verhuren, samen met één van onze Regio-partners, nieuwbouwwoningen door heel Nederland.

Sturend op data en woonwensen veranderen wij samen met projectontwikkelaars, aannemers, gemeentes en institutionele beleggers de woningmarkt van pandgericht naar klantgericht.

Als nieuwbouw specialist houden wij ons dan ook niet bezig met de verkoop of verhuur van bestaande woningen. Omdat wij de focus 100% op nieuwbouw verkoop en/ of verhuur richten, zijn we in staat om op dit vlak meer te doen dan je waarschijnlijk van een lokale makelaar gewend bent. Hierover gaan we graag met je in gesprek.



Arjan Veelers



Ramon Meijer

VESTIGINGSINFORMATIE

DWE Nieuwbouw Makelaars
A.J. Ernststraat 595 D7
1082 LD Amsterdam
088 - 80 89 000
info@dwe-nieuwbouw.nl

DWE Nieuwbouw Makelaars
Boddenkampsingel 85
7514 AP Enschede
088 - 80 89 000
info@dwe-nieuwbouw.nl



Een werf om te wonen

Project
Makelaar
Website

De Werf
DWE Nieuwbouw Makelaars
www.dewerfalmere.nl



COLOFON

Woningmarkt in Beeld

Wordt mede mogelijk gemaakt door

comma
vastgoed

PETRA DE KLEERMAEKER
MAKELAARDIJ

FRIS

SAEN
GARANTIEMAKELAARS

HENDRIKS
MAKELAARDIJ

.borsboom

Uitgever

DWE Nieuwbouw Makelaars

Redactie

Rob-Jaap Martens

Vormgeving

Bureau Peters

Uitgave

Editie 26 / januari 2025

Met dank aan

Watson+Holmes en Supportflex

© 2025 DWE Nieuwbouw Makelaars

Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen en/of vermenigvuldigd zonder schriftelijke goedkeuring van DWE Nieuwbouw Makelaars. Aan de inhoud van dit magazine is veel aandacht besteed. Echter, kan DWE Nieuwbouw Makelaars geen aansprakelijkheid aanvaarden voor eventuele onjuistheden of gevolgen van onvolkomenheden.

Woningmarkt in Beeld

088 – 80 89 000

Bekijk voor meer informatie
www.dwe-nieuwbouw.nl



Nieuwbouw
Makelaars

Focus door data, gedreven door experts