

Woningmarkt in Beeld

Rob van de Koppel over woonbeleving,
faalkosten en co-creatie

Hoe Gennu strategische waarde toevoegt

Interview met Olav Koenders
**Duokoop, breed inzetbaar in
nieuwbouw, gebiedsontwikkeling
en startersbegeleiding**

Hoe InProperty Development Group bouwen
mogelijk maakt in een onbetaalbare stad
**'Wij bouwen wat de markt
écht nodig heeft'**

Bouwen aan vertrouwen

De woningmarkt staat in de fik. Maar in plaats van blussen met beleid, gooien we er vaak nog een schepje bureaucratie bovenop. Toch zijn er spelers die zich niet laten afschrikken. Die kansen zien waar anderen blokkades vrezen. Die niet wachten op beweging, maar zelf in beweging komen.



Arjan Veelers
directeur DWE Nieuwbouw Makelaars

In deze editie volgen we vijf partijen, die de regie pakken in plaats van wachten op beter weer. Zo bewijst **ABB Bouwgroep** dat je zelfs bij stevige tegenwind vooruit kunt bouwen. **InProperty Development Group** laat zien dat betaalbaarheid geen utopie hoeft te zijn. En met **Duokoop** biedt DNGB een oplossing die niet alleen starters lucht geeft, maar ook gemeenten en beleggers helpt om projecten los te trekken én te realiseren. **VSO Makelaars** brengt het buitengebied in beweging, door haar diepgewortelde kennis van zowel boer als bouwer. En tot slot herinnert **Gennu** ons eraan dat projectontwikkeling begint met en voor mensen. Want wie écht snapt hoe het leven zich afspeelt, maakt keuzes die kloppen.

Wat deze verhalen verbindt, is de kracht van samenwerking. Niemand bouwt het alleen. Succesvolle projecten ontstaan waar markt, overheid en specifieke marktkennis samenkomen. Waar makelaars niet alleen woningen verkopen, maar markten openen. Waar ontwikkelaars beginnen bij de behoefte, niet bij het bestemmingsplan. En waar kennis gedeeld wordt, omdat vertrouwen meer oplevert dan geheimhouding.

Deze editie is geen klaagzang over regelgeving of rentestanden. Het is een ode aan de mensen die, ondanks alles, blijven bouwen. Niet met een roze bril, maar met realiteitszin, lef en vakmanschap. Voor hen is stilstand geen optie. Samenwerking is geen keuze, maar zeer welkom noodzaak. Laat u inspireren. Want wie vandaag slim samenwerkt, bouwt morgen verder dan gedacht.

The Orchard II – Rijswijk

Project The Orchard
Makelaar Schieland Borsboom NVM Makelaars
DWE Nieuwbouw Makelaars
Website www.orchard-rijswijk.nl



IN DIT MAGAZINE

Hoe Duokoop
betaalbaarheid en
doorstroming weer
mogelijk maakt

Interview met Olav Koenders

08



Hoe Gennu
strategische waarde
toevoegt aan nieuw-
bouwprojecten

Interview met Rob van de Koppel

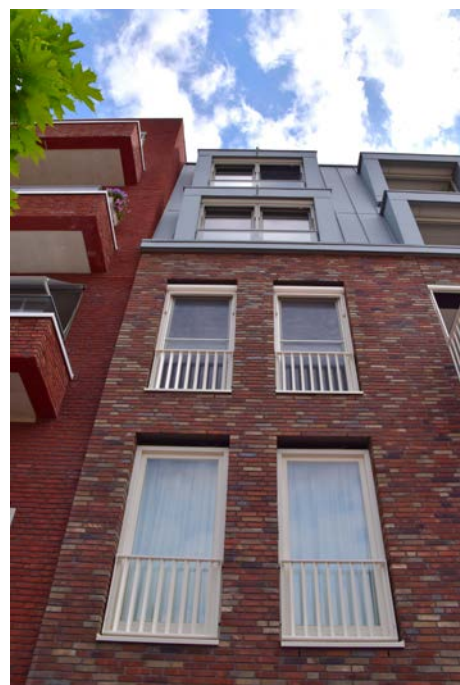
16



Hoe ABB Bouwgroep
daadkrachtig
doorbouwt in
uitdagende tijden

Interview met Frank van Dijk

24



Hoe VSO Makelaars
het landelijk gebied
vormgeeft

Interview met Mark Onderdijk en
Johan Zandbergen

32



Betaalbare woningen
dankzij visie en slimme
herontwikkeling

Interview met Bas Knoop

40



Nederland verandert:
Demografie en
woningmarkt richting
2050-2070

In welke staat verkeert de
woningmarkt in de eerste helft
van 2025? We onderzochten 12
woningmarkten in Nederland.

14

Kopers terug op de markt	22
Huurmarkt onder druk	30
Nieuwbouw in beeld	38
Colofon	47

Voel je thuis in de Muziekbuur

Project

Cadenza

Makelaar

DWE Nieuwbouw Makelaars

Website

www.cadenzahaaksbergen.nl



Hoe Duokoop betaalbaarheid en doorstroming weer mogelijk maakt

De woningmarkt staat zwaar onder druk. Starters komen niet aan bod, gemeenten worstelen met betaalbaarheidseisen en ontwikkelaars moeten het hoofd boven water houden in een steeds complexer speelveld. Tijdens een gesprek met Olav Koenders, CEO van DNGB (De Nationale Grondbank) wordt duidelijk dat zijn product Duokoop méér is dan een alternatieve koopvorm. Het is een instrument dat knelpunten oplost bij starters, bouwers, beleggers én overheden en de kern raakt van wat er nu nodig is in de woningmarkt.

Van vastgoedidee tot maatschappelijk instrument

“Het zaadje voor Duokoop werd geplant toen ik in aanraking kwam met KoopGarant,” vertelt Olav. “Een mooie regeling, maar ik dacht: dit moet breder kunnen.” In 2009 richtte hij DNGB op, midden in de kredietcrisis. Banken beperkten hun leenruimte en starters konden nauwelijks nog een woning financieren.

“Ik zag dat je, door een woning op te splitsen in een koop- en een erfpachtdeel, de betaalbaarheid van de woning kan

‘Je hoeft over het Duokoopdeel geen aflossing te doen, wat je maandlasten verlaagt én je leencapaciteit verhoogt,’ zegt Olav. ‘En dat zonder extra risico voor de koper.’



OLAV KOENDERS
CEO VAN DNGB

herstellen en overfinanciering kan voorkomen. Dat inzicht werd het fundament van Duokoop,” zegt hij. Wat begon als een slimme financiële constructie, groeide uit tot een maatschappelijk instrument; inmiddels breed inzetbaar in nieuwbouw, gebiedsontwikkeling en startersbegeleiding.

Duokoop: het alternatief dat werkt

Olav schetst het probleem: “Een starter met een inkomen van €46.000 kan ongeveer €210.000 lenen. Daar koop je vandaag nauwelijks nog een woning voor.” Duokoop biedt een krachtige oplossing. Het concept is eenvoudig: de koper koopt een deel van de woning, de rest wordt gekocht door het Duokoopfonds. Dat Duokoopdeel huurt de koper vervolgens via een erfpachtconstructie met een vaste maandelijkse canon.

Voor wie is Duokoop bedoeld?

Hoewel Duokoop primair is ontwikkeld voor starters, is het inzetbaar voor een bredere groep. “Ook doorstromers kiezen bewust voor Duokoop vanwege de lagere maandlasten,” aldus Olav. “Zij houden zo meer bestedingsruimte over.” Daarnaast biedt DNGB de Help2Buy-variant, waarbij ouders hun kinderen kunnen helpen bij het kopen van een woning, zonder grote schenkingen of complexe familieleningen.



Van erfpachtprobleem naar erfpachtoplossing

Erfpacht heeft een slechte naam, vooral door ondoorzichtige constructies uit het verleden. “Daar hebben wij rigoureu afscheid van genomen,” zegt Olav. Duokoop werkt met eeuwigdurende erfpacht zonder herziening van grondwaarde, onverwachte canonverhogingen of boetes bij verhuizing of verbouwing. Bovendien is Duokoop volledig goedgekeurd door instanties als de Belastingdienst, NHG, Woningborg, SWK en BouwGarant. “Wat Duokoop écht onderscheidt, is dat het geen kortingsconstructie of tijdelijke regeling is, maar een volwaardige financieringsoplossing. We zijn de enige partij die dit commercieel aanbiedt. Het is in heel Nederland inzetbaar en niet gebonden aan specifieke projecten of locaties. We hebben erfpacht getransformeerd van een juridisch mijnenveld tot een begrijpelijk en betrouwbaar product.”

Projecten die wél van de grond komen

Voor ontwikkelaars en aannemers is Duokoop een gamechanger. “We zien regelmatig dat stroef lopende projecten ineens tractie krijgen,” aldus Olav. “Zodra woningen met Duokoop op de markt komen, is er direct meer belangstelling. Een goed voorbeeld is het project ‘De

Nieuwe Koepel’ in Scherpenzeel, met 350 inschrijvingen voor 12 rugwoningen met Duokoop.” Voor ontwikkelaars is het een instrument voor betaalbaarheid én afzet. “Nieuwe doelgroepen, meer traffic, meer bereik, meer verkopen.” Zeker bij stroef lopende projecten blijkt Duokoop vaak dé katalysator.

Betaalbare woningen, rendabele bouw

Maar slimme processen alleen zijn niet genoeg: de businesscase moet ook kloppen. Gemeenten stellen steeds vaker dat 30% van de woningen onder de noemer ‘sociale koop’ moet vallen, met een maximale verkoopprijs van bijvoorbeeld €275.000. “Maar als het bouwen van die woning €325.000 kost, kan de ontwikkelaar geen kant op,” zegt Olav. “Met Duokoop kun je die woning toch bouwen én verkopen tegen de gewenste prijs. De koper betaalt €275.000, de rest wordt gefinancierd via erfpacht.”

‘Duokoop maakt wonen betaalbaar zonder concessies of risico’s’

Rekenvoorbeeld

Type woning	
Marktwaaarde	€ 210.000
Type woning	Rijwoning
Energielabel	A+++
Hypotheek	
NHG	Ja
Rente per jaar	3,5%
Duokoop	
Canonpercentage	3,5%
Duokooppercentage	40,0%
Looptijd	Eeuwigdurend

€	Volle eigendom	Duokoop
Koopprijs	€ 210.0000	€ 126.000
Maandlasten		
Aflossing hypotheek	€ 330,00	€ 198,00
Rente hypotheek	€ 613,00	€ 368,00
Canon	–	€ 245,00
Bruto maandlasten	€ 943,00	€ 811,00
Belastingvoordeel	€ 273,00	€ 274,00
Netto maandlasten	€ 670,00	€ 536,00
Benodigd gezinsinkomen		
Bruto jaarinkomen	€ 46.000	€ 39.200

Juridische ruimte dankzij Duokoop

Duokoop biedt ook juridisch ruimte om projecten mogelijk te maken. Het Didam-arrest dwingt gemeenten om gronduitgifte transparant te doen. Een lastige hobbel, maar Duokoop biedt hier een route omheen. “Gemeenten kunnen grond in erfpacht uitgeven via Duokoop,” legt Olav uit. “Zo behouden ze zeggenschap en kunnen ze tenderprocedures invullen zonder juridische risico’s. Ook wanneer de gemeente geen eigenaar van de grond is, kan zij via Duokoop invloed uitoefenen. Neem het Sonate’ project in Veldhoven bijvoorbeeld. Daar verplichtte de gemeente de ontwikkelaar om woningen met Duokoop te verkopen om zo woningen ook op lange termijn betaalbaar te houden.”

DWE Nieuwbouw Makelaars als versneller

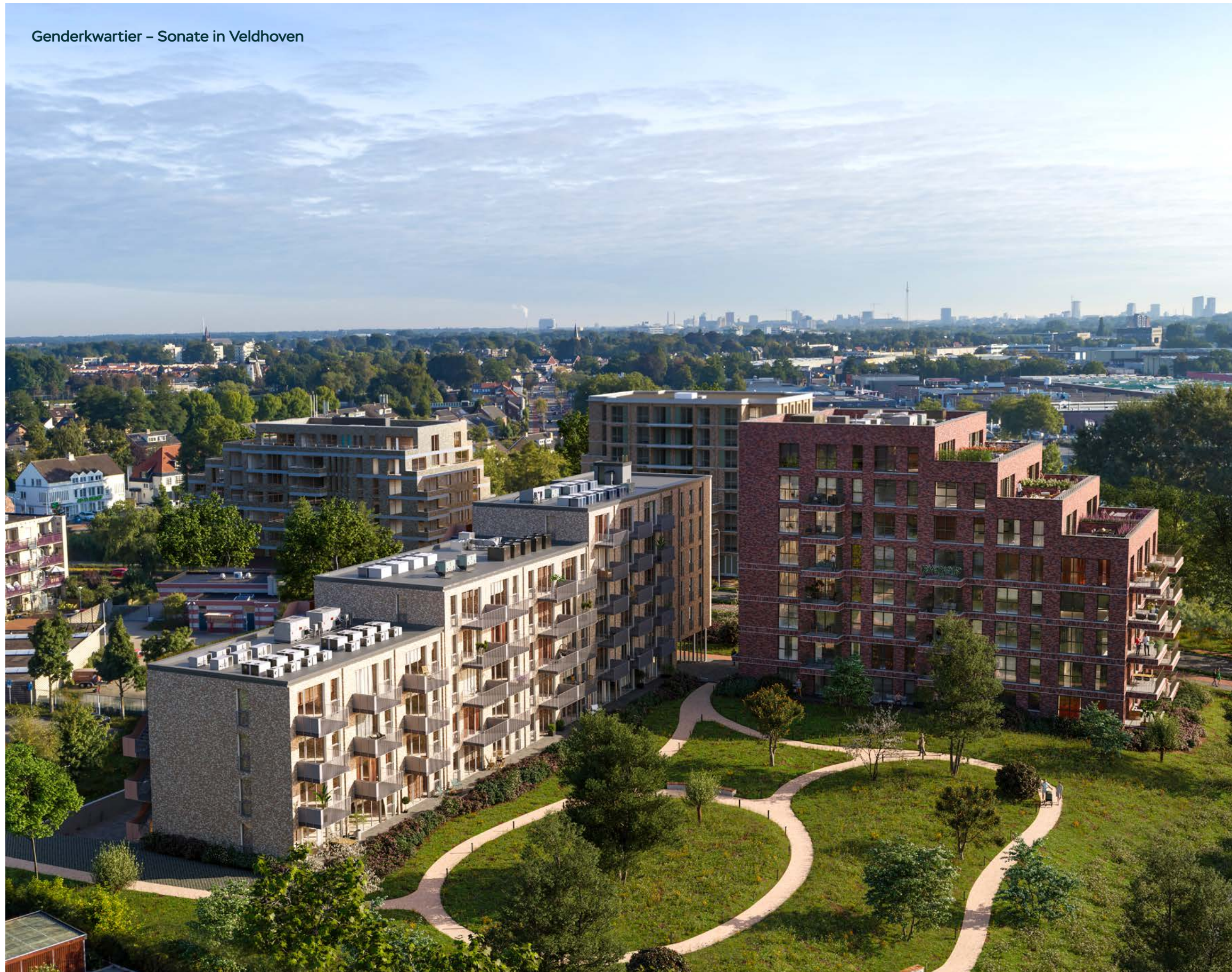
DNGB werkt in veel projecten samen met DWE Nieuwbouw Makelaars. “DWE opereert landelijk en is gespecialiseerd in nieuwbouw,” zegt Olav. “Ze kennen de markt, hebben een sterk netwerk bij gemeenten en helpen ontwikkelaars bij complexe vraagstukken.” In trajecten waar gemeenten betaalbaarheid eisen, brengt DWE partijen bij elkaar.” Zij openen deuren bij gemeenten en wij bieden de oplossing die de betaalbaarheid structureel maakt.”

Kans voor institutionele beleggers

Duokoop biedt ook aantrekkelijke perspectieven voor pensioenfondsen en verzekeraars. “We starten met canonrendementen vanaf 3,5%. Dat is misschien lager dan het marktgemiddelde, maar het is stabiel, inflatiebestendig én maatschappelijk waardevol. Voor ons zijn institutionele beleggers heel interessant, want met het kapitaal dat zij beschikbaar stellen, kunnen wij ontzettend veel mensen helpen,” zegt Olav. DNGB faciliteert het beheer en neemt beleggers alle operationele zorgen uit handen. “Met een relatief laag risico en maatschappelijke impact is Duokoop bij uitstek geschikt voor langetermijnbeleggingen.”

Kansen voor gebiedsontwikkeling

Met Duokoop kunnen gemeenten, ontwikkelaars en beleggers gezamenlijke visies realiseren voor gemengde wijken, inclusief segmenten voor sociale en middenhuur, starterswoningen en grondgebonden koop. “Duokoop is breed toepasbaar en niet gebonden aan locatie,” zegt Olav. “In licentie kunnen gemeenten het zelfs zelf gebruiken. Of de ontwikkelaar bouwt en de gemeente blijft eigenaar van de grond. Dat maakt het flexibel inzetbaar en toekomstbestendig.”



‘We maken geen beloftes op papier – we maken woningen mogelijk, voor iedereen’

Geen valkuil, maar een vangnet

Tot slot wil Olav één hardnekkig misverstand uit de wereld helpen: “Duokoop is geen verkooptruc. Het is geen verkapte lening of risicovolle constructie. Geen speculatie, geen overfinanciering, wél goede voorwaarden, zekerheid en transparantie. Het is een modern, veilig alternatief voor wie buiten de boot dreigt te vallen op de woningmarkt.”

Met Duokoop krijgen ontwikkelaars grip op hun businesscase, gemeenten op hun woonbeleid en starters op hun eerste woning. Of zoals Olav Koenders het zegt: “We maken geen beloftes op papier – we maken woningen mogelijk, voor iedereen. Precies wat Nederland nu nodig heeft.”

Over Duokoop

Duokoop is een product van De Nationale Grondbank (DNGB) dat woningen betaalbaar maakt door huis en grond te splitsen. De koper koopt de woning en huurt de grond via erfpacht. Dit verlaagt maandlasten en vergroot de leencapaciteit. Duokoop is breed inzetbaar en erkend door o.a. NHG en de Belastingdienst.

Kijk voor meer informatie op www.duokoop.nl

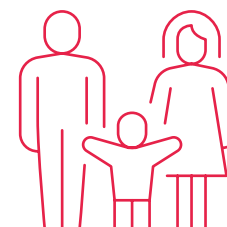


Nederland verandert: Demografie en woningmarkt richting 2050–2070

De Nederlandse samenleving verandert ingrijpend. De bevolking groeit gestaag, maar vooral de samenstelling ervan schuift op. Ouderen vormen een steeds groter deel van de bevolking, waardoor de demografische druk toeneemt. De vergrijzing zet het stelsel van zorg, pensioen en huisvesting onder druk.

Tegelijkertijd worden huishoudens gemiddeld kleiner. Dat leidt tot een forse toename van het aantal huishoudens, los van de bevolkingsgroei zelf. De woningmarkt moet daarop inspelen, maar dat blijkt complex. De woningvoorraad groeit weliswaar mee, maar het woningtekort blijft structureel aanwezig.

De cijfers laten zien dat de druk op de woningmarkt structureel is. Vergrijzing, gezinsverdunding en groei vragen om slimme, langetermijnoplossingen. Niet (genoeg) bouwen is geen optie: beleid moet anticiperen op de veranderende woonbehoefte van een nieuwe demografische realiteit.



Bevolkingsgroei

Tot 2070 groeit de bevolking met 2,6 miljoen mensen. Dit komt vooral door migratie en langer leven; het natuurlijke geboorteovershot neemt structureel af en wordt op termijn negatief.

+14%



Demografische druk

86%

De productieve leeftijdsgroep krimpt, terwijl het aantal jongeren en ouderen toeneemt. De demografische druk loopt zo op tot 85,5% in 2070.



Groene druk

37%

Het aandeel jongeren tot 20 jaar blijft redelijk stabiel. De groene druk stijgt licht tot 36,8% in 2070.



Grijze druk

44%

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



Gemiddelde huishoudgrootte

De gemiddelde huishoudensgrootte daalt langzaam, van 2,13 in 2025 naar 2,07 personen in 2070. Die trend versterkt de groei van het aantal huishoudens, los van de bevolkingsgroei zelf.

2,07



Aantal huishoudens

+18%

Mede door vergrijzing en gezinsverdunding groeit Nederland met ruim 1,5 miljoen huishoudens tot 2070.



Ontwikkeling woningvoorraad

+17%

De woningvoorraad groeit gestaag tot 2050. Deze toename dempt het tekort, maar lost het structurele onevenwicht op de woningmarkt niet op.



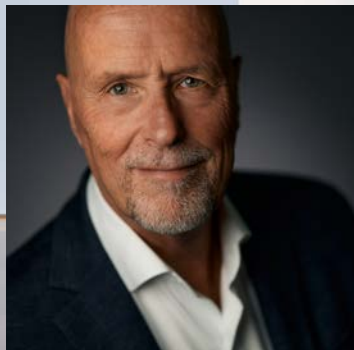
Woningtekort

Het woningtekort neemt geleidelijk af richting 2050, maar blijft fors. Ondanks groei van de voorraad blijft de vraag groter dan het aanbod.

- 167.500

Bekijk alle rapportages op www.woningmarktinbeeld.nl





ROB VAN DE KOPPEL
DIRECTEUR ZAKELIJKE MARKT NOORD-NEDERLAND

Hoe Gennu strategische waarde toevoegt aan nieuwbouwprojecten

Meer dan een mooie keuken

We spraken met Rob van de Koppel, directeur zakelijke markt Noord-Nederland bij Gennu, over keukens. Maar niet zomaar over keukens. Een keuken is méér dan de laatste schakel in het bouwproces. Het is een strategisch onderdeel van het totaalconcept; een plek waar generaties samenkomen en waar het dagelijks leven zich afspeelt. “De keuken is het kloppend hart van de woning,” aldus Rob. En dat vraagt om betrokkenheid vanaf het eerste ontwerp.

Landelijke dekking na samensmelting

Pas 2 jaar jong, maar Gennu is allesbehalve een nieuwkomer. “Ik ben 28 jaar geleden begonnen bij Eigenhuis Projecten,” vertelt Rob. “Inmiddels zijn we, samen met Nuva Projecten, die in het zuiden van Nederland actief is, verdergegaan onder één naam: Gennu – dat staat voor ‘Generaties van Nu’. We hebben hierdoor een landelijk dekking, een stevig fundament van 79 jaar ervaring én horen bij de top 3 in de projectenmarkt. Op de koopwoningmarkt zijn we zelfs marktleider. Door de samensmelting bedienen we vanuit verschillende formules en labels, die duidelijk gesegmenteerd zijn, de toekomstige wooneigenaren en/of bewoners.”

Meerwaarde begint met een goed keukenconcept

Bij Gennu begint het keukenontwerp niet met een kastje, maar met een concept waarbij alles draait om hoe mensen willen wonen. “Een keuken is allang geen bijzaak meer,” stelt Rob. “In de keuken wordt het leven gevierd. Ontbijten, koken, borrelen – het gebeurt allemaal in deze ruimte. En als het concept klopt, een doordacht ontworpen keuken op de juiste plek in de woning, verkoopt een woning beter. We kijken naar daglicht, looplijnen, leidingwerk en vooral: beleving. Het moet kloppen binnen het totale woonconcept.”

Wat Gennu anders maakt, is het moment waarop ze instappen bij nieuwbouwprojecten: “Het liefst vanaf de eerste schets,” zegt Rob stellig. “Want als de keuken pas zes weken voor de verkoopfase in beeld komt, ligt de opstelling vaak al vast. Dan kun je niet meer echt meedenken. En dat is zonde, want een goed geplande keuken kan het verschil maken.”



Generatie Z: jong, digitaal en kritisch

‘De keuken is geen
sluitpost, maar het
vertrekpunt van
een woonbeleving.
Hoe eerder wij aan
tafel zitten, hoe
meer waarde we
samen creëren.’

Faalkosten voorkomen

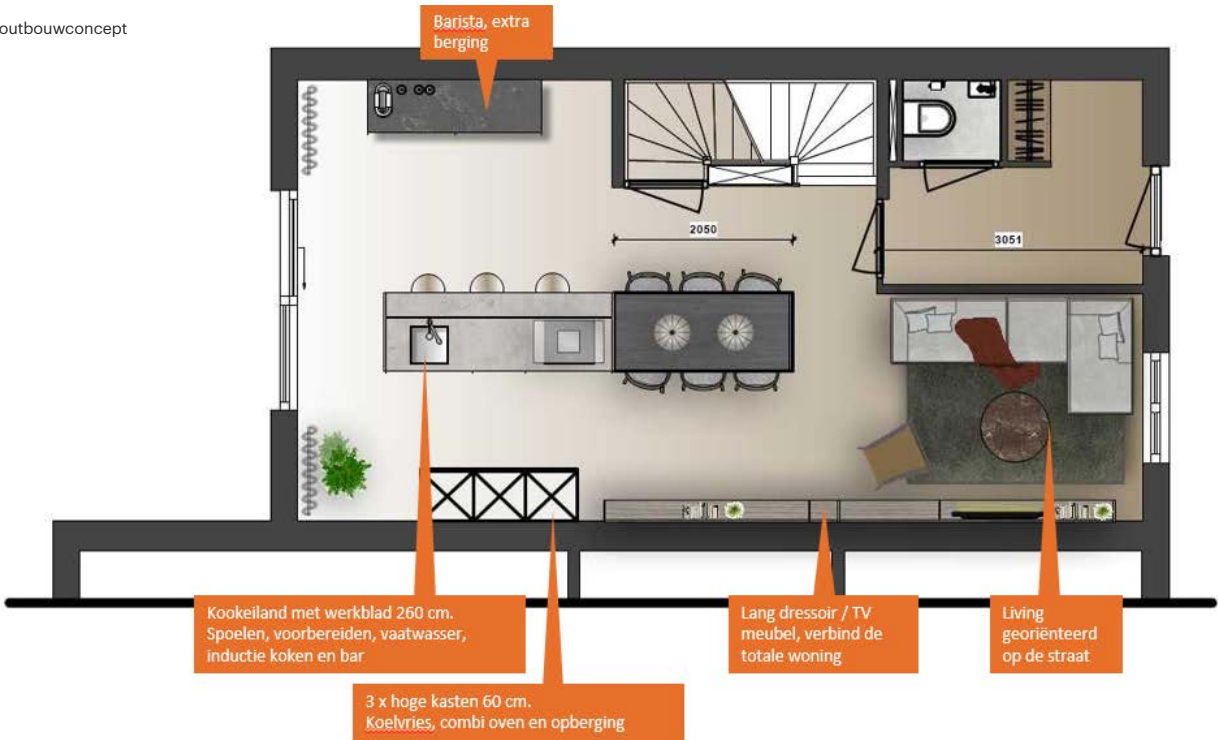
Volgens Rob heeft laat aanhaken niet alleen esthetische gevolgen, maar ook financiële. “Te laat instappen kost geld,” zegt hij resoluut. “Als alles al technisch vastligt en de installateur moet alsnog de ‘basis’ installatie aanpassen, dan levert dat faalkosten op. Een aanpassing kan dan ineens duizenden euro’s kosten. Voor de consument, of voor de aannemer. Dat voorkom je door ons eerder aan te haken.”

Generatiespecialist met data

Om hierin niets aan het toeval over te laten verzamelt Gennu al jaren data. “Bij elke keuken die wij verkopen, vragen we naar het geboortjaar van de koper. Zo weten we precies wat bijvoorbeeld een millennial, babyboomer of generatie Z mooi vindt en aanspreekt. Voor babyboomers, de oudere doelgroep, draait het om ergonomie, ruimte en kwaliteit. Hen bieden we luxe merken zoals SieMatic-keukens of Miele-apparatuur aan. Bij starters ligt de focus meer op slimme oplossingen binnen het budget. Wij stemmen onze showroomkeuze en het aanbod af op de doelgroep en op de locatie van het project.”



Studie houtbouwconcept



Segmentatie als succesfactor

Gennu werkt met de 80/20-regel. Op basis van marktdata, verkoopanalyses en ervaring bepalen ze wie de dominante doelgroep is binnen een project. “Voor iedere generatie, leefstijl, smaak en budget hebben wij de beste keukenoplossing.”

Hoe ver Gennu daarin gaat, blijkt uit een treffend voorbeeld dat Rob aanhaalt. “Recent kregen we de vraag om meerwaarde en onderscheidend vermogen te creëren voor een houtskelet bouwconcept. Uitgangspunten: maximale WWS-punten, generatie overstijgende oplossingen, flexibel en functioneel, duurzaam, betaalbaar, allemaal binnen het kader van een rijwoning. We ontwikkelden 18 variaties, waarin je met kleine verschuivingen de keuken centraler in de woning kunt krijgen. Zo krijgt de consument keuze en de ontwikkelaar extra waarde.”

‘Generaties zijn
voor ons geen
marketingterm,
maar een
ontwerpkompas.
Ze bepalen vorm,
functie en beleving.’

Co-creatie en samenwerking

Gennu werkt intensief samen met makelaars, ontwikkelaars en aannemers. Een goed voorbeeld is de samenwerking met DWE Nieuwbouw Makelaars. “Deze samenwerking is vanuit het project ‘Touwrijk’ in Vlaardingen ontstaan,” vertelt Rob. “De start verkoop van dit project heeft niet in een ongezellig wijkgebouw, maar in onze showroom plaatsgevonden. Die aanpak slaat aan. Ontwikkelaar en makelaars blij, consumenten enthousiast – iedereen wint. De showroom werkt dan als inspiratieplek, waar verkoop en beleving samenkomen.”

“DWE doet ook bij ons in de showroom, in de speciaal hiervoor ingerichte Gennu room, de verkoopgesprekken,” vervolgt Rob. “Mensen lopen meteen tussen de keukens, krijgen ideeën en zijn enthousiast. Het zorgt voor binding én versnelt het verkoopproces. DWE verzorgt voor ons bij de opstart van een nieuw project ook de doelgroepanalyse, zodat wij daar meteen op kunnen inspelen. Dit werkt echt goed.”

Duurzaamheid en gezond binnenklimaat

Naast co-creatie en segmentatie is duurzaamheid een belangrijk speerpunt. “We hebben bewust geen eigen productiefaciliteiten waardoor we flexibel zijn in het kiezen van producenten,” legt Rob uit. “Naast het voeren van enkel kwaliteitsproducten, kiezen we voor partijen die duurzaam produceren en dit met hulp van LCA's kunnen bekrachtigen. We letten op de herkomst van materialen, productieprocessen en hergebruik. We geven onze klanten bovendien duurzaamheidstips. Deze tips lopen uiteen van levensduur, gezondheid in bereiding, tot energiezuinige apparaten.”

Ook het binnenklimaat krijgt steeds meer aandacht. “In nieuwbouw mag niet meer naar buiten worden afgezogen. Zo adviseren wij onder andere de juiste filters voor de diverse afzuigsystemen in de keukens, zodat naast de geur ook de fijnstof, die vrijkomt tijdens het kookproces, wordt opgevangen. Als member van stichting Gezond Binnen zijn we op de hoogte van de laatste regelgeving.



Gennu als partner in de keten

Gennu onderscheidt zich niet alleen door kennis, maar door hun rol als partner in het hele proces. Advisering vanaf de eerste schets. Voor elk segment heeft Gennu een aanpak op maat. “We stemmen keuzemogelijkheden af op de bouwsystematiek. En we zorgen dat alles bouwkundig klopt, met zo min mogelijk faalkosten.”

Met architecten en bouwteams zoekt Gennu actief de samenwerking. “Hoe eerder we met elkaar aan tafel zitten, hoe beter het eindresultaat. Dat vraagt om flexibiliteit, ervaring én oog voor detail. En ook als er externe interieurarchitecten of kopersbegeleiders betrokken zijn, werken we naadloos mee, zodat de beleving van de consument centraal blijft staan.”

Samen bouwen aan waarde

Voor projectontwikkelaars, aannemers en makelaars is Gennu geen leverancier, maar een strategische partner. Door co-creatie, generatiegerichte ontwerpen voor de keukens en focus op duurzaamheid en gezond binnenklimaat, versterkt Gennu het hele woonconcept.

Of het nu gaat om starterswoningen of luxe appartementen: Gennu bouwt aan waarde die verder gaat dan vierkante meters. Want een woning met een doordachte keuken verkoopt niet alleen beter — die wordt ook beter beleefd.

Over Gennu

Vanaf 1 april 2023 gaan Nuva Projecten en Eigenhuis Projecten samen verder als Gennu. Met 79 jaar aan gezamenlijke ervaring vervullen zij woondromen van mensen, hun leven lang. Met stijlvolle keukens maken zij plezierig wonen en gezond leven voor iedereen mogelijk.

Kijk voor meer informatie op www.gennu.nl



Kopers terug op de markt: prijzen stijgen, verkooptijd daalt

In de eerste helft van 2025 zijn er 124.000 koopwoningen verkocht, 11% meer dan in dezelfde periode vorig jaar. Opvallend is dat het aantal transacties na een daling in 2022 en 2023 weer toeneemt, wat duidt op een opleving in het vertrouwen van kopers. De mediane transactieprijs per vierkante meter steeg met ruim 10% naar € 4.375, na een stijging van 12% het jaar ervoor. Die prijsdruk wijst op een blijvend tekort aan aanbod.

De verkooptijd daalde licht van 27 naar 26 dagen, waarmee de markt opnieuw aantrekt. De snelle afzet in combinatie met stijgende prijzen onderstreept een structurele schaarste, vooral in stedelijke gebieden. Buiten de cijfers valt op dat nieuwbouw achterblijft, o.a. door hoge bouwkosten en stikstofbeperkingen. Zonder structurele beleidsverandering lijkt de krapte op korte termijn niet opgelost.

Wat valt verder op in de eerste helft van 2025

- ✓ De regio **Groot Utrecht** kent in de eerste helft van 2025 met bijna **35%** de sterkste stijging van het aantal verkopen.
- ✓ In deze periode is in de regio **Groot Amersfoort** de mediane transactieprijs per m² met ruim **11% gestegen** tot €5.000 – de snelste prijsstijging van alle regio's.
- ✓ Woningen in de regio **Haaglanden** worden fors sneller verkocht: de mediane verkooptijd daalde hier van **31 naar 27 dagen**.
- ✓ De regio **Rijnmond** laat een opvallende dynamiek zien: het aantal kooptransacties is sterk gestegen (**+19,2%**), maar woningen staan er nog relatief lang te koop (**29 dagen**).
- ✓ **Flevoland** is de enige regio waar het aantal transacties van koopwoningen in de eerste helft van 2025 is gedaald (**-1%**).
- ✓ Opvallend is dat woningen in **Groot Amersfoort** het snelst worden verkocht, namelijk in slechts **20 dagen**.



Bekijk alle rapportages online op www.woningmarktinbeeld.nl

Nederland

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	123.798	111.177	234.157
Prijs per m²	€ 4.375	€ 3.966	€ 4.095
Verkooptijd	26	27	27

Zaanstreek & Waterland

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	2.647	2.536	5.047
Prijs per m²	€ 4.650	€ 4.336	€ 4.451
Verkooptijd	26	28	27

Metropool Amsterdam

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	9.353	8.188	17.480
Prijs per m²	€ 7.692	€ 7.194	€ 7.482
Verkooptijd	27	25	26

Haaglanden

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	8.130	7.363	15.165
Prijs per m²	€ 4.896	€ 4.409	€ 4.562
Verkooptijd	27	31	28

Rijnmond

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	9.457	7.937	17.236
Prijs per m²	€ 4.375	€ 3.990	€ 4.136
Verkooptijd	29	31	31

Groot Eindhoven

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	6.426	5.798	12.174
Prijs per m²	€ 4.247	€ 3.864	€ 3.991
Verkooptijd	23	25	24

Knooppunt Arnhem - Nijmegen

	2024	Q3-Q4 '24	Q3-Q4 '23
Transacties	4.686	4.305	9.006
Prijs per m²	€ 4.229	€ 3.835	€ 3.977
Verkooptijd	25	27	26

Twente

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	3.886	3.740	7.575
Prijs per m²	€ 3.415	€ 3.105	€ 3.191
Verkooptijd	27	29	28

Groot Amersfoort

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	3.008	2.870	5.934
Prijs per m²	€ 5.000	€ 4.490	€ 4.717
Verkooptijd	20	23	22

Flevoland

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	2.903	2.944	6.290
Prijs per m²	€ 4.119	€ 3.885	€ 3.854
Verkooptijd	25	25	26

Veluwe Noord-West

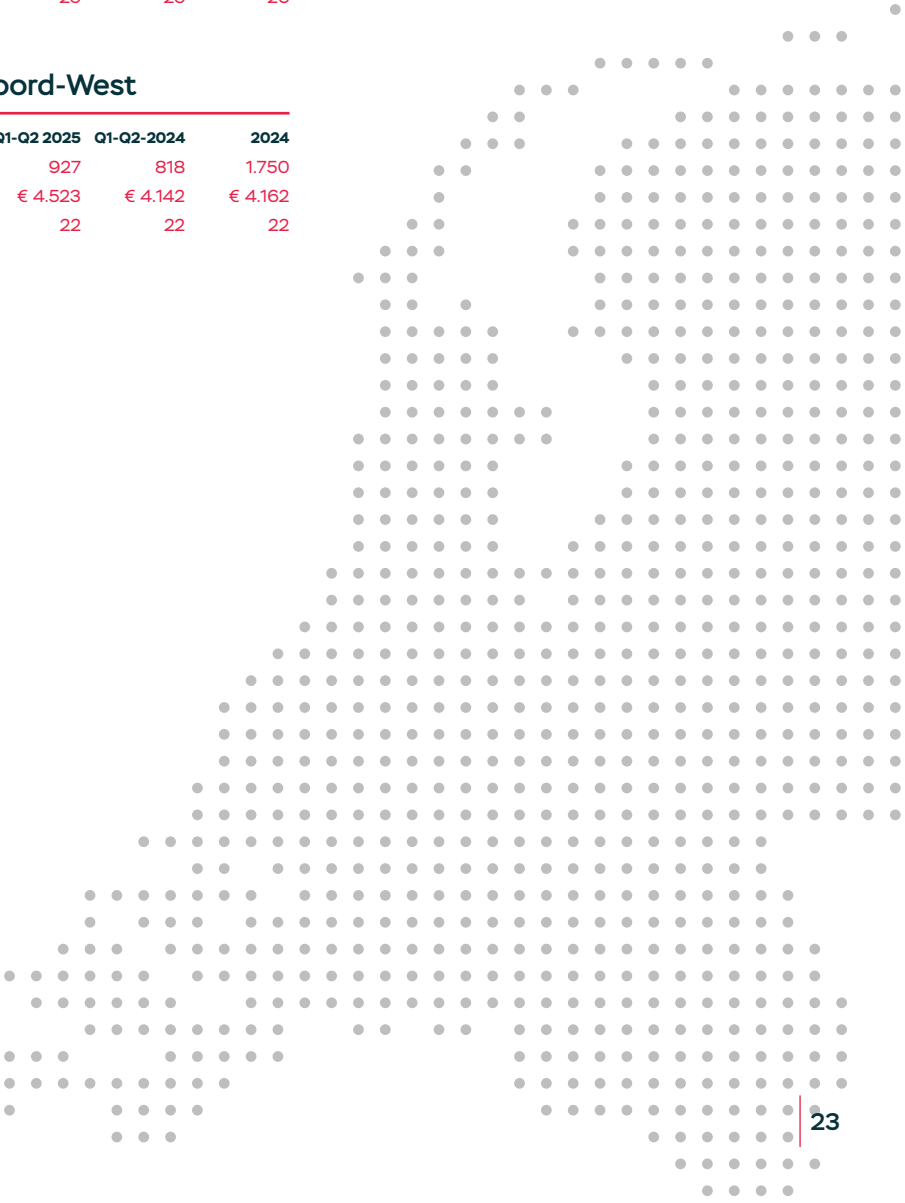
	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	927	818	1.750
Prijs per m²	€ 4.523	€ 4.142	€ 4.162
Verkooptijd	22	22	22

Groot Zwolle

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	2.066	1.754	3.741
Prijs per m²	€ 4.130	€ 3.784	€ 3.893
Verkooptijd	24	26	25

Groot Utrecht

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	6.400	4.795	10.375
Prijs per m²	€ 5.754	€ 5.313	€ 5.517
Verkooptijd	22	21	21





‘Wie openstaat voor het delen van kennis, krijgt ook vertrouwen terug’

Interview met Frank van Dijk, commercieel directeur van ABB Bouwgroep

Hoe ABB Bouwgroep daadkrachtig doorbouwt in uitdagende tijden

Onlangs spraken we met Frank van Dijk, commercieel directeur van ABB Bouwgroep, over de stand van zaken in de woningbouwmarkt. Het gesprek bood een openhartig inkijkje in hoe dit familiebedrijf doorbouwt. Met de voeten in de klei, een flinke dosis creativiteit en een hecht netwerk van samenwerkingspartners, waaronder DWE Nieuwbouw Makelaars, weet ABB keer op keer prachtige nieuwe projecten van de grond te krijgen.

Een nuchtere bouwer met een vooruitziende blik

“We zijn een familiebedrijf van zo’n 130 man,” vertelt Frank, “maar wel met een platte structuur en een hoge mate van samenwerking.” Al bijna twee decennia werkt hij bij ABB en inmiddels is hij werkzaam als commercieel directeur. “Ik hou me vooral bezig met de acquisitiefase van projecten. Dat kan letterlijk bij een boer in het veld beginnen.”

ABB is met ongeveer 400 tot 500 woningen per jaar actief in Groot Midden-Nederland, waarbij veel projecten zich in de Randstad bevinden. “Daar gebeurt natuurlijk erg veel,” verduidelijkt Frank, “Wij zoeken bewust projecten waar we waarde kunnen toevoegen met woningbouw.”

Bouwen in tegenwind

Hoewel de omstandigheden uitdagend zijn, ziet Frank juist kansen om met creativiteit en vakmanschap het verschil te maken. “De stapeling van eisen (met betrekking tot o.a. stikstof, betaalbaarheid en duurzaamheid), maar ook de stijgende (bouw)kosten en een tekort aan handjes maakt projectontwikkeling steeds complexer.” ABB beschikt over veel kennis en ervaring om hierop in te spelen, al zijn er ook grenzen. “We kunnen vaak in een pril stadium al overeenkomsten sluiten met grondeigenaren, maar als regelgeving tussentijds verandert, heeft dat direct financiële impact.”

De 1/3-1/3-1/3-verdeling (sociaal, middenhuur, vrije sector) speelt daarbij een grote rol. “Sociale woningen kosten in de regel geld,” vertelt Frank. “Met de middendure woningen komen we (afhankelijk van de afspraken) net uit, dus moet de vrije sector het goedmaken. Maar dat lukt niet altijd meer. Zeker als daarbovenop de bouwkosten stijgen, is het soms gewoon niet rond te rekenen.”



**‘Duurzame
samenwerking
zorgt dat we sneller
schakelen en betere
keuzes maken’**

Creatief schakelen onder druk

Toch weet ABB ook in uitdagende situaties vooruitgang te boeken. “Creativiteit en flexibiliteit zijn sleutelwoorden,” zegt Frank. “Als er spanning is in een project, zetten we met z’n allen de schouders eronder. Onze kracht is dat we snel kunnen schakelen met een klein, goed op elkaar ingespeeld team. Geen oogkleppen, wel kansen zien.”

ABB heeft bovendien haar eigen troef: Wijs Wonen. “Met Wijs Wonen, onze conceptwoningen (grondgebonden en appartementen), kunnen we bij optimale omstandigheden een grondgebonden woning in 14 weken realiseren. Dat is ontzettend snel. Juist nu is die snelheid cruciaal.” Deze gestandaardiseerde aanpak maakt het bedrijf wendbaarder in een trage omgeving. “We blijven optimaliseren en doorontwikkelen, zodat we projecten kunnen blijven draaien, ook als de omstandigheden tegenzitten.”

Samenwerking is key – met de juiste partners

Als ontwikkelende bouwer werkt ABB in al haar projecten/ gebiedsontwikkelingen met diverse ‘vaste’ partners samen. “Deze vaste partners geven ons het comfort dat je weet wat je aan elkaar hebt en daardoor snel kunt schakelen,” legt Frank uit. “Als bouwende ontwikkelaar hebben wij natuurlijk het voordeel dat we het hele proces onder één dak kunnen beheersen. Maar we zien steeds vaker dat andere ontwikkelaars dit voordeel ook zien en zo de samenwerking sluiten met ons bouwbedrijf, waarbij zij ook profiteren van deze kennis, partnerships en onze ‘no nonsens’ mentaliteit. Vanuit deze bouwteamverbanden groeien de samenwerkingen mee met de groei van ons bedrijf.”

Onder de samenwerkingspartners is DWE Nieuwbouw Makelaars, met hun partners zoals Schieland Borsboom Makelaars, ook erg belangrijk. Frank: “We betrekken hen al in de acquisitiefase. Ze adviseren ons over het type woningen dat past bij een locatie en over wat reële vrij-op-naamprijzen zijn.”



Berkel Centrum West – Berkel en Rodenrijs

Ontwikkelaar ABB Bouwgroep
Makelaar DWE Nieuwbouw Makelaars
Schieland Borsboom NVM Makelaars

De kracht van lokale marktdata

Wat maakt DWE en hun partners zo waardevol? “Zij hebben niet alleen gevoel bij de markt, maar onderbouwen dat ook met data en analyses. Dus geen nattevingerwerk, maar inzicht in zoekvraag, prijsontwikkeling en woningtypes die écht gevraagd worden,” zegt Frank.

Hij geeft een voorbeeld: “Voor ons project ‘De Prinsentuin’ kregen we de tip om ook voldoende kleinere appartementen op te nemen. Daar lijkt in relatie tot betaalbaarheid veel vraag naar, maar het aanbod blijft nog achter. Zulke inzichten helpen erg wanneer je moet bepalen wat je op een locatie gaat ontwikkelen.”

Van circa 60 grondgebonden woningen naar ruim 300 appartementen

Dat ‘De Prinsentuin’ een dynamisch project is, blijkt wel uit de evolutie ervan. “We begonnen ooit met een plan voor circa 60 grondgebonden woningen, maar het worden uiteindelijk meer dan 300 appartementen. De wensen van de gemeente, welstand en marktdruk maken dat je flexibel en wendbaar moet zijn in het ontwikkelproces. Mede door de samenwerking met partijen als DWE, kun je flexibel zijn en snel schakelen in de haalbaarheid van het plan. Ze helpen ons om met realistische plannen te komen die niet alleen passen bij het beleid, maar ook bij de markt.”



Vlietpark in Hoogvliet – Rotterdam

Ontwikkelaar ABB Bouwgroep
Makelaar DWE Nieuwbouw Makelaars
 Schieland Borsboom NVM Makelaars



Vertrouwen werkt twee kanten op

Frank is duidelijk over zijn visie op samenwerking: “Wie kan delen, kan vermenigvuldigen. Je moet niet geheimzinnig doen. Als je kennis deelt, krijg je ook iets terug. Die mentaliteit trekken we door in het gehele proces, waaronder bijvoorbeeld de ketenpartners van onze conceptwoning Wijs Wonen. We maken nu al afspraken met deze partners voor volgend jaar. Zo garanderen we elkaar werk én capaciteit en ontstaat er wederzijds vertrouwen. En daar profiteert iedereen van.”

Bouwen met een toekomstvisie

De vraag blijft: hoe zorg je dat je vandaag iets ontwikkelt wat over vijf jaar nog relevant is? Frank: “Door flexibel te zijn en je oren en ogen goed open te houden. Door te leren van je partners. En door je bouwproces te optimaliseren en flexibel te blijven in je concepten. We bouwen niet voor gisteren, maar voor morgen.”

De les van de afgelopen jaren?

“Wie openstaat voor het delen van kennis, krijgt ook vertrouwen terug,” vat Frank samen. “Dat is echt de belangrijkste les.”

Of het nu stormt door stikstofregels of rommelt in Den Haag, ABB Bouwgroep blijft bouwen. Niet door blind risico te nemen, maar door slimmer samen te werken.

Over ABB Bouwgroep

Met 60 jaar succesvolle ervaring kan je wel zeggen dat ontwikkelen en bouwen in het DNA zit. Als familiebedrijf is ABB Bouwgroep uitgegroeid tot een grote speler in de woningbouw. Zij ontwikkelt projecten die toegevoegde waarde hebben voor steden en bewoners en doet dit zowel in opdracht als op eigen risico.

Kijk voor meer informatie op
www.abbbouwgroep.nl



Huurmarkt onder druk: prijzen stijgen, terwijl aanbod stokt

In de eerste helft van 2025 daalde het aantal huurtransacties in de vrije sector met 36,5% ten opzichte van een jaar eerder. Tegelijkertijd steeg de mediane huurprijs per m² met 7,9%, van € 17,70 naar € 19,10. Deze combinatie wijst op een structureel tekort: institutionele beleggers bouwen minder bij of verkopen huurwoningen vanwege onzekerheid over regulering en rendement. Door hogere hypotheekrentes stokt de doorstroming richting de koopmarkt, waardoor meer mensen noodgedwongen blijven huren.

De gemiddelde verhuurtijd liep licht op van 18 naar 19 dagen. Huurders stellen hun beslissing vaker uit of zoeken langer, mede door de gestegen huurprijzen. Regionaal zijn de verschillen groot: in Groot Zwolle versnelt de markt, terwijl in Groot Eindhoven woningen juist langer blijven staan.

Wat valt verder op in de eerste helft van 2025

- ✓ De regio Flevoland laat de sterkste stijging (13,8%) van de huurprijs per m² zien, van € 15,20 naar € 17,30. Tegelijkertijd halveert het aantal transacties in deze regio. De regio Knooppunt Arnhem-Nijmegen laat eenzelfde beeld zien.
- ✓ In deze periode is in Groot Amersfoort het aantal transacties van huurwoningen het sterkst gedaald. Met maar liefst 54% daalde dit aantal tot 273. Ook andere regio's in midden Nederland laten een sterke afname zien.
- ✓ Een regio die relatief een stabiele huurmarkt heeft is Zaanstreek & Waterland. Het aantal transacties daalt met 2,4% licht, wel is er een stevige prijsstijging te zien (11,7%).
- ✓ Woningen staan het langst te huur in de regio Groot Eindhoven. Van alle onderzochte regio's heeft deze regio met 26 dagen de hoogste waarde.
- ✓ De "snelste" verhuurmarkt is de regio Zwolle. Hier bedraagt de gemiddelde verhuurtijd nog maar 13 dagen, een daling van 4 dagen t.o.v. vorig jaar. De verhuurtijd is niet alleen het kortst in deze regio. Ook laat de regio Zwolle de grootste verbetering zien: van 17 naar 13 dagen.



Bekijk alle rapportages online op www.woningmarktinbeeld.nl

Bron: Watson+Holmes

Nederland

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	21.648	34.112	66.517
Prijs per m²	€ 19,10	€ 17,70	€ 17,80
Verhuurtijd	19	18	17

Zaanstreek & Waterland

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	479	491	1.003
Prijs per m²	€ 20,10	€ 18,00	€ 17,60
Verhuurtijd	19	21	18

Metropool Amsterdam

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	5.959	7.867	15.901
Prijs per m²	€ 25,00	€ 24,70	€ 24,00
Verhuurtijd	14	16	15

Haaglanden

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	2.551	3.704	7.609
Prijs per m²	€ 19,20	€ 18,40	€ 18,40
Verhuurtijd	22	21	21

Rijnmond

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	1.916	2.586	4.996
Prijs per m²	€ 18,60	€ 17,80	€ 17,60
Verhuurtijd	17	18	19

Groot Eindhoven

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	1.263	1.967	3.640
Prijs per m²	€ 15,80	€ 16,40	€ 16,10
Verhuurtijd	26	18	17

Knooppunt Arnhem - Nijmegen

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	562	1.028	1.986
Prijs per m²	€ 16,00	€ 14,10	€ 14,10
Verhuurtijd	19	17	17

Twente

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	488	730	1.421
Prijs per m²	€ 12,40	€ 11,00	€ 11,50
Verhuurtijd	23	20	20

Groot Amersfoort

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	274	598	991
Prijs per m²	€ 16,90	€ 16,40	€ 16,50
Verhuurtijd	19	21	21

Flevoland

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	319	679	1.184
Prijs per m²	€ 17,30	€ 15,20	€ 15,40
Verhuurtijd	23	19	16

Veluwe Noord-West

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	64	75	170
Prijs per m²	€ 17,50	€ 15,90	€ 16,80
Verhuurtijd	19	19	19

Groot Zwolle

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	221	370	683
Prijs per m²	€ 12,40	€ 12,30	€ 11,90
Verhuurtijd	13	17	16

Groot Utrecht

	Q1-Q2 2025	Q1-Q2-2024	2024
Transacties	1.804	1.750	4.455
Prijs per m²	€ 21	€ 20	€ 19
Verhuurtijd	20	15	20





‘We kennen het land én de mensen – dat maakt het verschil’

MARK ONDERDIJK

Specialisten in het buitengebied

Met negen kantoren in verschillende regio's werkt VSO dicht op de markt. En hoewel de wortels van het bedrijf in de agrarische sector liggen, is het werkkterrein breed. "Onze kracht zit in de breedte van ons netwerk en de diepte van onze kennis," zegt Mark. "We doen woningmakelaardij, agrarisch en bedrijfsmatig vastgoed en taxaties, maar wel met specialisten per discipline." En dat is geen overbodige luxe. Johan legt uit: "Als je denkt dat je alles zelf kunt, sla je de plank mis. Een boerderij verkopen, nieuwbouw begeleiden of binnenstedelijk transformeren: dat zijn totaal verschillende takken van sport."

Ruimte zien, kansen maken

"De druk op de woningmarkt is enorm," stelt Johan. "Grond is schaars, maar in werkelijkheid is er nog veel ruimte in Nederland. Je moet alleen weten waar je moet kijken." Mark: "Wie alleen langs de snelweg kijkt, denkt dat Nederland vol is. Maar ga een paar honderd meter het land in en je ziet ruimte. Die moeten we slim benutten."

Ontwikkelaars zoeken 'warme grond' – locaties waar de bestemming binnen afzienbare tijd geregeld is. "Dan moet je snel kunnen schakelen. Dat is precies waar wij het verschil maken," aldus Mark.

Van boerderij tot bouwlocatie: hoe VSO het landelijk gebied vormgeeft

Tijdens een boeiend gesprek met Mark Onderdijk en Johan Zandbergen, partners bij VSO Makelaars, ontvouwt zich een verhaal dat verder gaat dan het klassieke beeld van een makelaar. Beiden begonnen hun loopbaan als boer, maar zijn inmiddels doorgewinterde specialisten in grond, vastgoed en taxaties. VSO is allang geen traditioneel agrarisch makelaarskantoor meer; het is een strategische partner voor ontwikkelaars, aannemers en beleggers met ambities in het buitengebied.

Boerenverstand en makelaarsblik

Met een achtergrond in de landbouw en interesse in de makelaardij, legde Mark Onderdijk in 1988 de basis voor VSO. "Ik ben gewoon begonnen met drie boerderijen in de verkoop," zegt hij nuchter. Zijn kennis van het buitengebied en de mensen die er wonen vormt nog altijd het fundament van het kantoor. Johan Zandbergen sloot zich in een later stadium aan. Ook hij groeide op de boerderij op en kent de dynamiek van het platteland. "Omdat wij van de boerderij komen, snappen we hoe die wereld in elkaar zit. Dat geeft stabiliteit, maar je moet wel meebewegen als de wereld verandert."

De ruimte die ooit puur agrarisch was, wordt steeds vaker de schakel naar woningbouw of functieverandering. "Boeren stoppen, steden dijen uit. Het landschap verandert en wij veranderen mee," zegt Mark.

VSO: de brug in het buitengebied

Hun netwerk en de vertrouwensrelaties in het buitengebied maakt VSO uniek. “Het draait om warme introducties,” zegt Johan. “Je belt niet zomaar een grondeigenaar om te vragen of hij wil verkopen. Net een motor: een warme start is beter dan een koude.”

Mark: “Ontwikkelaars staan in de rij, maar boeren verkopen liever aan mensen die ze kennen en vertrouwen. We hebben oog voor het tempo van de regio, maar snappen ook het belang van snelheid voor een ontwikkelaar. Dat is een dun lijntje, maar daar balanceren wij al jaren op.”

‘Met de hulp van specialisten als DWE is één en één gelijk aan drie’

JOHAN ZANDBERGEN



Wegwijzer in een complex speelveld

VSO wordt vaak als eerste aan tafel gevraagd. “Boeren bellen ons als ze overwegen te stoppen, ontwikkelaars bellen ons als ze kansen zoeken in het buitengebied,” aldus Johan. “Wij kunnen schakelen. Wij kennen de boeren én de ontwikkelaars.” Die tussenpositie is de kracht van VSO. “Soms zien we op de kaart een interessante locatie, kennen we toevallig de eigenaar en kunnen we de juiste partij erbij zoeken,” legt Mark uit. “Zo ontstaat de beste match tussen grondeigenaar en ontwikkelaar.”

Maar, waarschuwt hij, het speelveld is complex. “Een boer die zelf ‘Rood voor Rood’ gaat ontwikkelen, komt al snel in de knel. Belastingen, vergunningen, financiering — daar gaat het vaak mis. Wij zorgen voor helderheid en sturen waar nodig aan op samenwerking met een professionele ontwikkelaar.”

Tussen boer, belegger en bouwer: laveren op de grondmarkt

De stijgende waarde van grond maakt het tot een aantrekkelijke investering voor beleggers, maar ook tot een uitdaging voor agrariërs. “Voor een opvolger wordt het bijna onbetaalbaar,” vertelt Johan. “De bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) en landbouwwijziging zijn belangrijk, maar staan steeds meer onder druk.” Dat vraagt om andere spelers op de grondmarkt, met elk hun eigen belangen.

Mark legt uit: “Beleggers kopen vaak voor de lange termijn. Die accepteren een lager rendement. Ontwikkelaars willen liever pas instappen als er al zicht is op bestemmingswijziging. Juist in dit spanningsveld tussen belangen en strategieën ligt onze kracht: deskundig schakelen tussen boer, belegger en bouwer.”



DWE Nieuwbouw Makelaars als vliegwi

De samenwerking met DWE is voor VSO een logische stap. “Als we bij een boer een locatie vinden die geschikt is voor woningbouw, willen we ook de verkoop van die nieuwbouwwoningen kunnen begeleiden,” zegt Johan. “Ontwikkelaars vragen daar ook om.” DWE biedt precies die expertise: ze weten wat er speelt in de markt, hoe je nieuwbouwprojecten goed in de markt zet en hoe je kopers bereikt. De samenwerking is gebaseerd op vertrouwen en korte lijnen. “We denken hetzelfde over de markt en weten elkaar snel te vinden,” aldus Mark. “De samenwerking levert echt meer op dan de som der delen.”

Tussen agrarisch en stedelijk: het speelveld van VSO

VSO beweegt zich moeiteloos tussen het landelijke en het stedelijke. “We begeleiden emigratie, herontwikkeling, taxaties, strategische verkooptrajecten... noem het maar op,” aldus Johan. “Maar altijd met focus en samenwerking. Je moet weten waar je goed in bent en wat je beter aan een specialist kunt overlaten.”

Of het nu gaat om een boer die stopt, een ontwikkelaar die grond zoekt, of een belegger die zekerheid zoekt: VSO weet de weg. “We zijn geen generalisten, maar een team van

specialisten dat samenwerkt,” zegt Mark. “Dat maakt ons sterk.”

Wie vandaag het landschap begrijpt, bepaalt morgen waar gebouwd wordt en VSO staat daarbij aan het roer, met DWE Nieuwbouw Makelaars als versneller op de achterbank.

**Over
VSO Makelaars**

VSO Makelaars verbindt mensen met de juiste plek, of dat nu een woning, boerderij of bedrijfspand is. Met diepgaande marktkennis, persoonlijke begeleiding en een heldere strategie zorgen zij voor resultaat. Betrouwbaar, betrokken en daadkrachtig.

Kijk voor meer informatie op www.vsomakelaars.nl



Nieuwbouw in beeld

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



Meerlant Fase III

Plaats Broek op Langedijk
Website www.fase3.meerlant.nl
Makelaar Bakker Schoon Makelaardij
DWE Nieuwbouw Makelaars



GOUD

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



The Orchard II

Plaats Rijswijk
Website www.orchard-rijswijk.nl
Makelaar Schieland Borsboom NVM Makelaars
DWE Nieuwbouw Makelaars



Betaalbare woningen dankzij visie en slimme herontwikkeling

BAS KNOOP

In een tijd waarin woningnood en vastgelopen procedures het gesprek van de dag zijn, spraken wij met Bas Knoop: ondernemer, makelaar en één van de vier drijvende krachten achter InProperty Development Group. Wat begint als een gesprek over een project, groeit uit tot een inspirerend verhaal over betaalbaarheid, herontwikkeling én de drive om echt iets te veranderen op de woningmarkt. “We zijn geen papieren projectontwikkelaars. Wij bouwen iets waar mensen écht wat aan hebben,” zegt Bas. En dat blijkt uit alles. Maak kennis met InProperty Development Group en hun laatste grote ontwikkeling: ‘Rebelz Amsterdam’ in het opkomende Amstel III.

Van automotive naar vastgoed

Bas begon zijn carrière niet in de stenen, maar op 17-jarige leeftijd tussen het staal. “Ik werkte vanaf 1989 in het familiebedrijf en jarenlang bij Volvo Amsterdam,” vertelt hij. “Daar kwam ik veel vastgoedklanten tegen. Die zeiden regelmatig: ‘Bas, jij moet bij ons in de branche komen werken.’ In 2008 maakte ik de overstap, midden in de crisis. Geen ideale timing, maar het heeft me gevormd.” Hij kwam weer in contact met een oude bekende uit zijn autowereld-tijd, die een succesvol bedrijf op Schiphol had. “We besloten samen verder te gaan in vastgoed.” Het duo bleek direct succesvol in de verkoop van een herontwikkeling van een bekende aannemer, wat de basis legde voor grotere ambities.

Vier ondernemers, één visie

De aannemer was zo tevreden over de snelheid en aanpak, dat hij voorstelde om samen te gaan ontwikkelen. Zo ontstond InProperty Development Group: een alliantie van vier ondernemers: Bas en zijn compagnon met een commerciële achtergrond in vastgoed en twee aannemers met bouwkundige expertise. “We vullen elkaar perfect aan,” zegt Bas. “De één weet hoe je iets bouwt, de ander hoe je het verkoopt. Wij specialiseren ons in het maken van betaalbare koop- en middenhuurwoningen en zoeken samen naar locaties die geschikt zijn voor herontwikkeling.”

Een unieke kans: sloop en nieuwbouw in Amstel III

Hun eerste gezamenlijke aankoop: een kantoorpand aan de Paasheuvelweg 15 in Amsterdam-Zuidoost. “We wilden het aanvankelijk transformeren naar appartementen,” vertelt Bas. “Maar door de woningnood is, gaandeweg het traject, het kantoor aan de Paasheuvelweg onderdeel geworden van een grotere gebiedsontwikkeling: Amstel III. Dat gaf ons de mogelijkheid om het pand te slopen en volledig nieuw te bouwen. Een kans die je zelden krijgt.” Een kans die InProperty dan ook met beide handen aangreep. Amstel III – het gebied tussen het AMC en de Johan Cruijff Arena – wordt herontwikkeld tot een woonwijk met ruimte voor 15.000 tot 18.000 woningen. Op de plek van het oude kantoorgebouw aan de Paasheuvelweg verrijst straks ‘Rebelz Amsterdam’.

‘Rebelz Amsterdam’: 113 woningen met een actieve plint (live, work, play)

‘Rebelz Amsterdam’, dat momenteel in de fase van de afronding van de vergunning zit, bestaat uit twee woontorens met in totaal 113 betaalbare koopwoningen. Maar wat het project echt bijzonder maakt, is de plint onder het gebouw. Daar komen maatschappelijke functies zoals flexwerkplekken, een theater, horeca en een zogeheten broedplaats: werkruimte voor creatievelingen die elders geen plek kunnen vinden. “We willen niet alleen woningen neerzetten, maar ook een community bouwen,” legt Bas uit. “Een plek waar mensen wonen, werken, creëren en samenkomen. We geloven in de kracht van mixen: starters, jonge gezinnen, creatieve ondernemers – allemaal onder één dak.”



Rebelz Amsterdam

Ontwikkelaar InProperty Development Group
Makelaar DWE Nieuwbouw Makelaars
Website www.rebelz.amsterdam

Betaalbaarheid als kompas

Waar veel projectontwikkelaars zich richten op het hogere segment, kiest InProperty bewust voor het midden. “De middeninkomens hebben het ontzettend moeilijk op de woningmarkt. Ze verdienen te veel voor sociale huur en te weinig voor de vrije sector,” verduidelijkt Bas. “Wij focussen op betaalbare koopwoningen en middenhuurwoningen. Daar ligt onze kracht.” Die visie sluit ook aan bij hun keuze voor nieuwe bouwmethododes. “Prefab bouwen vinden wij interessant. Het is sneller, efficiënter, duurzamer. Minder mensen op de bouwplaats, minder overlast, kortere bouwtijd. Dat maakt betaalbaarheid weer iets realistischer.”

‘Naast woningen bouwen we ook een community’



Waarom DWE Nieuwbouw Makelaars?

Voor de verkoop en marketing van 'Rebelz Amsterdam' koos InProperty voor DWE Nieuwbouw Makelaars. En dat was geen toeval. "We benaderden eerst lokale makelaars, maar die lieten niets van zich horen. Terwijl wij zelf altijd snel schakelen. Toen kwam ik via een ander project in aanraking met DWE. "Ik belde ze op een ochtend en vijf minuten later werd ik teruggebeld. Twee dagen daarna zaten we met elkaar aan tafel." Wat volgde was een klik op inhoud én mentaliteit. "Afspraak is afspraak, daar houden wij van. En zij ook."

Meer dan alleen een makelaar

DWE bleek veel meer te bieden dan alleen verkoop. "Ze kwamen direct met een projectmanager, heldere tijdslijnen en een uitgewerkt voorstel. Maar vooral: ze denken met ons mee," vertelt Bas enthousiast. "Via hun netwerk helpen ze met aannemersselectie, ze bouwen een presale-site nog vóórdat je op Funda staat en ze houden geïnteresseerden warm." En wat Bas het meest aanspreekt? "Ze werken datagedreven. Ze hebben een actieve databank en weten precies wie onze doelgroep is. Daarnaast helpen ze ons om de juiste mensen op het juiste moment te bereiken."

Data vóór beleid

Die datagedreven aanpak is volgens Bas precies wat binnenstedelijke ontwikkeling nodig heeft. "In Amsterdam bots je continu met beleid dat niet meer aansluit op de realiteit. DWE doet vooraf marktonderzoek en houdt polls. Zo laten ze onderbouwd zien wat de actuele vraag is en wat er écht nodig is. Een waardevolle tool, zeker in een markt waarin oude plannen steeds vaker botsen met nieuwe behoeftes."

Ruimte voor versnelling

Hoewel de woningnood hoog is, blijft binnenstedelijk ontwikkelen in steden als Amsterdam een uitdaging. "Om echt tempo te maken, moet het ambtelijk apparaat vernieuwen en het bureaucratische loslaten," zegt Bas. In andere gemeenten, zoals Houten en Nieuwegein, zien ze dat het ook anders kan. "Onze aannemer-compagnons worden daar met open armen ontvangen. In Amsterdam is het toch anders. Daar moet je bijna dankbaar zijn dat je iets mág ontwikkelen," zegt Bas met enige frustratie. Toch houdt het ze niet tegen. "We hebben de smaak te pakken en als de gelegenheid zich voordoet, doen we absoluut meer projecten."

Wat kunnen ontwikkelaars leren?

Voor ontwikkelaars die binnenstedelijk aan de slag willen, heeft Bas een duidelijke boodschap: "Begin niet bij de gemeente, maar bij de markt. Ontwikkelen begint bij luisteren. Laat DWE een consultatie doen. Verzamel data, toets je ideeën en zorg dat je met deze onderbouwing aan tafel zit. Het lijkt simpel, maar het gebeurt nog te weinig. Ontwikkelen op basis van in het verleden gemaakt beleid is vragen om problemen. Op wind van gisteren kun je immers niet varen."

Met een scherp oog voor betaalbaarheid, een liefde voor herontwikkeling én partners die denken in kansen, bewijst InProperty Development Group dat je ook in een complexe stad als Amsterdam betaalbare woningen kunt bouwen.

‘Ontwikkelen begint bij luisteren naar de markt’



COLOFON

Woningmarkt in Beeld

Uitgever	DWE Nieuwbouw Makelaars
Redactie	Rob-Jaap Martens
Vormgeving	Bureau Peters
Uitgave	Editie 27 / september 2025
Met dank aan	Watson+Holmes en Supportflex

HIER aan de Zaan

Project	HIER
Makelaar	DWE Nieuwbouw Makelaars Bert van Vulpen
Website	www.ikwoonhier.nu



© 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