

Woningmarkt in Beeld

EDITIE 24 / DECEMBER 2023

Zeeduinenvest in Katwijk aan Zee

‘Leven en wonen aan de kust’

Interview met Knap Makelaardij

**Uitzonderlijke dienstverlening,
expats en nieuwbouwprojecten**

Unieke samenwerking tussen
ING en DWE Nieuwbouw Makelaars

**Nieuwe kansen en mogelijkheden
op nieuwbouwgebied**



Puur woongeluk in Leidschendam-Voorburg

Project

Triadome

Makelaar

Schieland Borsboom

Website

www.wonenintriadome.nl



Het verhaal achter de gevels en cijfers

Welkom bij de nieuwste editie van **Woningmarkt in Beeld**. Een magazine dat meer is dan een verzameling artikelen; het is een **platform** waarop we samen de verhalen ontdekken die schuilgaan achter de gevels en de cijfers. We hopen dat dit magazine je **inspireert, informeert en aanzet tot nadenken over de toekomst van wonen**. De woningmarkt is voortdurend in beweging en wij zijn er om jou op de hoogte te houden van de **laatste ontwikkelingen**.



Ramon Meijer
directeur DWE Nieuwbouw Makelaars

In deze editie komen een aantal experts aan het woord, waaronder Tim Wendrich van FULLHOUSE en Marco Dijkshoorn van Van Omme & De Groot. Zij laten hun licht schijnen op het nieuwbouwproject Zeeduin, een buitengewoon project in Katwijk aan Zee. Verder werpen we een kwantitatieve blik op de Nederlandse woningmarkt. Welke invloed hebben de huidige economische omstandigheden op de cijfers van de koop- en huurmarkt?

Voor wie dieper wil graven in deze cijfers, zijn ze beschikbaar op de website **www.woningmarktinbeeld.nl**. Dit platform wordt elk kwartaal geüpdatet met de nieuwste woningmarktcijfers, zowel voor Nederland als voor de twaalf regio's waarin DWE Nieuwbouw Makelaars actief is.

Ben je na het lezen van dit magazine geïnteresseerd in een specifieke regio? Neem dan contact op met ons of één van de regio-partners. Hun contactgegevens vind je op pagina 35.

Tot slot wens ik je fijne feestdagen en veel leesplezier met de Woningmarkt in Beeld.

IN DIT MAGAZINE

Leven en wonen aan de kust

Zeeduinen in Katwijk aan Zee

06



De duurzame makelaarsfiets

Interview met Rob-Jaap Martens

12



Nieuw mogelijkheden en kansen op nieuwbouwgebied

Interview met Dave de la Fuente
-Hjaltadottir en Arjan Veelers

22



Uitzonderlijke dienstverlening, expats en nieuwbouwprojecten

Interview met KNAP Makelaardij

26



Nieuwbouw in beeld

Bekijk enkele van onze recente projecten

32



Vanaf 2025 wordt een inhaalslag in de woningproductie verwacht

Bekijk de cijfers van onze rapportage van het 2e kwartaal 2023. We onderzochten 12 woningmarkten in Nederland

16

Onze regio's	34
Regiopartners	36
Colofon	47

NIEUWBOUWPROJECT

Zeeduinen in Katwijk aan Zee



Leven en wonen aan de kust

In het **duingebied van Katwijk aan Zee** ontwikkelen de Rotterdamse ontwikkelende bouwer Van Omme & De Groot en vastgoedontwikkelaar FULLHOUSE **twee exclusieve appartementencomplexen** onder de naam **Zeeduinen**. We spraken met **Marco Dijkshoorn**, directeur projectontwikkeling bij Van Omme & De Groot en **Tim Wendrich**, senior ontwikkelaar bij FULLHOUSE, over dit bijzondere nieuwbouwproject.

Unieke locatie

Twee appartementengebouwen, Duinpaviljoen en Zeebaken, met in totaal 34 appartementen en 4 penthouses, gaan toekomstige bewoners een unieke woonervaring bieden te midden van een prachtig duinlandschap. Als we vragen wat het project Zeeduinen zo uniek maakt, is het antwoord eenduidig: “Locatie, locatie, locatie!” Tim vertelt: “Zeeduinen is omringd door natuur. Het ligt aan de rand van het beschermde Natura2000-gebied Meijendel & Berkheide. Er zijn maar weinig plekken in Nederland in het duingebied, aan zee, waar je nog woningbouw kunt ontwikkelen.”

Marco Dijkshoorn beaamt dit: “Deze schaarste maakt dit project zeker uniek. Daarnaast denk ik dat ook de overzichtelijke schaal van de gebouwen een rol speelt. Duinpaviljoen bijvoorbeeld, bestaat uit maar 14 appartementen. Het gaat helemaal op in het duinlandschap. Er lopen op een paar andere plekken langs de kust, zoals Zandvoort en Noordwijk en recentelijk nog in Kijkduin, ook wel een aantal ontwikkelingen dichtbij het strand. Maar dat zijn allemaal grote complexen. Niet elke doelgroep voelt zich senang in hele grote, anonieme gebouwen.”



Zeeduin in Katwijk aan Zee



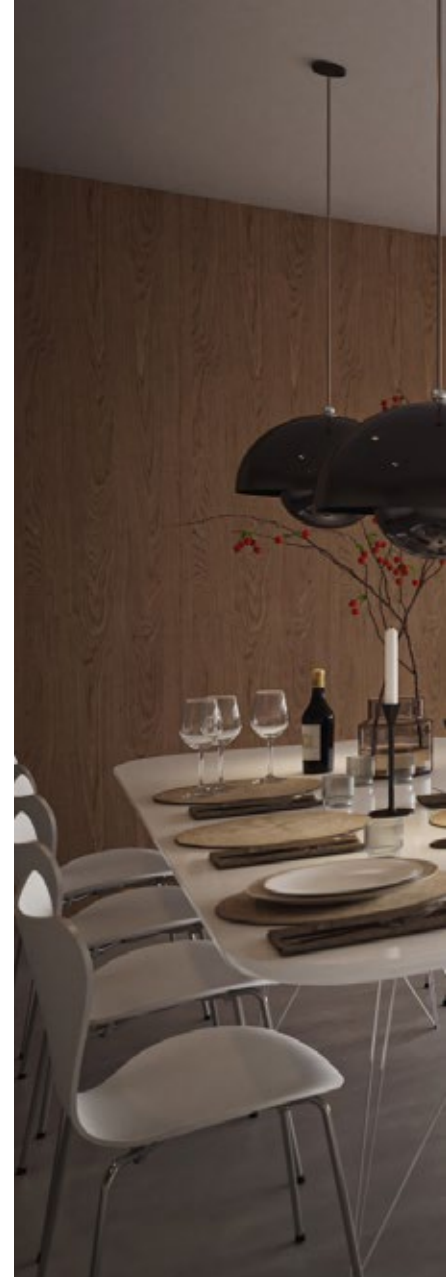
Exclusief woonsegment

Zeeduin is allebehalve een anoniem wooncomplex. De locatie, het Zeehoosterrein, heeft bovendien een bijzondere geschiedenis. In 1908 opende koningin Emma er het Zeehospitium; een sanatorium voor kinderen met tuberculose. Hoewel de oude zorggebouwen inmiddels gesloopt zijn, komen er, naast de reeds gerealiseerde moderne zorgvoorzieningen, ook meer reguliere woningen, zoals Zeeduin, voor terug; een soort omgekeerde integratie.

Met de ontwikkeling van Zeeduin op deze locatie is de keuze gemaakt voor het hogere en exclusieve woonsegment. Een keuze die min of meer gedicteerd werd door de randvoorwaarden. “Er lag al een bestemmingsplan”, verduidelijkt Tim. “Het hele traject van het wijzigen van het bestemmingsplan is door de stichting Het Raamwerk begeleid. Dus bij de aanbesteding was dit al het uitgangspunt. Het bestemmingsplan was heel bepalend voor het type gebouwen en de hoeveelheid woningen die we konden maken. Zo is de vorm en het maximaal aantal woningen van het Duinpaviljoen eigenlijk al terug te zien in het bestemmingsplan. Uiteindelijk moet je binnen de kaders van

het bestemmingsplan de juiste plattegronden weten te creëren, zodat elke woning een goede oriëntatie heeft, zowel qua zon als qua uitzicht. En als je dan marktconforme prijzen vraagt per vierkante meter, kom je automatisch op dit soort exclusieve prijssegmenten uit.”

“Het is momenteel bijna ‘not done’ om in het hoge prijssegment nog woningen aan te bieden”, vult Marco aan, “maar deze unieke plek in de duinen van Katwijk leent zich heel goed voor een wat exclusiever segment. Om een gunstige bieding voor de tender uit te kunnen brengen, even los van de locatie die er ook om vraagt, hebben we dit topsegment opgezocht.”





Zeeduin in Katwijk aan Zee

- 34 appartementen en 4 penthouses
- www.zeeduinen-katwijk.nl

Ontwikkelaar FULLHOUSE en Van Omme & De Groot
Makelaar DWE Nieuwbouw Makelaars

‘Het is momenteel bijna ‘not done’ om in het hoge prijssegment nog woningen aan te bieden’



Bekijk de website van Zeeduin

Projectrisico's in de huidige woningmarkt

Op de vraag naar de projectrisico's antwoordt Marco dat deze uiteenvallen in drie onderdelen: "Allereerst is er natuurlijk het verkooprisico. Met de hulp van DWE Nieuwbouw Makelaars hebben we geprobeerd deze onzekerheid te minimaliseren. Dat deden we door de wensen van de doelgroep en geïnteresseerden continu in de gaten te houden. In de uiteindelijke planvorming hebben we dit ook meegenomen. Dan is er nog het planologische risico. We hebben al in een vroegtijdig stadium onze onderzoeken naar beschermde flora en fauna moeten actualiseren. Daarbij zijn gelukkig geen beschermde soorten aangetroffen en zo hebben we dit risico kunnen elimineren. Tot slot hebben we, als bouwteampartner, geprobeerd de bouwkosten binnen de perken te houden door continu mee te rekenen aan de ontwerpen en bij te sturen op



momenten dat dat nodig was. Hierdoor hebben we het risico van onverwachte prijsstijgingen geminimaliseerd.”

“In de huidige woningmarkt, met hoge hypotheekrentes, is een project als dit toch spannend” geeft Tim toe. “Op het moment dat bekend werd dat we deze locatie gingen ontwikkelen, stond de telefoon roodgloeiend. Maar uiteindelijk ga je prijzen communiceren, die toch niet voor iedereen haalbaar zijn. Dan moet je maar afwachten wat er van die initiële interesse overblijft. Potentiële kopers voor Zeeduinen en Duinpaviljoen in het bijzonder, lijken toch minder afhankelijk te zijn van een hypotheek. Er is veel animo voor de appartementen en penthouses.”

Combinatie lokale en regionaal opererende makelaars

Bij de ontwikkeling van Zeeduinen profiteren beide vastgoedontwikkelaars van de kennis en ervaring van DWE Nieuwbouw Makelaars, , collegiaal met Alpina (voorheen De Leeuw Makelaardij), adviserend en verkopend makelaar van dit project. “De verkoop ging op 9 november van start. Hiervoor

hebben we DWE Nieuwbouw Makelaars ingeschakeld, omdat ze gespecialiseerd zijn in de verkoop van nieuwbouwprojecten en niet actief zijn in de bestaande bouw”, vertelt Tim. “DWE adviseerde ons ook over de te volgen marketingstrategie en de te hanteren prijzen voor de diverse appartementen.”

Marco beaamt dit: “We hebben DWE’s kennis van en ervaring met Nieuwbouw Office (een vastgoed CRM-pakket voor projectbeheer, presentatie, marktanalyse en contactinformatie) optimaal kunnen benutten in de periode van het lanceren tot aan de start verkoop van dit project. Zo hebben we de presale gebruikt om de belangstelling voor bepaalde woontypes te polsen. Bij de definitieve keuzes in afwerking en de prijsstelling hebben we rekening gehouden met de input van potentieel geïnteresseerden.”

Op de vraag of een landelijk opererende makelaar toegevoegde waarde heeft bij een project als Zeeduinen, antwoordt Marco bevestigend: “DWE, met hun landelijke ervaring en netwerk, heeft ons geholpen de doelgroep optimaal te bereiken. De markt

van Katwijk is heel lokaal en in zichzelf gekeerd. DWE adviseerde ons om toch wat breder naar de doelgroep te kijken, en hielp ons ook ver buiten Katwijk potentiële kopers voor het project Zeeduin te vinden en aan te spreken. Bij Van Omme & De Groot zoeken we bij projecten buiten onze vertrouwde regio in en rond Rotterdam vaak een combinatie van een lokale makelaar, met een regionaal of landelijk opererende makelaar. De lokale makelaar, Alpina in dit geval, kent de lokale markt en klanten heel goed. Regionale of landelijke makelaars, zoals DWE, zijn doorgaans optimaal ingericht op de processen om de verkoop vloeiend te laten verlopen. Meestal is dat een goede combinatie. Dat was zeker ook hier in Katwijk het geval.”

Samenwerking

Van Omme & De Groot en FULLHOUSE kenden elkaar al van andere projecten. Voor Zeeduin besloten ze samen op te trekken als ontwikkelpartners. “We zijn begin 2022 benaderd door de eigenaar van het Zeehosterrein, Stichting Raamwerk”, legt Marco uit. “We hebben de tender voor wat betreft de twee appartementengebouwen destijds gewonnen en vervolgens hebben we FULLHOUSE erbij gevraagd als ontwikkelpartner. Wij gaan ook voor FULLHOUSE een project in het Westland bouwen, als aannemer. En als de onderlinge samenwerking goed is, zoek je elkaar ook in andere verbanden op.”

“Samen hebben we een architectenselectie gehouden, waarbij MIX Architectuur uit Ede als winnaar uit de bus rolde”, vervolgt Marco. “Zij hebben een fantastisch ontwerp gemaakt voor beide gebouwen; fris en goed toegespitst op de locatie. De rolverdeling tussen ons is dat FULLHOUSE meer het voortouw nam in de ontwikkelfase, dus het hele ontwerptraject tot aan de start verkoop. Van Omme & De Groot haakt als mede-ontwikkelaar (we zitten er 50-50 in), vooral als bouwteampartner aan en wij pakken straks onze rol in het bouwtraject. Tim en ik zijn vanaf dag 1 samen intensief betrokken bij deze ontwikkeling. We zijn er trots op dat we, binnen de kaders van het bestemmingsplan, een product hebben weten te ontwerpen dat past bij de doelgroep die we voor ogen hadden”, concludeert Marco, “en we kijken uit naar de start van de bouw op deze fantastische locatie. Voor ons een prachtig project en een droomhuis voor toekomstige bewoners.”



Over FULLHOUSE

FULLHOUSE is een vooruitstrevende projectontwikkelaar uit Rotterdam, gefocust op het creëren van vastgoedwaarde. Ze benaderen projecten met oog voor de locatie, maatschappelijke behoeften en duurzaamheid. Het bedrijf realiseert unieke, hoogwaardige gebouwen voor de toekomst door maatwerkoplossingen en samenwerking met bewaarde partners. Hun rol als ontwikkelingsregisseur omvat het verbinden van diverse belanghebbenden met transparante en eerlijke communicatie, terwijl ze duurzame keuzes maken gedurende het gehele ontwikkelproces.

Over Van Omme & De Groot

Van Omme & De Groot is een gerenommeerd Rotterdams bouw- en ontwikkelingsbedrijf met een sterke focus op nieuwbouw, renovatie en onderhoud. De specialisaties van dit familiebedrijf omvatten transformatie, stedelijke ontwikkeling en het bouwen van hoogwaardige, comfortabele woningen. Met meer dan een eeuw aan ervaring leggen ze de nadruk op innovatieve werkprocessen, duurzaamheid en kwaliteit, zowel in producten als samenwerkingsverbanden.



‘Duurzame marketing voor makelaars en projectontwikkelaars’

Interview met Rob-Jaap Martens

De Makelaarsfiets

In ons dagelijkse werk bij **DWE Nieuwbouw Makelaars** zien we dat wonen meer is dan het kopen of huren van een (t)huis. Eén van de belangrijkste aspecten voor consumenten om zich **ergens thuis te voelen**, is de **kwaliteit van de woonomgeving**. Doordat bij nieuwbouw de woning zelf nog ontbreekt, speelt deze woonomgeving een nog grotere rol in het besluitvormingsproces. Als **nieuwbouwmakelaar** stelden we onszelf dan ook de vraag hoe je aspirant woonconsumenten het beste totaalplaatje kan laten zien. Het antwoord hierop is de **Makelaarsfiets**, geeft Rob-Jaap Martens aan.

Hoe zijn jullie op dit idee gekomen?

Met dank aan een collega, die met haar E-bike naar kantoor komt, was het antwoord snel gevonden. Zij vertelt namelijk regelmatig enthousiast over de reeën, reigers en buizerds die ze tijdens haar fietstocht ziet. Dit hebben we doorvertaald en zo is de Makelaarsfiets ontstaan: een elektrische fiets waar woonconsumenten gebruik van maken bij het bezichtigen van de woning(en).

Ik snap dat je op de fiets meer ziet van de omgeving, maar wat is het voordeel voor de makelaar?

Door de fiets te voorzien van logo en bedrijfsnaam worden de E-bikes een onderdeel van je marketingstrategie. Op deze manier slaan makelaars met de Makelaarsfiets meerdere vliegen in een klap. Allereerst speel je hiermee in op de behoefte bij een grote groep consumenten die, behalve van de woning, ook een goed beeld willen vormen van de omgeving. Doordat alle drie modellen E-Bikes elektrisch worden aangedreven en een lage instap hebben, is deze vorm van vervoer ook goed toegankelijk voor de “oudere” doelgroep.

Een bijkomend voordeel is dat je, zeker bij binnenstedelijke ontwikkeling, het parkeerprobleem voor de woonconsument oplost. De klant komt met de auto naar het makelaarskantoor, parkeert deze daar en fietst vervolgens naar de te bezichtigen woning(en). Kortom: voor makelaars en hun klanten is de Makelaarsfiets echt een ideaal instrument in de marketing-mix. Maar dit geldt volgens Rob-Jaap niet alleen voor makelaars, ook projectontwikkelaars doen er hun voordeel mee.





Dat snap ik niet, licht het voordeel voor projectontwikkelaars eens verder toe!

Het is geen nieuws dat door het hele land gemeenten voor een flinke bouwopgave staan. Zeker bij nieuwbouwontwikkelingen wordt de druk om duurzame, milieuvriendelijke oplossingen te omarmen steeds groter. Mobiliteit is een belangrijke variabele in deze ruimtelijke ontwikkeling. Immers, als alle bewoners van een nieuwe wijk één of twee auto's meenemen, is er te veel ruimte nodig voor mobiliteit. Alle gemeenten in Nederland onderkennen de schaarste aan ruimte en zijn in meer of mindere mate actief met de mobiliteitstransitie. We zien hoe langer hoe meer dat bij nieuwbouwontwikkelingen partijen, inclusief de gemeente, het "autovrij" houden van de ruimte rond de woningen als doel hebben. Hierbij wordt dus ingezet op duurzame mobiliteit en het reisgedrag bij bewoners.

E-mobiliteit

Hierbij zien we een grote rol weggelegd voor E-Bikes. Deze duurzame vorm van vervoer heeft, met name bij binnenstedelijke ontwikkeling, aanzienlijke voordelen voor zowel bewoners als de gemeenschap in het geheel. Door duurzame E-mobiliteit te bevorderen, de bereikbaarheid te verbeteren, gezondheid te promoten, gemeenschapsopbouw te stimuleren en ruimte te besparen, dragen E-Bikes bij aan het creëren van moderne en milieubewuste leefomgevingen.

Deze E-mobiliteit is niet alleen een trend, maar een duurzame stap in de richting van stedelijke ontwikkeling voor de toekomst. Hoe mooi is het dat je hier als projectontwikkelaar met de Makelaarsfiets een bijdrage aan kunt leveren? Zeker als je je realiseert dat deze E-Bikes, in jouw huisstijl, ook nog eens de kracht van jouw merk of nieuwbouwproject versterkt.

Hoe kunnen projectontwikkelaars een bijdrage leveren aan de mobiliteitstransitie?

Laat E-Bikes onderdeel zijn van je plannen voor gebiedsontwikkeling. Zo kan je bijvoorbeeld (deel) E-Bikes beschikbaar stellen voor de bewoners. Hiervoor betalen zij, als onderdeel van de maandelijkse service-fee, een kleine vergoeding. Of maak bijvoorbeeld bij koopappartementen de Makelaarsfiets onderdeel van het pakket. Net zoals dat ook bij de badkamer of keuken gebeurt.

Produceren jullie de Makelaarsfiets zelf?

Kwalitatieve E-Bikes zijn voor ons een absolute voorwaarde om deelmobiliteit succesvol te laten zijn. Niets is namelijk zo vervelend als tijdig een fiets reserveren en er vervolgens achter komen dat de ketting geknapt is, de verlichting niet meer werkt of de band lek is. De E-Bikes van Makelaarsfiets zijn gebaseerd op de fietsen van Thuisbezorgd en kenmerken zich door hun robuustheid.



Wij hebben een samenwerking met Bazz E-Bikes. Zij zijn marktleider in de markt van bezorgfietsen en zijn de leverancier van de Makelaarsfiets. Alle E-bikes worden geassembleerd in Nederland en hebben een aluminium frame en A-klasse onderdelen.

‘Makelaarsfiets vergroot de bekendheid van jouw bedrijf’

ROB-JAAP MARTENS

Over Makelaarsfiets.nl

Bij Makelaarsfiets.nl zijn we vastbesloten om huiseigenaren, kopers en huurders een vernieuwde en boeiende ervaring te bieden. We geloven dat onze fietsen de perfecte aanvulling zijn op de woningmarkt. Met de Makelaarsfiets(en) verrassen makelaars hun klanten met unieke bezichtigingen en onvergetelijke momenten. Onze missie is om de manier waarop vastgoed wordt beleefd te veranderen en bij te dragen aan succesvolle en betekenisvolle vastgoedtransacties.

Kijk voor meer informatie op
www.makelaarsfiets.nl

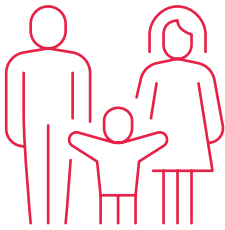


Vanaf 2025 wordt een inhaalslag in de woningproductie verwacht

De omvang en de samenstelling van de Nederlandse bevolking verandert de komende jaren door vergrijzing en immigratie. Zowel de bevolkingsgroei als de groei van het aantal huishoudens concentreert zich in de toekomst in stedelijk Nederland.

In 2023 is het statische woningtekort toegenomen tot 390.000 woningen (4,8% van de woningvoorraad). De verwachting is dat dit tekort door de jaren heen wel minder wordt, maar dat er in 2040 nog steeds een tekort zal zijn.

Op basis van het aantal woningen in aanbouw en het aantal verleende bouwvergunningen wordt geschat dat de nieuwbouw in 2023 nog toeneemt tot 95.000 woningen om daarna te dalen tot 78.000 woningen in 2025. Verwacht wordt dat er vervolgens een inhaalslag in de woningproductie plaatsvindt.



Bevolkingsgroei

Het is de verwachting dat de Nederlandse bevolking in 2040 met ruim 8% is gegroeid tot meer dan 19 miljoen inwoners

+8%



Demografische druk

86%

De 'productieve leeftijdsgroep' neemt tot en met 2040 af. De demografische druk is van 2023 tot 2040 gestegen van bijna 71% tot 86%.



Groene druk

39%

Naar verwachting bereikt de groene druk met 35,2% het dieptepunt in 2025, waarna deze toeneemt tot 39% in 2040.



Grijze druk

47%

Dat Nederland vergrijst blijkt wel uit de toename van de grijze druk. In de periode 2023-2040 neemt deze toe van 35% tot 47%.



Gemiddelde huishoudgrootte

Het gemiddelde huishouden wordt in Nederland steeds kleiner. In 2023 was deze nog 2,15 personen per huishouden. Naar verwachting daalt deze in 2040 naar 2,09 personen.

2,09



Aantal huishoudens

+12%

De groei van het aantal huishoudens is dus sterker dan de groei van de bevolking. In 2040 is het aantal huishoudens met 12% toegenomen tot ruim 9,25 miljoen.



Ontwikkeling woningvoorraad

+15%

In de periode 2023-2040 groeit de woningvoorraad met bijna 15 %.



Woningtekort

In 2040 is er nog steeds een tekort aan woningen, maar dit tekort is wel met 200.000 woningen afgenomen.

- 200.000

Bekijk alle rapportages op www.woningmarktinbeeld.nl



Aantal kooptransacties in tweede helft 2023 flink toegenomen

Nu 2023 bijna voorbij is kunnen we een voorlopige balans van de koopwoningmarkt opmaken. We zien hier voorzichtige tekens van herstel. Zo is in 2023 het aantal kooptransacties in Nederland met 1,5% licht toegenomen tot 185.000.

Deze groei zit met name in de tweede helft van het jaar*. Het aantal kooptransacties is in 2023 met meer dan 12% toegenomen tot 90.000. Ook is de mediane transactieprijs per m² in deze periode gestegen van € 3.600 tot € 3.700.

Wat valt verder op in de tweede helft van 2023*

- ✓ Twente heeft relatief de sterkste groei (42%) van het aantal kooptransacties
- ✓ In Flevoland groeit dit aantal ook, maar is deze met 1% wel het zwakst
- ✓ Het aantal nieuwbouw transacties groeit, m.u.v. Groot Eindhoven (-31%), in alle onderzochte regio's
- ✓ Behalve in de regio Zaanstreek & Waterland (-0,6%) is de mediane transactieprijs per m² in alle regio's gestegen
- ✓ De grootste stijging van deze parameter is, met 16%, te zien in de regio Groot Zwolle

* In deze analyse is voor zowel 2022 als 2023 gekeken naar de beschikbare data tot en met november

Bekijk alle rapportages online
op www.woningmarktinbeeld.nl



Nederland

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	184.649	89.945	80.090
Prijs per m²	€ 3.604	€ 3.701	€ 3.600
Verkooptijd	32	31	28

Zaanstreek & Waterland

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	4.409	2.076	1.914
Prijs per m²	€ 3.851	€ 3.975	€ 4.000
Verkooptijd	34	33	28

Metropool Amsterdam

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	13.453	6.787	5.806
Prijs per m²	€ 6.447	€ 6.606	€ 6.407
Verkooptijd	29	30	28

Haaglanden

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	11.516	5.417	5.069
Prijs per m²	€ 3.967	€ 4.130	€ 4.076
Verkooptijd	36	34	31

Rijnmond

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	13.750	6.716	5.646
Prijs per m²	€ 3.662	€ 3.733	€ 3.656
Verkooptijd	40	36	31

Groot Eindhoven

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	9.426	4.494	4.194
Prijs per m²	€ 3.520	€ 3.611	€ 3.547
Verkooptijd	29	26	25

Knooppunt Arnhem - Nijmegen

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	7.335	3.661	3.017
Prijs per m²	€ 3.468	€ 3.571	€ 3.452
Verkooptijd	34	34	27

Twente

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	5.897	3.432	2.409
Prijs per m²	€ 2.853	€ 2.913	€ 2.846
Verkooptijd	32	33	27

Groot Amersfoort

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	4.950	2.396	1.971
Prijs per m²	€ 4.044	€ 4.181	€ 4.039
Verkooptijd	30	28	25

Flevoland

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	4.335	2.028	2.011
Prijs per m²	€ 3.478	€ 3.617	€ 3.462
Verkooptijd	32	30	26

Veluwe Noord-West

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	1.421	752	678
Prijs per m²	€ 3.762	€ 3.893	€ 3.600
Verkooptijd	29	35	30

Groot Zwolle

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	3.037	1.560	1.282
Prijs per m²	€ 3.462	€ 3.856	€ 3.323
Verkooptijd	28	31	27

Groot Utrecht

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	7.960	3.856	3.622
Prijs per m²	€ 4.674	€ 4.869	€ 4.630
Verkooptijd	25	24	23

Mediane huur transactieprij^s per m² blijft stijgen

Het aantal huurtransacties in Nederland is dit jaar* met meer dan 5% toegenomen t.o.v. 2022. Opvallend is dat in de tweede helft van 2023, in vergelijking met dezelfde periode vorige jaar, er een afname is van 3%.

De mediane transactieprij per m² is van 2022-2023 met 3% gestegen tot € 16,50 (€ 16,00). Inzoomend op de tweede helft van dit jaar is deze met 5% nog sterker gestegen tot € 16,90.

Wat valt verder op in de tweede helft van 2023*

- ✓ Het aantal huurtransacties in de regio's laten een divers beeld zien. Het sterkst stijgt dit in Twente (24%), terwijl deze het hardst daalt in Flevoland (-24%)
- ✓ In Twente zijn ook de meeste nieuwbouw huurwoningen opgeleverd (147 woningen), op de voet gevolgd door de regio Rijnmond (135 woningen)
- ✓ In het knooppunt Arnhem-Nijmegen is de mediane transactieprij per m² gestegen naar € 14,60. In 2022 bedroeg deze € 12,80 per m²
- ✓ De gemiddelde verhuurtijd is in Nederland met 3 dagen afgenomen t.o.v. dezelfde periode 2022

* In deze analyse is voor zowel 2022 als 2023 gekeken naar de beschikbare data tot en met november

Bekijk alle rapportages online
op www.woningmarktinbeeld.nl



Nederland

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	65.717	30.067	31.042
Prijs per m²	€ 16,50	€ 16,90	€ 16,10
Verhuurtijd	23	21	18

Zaanstreek & Waterland

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	1.251	453	448
Prijs per m²	€ 16,90	€ 18,20	€ 16,70
Verhuurtijd	16	24	19

Metropool Amsterdam

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	12.646	6.168	6.148
Prijs per m²	€ 23,80	€ 24,00	€ 23,10
Verhuurtijd	18	16	13

Haaglanden

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	7.641	4.162	3.996
Prijs per m²	€ 17,36	€ 18,20	€ 17,00
Verhuurtijd	20	19	17

Rijnmond

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	4.376	2.120	1.906
Prijs per m²	€ 16,90	€ 16,90	€ 15,60
Verhuurtijd	28	24	28

Groot Eindhoven

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	2.975	1.472	1.405
Prijs per m²	€ 14,20	€ 14,50	€ 14,20
Verhuurtijd	26	25	16

Knooppunt Arnhem - Nijmegen

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	2.324	986	997
Prijs per m²	€ 13,90	€ 14,60	€ 12,80
Verhuurtijd	24	22	21

Twente

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	1.384	723	582
Prijs per m²	€ 10,90	€ 11,10	€ 10,30
Verhuurtijd	28	30	21

Groot Amersfoort

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	1.227	590	678
Prijs per m²	€ 15,40	€ 15,60	€ 14,10
Verhuurtijd	26	29	21

Flevoland

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	1.072	483	631
Prijs per m²	€ 15,40	€ 15,30	€ 15,90
Verhuurtijd	21	21	18

Veluwe Noord-West

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	260	76	80
Prijs per m²	€ 15,10	€ 14,40	€ 13,30
Verhuurtijd	37	23	20

Groot Zwolle

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	649	300	326
Prijs per m²	€ 11,50	€ 11,20	€ 11,70
Verhuurtijd	20	20	19

Groot Utrecht

	2023	Q3-Q4 '23	Q3-Q4 '22
Transacties	4.479	2.168	2.039
Prijs per m²	€ 17,90	€ 17,80	€ 17,40
Verhuurtijd	16	15	22

‘De strategie van ING is de komende jaren gericht op groei en duurzaamheid’

DAVE DE LA FUENTE-HJALTADOTTIR



DAVE DE LA FUENTE-HJALTADOTTIR
ING ADVIESTEAM WONEN/NIUWBOUW



ARJAN VEELERS
DWE NIEUWBOUWMAKELAARS

Interview met
Dave de la Fuente-Hjaltadottir
en Arjan Veelers

Nieuwe mogelijkheden en kansen op nieuwbouwgebied

Projectontwikkelaars en aannemers

voorzien van **nieuwe mogelijkheden en kansen op nieuwbouwgebied**, waarvan ook de woonconsument profiteert. Dat is het gezamenlijke doel van de **samenwerking die ING Adviesteam Wonen/Nieuwbouw en DWE Nieuwbouw Makelaars** zijn aangegaan. We spraken hierover met Dave de la Fuente-Hjaltadottir en Arjan Veelers.

Samenwerking in een veranderende markt

Dave de la Fuente-Hjaltadottir, directeur nieuwbouw, is al 30 jaar werkzaam bij ING, de marktleider in de Nederlandse hypotheekmarkt. Hij is sinds een goed half jaar actief in de functie van directeur nieuwbouw. “De strategie van ING is de komende jaren gericht op groei en duurzaamheid”, vertelt hij. “Mogelijke groei zien we met name in ons marktaandeel nieuwbouwhypotheek. Met duurzaamheid bedoelen we het ‘moeten’ verduurzamen van onze hypotheekportefeuille. Omdat ik denk dat nieuwbouw een significante bijdrage kan leveren aan deze verduurzaming, geeft groei in nieuwbouwhypotheek naar mijn mening invulling aan onze groei plus duurzaamheid strategie. We doen wel nieuwbouw, maar dat is voornamelijk op vraag van klanten. Nu zoeken we proactief de samenwerking met nieuwbouwmakelaars, of (bouwende) projectontwikkelaars om te kijken of we elkaar kunnen versterken in de samenwerking.”

Arjan Veelers, directeur en oprichter van DWE Nieuwbouw Makelaars, de grootste nieuwbouwmakelaar van Nederland, zegt hierover: “De markt verandert en daar moet je in meegaan. DWE groeit en met die groei hebben we een samenwerking gevonden met ING. Daar zijn we erg blij mee. Bij DWE lopen we wel vaker op de muziek vooruit om zo onze opdrachtgevers, projectontwikkelaars en aannemers, extra service te kunnen bieden. Wij voorzien een sterk synergetisch effect van deze samenwerking voor projectontwikkelaars, ING én woonconsumenten. En dat faciliteren wij, als DWE, graag.”

Synergetisch effect

Over dat synergetische effect zegt Dave: “We hebben een hele grote groep met klanten die wij kunnen helpen met het onder de aandacht brengen van de projecten waar wij mee samenwerken. Denk hierbij aan het plaatsen van projecten op onze websites (ing.nl/particulier/hypotheek/nieuwbouw/nieuwbouwprojecten), het tonen van projecten op de flatscreens van ING Advieshuizen, waar dagelijks veel klanten komen. We organiseren ook financiële nieuwbouwavonden om potentiële klanten te informeren over projecten en de haalbaarheid van de financiering voor deze woningen te bespreken. Hierdoor ontstaat er een soort ‘free exposure’ voor het nieuwbouwproject van de ontwikkelaar. Voor ons is daarnaast de kans dan groter om daar de nieuwbouwhypotheekadviezen te kunnen geven en de nieuwbouwhypotheek te kunnen sluiten.”

“Het sprak mij erg aan dat ze bij ING Nieuwbouw hun klanten, die interesse hebben in het verhuizen naar een nieuwbouwwoning, op een project kunnen attenderen”, vult Arjan aan. “Neem bijvoorbeeld het nieuwbouwproject

‘De Werf’ in Almere. Dat bestaat uit een groot appartementencomplex en een aantal bootwoningen. Bij ING Nieuwbouw kunnen de lokale adviseurs hun netwerken inzetten om projecten bij huizenkopers maximaal onder de aandacht te brengen. Dat is voor de ontwikkelaar heel erg interessant. Hij boort zo een nieuwe doelgroep aan, want die lead komt, via ING, vanzelf bij de ontwikkelaar terecht. En de mensen die geïnteresseerd zijn, komen ook weer in gesprek met ING voor de hypotheek, ter voorbereiding op de inschrijving.”

‘Groeï in nieuwbouw hypotheek geeft invulling aan onze groei plus duurzaamheid strategie’

DAVE DE LA FUENTE

Nieuwbouwhypotheekadvies

ING wil geïnteresseerden in een nieuwbouwwoning zo soepel en snel mogelijk helpen aan de financiering die bij ze past.

Dave: “We garanderen dat we binnen 5 werkdagen zekerheid kunnen geven over de betaalbaarheid van de te kopen woning door het afgeven van een oriëntatie document. De 5 dagen vallen binnen een speciale ‘fast track’ voor projectontwikkelaars of nieuwbouwmakelaars waarmee we samenwerken. Het geven van nieuwbouwhypotheekadviezen en het sluiten van deze hypotheek doen we voornamelijk vanuit een lokaal karakter. Wat onze lokale

hypotheekadviseurs onderscheidend maakt, is voornamelijk de service en dienstverlening. Ze hebben een uitgebreide kennis van de projecten en spreken de taal van de klanten. Natuurlijk hebben wij ook een mooie propositie op nieuwbouw. De voorwaarden van onze ING hypotheek zijn laatst door MoneyView bekroond met de maximale score van 5 sterren. Daarmee staan we in de top drie van de meer dan 50 banken die meededen. En daar zijn we trots op.”

“Dat betekent overigens niet dat ING hier exclusiviteit eist in het sluiten van hypotheek”, verduidelijkt Arjan. Richting de consument is niets verplicht, die onafhankelijkheid moet blijven. Het proces is heel transparant en overzichtelijk. Dat maakt een goede voorbereiding van de consument, essentieel bij nieuwbouw, ook mogelijk. Voor ons is dat proces heel belangrijk en de hypotheek is daarin primair.”

Totstandkoming samenwerking

Natuurlijk willen we graag weten hoe de samenwerking tussen ING Nieuwbouw en DWE tot stand gekomen is. Dave wil daar graag iets over zeggen: “Wij vragen aan lokale nieuwbouwhypotheekadviseurs om in hun omgeving te kijken of ze daar contacten hebben met nieuwbouwmakelaars of projectontwikkelaars. Die benaderen we dan gewoon met de vraag of ze open staan voor een gesprek over onze nieuwbouwpropositie.”

“Zo heeft één van onze lokale hypotheekadviseurs, Enver Okur van ING Enschede, contact gezocht met DWE Nieuwbouw Makelaars”, vervolgt hij. “Omdat 80% van de business van DWE in het westen van het land zit, heeft Enver DWE in contact gebracht met de nieuwbouwafdeling van ING Nederland.”

Stagnatie voorkomen met goed voorbereide inschrijvingen

“De samenwerking met ING is voor DWE interessant, omdat wij in een heel strak proces zitten”, legt Arjan uit. “Alleen al het komende jaar moeten we 32 projecten verkopen en daarin zitten projecten met 50 of 150 woningen die tegelijkertijd verkocht moeten worden. Onze opdrachtgever wil graag zo snel mogelijk duidelijkheid of een woning voor

‘De samenwerking tussen ING en DWE is voor onze opdrachtgevers een extra leadgenerator!’

ARJAN VEELERS

geïnteresseerde consumenten betaalbaar is. Dit onderdeel in het verkoopproces moet dus goed ingevuld zijn. ING kan daarin direct faciliteren. Zij kunnen bij wijze van spreken 100 hypotheekgesprekken per dag aan. Bovendien kunnen ze binnen 5 werkdagen een oriëntatiedocument afgeven, waarin staat dat de woning voor de klant betaalbaar is. Het is heel belangrijk om juist in dit proces geen stagnatie te krijgen en de samenwerking met ING geeft die zekerheid.”

“Nieuwbouw is best een bijzondere markt”, voegt Dave hieraan toe. “Wij merken dat het voor veel partijen vervelend is als klanten zich niet goed voorbereid gaan inschrijven voor nieuwbouwwoningen. Voor de klant zelf natuurlijk, wanneer financiering niet mogelijk blijkt. En voor de projectontwikkelaar en verkoopmakelaar, die steeds weer iemand anders moeten benaderen. Als een klant inschrijft op een nieuwbouwwoning en wij zeggen dat de woning niet betaalbaar is voor deze klant, dan zeggen we overigens ook altijd dat er wellicht andere woningen in het project zijn, die wel betaalbaar zijn. Of dat nieuwbouw bij een bepaalde inkomensontwikkeling of een ander project, wel mogelijk is. Dat waarderen klanten ook vaak.”

Omarming nieuwbouw

Tot slot van dit interview vragen we Arjan en Dave naar hun visie op de woningmarkt. Volgens Arjan moet de rol van de bank in de toekomst, facilitair gezien, breder worden: “Mijn voorspelling is dat individuele consumenten de energiereuzen gaan beconcurreren door collectieven te maken. En banken zijn de uitgelezen instellingen om de

consument daarin te begeleiden in de vorm van coöperaties.” “Ik denk zelf dat, ondanks alle problematiek, nieuwbouw echt nog een groeimarkt is”, zegt Dave. “Wij vinden het voor onze klanten belangrijk dat wij onze hypotheekportefeuille verduurzamen. Zeker ook met het oog op de energiekosten en de klimaatakkoorden. Wij denken dat nieuwbouw hier een positief effect op heeft.”

“We hebben in Nederland bovendien nog een hele grote uitdaging om het woningtekort op te vangen”, vervolgt hij. Daarbij is het bouwen van nieuwbouwwoningen een onderdeel van de oplossing. Ik hoop daarom dat we nog een grote plus kunnen maken in het bouwen van nieuwbouwwoningen.” Arjan reageert instemmend: “Ik denk dat de omarming die ING nu doet richting nieuwbouw daarom heel belangrijk is.”

Over ING

ING heeft in Nederland zo’n 8 miljoen klanten. In hun strategie hebben ze 2 speerpunten: verduurzaming en ultieme klantbelevens.

Kijk voor meer informatie op www.ing.nl of scan de code



REGIO-PARTNER

Amsterdam



‘Wij vinden het heel belangrijk dat de samenwerking tussen ons als makelaar enerzijds en de cliënt anderzijds, goed voelt’

MAURICE VAN DER KROFT

KNAP Makelaardij, de fullservice makelaar van Amsterdam

KNAP Makelaardij, regio-partner in Amsterdam, is een **fullservice makelaarskantoor** en sinds 2016 MVA Certified Expat Broker. We spraken met eigenaars en oprichters **Bart Bouwman** en **Maurice van der Kroft**. Aan bod kwamen onderwerpen als de **unieke dienstverlening, expats, nieuwbouwprojecten**, de samenwerking met DWE Nieuwbouw Makelaars en de huidige en toekomstige woningmarkt.

Altijd maatwerk

Bart Bouwman en Maurice van der Kroft werkten allebei in loondienst van gevestigde Amsterdamse makelaarskantoren, toen ze het, in de nadagen van de kredietcrisis, tijd vonden om samen een eigen kantoor te starten. Over de aanleiding vertelt Bart: "Wij wilden niet het pand, maar de klant centraal stellen. Als makelaar heb je, met de koop of verkoop van een huis, een grote invloed op het leven van een consument. Als je daar niet goed de tijd voor neemt, wat vaak gebeurt, merk je dat mensen een verkeerde keuze maken." "Bovendien waren we in onze nieuwe samenwerking juist op zoek naar een meer flexibele manier van werken, waarin wij direct onze strategie kunnen aanpassen wanneer kansen zich voordoen", vult Maurice aan.



Bart Bouwman

Maurice van der Kroft

Koning van de Zuidas

In 2014 richtten Bart en Maurice Knap Makelaardij op. "Wij zijn een boutique makelaarskantoor, waar we echt veel tijd en aandacht kunnen besteden aan onze klanten", vertelt Bart. Maurice bevestigt dit: "Een 'one stop shop', waar we het heel belangrijk vinden dat de samenwerking tussen ons als makelaar enerzijds en de cliënt anderzijds, goed voelt. Dat werkt twee kanten op. Daarnaast zijn we Certified Expat Broker, doen we nieuwbouwprojecten en begeleiden we vastgoedbeleggingen. We hebben allebei meer dan 20 jaar ervaring en richten ons qua werkgebied op groot Amsterdam. We zijn één van de grootste wat betreft de verkoop van bestaande bouw appartementen op de Zuidas." "Voorals Maurice", voegt Bart er lachend aan toe. "Hij wordt door sommige collega-makelaars ook wel 'koning van de Zuidas' genoemd."



Een nieuwbouwproject met uitstraling

Project Bonheur QuatreBras, Badhoevedorp

Expats

Veel van de kopers op de Zuidas en ook in andere delen van Amsterdam, zijn van buitenlandse komaf. Daarom heeft Knap, als Certified Expat Broker, een speciale service voor expats. Maurice, expert in het begeleiden van expats, legt uit: “We hebben bijvoorbeeld bij de aankoop van woningen voor expats een heel speciaal concept. We werken namelijk nauw samen met een relocator, Tips4Expat. Voor mensen die naar Nederland komen is de relocator vaak het eerste aanspreekpunt. Ze bouwen samen een sterke vertrouwensband op. Als de expat dan, na eerst te hebben gehoord, besluit iets te kopen, trekken we samen op met de relocator. Zo kunnen we ons serviceniveau voor de aankoop nog meer toespitsen op de behoefte van de cliënt. Daarin zijn we uniek en we merken dat expats dit ook zeer waarderen.”

“Uniek is ook dat we hele korte lijntjes hebben”, zegt Bart. “We zijn een klein kantoor met heel veel ervaring, maar we hebben ook contacten met onder andere de betere advocaten, belastingadviseurs en andere dienstverleners. Allemaal specialisten op hun eigen vlak. Zo kunnen wij onze klanten goed adviseren en doorverwijzen, waardoor zij uiteindelijk beter geholpen worden.”

Maurice haakt hierop in: “Wij zijn geen goedkoop kantoor, maar we proberen met onze specialisaties en service wel de beste in het veld te zijn. Als de klant en de doelgroep die wij bedienen tevreden is, dan hebben we het goed gedaan. Daar hechten wij als kantoor heel veel waarde aan.”

Bijzondere nieuwbouwprojecten

“Klanttevredenheid is voor ons ook in nieuwbouwprojecten heel belangrijk”, gaat Maurice verder. “Onze focus ligt momenteel bij de meer bijzondere nieuwbouwprojecten. Een voorbeeld is het project Bonheur QuatreBras in Badhoevedorp. Hier is een divers programma toegepast met onder andere 14 moderne watervilla's. Dit type woonhuis was er gewoon nog niet in Badhoevedorp. Dat geldt ook voor een op stapel staand project met drijvende watervilla's en nieuwbouw op de dijk en in de jachthaven van Monnickendam. Dat zijn de nieuwbouwprojecten waar wij heel enthousiast van worden.” Bart geeft nog een voorbeeld: “We hebben voor een ander project voor een bepaald type woning de plattegronden opnieuw getekend als advies. Dat vinden wij leuk, die creativiteit.”

‘DWE Nieuwbouw Makelaars denkt altijd proactief mee’

BART BOUWMAN



Het is duidelijk dat KNAP niet voor de 13 in een dozijn projecten gaat. Maurice: “Projecten hoeven niet heel groot te zijn, maar er moet wel een soort maatwerkidee achter zitten. De nadruk moet op het product én de doelgroep liggen. In dit soort projecten vinden wij onze sportieve uitdaging.”

Proactief meedenken

“Bij een project zagen we in de voorverkoop fase dat de animo voor een bepaald type woning achterbleef bij de andere woningen”, vertelt Bart. “Een belangrijke reden was dat het type woning moeilijker was voor te stellen dan de andere woningen. We hebben toen nog voor de definitieve prijzen bekend waren extra Artist Impressions laten maken en een aanpassing gedaan in de indeling. Voor de ontwikkelaar waren de extra kosten minimaal, maar het succes des te groter.”

“Het moet niet alleen om de verkoopstand gaan”, zegt Maurice. “Je moet kijken wat jouw product betekent, wat de voorwaarden zijn, hoe de lasten eruit komen te zien en hoe we ervoor kunnen zorgen dat al die dingen meer passend gaan worden voor de beoogde doelgroep. Daarom denken we ook op dit gebied altijd proactief met een ontwikkelaar of opdrachtgever mee. Zo kunnen we in deze meer uitdagende tijd juist meer kwaliteit leveren.”

Waardevolle samenwerking met DWE Nieuwbouw Makelaars

“DWE Nieuwbouw Makelaars denkt overigens ook altijd proactief mee”, vertelt Bart. “Kopers zitten bij nieuwbouw vaak met de vraag of ze eerst moeten verkopen voor ze gaan kopen. Want wat moeten ze doen als ze na een maand of zes geen huis meer hebben en de bouw nog niet klaar is? Bij Bonheur QuatreBras konden we kopers een huurwoning van een andere partij aanbieden, om de tijd tussen de verkoop en oplevering te overbruggen.” Ook Maurice is zeer te spreken over de samenwerking met DWE: “Al in de initiatiefase van een nieuwbouwproject kan DWE voor ons van grote waarde zijn. Stel een ontwikkelaar of opdrachtgever heeft iets in een nieuw gebied op het oog en komt daarmee bij ons. Dan willen we graag weten of de opnamecapaciteit van de te bouwen woningen goed is. Het is dankzij de datasystemen



Compleet en woonklaar

Project Amsterdams Noorden

van DWE Nieuwbouw Makelaars dat we op zo'n moment snel tot een advies kunnen komen en makkelijker aan tenders kunnen meedoen. Omdat we in een nog vroeger stadium al van meerwaarde kunnen zijn, zijn we als KNAP makelaardij beter geworden. En dat is wel met dank aan DWE."

Partners en collega's

"Die datasystemen waarover DWE Nieuwbouw Makelaars beschikt, zijn ontzettend nuttig", vertelt Bart. "Als wij als kantoor zo'n systeem zouden aanschaffen, zouden we ons uit de markt prijzen. Maar omdat DWE de kosten van de systemen over alle partners verdeelt, kunnen wij er allemaal gebruik van maken. Net als van hun enorme netwerk. Je

wordt zo echt collega's van elkaar. Geen traditionele klant-leverancier relaties, maar echte samenwerking. Je deelt je kennis, kunde en ervaring en dat werkt heel prettig."

"Je hoort ook van elkaar wat goed werkt en wat niet goed werkt, vult Maurice aan. "Of je kunt iets opmerken in de markt en als je daar dan met andere partijen over praat, met collega's, dan kun je je mening staven. Met alleen eigen projecten lukt dat niet."



Visie op de woningmarkt

Tot slot van dit interview vragen we naar de visie van KNAP op de woningmarkt in het algemeen en de nieuwbouw in het bijzonder. Bart antwoordt: "Er is in onze regio een heel groot tekort aan woningen. Dat los je niet snel op met bijbouwen. Uiteraard speelt de politiek daarin ook een rol met regelgeving. Als we kijken naar de babyboom generatie, dan zien we dat zij graag naar een appartement willen omdat ze ouder worden. Verschuivingen zullen het gevolg zijn, want hierdoor komen er meer grote woningen te koop voor gezinnen. We zien ook dat jonge gezinnen die een huis of appartement met een tuin willen, uit moeten wijken naar de randen van en buiten Amsterdam. Een andere trend is dat mensen steeds meer naar een zuinige woning willen. Een woning die niet alleen zuinig voor het milieu is, maar ook voor de portemonnee. Betaalbaarheid wordt steeds belangrijker. Toch blijft de vraag naar woningen gewoon bestaan. Mensen lijken ook alweer gewend te zijn geraakt aan de huidige rentepercentages. Wij denken daarom dat de vraag naar mooie nieuwbouwproducten, waar duurzaamheid gelijk staat aan zuinigheid, alleen maar groter wordt."



KNAP
MAKELAARDIJ

KNAP
EXPAT BROKER

KNAP Makelaardij is gevestigd aan de Weesperzijde 107 in Amsterdam.

Voor meer informatie kijk je op pagina 38 of ga naar www.knapmakelaardij.nl





Nieuwbouw in beeld

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





't Raadhuys

Plaats Harmelen
 Website www.raadhuysarmelen.nl
 Makelaar DWE Nieuwbouw Makelaars



De Lusthof

Plaats Purmerend
 Website www.wonenindelusthof.nl
 Makelaar Saen Garantiemakelaars

Waar zitten onze regio-partners



Nieuwbouw
Makelaars

1 Zaanstreek-Waterland

Saen Garantiemakelaars

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

Saen Garantiemakelaars

Krommenie
075 - 621 89 28
krommenie@saen.nl

Saen Garantiemakelaars

Koog aan de Zaan
075 - 616 14 14
zaandam@saen.nl

2 Groot Amsterdam

FRIS Woningmakelaars

Amsterdam
020 - 301 77 15
amsterdam@fris.nl

KNAP Makelaardij

Amsterdam
020 - 201 55 33
info@knapmakelaardij.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-Haaglanden

Schieland Borsboom

Rotterdam
010 - 311 00 11
info@schielandborsboom.nl

5 Flevoland

Makelaarschap

Zeewolde
036 - 522 12 37
zeewolde@makelaarschap.nl

6 Groot Amersfoort

Comma Vastgoed

Amersfoort
033 - 445 07 05
info@commavastgoed.nl

7 Groot Utrecht

DWE Nieuwbouw Makelaars

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

8 Noord-West Veluwe

Makelaarschap

Harderwijk
0341 - 79 6006
harderwijk@makelaarschap.nl

9 Groot Zwolle

Makelaarschap

Harderwijk
0341 - 79 6006
harderwijk@makelaarschap.nl

10 Arnhem-Nijmegen

Petra De Kleermaeker Makelaardij

Arnhem
026 - 442 40 05
info@petradekleermaeker.nl

Hendriks Makelaardij

Nijmegen
024 - 381 82 50
nijmegen@hendriks.nl

11 Groot Eindhoven

Makelaardij OLAV Veldhuizen

Heeze
040 - 22 33 345
info@makelaardijolav.nl

Makelaardij OLAV Veghel

Veghel
0413 - 377 177
veghe@makelaardijolav.nl

Makelaarskantoor Huibers

Eindhoven
040 - 244 47 70
info@huibers.nl

12 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 3 vestigingen de grootste makelaar in de Zaanstreek. Gestart in 1995 en sindsdien stevig geworteld in Zaanstad en omgeving. Onze streek kennen wij als onze broekzak. Maar ook daarbuiten hebben wij een zeer uitgebreid netwerk door de informatie- uitwisseling met onze collega's van ruim 60 Garantiemakelaarskantoren. Wij zijn naast NVM-lid ook aangesloten bij de Makelaars Vereniging Amsterdam MVA.

Onze gecertificeerde Register Makelaars Taxateurs en Kandidaat Register Makelaars Taxateurs zijn teamspelers die elkaar aanvullen en uitdagen.

Saen Garantiemakelaars loopt voorop in de markt. Dat komt door onze innovatieve inslag en creativiteit. 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.



Michel Galjé
(Koog aan de Zaan)



Thijs Duin
(Krommenie)



Hans de Groot
(Zaandam)

VESTIGINGSINFORMATIE

Saen Garantiemakelaars

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

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



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



KNAP
MAKELAARDIJ

KNAP
EXPAT BROKER

Kijk voor meer informatie
op www.knapmakelaardij.nl



Een Real Estate agent voor expats, voor beleggers en voor particulieren die op zoek zijn naar hun droomhuis. Met onze kennis en ervaring creëren we een solide basis voor onze relaties. De trouwe klantenkring van ons kantoor is het bewijs van onze focus op resultaat en service.

Ons laagdrempelige kantoor is gelegen aan de Weesperzijde 107 in Amsterdam. Wij staan met onze zes medewerkers voor u klaar om u te helpen bij aankoop, verkoop, advisering en verhuur van uw woning en project. Wij hebben een aparte afdeling bestaande uit bouw, nieuwbouw, beleggingen en verhuur, daarmee onderscheiden wij ons van de andere makelaarskantoren.

De duurzame samenwerking met DWE Nieuwbouw Makelaars heeft ervoor gezorgd dat wij onze locatie specifieke kennis nog beter kunnen etaleren in deze landelijke formule. Hierdoor zorgen wij er voor dat toekomstige woonprojecten naadloos aansluiten op de beoogde doelgroep.

KNAP biedt meer. We zijn jouw integere partner in residentieel vastgoed.



Bart Bouman



Maurice van der Kroft

VESTIGINGSINFORMATIE

KNAP Makelaardij
Weesperzijde 107
1091 EN Amsterdam
020 - 201 55 33
info@knapmakelaardij.nl



FRIS

Kijk voor meer informatie
op www.friswonen.nl



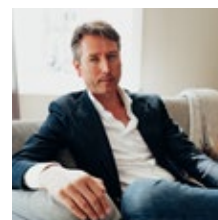
Wij vergroten de kansen en verkleinen de risico's bij woningtransacties. Dat doen we voor zowel particulieren als professionele opdrachtgevers in groot Amsterdam. Daarbij zorgen we ervoor dat het proces zo gemakkelijk mogelijk verloopt en bovendien als positief ervaren wordt. Op die manier weten we langdurige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

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

Ons familiebedrijf bestaat inmiddels al bijna 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.



Hans Peter Fris



Robert Haagsma

VESTIGINGSINFORMATIE

FRIS Woningmakelaars Amsterdam

Buitenveldertselaan 42
1081 AA Amsterdam
020 - 301 77 15
amsterdam@fris.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 10 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 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

VESTIGINGSINFORMATIE

Schieland Borsboom Rotterdam

Goudsesingel 12
3011 KA Rotterdam
010 - 311 00 11
info@schielandborsboom.nl

Schieland Borsboom

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



Jeffrey van Aalst



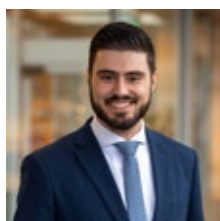
Herman Bouman

Schieland Borsboom Den Haag

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



Willemijn van der Lubbe



Nick Oorschot





Makelaardij OLAV is een modern makelaarskantoor met een NVM vestiging in Heeze, Veghel en Eindhoven (makelaarskantoor Huibers) en behoort tot de top 40 van grootste makelaarskantoren van Nederland.

Wij onderscheiden ons doordat we proactief aan de basis van projectontwikkelingen staan. Wij inventariseren permanent ons werkgebied naar nieuwe ontwikkelings- locaties. Hieruit ontstaat een wisselwerking tussen ont- wikkelaars, aannemers en onze kantoren. Bij het in de verkoop nemen van een nieuwbouwproject van een nieuwe klant zorgen wij altijd voor reciprociteit, daarmee ontstaat de langdurige samenwerking.

Naast onze nieuwbouwportefeuille zijn wij ook actief in de bestaande bouw. Zowel voor verkoop, aankoop, taxaties én advisering kan er een beroep op ons gedaan worden. Dit geldt voor woningen én bedrijfsonroerend goed. We werken voor ontwikkelaars, aannemers, gemeenten, woningbouw- corporaties en particulieren.

Wij zijn door onze brede dienstverlening dan ook voorzien van ontzettend veel wetenschap over de markt. Onze makelaars beschikken over jarenlange ervaring en hebben brede kennis die we graag inzetten om onze klanten van dienst te zijn.



Olav Veldhuizen



Rob Princen



Eveline Kusters-Ter Burg



Ron Gulen

Kijk voor meer informatie op



www.makelaardijolav.nl



www.huibers.nl

VESTIGINGSINFORMATIE

Makelaardij OLAV Veldhuizen

Kapelstraat 11
5591 HC Heeze
040 - 22 33 345
info@makelaardijolav.nl

Makelaardij OLAV Veghel

Stationsstraat 11b
5461 JS Veghel
0413 - 377 177
vegheh@makelaardijolav.nl

Makelaarskantoor Huibers

Sint Jorislaan 134A
5611 PP Eindhoven
040 - 2 444 770
info@huibers.nl



PETRA DE KLEERMAEKER MAKELAARDIJ

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 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

Burchtstraat 124
6511 RJ Nijmegen
024 - 381 82 50
nijmegen@hendriks.nl

Regio Noord-West Veluwe en Flevoland



Makelaarschap

Onderdeel
van **PRTNRS**

Kijk voor meer informatie
op www.makelaarschap.nl



Wij zijn Makelaarschap: innovatief, ambitieus en professioneel. Iedere dag zijn wij bezig met de woningmarkt in Flevoland, Gelderland, Veluwe en groot Zwolle. Ons werk is onze passie, dat brengen wij graag over op optanten. Bij Makelaarschap krijg jij daarom een complete service. We zijn over alles op de hoogte van wat er speelt in de woningmarkt: van aankoop tot verkoop, van hypotheek tot verzekeringen.

In alles wat we doen proef je onze passie voor het vak. Wij doen er dan ook alles aan om bestaande woningen en nieuwbouwprojecten te vermarkten. We zijn oplossingsgericht, denken met jou mee en staan altijd voor je klaar, ook buiten kantooruren of in het weekend. De afgelopen jaren groeiden wij hard, overhandigden we veel sleutels en passeerden prachtige woningen de revue. Met een team vol gemotiveerde en ambitieuze professionals, staan wij klaar om jouw nieuwbouwproject ook toe te voegen aan ons portfolio. Kortom: Makelaarschap is dé plek waar jij moet zijn voor de verkoop van nieuwbouwprojecten.

Makelaarschap is lid van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM).



Mitch Eriks



Paulien Van Waegeningh



Erik Petersen



Johan Mulder

VESTIGINGSINFORMATIE

Makelaarschap
Raadhuisstraat 32
3891 EB Zeewolde
036 - 522 12 37
zeewolde@makelaarschap.nl

Makelaarschap
Lutkepoortstraat 23
3841 AW Harderwijk
0341 - 79 6006
harderwijk@makelaarschap.nl

Regio Groot Utrecht en Twente



**Nieuwbouw
Makelaars**

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



Wonen, werken, ontspannen

Project

Brisk Amsterdam

Makelaar

Fris Woningmakelaars

Website

www.briskamsterdam.nl



COLOFON

Woningmarkt in Beeld

wordt mede mogelijk gemaakt door

comma
vastgoed

MAKELAARSKANTOOR
HUIBERS

FRIS

 **SAEN**
GARANTIEMAKELAARS

KIAP
MAKELAARDIJ

 Makelaarschap
Onderdeel van **PRORS**

HENDRIKS
MAKELAARDIJ

SCHIELAND
.borsboom

MAKELAARDIJ
OLAV
VELDHUIZEN

PETRA DE KLEERMAEKER
MAKELAARDIJ

Uitgever

DWE Nieuwbouw Makelaars

Redactie

Rob-Jaap Martens

Vormgeving

Bureau Peters

Uitgave

Editie 24 / december 2023

Met dank aan

Watson+Holmes en Supportflex

© 2023 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