

Woningmarkt in Beeld

EDITIE 29 / OKTOBER 2026

Data en praktijkervaring
in woningontwikkeling

Hoe Timpaan bouwt voor de woonvraag van morgen

Interview met André Blok
van Watson+Holmes

**Van onderbuik naar
onderbouwde beslissingen**

Interesse is nog geen verkoop
**DWE over de kracht van
realtime marktonderzoek**

Meer weten is niet genoeg

We weten meer over de woningmarkt dan ooit. Data en technologie geven ons steeds beter inzicht in woonwensen, marktontwikkelingen en waar kansen liggen. Toch is het nemen van de juiste beslissing er niet eenvoudiger op geworden. Regelgeving en fiscaliteit veranderen voortdurend, bouwkosten zijn lastig te voorspellen en rente kan een businesscase maken of breken. Juist in die complexiteit maken kennis en ervaring het verschil. Data geeft inzicht, mensen bepalen wat je ermee doet.

In deze editie kijken we naar de datagedreven woningmarkt. Hoe kunnen we marktkennis en ervaring combineren met data en technologie om kansen beter te beoordelen, risico's te beperken en het rendement te vergroten? Uiteindelijk gaat het om de juiste keuzes: het juiste product, op de juiste plek, voor de juiste doelgroep.



Robert Kat
Managing Partner Spring Real Estate

Voor DWE begint tegelijkertijd een nieuwe fase. Sinds 1 augustus is DWE onderdeel van Spring Real Estate. Samen kunnen we onze opdrachtgevers op veel meer onderdelen van een woningontwikkeling helpen: van de selectie en aankoop van ontwikkelposities, taxaties, beheer en tijdelijke verhuur, marketing, verkoop en verhuur van woningen en commerciële ruimtes en de verkoop aan beleggers en woningcorporaties. Zo kunnen we eerder meedenken over wat werkt, waar de risico's zitten en hoe onze opdrachtgevers tot een beter resultaat kunnen komen.

Ook de bijdragen in dit magazine laten zien dat je daarvoor vanuit verschillende kanten naar de markt moet kijken. Watson+Holmes laat zien hoe data en marktgevoel samenkomen in strategische onderbouwing. Timpaan laat zien hoe marktinzichten worden vertaald naar woningen die aansluiten op daadwerkelijke woonwensen. Royal Properties Development kijkt naar het gedrag van de koper, DWE naar de mogelijkheden van realtime marktonderzoek en vanuit Spring kijken we naar de residentiële beleggingsmarkt en de rol van actuele marktinformatie bij investeringsbeslissingen.

Wat mij betreft laten al deze verhalen vooral zien dat technologie het vastgoedvak niet vervangt, maar versterkt. Data helpt ons meer te zien en sneller verbanden te leggen. Maar het zijn uiteindelijk mensen met marktkennis, ervaring en ondernemerschap die daar waarde van maken.

De Schalm Nieuw Amsterdam

Project De Schalm
Ontwikkelaar Wonen à la Carte
Makelaar DWE Nieuwbouw Makelaars
Realisatie Bramer BV
Website www.wonenindeschalm.nl



IN DIT MAGAZINE

Van kavel tot transactie

Interview met Bart Mittendorf
en Ronald Nuijt

08



Watson+Holmes, van onderbuik naar onderbouwd

Interview met André Blok

14



Ontwikkelen op basis van inzicht

Interview met Nick de Goeij en
Laura Ruivo Melo

24



Tussen analyse en realiteit

Interview met Wout Grote

32



De markt in beweging

Interview met Kirsten Nijkrake

42



De woningvraag verandert van karakter

In welke staat verkeert de
Nederlandse woningmarkt.

22

De koopwoningmarkt
blijft krap **30**

De huurmarkt is sterk
veranderd **38**

Colofon **47**

nvm | Nieuwbouw
Makelaars



PAM Weesp

Project PAM
Ontwikkelaar Ten Brinke
Makelaar Vuurtoren | deMakelaars
DWE Nieuwbouw Makelaars
Website www.woneninpam.nl



Van kavel tot transactie



BART MITTENDORFF



RONALD NUIJT

Interview met Bart Mittendorff en Ronald Nuijt, Partners Spring Investments.

Hoe Spring Real Estate de residentiële beleggingsmarkt van voor tot achter bedient

In een editie over de datagedreven woningmarkt ligt een verhaal over dashboards, modellen en algoritmes voor de hand. Bart Mittendorff en Ronald Nuijt, Partners Spring Investments, beginnen liever bij de markt zelf.

“Data is voor ons geen doel op zich,” zegt Bart. “We gebruiken het om patronen te herkennen en kansen eerder te signaleren. Maar het verschil wordt uiteindelijk gemaakt door wat je vervolgens met die informatie doet. Als wij ergens een kans zien, pakken we zelf de telefoon.” Die combinatie van data, marktkennis en actief relatiebeheer vormt de basis van hun werkwijze. Verzamelde informatie blijft niet in een systeem staan, maar wordt gebruikt om partijen te benaderen, beweging in de markt te herkennen en nieuwe transacties te initiëren.

Een gesprek over de residentiële beleggingsmarkt, over kopers als waardevolle informatiebron en over hoe een datapunt of marktobservatie uiteindelijk kan leiden tot een telefoontje naar een grondeigenaar en van daaruit tot een concrete beleggingstransactie of ontwikkelkans.

Van kavel tot beleggingspand

De proactieve benadering van Spring start bij het vinden van de juiste ontwikkellocaties. Op basis van data en marktinformatie zoekt Spring actief naar nieuwe ontwikkelkansen. Actief eigenaren benaderen zit in ons DNA. Sinds ruim 5 jaar worden eigenaren van ontwikkellocaties benaderd die uit onder meer Kadasterdata en eigen marktanalyse naar voren komen.

Grondeigenaren worden rechtstreeks benaderd met een eenvoudige vraag: is er bereidheid om de locatie te verkopen? Daarmee probeert Spring niet alleen kansen te signaleren, maar ze ook daadwerkelijk te initiëren.

“Data krijgt voor ons pas echt waarde als je er iets mee doet,” zegt Bart. “Als wij op basis van onze informatie ergens potentie zien, pakken we de telefoon en proberen we die kans in beweging te krijgen.” Het opslaan van deze gegevens is vervolgens key, een eigenaar kan 2 jaar later zomaar beslissen alsnog te verkopen. Dan moet je op het juiste moment aan tafel zitten om de deal rond te maken.

Vervolgens ontstaat een bredere adviesketen. De grond kan worden verkocht aan een ontwikkelaar, waarbij Spring aan de aankoopzijde adviseert. In de ontwikkelfase kan DWE



Nieuwbouw Makelaars betrokken worden bij de positionering en verkoopstrategie van het project. En zodra de ontwikkeling wordt verkocht als belegging of juist aan particuliere kopers, zit Spring vaak opnieuw als adviseur aan tafel.

“Spring, dan DWE en vervolgens weer Spring,” vat Bart het samen. Daarmee is de cirkel rond: vanuit data en marktinformatie wordt een ontwikkelkans geïnitieerd, die uiteindelijk leidt tot een nieuw vastgoedproduct en vaak ook tot een volgende transactie waarin opnieuw advies nodig is.

Brede marktbenadering als verkoopstrategie

Waar Spring zich volgens Ronald onderscheidt, is vooral in de manier waarop verkoopprocessen worden ingericht. In het merendeel van de transacties kiest Spring bewust voor een brede marktbenadering, waarbij online zichtbaarheid wordt gecombineerd met een gerichte en proactieve benadering van relevante beleggers.

“Ons uitgangspunt is dat je pas echt weet wat een vastgoedobject waard is als je de markt de kans geeft om die waarde te bepalen,” zegt Bart. “Dat is de essentie van price discovery: door voldoende marktpartijen te bereiken en concurrentie tussen potentiële kopers te creëren, ontstaat een zo zuiver mogelijke prijsvorming. Daarom kiezen wij liever

voor een zorgvuldig georganiseerd en breed verkoopproces dan voor een stille verkoop binnen een beperkte kring.”

Digitale kanalen spelen daarin een belangrijke rol. Niet als doel op zich, maar als middel om bereik te vergroten, nieuwe kopers te identificeren en concurrentie in het verkoopproces te organiseren.

Tegelijkertijd levert ieder verkoopproces nieuwe marktinformatie op. Spring ziet niet alleen welke partijen bieden, maar ook welk type vastgoed zij zoeken, op welk prijsniveau zij actief zijn en onder welke voorwaarden zij bereid zijn te investeren. Daarmee ontstaat een steeds actueler beeld van de kopersmarkt.

“Er komen continu nieuwe beleggers bij,” zegt Bart. “Juist doordat wij veel transacties breed in de markt zetten, zien wij vaak vroeg welke partijen actief worden, waar hun interesse ligt en hoeveel kapitaal zij willen inzetten.”

Die kennis wordt vervolgens opnieuw ingezet bij volgende transacties. Zo ontstaat een doorlopende wisselwerking tussen verkoopprocessen, marktinformatie en nieuwe opdrachten: iedere transactie scherpt het beeld van de markt verder aan.

Weten wie er koopt

Een goed verkoopproces begint volgens Spring daarom niet alleen bij kennis van het vastgoed, maar ook bij een diepgaand begrip van de actuele kapitaalmarkt. Welke partijen zijn actief, welk rendement zoeken zij en voor welk type product is op dat moment de meeste vraag?

Binnen de residentiële beleggingsmarkt betekent dit dat verschillende typen kopers op verschillende momenten een andere rol spelen. Particuliere beleggers, family offices en ondernemend vermogen vormen een belangrijk deel van de actieve kopersmarkt, terwijl andere beleggers selectiever kunnen opereren.

Spring richt zich daarom niet op één type koper, maar op het organiseren van een zo relevant en competitief mogelijke markt voor ieder object. Het doel is steeds hetzelfde: de juiste partijen bereiken, concurrentie creëren en daarmee voor de opdrachtgever het best mogelijke resultaat realiseren.

Dat sluit direct aan bij de missie van Spring Investments: vastgoedinvesteringen verdienen beter.

“Wij willen vastgoedinvesteerders helpen betere beslissingen te nemen en betere resultaten te behalen,” zegt Bart. “Bij verkoop betekent dat voor ons: de markt zo professioneel mogelijk organiseren en zorgen dat een opdrachtgever daadwerkelijk inzicht krijgt in wat zijn vastgoed waard is.”

Van rendement naar businesscase

De woningbeleggingsmarkt trekt weer aan, maar het speelveld is wezenlijk veranderd. Waar rendement in het verleden voor een belangrijk deel kon worden gedreven door waardeestijging en scherpere aanvangsrendementen, moet een investering vandaag de dag veel nadrukkelijker vanuit de onderliggende businesscase worden gerechtvaardigd.

Cashflow, huurgroei, optimalisatie van het vastgoed en eventuele uitpondscenario's zijn daardoor belangrijker geworden in de waardering van een investering. Ook de beoogde verlaging van de overdrachtsbelasting naar 7 procent kan bijdragen aan meer transactiedynamiek, maar verandert niets aan het feit dat beleggers kritischer naar de volledige exploitatie kijken.



Daarin zit tegelijkertijd een duidelijke spanning in de markt. De vraag naar huurwoningen blijft groot, het aanbod in de vrije sector staat onder druk en de huren bewegen op veel plaatsen omhoog. Toch blijft het investeringsklimaat uitdagend. Regelgeving, financieringskosten en fiscale randvoorwaarden maken dat met name middenhuurprojecten voor beleggers nog regelmatig moeilijk sluitend te rekenen zijn.

De markt verschuift daarmee van een markt waarin het rendement op zichzelf centraal stond naar een echte businesscasemarkt: niet alleen het aanvangsrendement bepaalt of een investering aantrekkelijk is, maar vooral de vraag waar en hoe gedurende de looptijd waarde kan worden gecreëerd.

‘Er is geen gebrek aan vraag naar huurwoningen, er is een gebrek aan huurwoningen die voor beleggers goed rond te rekenen zijn’

RONALD NUIJT



Uitponden blijft dominant

Bij bestaande woningportefeuilles draait het steeds minder uitsluitend om het directe rendement. De kwaliteit van de investering wordt in toenemende mate bepaald door de onderliggende waarde en de mogelijkheden om gedurende de looptijd rendement te realiseren. Leegwaarde, mutatiegraad, WWS-punten, markthuur en uitpondpotentie spelen daarin een steeds belangrijkere rol.

Met name portefeuilles die met een substantiële korting op leegwaarde kunnen worden verworven, bieden interessante perspectieven. Daar ontstaat ruimte voor waardecreatie door natuurlijke mutatie, huurgroei, optimalisatie of gefaseerde verkoop.

Tegelijkertijd is de woningbeleggingsmarkt steeds meer gesegmenteerd geraakt. Institutionele beleggers richten zich doorgaans op nieuwbouw, middenhuur en grotere volumes, terwijl family offices en particuliere beleggers juist actiever zijn in bestaande bouw, kleinere portefeuilles en proposities met uitpondpotentie.

Vooruitblik

De uitpondgolf houdt voorlopig aan, het transactievolume herstelt zich en institutionele beleggers hebben kapitaal klaarstaan, onder meer voor middenhuurwoningen. Woningen blijven aantrekkelijk als beleggingscategorie, maar de strategie wordt actiever en selectiever.

Over Spring Real Estate

De business unit Investments van Spring Real Estate begeleidt beleggers, ontwikkelaars en particuliere investeerders in de residentiële en commerciële vastgoedmarkt. DWE Nieuwbouw Makelaars maakt sinds augustus dit jaar onderdeel uit van Spring Real Estate.

Kijk voor meer informatie op
www.springrealestate.com



Van onderbuik naar onderbouwd

Wie vandaag woningen ontwikkelt, investeert of exploiteert, opereert in een andere markt dan tien jaar geleden. Rente beweegt sneller, demografie verandert en lokale verschillen worden steeds groter. In die werkelijkheid is het aloude onderbuikgevoel nog geregeld het startpunt voor keuzes over waar, wat en voor wie er gebouwd wordt. Maar steeds vaker geldt: gevoel vraagt om onderbouwing. We spraken met André Blok, managing director van Watson+Holmes, over hoe data de kwaliteit van besluitvorming in vastgoed verandert en waarom juist volledige en actuele data daarin het verschil maken.

Van Excel naar realtime inzicht

André Blok staat sinds vorig jaar aan het roer van Watson+Holmes. Met een loopbaan op het snijvlak van vastgoed, software en data brengt hij ruime ervaring mee. Voor zijn overstap naar Watson+Holmes was hij onder meer betrokken bij de ontwikkeling van software voor vastgoedwaarderingen. “Wat vroeger allemaal in Excel-sheets gebeurde, verloopt nu via software met datakoppelingen naar financiers en banken. Dit brengt procesoptimalisatie en transparantie met zich mee.”

Complexiteit vraagt om onderbouwing

“Vastgoed is van oudsher een mensenbusiness”, vertelt André. “Relaties, intuïtie en ervaring bepaalden jarenlang het speelveld. Je kende de makelaar, de taxateur, de specialisten in de regio. Je netwerk was je database.” Die werkelijkheid bestaat nog steeds, maar de sector staat op een kantelpunt. Renteontwikkelingen, duurzaamheidseisen, demografische verschuivingen en (geo)politieke ontwikkelingen beïnvloeden de markt steeds sneller. “Beslissingen die vroeger relatief overzichtelijk waren en waarbij je kon leunen op gevoel

en historische ervaringen, vragen nu om veel meer onderbouwing. Data is geen luxe meer, maar een noodzaak.”

Gevoel blijft het vertrekpunt

Betekent dat dan dat data de professional vervangt? “Integendeel”, zegt André resoluut. “Ik denk nog steeds dat je specialisten nodig hebt. Zelfs met volledige en actuele data, iets waar wij met Watson+Holmes echt bovenop zitten, zul je af en toe wat missen.”

Volgens André begint vrijwel iedere vastgoedbeslissing daarom nog altijd met intuïtie. “Je gebruikt gevoel om kansen te herkennen en data om te bevestigen dat die kansen er daadwerkelijk zijn. De ervaring van professionals blijft nodig om die data goed te interpreteren.”

‘Betere besluitvorming ontstaat door gevoel te toetsen aan realtime data’

André Blok van Watson+Holmes over hoe volledige en actuele data de kwaliteit van besluitvorming in vastgoed verbetert

ANDRÉ BLOK
MANAGING DIRECTOR



Aannames uit het verleden onder druk

Zelfs in een markt die voortdurend verandert, blijven ontwikkelaars en investeerders zich regelmatig baseren op inzichten uit het verleden. André ziet nog vaak dat historische ervaringen of algemene marktgevoelens de boventoon voeren. “Maar wat vroeger werkte, werkt niet automatisch vandaag. Recente transacties en actuele marktdata vertellen soms een heel ander verhaal. Data helpt om bestaande overtuigingen voortdurend aan de werkelijkheid te toetsen. Niet om ervaring te vervangen”, benadrukt hij, “maar om te bevestigen dat aannames nog steeds kloppen, of juist aangepast moeten worden.”

Data als voorwaarde voor concurrerend vastgoedbeleid

Volgens André is het inmiddels bijna ondenkbaar om beschikbare data niet te benutten. “Als je de data hebt, maar niet gebruikt, dan loop je echt achter op je concurrenten. Het gaat daarbij niet alleen om concurrentievoordeel, maar ook om risicobeheersing. Of je nu investeert, ontwikkelt, aankoopt

of exploiteert, je wilt risico’s minimaliseren. Het speelveld is complexer en sneller geworden, terwijl er juist meer informatie beschikbaar is. Data en analyse helpen om die ontwikkelingen beter te duiden en risico’s eerder zichtbaar te maken.”

Waarom kwaliteit van data het verschil maakt bij Watson+Holmes

De waarde van data staat of valt met de kwaliteit ervan. Watson+Holmes richt zich daarom sterk op het verzamelen, controleren en verrijken van data, zodat gebruikers kunnen vertrouwen op de inzichten die daaruit voortkomen.

“Onze dashboards geven inzicht in onder meer koop- en huurmarkten, demografieën, verhuisbewegingen en transacties. We zien dat gebruikers ze honderden keren per dag raadplegen en dat het gebruik nog altijd groeit”, vertelt André. “De echte kracht van Watson+Holmes zit in de kwaliteit van onze data. Het gaat daarbij om de actualiteit én de volledigheid ervan.”

Volledig en actueel

Die woorden, volledig en actueel, noemt André meerdere keren tijdens het gesprek. “Bij data draait het niet alleen om hoeveelheid, maar vooral om kwaliteit. Wij zitten zo dicht op de bal dat we aanbod, transacties en referenties soms al op weekniveau inzichtelijk hebben. Dat verschil in actualiteit is cruciaal in een snel veranderende markt.”

Actuele inzichten maken het mogelijk om sneller en beter te handelen. “Bij woningen wil je eigenlijk niet met data werken die ouder is dan zes maanden”, legt André uit. Historische data zijn interessant voor trends, maar niet voor beslissingen in het huidige vastgoedklimaat.”

**‘Onze klanten
vertrouwen op volledige
en actuele data’**

Sterker aan tafel met data

Data helpt niet alleen bij analyses, maar ook in gesprekken met gemeenten, investeerders en andere stakeholders. André geeft een voorbeeld. “Stel dat je actief wilt worden in een gemeente waar je nog niet bekend bent. Dan kun je blanco een gesprek ingaan, of je kunt al beschikken over relevante analyses en marktinformatie. Dat verandert direct de kwaliteit van het gesprek. De andere partij merkt meteen dat je de markt begrijpt en inhoudelijk kunt meepraten. Voor landelijke spelers is dat extra waardevol.”

Van gebied naar doelgroep: sturen op data-inzicht

Eén van de grootste risico’s bij gebiedsontwikkeling is een mismatch tussen woningaanbod en vraag. “Als je project niet aansluit op de juiste doelgroep, kan dat echt pijn doen”, zegt André.

“Data maakt zichtbaar wat in een gebied gebeurt: welke huishoudens er wonen, hoe koopkracht zich ontwikkelt en welk woningaanbod goed presteert. Zo brengen we inkomensdecielen op wijk- en buurtniveau in kaart. Daarmee zie je waar de bestedingsruimte ligt bij de verschillende huishoudens. Daarnaast geeft transactiedata inzicht in hoe lang woningen of appartementen te koop staan. Dat vertelt veel over de vraag in de markt.”

Data als beslissende factor

Hoewel intuïtie vaak het startpunt blijft, gebeurt het steeds vaker dat data doorslaggevend is. André geeft prijsstelling als voorbeeld. “Als actuele data laten zien dat bepaalde prijsniveaus niet werken, dan wordt het onderbuikgevoel van de professional bijgesteld. In de afgelopen jaren zien we dat data in toenemende mate leidend wordt. Maar het begint nog steeds met ervaring en intuïtie. Dat is geen zwaktebod, maar juist een vorm van professionele besluitvorming.”



Oostzijderpark – Zaandam

Ontwikkelaar Ontwikkeldadviseur
Timpaan

Makelaar Saen Garantiemakelaars
Hoorn Makelaarsgroep
DWE Nieuwbouw Makelaars



Meer draagvlak voor beslissingen

Data heeft volgens André nog een belangrijke functie: vertrouwen creëren. “Met data laat je transparant zien welke feiten en analyses aan een beslissing ten grondslag liggen. Dat vergroot het vertrouwen en de geloofwaardigheid richting investeerders of gemeenten, maar ook richting de eigen board of directie. Klanten gebruiken data-analyses dan ook steeds vaker direct in hun besluitvorming.”

Datagedreven werken als nieuwe norm

Kijkend naar de komende jaren verwacht André dat datagedreven werken de standaard wordt. “Over vijf jaar is de vraag niet meer óf je data gebruikt, maar hoe goed je data weet te vertalen naar strategische keuzes. Het concurrentievoordeel verschuift daarmee. De koplopers zijn niet langer de partijen met de meeste data, maar de partijen die volledige en actuele data structureel verankeren in hun dagelijkse processen en besluitvorming.”

Van onderbuik naar feiten

De grootste verandering die data heeft gebracht, vat André samen in één gedachte: “De beste vastgoedbeslissingen ontstaan waar ervaring en data samenkomen. Intuïtie geeft richting, data levert de onderbouwing.”

De woningmarkt verschuift daarmee van een wereld die vooral draaide op ervaring en onderbuikgevoel, naar een markt waarin diezelfde intuïtie en ervaring worden versterkt door feiten en inzichten. André’s advies aan ontwikkelaars, beleggers en andere vastgoedprofessionals is dan ook helder: “Blijf vertrouwen op gevoel, maar toets dat gevoel aan volledige en actuele data. Dáár zit de kracht van betere besluitvorming.”

Over Watson+Holmes

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

Kijk voor meer informatie op
www.watsonholmes.nl





HIER aan de Zaan Wormer

Project HIER aan de Zaan
Makelaar Bert van Vulpen Makelaars
DWE Nieuwbouw Makelaars
Ontwikkelaar KondorWessels Projecten
Dreef Beheer
Website www.ikwoonhier.nu



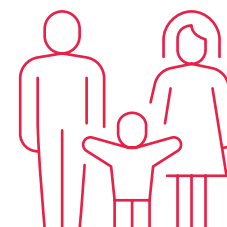
De woningvraag verandert van karakter

De woningmarkt staat niet stil zodra er voldoende woningen zijn gebouwd. Integendeel. Terwijl de woningvoorraad groeit, verandert tegelijkertijd de bevolking die hier gebruik van maakt. Nederland telt meer huishoudens, die gemiddeld kleiner worden en anders zijn samengesteld. De woningvraag blijft daardoor groeien, maar verandert van karakter.

Tot 2070 groeit het aantal huishoudens sneller dan de bevolking. Tegelijkertijd neemt het aandeel ouderen sterk toe. Dit heeft gevolgen voor de woningen waaraan behoefte is. Een groeiend aantal kleinere huishoudens vraagt om andere woningtypen, terwijl vergrijzing de behoefte aan passende, toegankelijke woonvormen verder vergroot.

Daarmee verschuift de woningbouwopgave. Uitbreiding van de voorraad blijft noodzakelijk, maar alleen sturen op aantallen is niet genoeg. Naarmate de kwantitatieve achterstand wordt ingelopen, wordt de aansluiting tussen woningvoorraad en huishoudens steeds belangrijker.

De cijfers laten daarmee zien: de woningmarkt van morgen vraagt niet alleen om méér woningen, maar vooral om een voorraad die meebeweegt met een veranderende samenleving.



Bevolkingsgroei

De Nederlandse bevolking groeit in 2070 naar 20,6 miljoen inwoners. De groei zet door, maar minder sterk dan het aantal huishoudens. Daardoor verandert niet alleen de omvang, maar ook de aard van de woningvraag.

+13%



Demografische druk

85%

De demografische druk loopt op. Steeds meer jongeren en ouderen staan tegenover de werkzame bevolking, waardoor de druk op economie en voorzieningen toeneemt.



Groene druk

37%

De groene druk blijft relatief stabiel. Het aandeel jongeren ten opzichte van de werkzame bevolking verandert beperkt en draagt nauwelijks bij aan de oplopende demografische druk.



Grijze druk

48%

De grijze druk neemt sterk toe. In 2070 staan tegenover elke 100 mensen in de werkzame leeftijd ruim 48 65-plussers. Daarmee wordt vergrijzing de belangrijkste aanjager van de demografische druk.



Gemiddelde huishoudgrootte

Huishoudens worden gemiddeld kleiner. In 2070 bestaat een huishouden gemiddeld uit 2,06 personen. Daardoor groeit het aantal huishoudens sneller dan de bevolking, met een structurele behoefte aan meer én andere woningen als gevolg.

2,06



Aantal huishoudens

+17%

Het aantal huishoudens groeit richting 2070 naar bijna 10 miljoen. Vooral het aantal eenpersoonshuishoudens neemt toe, waarbij alleenwonende ouderen een steeds grotere groep vormen.



Ontwikkeling woningvoorraad

+15%

De woningvoorraad groeit richting 2050 met 1,2 miljoen woningen. Het aanbod neemt sneller toe dan het aantal huishoudens, waardoor de kwantitatieve balans geleidelijk verbetert.



Voorraad vs. Huishoudens

Het woningtekort neemt richting 2050 af. De groei van de woningvoorraad verkleint de achterstand, maar een betere kwantitatieve balans betekent nog niet dat vraag en aanbod overal op elkaar aansluiten.

+175.000



Ontwikkelen op inzicht, niet op aannames

Hoe Timpaan data en praktijkervaring combineert om woningen te ontwikkelen die aansluiten op de woonvraag van morgen

Timpaan ontwikkelt jaarlijks honderden woningen en doet dat vanuit een maatschappelijke rol én de overtuiging dat data onmisbaar is in een markt die sneller verandert dan ooit. Tijdens een uitgebreid gesprek met Laura Ruivo Melo, data- en marktanalist bij Timpaan, en Nick de Goeij, acquisitiemanager bij Timpaan, wordt duidelijk hoe data het ontwikkelproces fundamenteel verandert, zonder dat de menselijke blik verloren gaat.

Maatschappelijke ontwikkelaar

Timpaan, ontstaan in 1996 vanuit een afsplitsing van woningcorporatie Ymere, ontwikkelt jaarlijks honderden woningen in Noord-Holland, Zuid-Holland, Utrecht en Flevoland. Daarbij ligt de focus niet alleen op aantallen, maar vooral op kwaliteit, duurzaamheid en leefbaarheid.

Wie met Nick de Goeij over Timpaan praat, merkt al snel dat het bedrijf zich net even anders positioneert dan veel andere gebiedsontwikkelaars. “Wij zijn een stichting”, vertelt hij. “Dat betekent dat we rendement maken, maar dat ook weer inzetten om betaalbare koopwoningen en duurzame woonconcepten mogelijk te maken.”

Timpaan kiest voor kwaliteit en gemeenschap

Volgens Nick draait het bij Timpaan niet uitsluitend om rendement, maar ook om (leef)kwaliteit. “Wij kiezen ervoor om woningen kwalitatief hoogwaardig te maken. Dus

geen micro-appartementen of hogere dichtheden, maar woningen die echt aansluiten op woonwensen én betaalbaar blijven.” Daarbij investeert Timpaan bewust in duurzaamheid en ontmoetingsconcepten. “Wij noemen dat Verbonden Wonen. Denk aan plekken waar bewoners elkaar makkelijker ontmoeten, zodat er echt een gemeenschapsgevoel ontstaat.” Timpaan maakt deze keuzes in een steeds complexere markt.

Complexiteit als nieuwe realiteit

Laura Ruivo Melo merkt dagelijks hoe sterk de woningmarkt is veranderd. “De werkelijkheid ziet er totaal anders uit dan een paar jaar geleden”, zegt ze. “De markt beweegt sneller, regelgeving verandert continu, verduurzaming speelt een grotere rol en ook netcongestie heeft steeds meer impact op projecten.”

Daarnaast ziet ze dat investeringsrisico's toenemen en doelgroepen complexer worden. “Daardoor ontstaat vanzelf de behoefte aan beter onderbouwde keuzes. Vroeger speelde intuïtie een grotere rol. Tegenwoordig vraagt de markt om meer inzicht en meer zekerheid. Niet omdat gevoel geen waarde meer heeft, maar omdat de markt veel complexer geworden is.”

Onderbouwen in plaats van blindvaren

Toch noemt Timpaan zichzelf liever niet datagedreven. “Wij werken data onderbouwd”, benadrukt Nick. “Data is voor ons een informatiebron, geen kompas waar we blind op varen. Je moet kritisch blijven op de kwaliteit van data en begrijpen wat die data eigenlijk vertelt. Die nuance is essentieel, want meer data betekent niet automatisch betere beslissingen. Wij gebruiken data om keuzes te onderbouwen, maar we laten ons er niet volledig door leiden.”

‘Wij zijn niet datagedreven, maar data onderbouwd’

NICK DE GOEIJ



Oostzijderpark – Zaandam

Ontwikkelaar Ontwikkelaaradviseur
Timpaan

Makelaar Saen Garantiemakelaars
Hoorn Makelaarsgroep
DWE Nieuwbouw Makelaars

Woonwensen centraal

Een belangrijk onderdeel van die onderbouwing is het actief onderzoeken van woonwensen van eindgebruikers. “We vragen mensen hoe ze willen wonen en welke woonkwaliteit daarbij hoort”, aldus Nick. “Die informatie gebruiken we om producten vorm te geven. Daarbij speelt tijd ook een grote rol. Een gebiedsontwikkeling duurt vaak vijf tot zeven jaar. Je moet dus niet alleen weten wat mensen vandaag willen, maar ook wat hun woonwensen over een paar jaar zijn.”

Data al in de beginfase

Volgens Nick speelde data vijf of zes jaar geleden vooral een rol in de laatste fase van een project. “Dan ging het bijvoorbeeld over plattegronden of prijsstelling.” Inmiddels begint dat proces veel eerder. “Nu willen we al in de initiatiefase weten welk programma straks passend is. Dat is ook de reden dat Laura bij ons is komen werken. Zij helpt ons om vroeg inzichtelijk te maken welke doelgroepen relevant zijn en welke woonvormen daarbij aansluiten.”

Andere doelgroepen, andere woningen

Die aanpak leidde bij het project Heemtuinen in de Westwijk in Vlaardingen tot opvallende inzichten. Daar ontwikkelde Timpaan woningen voor een doelgroep met een culturele achtergrond die andere woonwensen bleek te hebben dan gebruikelijk in Nederlandse nieuwbouwprojecten. “We ontdekten dat deze doelgroep behoefte had aan meer kamers en gescheiden ruimtes”, legt Nick uit. “Dus niet die standaard open keuken met woonkamer, maar juist afgesloten woonvertrekken.”

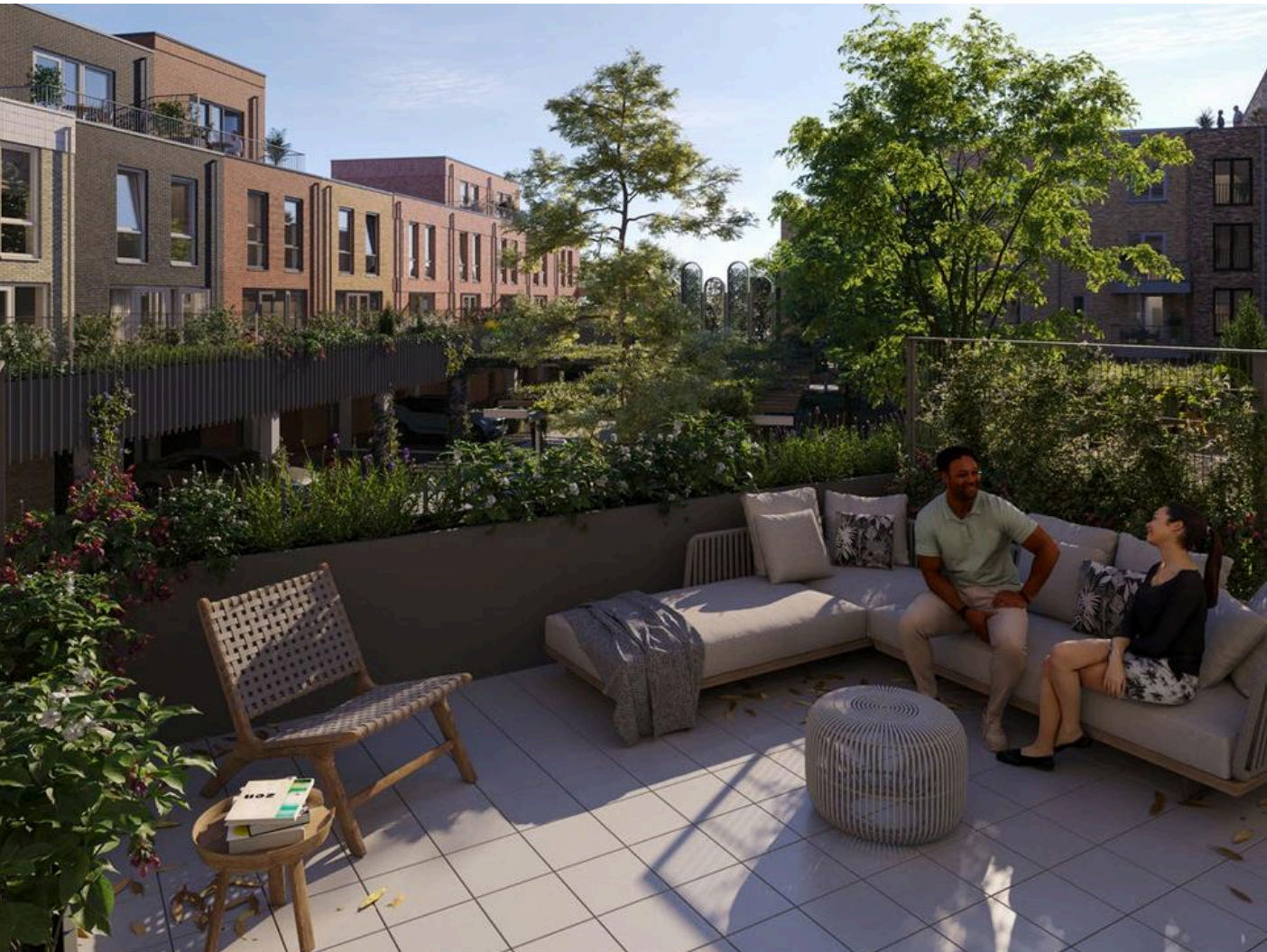
Timpaan besloot daarop bewust af te wijken van de traditionele Nederlandse woningindeling. “We hebben smallere woningen gemaakt met extra kamers en meerdere verdiepingen.” Dat bleek een succes. “De kopers waren ontzettend blij met dit type woning. Ze hadden dit simpelweg nooit eerder aangeboden gekregen.” Volgens Nick laat dit zien hoe belangrijk verdiepend marktonderzoek is. “Dit soort woonwensen haal je niet uit een snelle gebiedsscan.”

De stad anders lezen

Een ander voorbeeld is Oostzijderpark in Zaandam, waar Timpaan samenwerkte met DWE Nieuwbouw Makelaars. “Dat project ligt in een wijk met sociale uitdagingen”, schetst Nick. “Als je puur op intuïtie zou ontwikkelen, zou je daar waarschijnlijk een heel ander product maken. Maar de data vertelde ons dat de locatie juist ontzettend sterk was qua bereikbaarheid en voorzieningen. Daarom kozen we bewust voor een stedelijk woonproduct gericht op young professionals. En precies die doelgroep is daar uiteindelijk ook gaan wonen. Dat soort keuzes maak je tegenwoordig niet meer alleen op gevoel. Je kijkt naar zoekgedrag, marktvraag en toekomstige ontwikkelingen.”

Data als overtuigingskracht

De impact van data stopt niet bij productontwikkeling. Ook in gesprekken met gemeenten en beleggers speelt het een steeds grotere rol. “We gebruiken data vaak om inzichtelijk te maken dat een woonproduct wel of niet aansluit bij de marktvraag”, geeft Nick aan. “Zeker wanneer beleidsdoelen en marktvraag niet volledig overeenkomen, helpt dat enorm. Het maakt besluitvorming transparanter en zorgt ervoor dat gesprekken minder gebaseerd zijn op aannames en meer op concrete inzichten. Dat helpt uiteindelijk alle partijen in het ontwikkelproces.”



‘De woningmarkt verandert te snel om alleen op gevoel te varen, maar is te complex om alleen op data te vertrouwen’

LAURA RUIVO MELO

De kwaliteit van data

“Toch blijft interpretatie cruciaal”, benadrukt Laura. “Je komt regelmatig tegenstrijdigheden tegen. Bijvoorbeeld in prijsgegevens of demografische prognoses. Daarom vergelijk ik altijd meerdere bronnen met elkaar. Ik kijk naar de kwaliteit van data, de actualiteit en de context van het project.” Daarnaast zoekt ze bewust de praktijk op. “Ik overleg veel met makelaars om lokale signalen en inzichten te toetsen. Data ondersteunt, maar neemt het denkwerk niet over.”

Een markt in beweging

Dat geldt zeker in een woningmarkt die voortdurend verandert. “Door geopolitieke onzekerheid zijn mensen voorzichtiger geworden”, zegt Laura. “Er is nog steeds veel vraag, maar mensen verhuizen minder snel. Tegelijkertijd groeit het aanbod. Daardoor hebben kopers meer keuze en wordt het ingewikkelder om gedrag goed te voorspellen. Juist daarom blijven interpretatie, ervaring en visie noodzakelijk. Data zegt iets, maar je moet altijd beoordelen hoe die data zich verhoudt tot de actuele markt.”

Van rapport naar praktijk

Binnen Timpaan blijft data niet hangen in rapporten. “Ik word actief betrokken bij projectoverleggen, verkoopstrategieën en prijsadviezen”, verduidelijkt Laura. “We gebruiken de inzichten uit marktonderzoek echt om keuzes te toetsen.” Daarnaast valideert Timpaan de woonwensen voortdurend. “We blijven controleren of onze aannames kloppen”, vertelt Nick. “Past het aantal slaapkamers? Sluit de buitenruimte



De Heemtuinen Boterbloem – Vlaardingen

Ontwikkelaar Timpaan
Makelaar Van Herk Nieuwbouwmakelaars
De Witte Garantiemakelaars

aan? Is dit echt de doelgroep die hier wil wonen?” Ondanks alle beschikbare informatie blijft de menselijke factor volgens beiden essentieel. “Als we alleen op data zouden vertrouwen, hadden we Laura niet nodig gehad”, zegt Nick lachend. “Dan druk je op een knop en krijg je een antwoord. Maar zo werkt gebiedsontwikkeling niet. Je hebt interpretatie nodig.”

Data als spiegel

Juist in die balans tussen analyse en professioneel inzicht zit volgens Timpaan de echte kracht van data. “We gebruiken

data als een spiegel om te reflecteren op wat we bedacht hebben”, vertelt Nick. Laura vult aan: “We zien data als onderbouwing, maar combineren het altijd met kennis, ervaring en interpretatie.”

Misschien ligt daarin wel de belangrijkste les voor andere ontwikkelaars: in een woningmarkt die steeds complexer wordt, wint niet degene met de meeste data, maar degene die data weet te vertalen naar betere keuzes voor echte woonwensen.

Over Timpaan

Timpaan is een gebiedsontwikkelaar met maatschappelijke projecten. Zij maken duurzame woningen, bereikbaar voor iedereen.

Kijk voor meer informatie op www.timpaan.nl



De koopwoningmarkt blijft krap, maar de dynamiek neemt af

In de eerste helft van 2026 blijft de Nederlandse koopwoningmarkt op niveau, maar neemt de dynamiek af. Het aantal transacties is vrijwel gelijk aan dezelfde periode vorig jaar, terwijl de gemiddelde prijs per m² met 3,1% stijgt. Tegelijkertijd loopt de verkooptijd licht op. De markt blijft daarmee krap, maar ontwikkelt zich minder sterk dan in de afgelopen jaren.

De bestaande woningmarkt vormt nog altijd de stabiele basis. Kopers en verkopers lijken zich te hebben aangepast aan het hogere renteniveau en de gestegen woningprijzen. De combinatie van een beperkt aanbod en aanhoudende vraag houdt de prijsdruk in stand.

De nieuwbouwmarkt blijft achter. Het aantal transacties ligt lager dan een jaar eerder en de verkooptijd is langer. De gemiddelde prijs per m² ligt wel hoger, maar wordt mede beïnvloed door verschillen in woningtypen en verkochte projecten. De Marktdynamiek-index bevestigt het beeld: Nederland komt in H1 2026 uit op 93,0, tegenover 100 voor historisch normale marktdynamiek.

De regionale marktdynamiek loopt uiteen

De Marktdynamiek-index laat zien hoe de actuele ontwikkeling van prijzen, transacties en verkooptijd zich verhoudt tot de Nederlandse marktdynamiek in de tien voorafgaande jaren. Prijsontwikkeling weegt voor 50% mee; transacties en verkooptijd ieder voor 25%. Een score van 100 staat voor historisch normale dynamiek. De index meet daarmee niet de absolute krapte van een woningmarkt, maar het tempo waarin deze zich ontwikkelt.

In H1 2026 ligt de marktdynamiek in alle regio's rond of onder de historische norm. Groot Zwolle komt met 98,4 het dichtst bij die norm. De regionale verschillen zijn relatief beperkt, maar laten wel zien dat het momentum uiteenloopt. De koopwoningmarkt blijft daarmee krap, terwijl de ontwikkeling in vrijwel alle regio's gematigder is dan historisch gebruikelijk.

Bron: Watson+Holmes

Nederland

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	127.466	127.277	265.092
Prijs per m²	€ 4.523,80	€ 4.389,50	€ 4.434,90
Verkooptijd	27	26	27

Zaanstreek & Waterland

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	2.639	2.792	5.695
Prijs per m²	€ 4.700,40	€ 4.679,40	€ 4.712,70
Verkooptijd	26	27	27

Metropool Amsterdam

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	9.760	9.882	20.825
Prijs per m²	€ 7.784,80	€ 7.741,90	€ 7.735,10
Verkooptijd	30	28	29

Haaglanden

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	8.199	8.483	17.238
Prijs per m²	€ 5.035,90	€ 4.918,00	€ 4.921,90
Verkooptijd	29	28	28

Rijnmond

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	9.134	9.399	19.682
Prijs per m²	€ 4.491,60	€ 4.375,00	€ 4.407,40
Verkooptijd	30	29	29

Groot Eindhoven

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	6.919	6.592	14.160
Prijs per m²	€ 4.395,60	€ 4.277,80	€ 4.310,00
Verkooptijd	26	24	25

Knooppunt Arnhem - Nijmegen

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	4.821	4.896	10.133
Prijs per m²	€ 4.444,40	€ 4.272,20	€ 4.329,80
Verkooptijd	25	25	26

Twente

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	4.071	3.997	8.255
Prijs per m²	€ 3.515,60	€ 3.415,30	€ 3.447,00
Verkooptijd	26	27	27

Groot Amersfoort

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	3.008	2.870	5.934
Prijs per m²	€ 5.000	€ 4.490	€ 4.717
Verkooptijd	20	23	22

Flevoland

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	3.273	3.134	6.445
Prijs per m²	€ 5.142,90	€ 5.000,30	€ 5.042,40
Verkooptijd	22	20	21

Veluwe Noord-West

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	3.093	2.994	6.149
Prijs per m²	€ 4.180,60	€ 4.114,60	€ 4.146,90
Verkooptijd	28	25	25

Groot Zwolle

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	910	1.068	2.032
Prijs per m²	€ 4.742,00	€ 4.518,90	€ 4.570,90
Verkooptijd	23	26	25

Groot Utrecht

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	2.335	2.060	4.221
Prijs per m²	€ 4.477,90	€ 4.165,60	€ 4.200,30
Verkooptijd	27	24	24





Waarom Royal Properties Development historische data en actuele woonwensen combineert voor betere ontwikkelbeslissingen

Tussen analyse en realiteit

Data maakt vastgoedontwikkeling slimmer dan ooit. Maar wie denkt dat een goede analyse voldoende is voor een succesvolle gebiedsontwikkeling, komt volgens Wout Grote, project director bij Royal Properties Development, bedrogen uit. Tijdens ons gesprek vertelt hij waarom de echte uitdaging niet zit in aannames en het verzamelen van informatie, maar in het blijven toetsen ervan. Want tussen de eerste analyse en de eerste paal kan de wereld compleet veranderen.

Data als vertrekpunt

Iedere ontwikkeling begint volgens Wout Grote met een inschatting van de markt. “Wie gaat hier wonen en welke woningen zijn kansrijk? Dankzij slimme databronnen zijn die vragen tegenwoordig beter te beantwoorden dan ooit.” Bij Royal Properties Development denkt een conceptontwikkelaar daarom al vanaf het eerste moment mee en worden keuzes onderbouwd met uitgebreide marktanalyses.

“Dat doen we ondanks het feit dat eerdere ontwikkelingen steeds goed zijn verkocht of verhuurd”, benadrukt Wout. “Uiteindelijk ontwikkel je voor de eindgebruiker. Die moet centraal blijven staan.”

Van ervaring naar onderbouwde keuzes

Voor hun analyses maakt Royal Properties Development vooral gebruik van het dataplatform OpenRed. Niet zozeer omdat daar nieuwe informatie in zit, maar omdat alle beschikbare data overzichtelijk samenkomt. “Vroeger moest je gegevens uit allerlei bronnen halen en was het afhankelijk van de ervaring van de ontwikkelaar of daar uiteindelijk bruikbare informatie uit kwam”, vertelt Wout. “Nu kunnen we heel snel analyseren wat er op een locatie gebeurt en welke

‘De grootste onzekerheid zit tegenwoordig niet in de data, maar in de tijd’

WOUT GROTE

Philipshof – Hilversum

Ontwikkelaar Royal Properties Development
Makelaar Eerenberg makelaars & taxateurs
DWE Nieuwbouw Makelaars



doelgroepen daar goed passen. Dat geeft veel meer houvast en verkleint de foutmarges.”

Goede data, andere werkelijkheid

Wout benadrukt dat goede data niet alle onzekerheden wegneemt. “De grootste onzekerheid zit tegenwoordig in tijd. Bij de start van een ontwikkeling maak je keuzes op basis van de beste informatie die op dat moment beschikbaar is, maar ontwikkelingen duren lang.” Als voorbeeld noemt hij Philipshof in Hilversum, de herontwikkeling van het voormalige Philipsterrein. “Royal Properties Development kocht deze locatie al in 2015. Inmiddels zijn er ruim tien jaar verstreken en werken we nog altijd toe naar de start van de bouw. Daarom toetsen we analyses regelmatig opnieuw aan actuele regelgeving, bouwkosten, marktomstandigheden en beleid.”

Niet alles is in cijfers te vangen

Volgens Wout laat dat zien dat ontwikkelen veel meer is dan rekenen alleen. “In Nederland kunnen we ontzettend veel analyseren, maar uiteindelijk blijft het mensenwerk. Je hebt te maken met rijksbeleid, provinciaal beleid, gemeenten en allerlei procedures. Iedereen heeft zijn eigen belangen en daardoor schuift een ontwikkeling vaak jaren op. Dat maakt het des te belangrijker om onderweg te blijven controleren of de oorspronkelijke uitgangspunten nog steeds kloppen.”

De marktanalyse krijgt een gezicht

Zodra een plan concreter wordt, verschuift de aandacht van historische data naar de mensen die er straks daadwerkelijk willen wonen. “Bij Philipshof werken we samen met DWE Nieuwbouw Makelaars. Via de projectwebsite melden geïnteresseerden zich aan en DWE bevraagt hen over hun

woonwensen. Dat is het moment waarop het spannend wordt”, zegt Wout lachend. “Dan zie je of de mensen die jij dacht aan te spreken, zich ook daadwerkelijk melden.” De uitkomsten bevestigen vaak de eerdere analyses, maar leveren ook verrassingen op.

De nuance achter de data

Zo’n verrassing zat bij Philipshof in de behoefte aan buitenruimte. Bij een project met ruime twee-onder-een-kapwoningen zou je verwachten dat een grote tuin hoog op het verlanglijstje staat. Toch bleek dat in mindere mate het geval.

Wout vindt dat, bij nader inzien, heel logisch. “De woningen liggen direct naast het Goois Natuurreservaat. Wellicht hebben onze toekomstige kopers helemaal geen behoefte

**‘DWE is voor ons
veel meer dan een
makelaar, ze helpen
ons ook om de markt
te begrijpen’**

WOUT GROTE



aan een grote tuin als ze de natuur letterlijk naast de deur hebben.” Juist zulke inzichten haal je volgens Wout niet uit landelijke datasets. “OpenRed vertelt ons ontzettend veel over de markt, maar dit soort lokale woonwensen ontdek je alleen door het aan de mensen zelf te vragen.”

Blijven toetsen

Voor Wout zit de kracht van data daarom niet in de eerste analyse, maar juist in het voortdurend toetsen van aannames. Zolang een plan nog niet definitief is, wil Royal Properties Development weten of de markt nog steeds hetzelfde vraagt. “De projectwebsite speelt daarin een belangrijke rol”, legt Wout uit. “Niet alleen als marketinginstrument, maar vooral als bron van actuele inzichten. Via een projectwebsite kun je continu valideren of de vraag nog steeds aansluit bij wat je eerder hebt bedacht. Dat is ontzettend waardevol.” Lokaal onderzoek blijft daarom volgens Wout onmisbaar.

“Een landelijke dataset geeft richting, maar iedere locatie is anders. Juist door lokaal woonwensen op te halen ontdek je wat mensen op die plek écht belangrijk vinden. Dat maakt uiteindelijk het verschil tussen een plan dat klopt op papier en een plan dat ook in de praktijk succesvol is.”

Bijsturen zolang het kan

Wat gebeurt er als de markt iets anders laat zien dan vooraf werd verwacht? “Dat hangt ervan af hoe ver je in het proces zit”, antwoordt Wout. “Als we nog kunnen bijsturen, dan doen we dat ook. We blijven tot het laatste moment vragen stellen. Willen mensen twee of drie slaapkamers, een tuin, parkeerplaatsen of gemeenschappelijke voorzieningen? De grote keuzes liggen op een gegeven moment vast, maar je kunt een plan wel steeds verder verfijnen.” Juist de snelheid waarmee nieuwe inzichten beschikbaar komen, maakt volgens hem het verschil. “Als wij ergens over

twijfelen, bellen we DWE. Dan zetten zij een enquête uit onder geïnteresseerden en hebben we snel weer actuele informatie. Daardoor kun je onderbouwde keuzes blijven maken.”

De waarde van samenwerking

Dat vraagt volgens Wout ook om een nauwe samenwerking tussen alle partijen in de ontwikkelketen. Voor Royal Properties Development vervult DWE daarin een bredere rol dan die van traditionele nieuwbouwmakelaar. “Wij zijn belegger en ontwikkelaar, maar hebben geen eigen verkooporganisatie. DWE levert niet alleen de makelaar en verkoopadviseur, maar helpt ons ook met het verzamelen en interpreteren van woonwensen. We bespreken samen de uitkomsten en bepalen vervolgens of we ergens op moeten inspelen.” Juist die combinatie van marktkennis en praktijkervaring maakt volgens hem het verschil.

Ontwikkelkracht zit in keuzes

Wout denkt dan ook niet dat ontwikkelaars zich onderscheiden door betere databronnen. “Vrijwel iedereen werkt tegenwoordig met dezelfde datasets. OpenRed levert aan veel ontwikkelaars. Het verschil zit dus niet in de data, maar in wat je ermee doet. Als ontwikkelaar probeer je alle risico’s te overzien. Je moet je planning, financiën, kwaliteit en doelgroep managen, terwijl de regelgeving onderweg verandert. Data helpt daarbij enorm, maar uiteindelijk moet je zelf de juiste keuzes maken.”

Dat brengt hem meteen bij de grootste misvatting over datagedreven ontwikkelen. “Soms wordt gedaan alsof data dé oplossing is. Dat is het niet. Het is een hulpmiddel. Ontwikkelen blijft een vak waarin je informatie moet verzamelen, goed moet interpreteren en vervolgens beslissingen moet durven nemen.”

Data helpt, mensen beslissen

Wie naar Royal Properties Development kijkt, ziet dat de toekomst van vastgoedontwikkeling niet alleen draait om meer data, maar om interpretatie van de beschikbare data ten behoeve van betere besluitvorming. Historische analyses vormen het vertrekpunt, actuele woonwensen houden plannen scherp en samenwerking zorgt ervoor dat inzichten daadwerkelijk worden omgezet in betere projecten. Zoals Wout het treffend samenvat: “Data helpt je om met meer vertrouwen keuzes te maken. Maar uiteindelijk blijft ontwikkelen mensenwerk.”

Over Royal Properties Group

Royal Properties Group combineert generaties aan vastgoedervaring met een ondernemende blik op de toekomst. Ze ontwikkelen, investeren en beheren vastgoed met visie, kwaliteit en focus op blijvende waarde.

Kijk voor meer informatie op
www.royalpropertiesgroup.com



De huurmarkt verandert sterk van karakter

In de eerste helft van 2026 verandert het beeld op de Nederlandse huurmarkt sterk. Het aantal verhuurtransacties ligt 30,4% lager dan in dezelfde periode vorig jaar, terwijl de huurprijs per m² met 11,6% stijgt. Tegelijkertijd loopt de verhuurtijd met 26,3% op. Minder transacties gaan daarmee samen met hogere huren en een langere verhuurtijd.

De afname van het aantal transacties is aanzienlijk en zichtbaar in vrijwel alle onderzochte regio's. Dit kan mede samenhangen met veranderingen in het beschikbare huuraanbod. Tegelijkertijd blijft de opwaartse druk op de huurprijzen groot, wat erop wijst dat vraag en beschikbaar aanbod niet overal in evenwicht zijn.

Regionaal lopen de ontwikkelingen sterk uiteen. In verschillende regio's neemt de verhuurtijd fors toe, terwijl Groot Eindhoven juist een daling laat zien. Ook de huurprijsontwikkeling varieert sterk, van een beperkte stijging tot meer dan 20% in enkele regio's. De Marktdynamiek-index vat dit beeld samen: Nederland komt in H1 2026 uit op 93,8, tegenover 100 voor historisch normale marktdynamiek.

De regionale marktdynamiek loopt uiteen

De Marktdynamiek-index laat zien hoe de actuele ontwikkeling van huurprijzen, transacties en verhuurtijd zich verhoudt tot de Nederlandse marktdynamiek in de tien voorafgaande jaren. Huurprijsontwikkeling weegt voor 50% mee; transacties en verhuurtijd ieder voor 25%. Een score van 100 staat voor historisch normale dynamiek. De index meet daarmee niet de absolute krapte van de huurmarkt, maar het tempo waarin deze zich ontwikkelt.

In H1 2026 zijn de regionale verschillen groot. Groot Eindhoven komt met 101,2 rond de historische norm uit, terwijl de index in andere regio's varieert van 96,4 tot 73,7. Vooral de sterke veranderingen in transacties en verhuurtijd zorgen voor grote verschillen. Het regionale beeld onderstreept daarmee dat de huurmarkt in H1 2026 sterk afwijkt van het historische patroon.

Bron: Watson+Holmes

Nederland

	H1 2026	H1 2025	2025
Prijs per m²	€ 21,20	€ 19,00	€ 19,40
Verkooptijd	24	19	19

Zaanstreek & Waterland

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	338	528	930
Prijs per m²	€ 21,60	€ 20,10	€ 20,10
Verkooptijd	34	16	22

Metropool Amsterdam

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	4.396	6.315	11.778
Prijs per m²	€ 29,30	€ 25,20	€ 25,60
Verkooptijd	23	15	16

Haaglanden

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	1.893	3.085	5.772
Prijs per m²	€ 21,50	€ 18,80	€ 19,40
Verkooptijd	24	18	20

Rijnmond

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	1.185	2.000	3.490
Prijs per m²	€ 21,80	€ 18,70	€ 19,10
Verkooptijd	27	17	20

Groot Eindhoven

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	928	1.307	2.341
Prijs per m²	€ 17,90	€ 15,90	€ 16,00
Verkooptijd	23	26	24

Knooppunt Arnhem - Nijmegen

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	439	601	1.331
Prijs per m²	€ 17,40	€ 15,80	€ 16,60
Verkooptijd	26	19	22

Twente

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	249	519	1.033
Prijs per m²	€ 13,60	€ 12,30	€ 12,80
Verkooptijd	21	21	29

Groot Amersfoort

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	215	236	595
Prijs per m²	€ 17,70	€ 17,20	€ 16,70
Verkooptijd	28	18	18

Flevoland

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	399	328	763
Prijs per m²	€ 19,30	€ 17,60	€ 17,90
Verkooptijd	40	23	22

Veluwe Noord-West

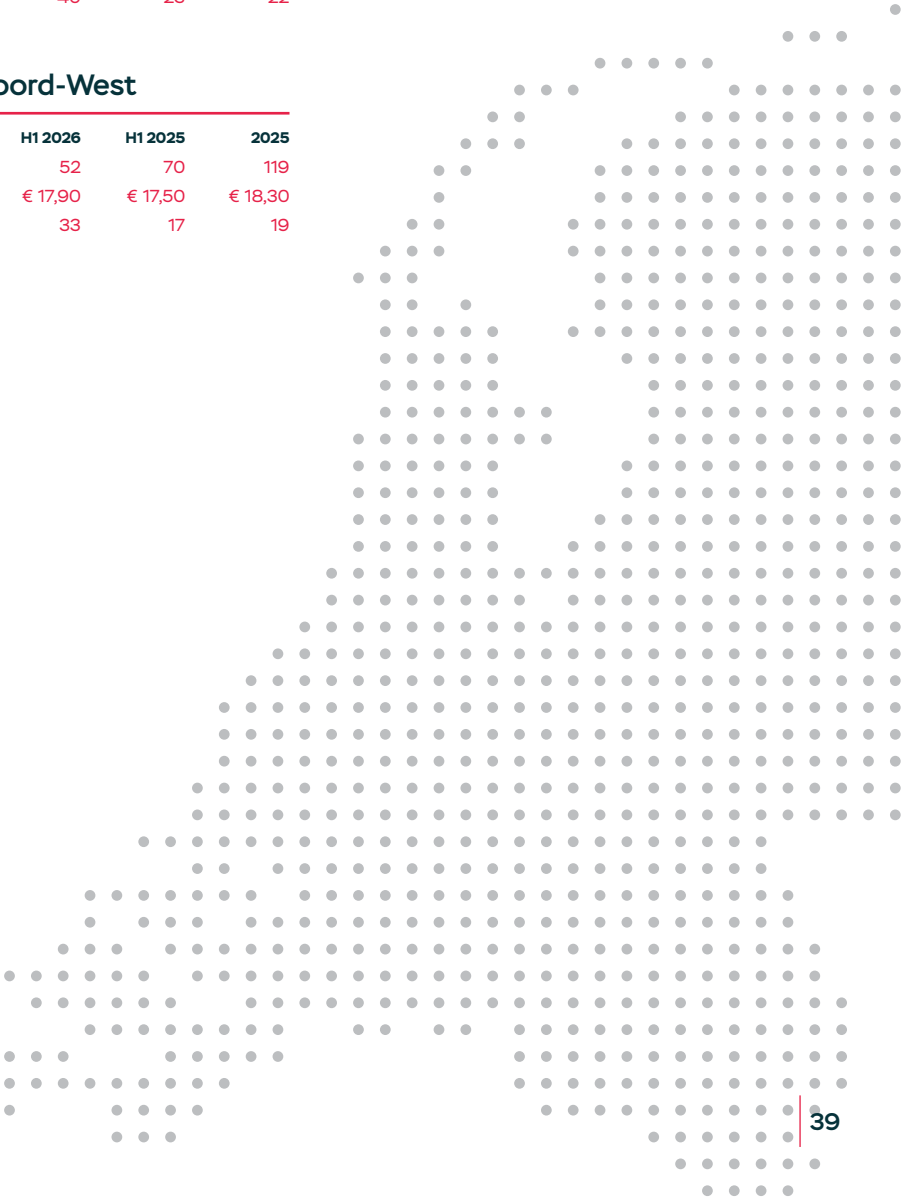
	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	52	70	119
Prijs per m²	€ 17,90	€ 17,50	€ 18,30
Verkooptijd	33	17	19

Groot Zwolle

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	144	241	484
Prijs per m²	€ 15,30	€ 12,30	€ 12,50
Verkooptijd	31	13	17

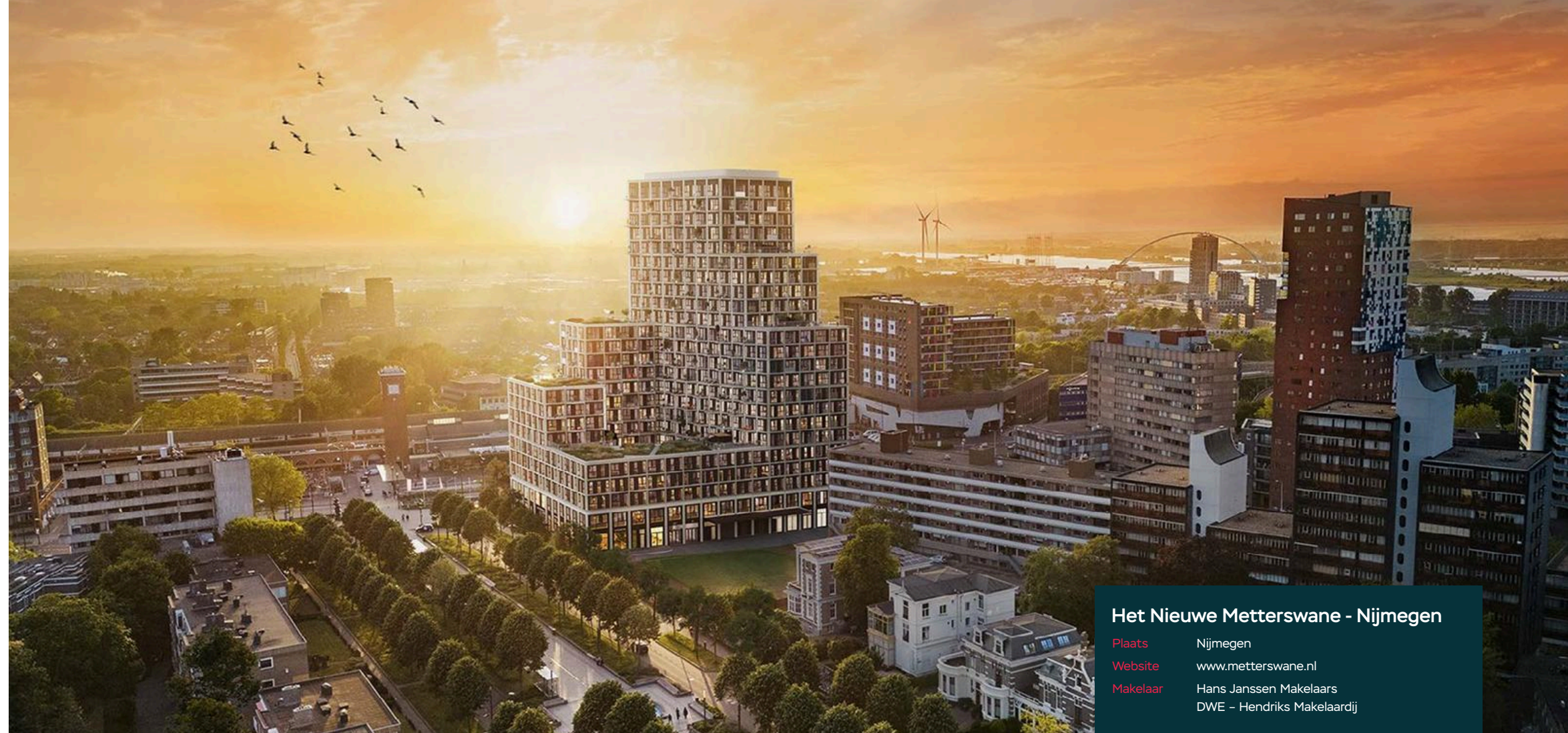
Groot Utrecht

	H1 2026	H1 2025	2025
Transacties	976	1.922	3.379
Prijs per m²	€ 23,30	€ 20,30	€ 20,50
Verkooptijd	20	17	14



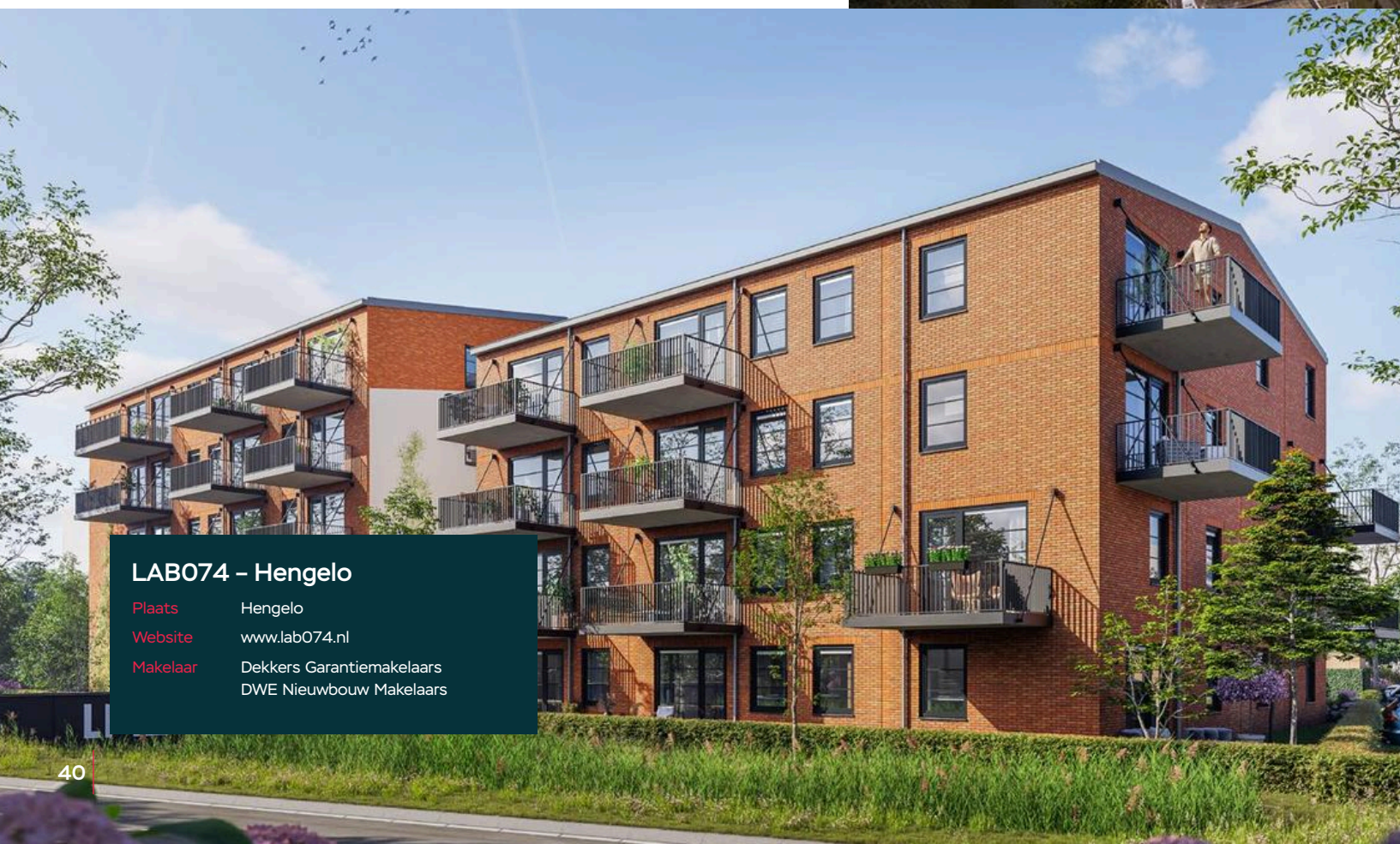
Nieuwbouw in beeld

DWE Nieuwbouw Makelaars is landelijk actief. Ontdek enkele van onze recente nieuwbouwprojecten.



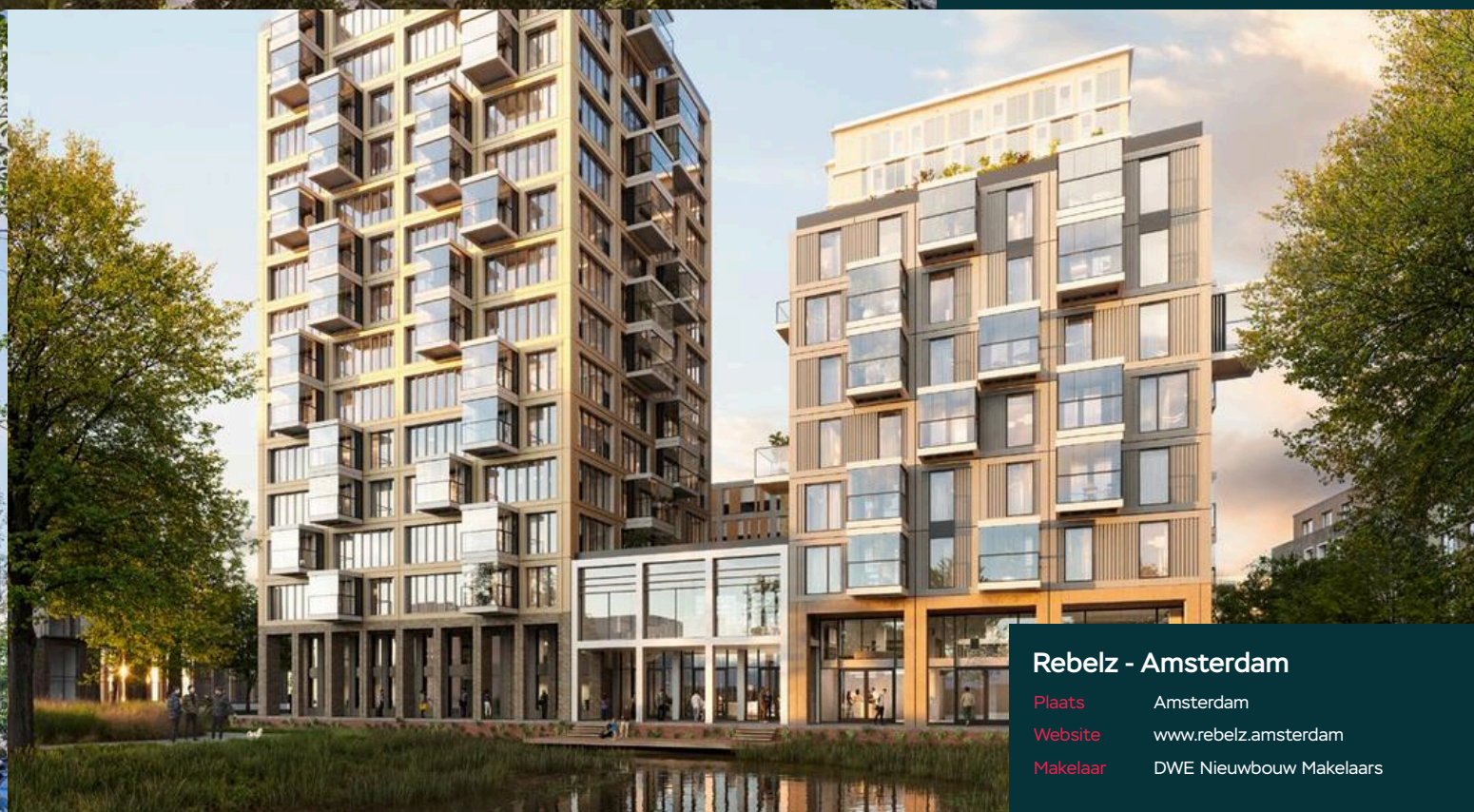
Het Nieuwe Metterswane - Nijmegen

Plaats Nijmegen
Website www.meterswane.nl
Makelaar Hans Janssen Makelaars
DWE - Hendriks Makelaardij



LAB074 - Hengelo

Plaats Hengelo
Website www.lab074.nl
Makelaar Dekkers Garantimakelaars
DWE Nieuwbouw Makelaars



Rebelz - Amsterdam

Plaats Amsterdam
Website www.rebelz.amsterdam
Makelaar DWE Nieuwbouw Makelaars

DWE over de kracht van realtime marktonderzoek

De markt in beweging

De woningmarkt is geen foto, maar een film. Dat is misschien wel de belangrijkste conclusie uit ons gesprek met Kirsten Nijkrake, projectmanager nieuwbouw bij DWE Nieuwbouw Makelaars. Vanuit haar rol begeleidt ze ontwikkelaars en aannemers bij de verkoop- en verhuurstrategie van nieuwbouwprojecten: van de eerste website, positionering tot de laatste woning die van de hand gaat. Daarbij is actuele marktkennis onmisbaar. Waar historische marktdata vertelt wat kopers gisteren deden, laat realtime marktonderzoek zien wat er vandaag gebeurt. En, minstens zo belangrijk, welke kant het morgen op kan gaan.

Van terugblik naar vooruitblik

Hoewel historische data belangrijk blijft, vertelt het volgens Kirsten niet het hele verhaal. “Het is een goede basis, maar geen eindstation. Het blijft een soort achteruitkijkspiegel. En juist in een markt die snel verandert, kan dat een probleem zijn. Een nieuwbouwproject heeft een lange doorlooptijd, terwijl omstandigheden tussentijds flink kunnen wijzigen. Je moet blijven kijken naar wat er nu gebeurt. Anders mis je de context. Waarom kiezen mensen voor deze woning, of waarom haken ze af? Dat inzicht heb je nodig om er een succes van te maken.”

De woningmarkt als bewegend doel

Rente, bouwkosten, regelgeving en geopolitieke ontwikkelingen beïnvloeden elkaar voortdurend. “Als bijvoorbeeld energie duurder wordt, stijgen de productiekosten van staal, glas en andere bouwmaterialen”, vertelt Kirsten. “Dat zie je uiteindelijk ook terug in de prijs van een woning. Wat je aan het begin

‘De koper vertelt wat de data niet laat zien’

KIRSTEN NIJKRAKE

bedenkt, kan aan het einde alweer anders zijn. Daarom combineren we bij DWE historische gegevens met actuele signalen uit de markt. Het doel is niet alleen terugkijken, maar voortdurend toetsen of de oorspronkelijke koers nog klopt.”

Niet wachten op de verkoop

Die actuele inzichten komen niet alleen uit dashboards of marktrapportages. De belangrijkste databron zit volgens Kirsten gewoon aan de andere kant van de tafel: de woonconsument zelf. “Zodra je een website online zet, ontstaat eigenlijk al het eerste inzicht. Je ziet wie zich aanmeldt en waar iemand vandaan komt. Ook enquêtes geven informatie over woonwensen, budget, woningtype en voorkeuren.”

Bij ‘t Brouwhuys in Hengelo, een transformatie van een voormalige bierbrouwerij, begint die informatieverzameling al ruim voor de verkoop. “De verkoop staat pas gepland voor volgend jaar, maar nu zijn we al begonnen met inzichten verzamelen.”

De koper als kompas

Kirsten stelt dat het steeds belangrijker wordt om met realtime marktonderzoek vroeg te ontdekken waar de vraag werkelijk ligt. “Toen ik in 2020 begon, zetten we een project online en de telefoon stond meteen roodgloeiend. Het was uitdelen. Maar dat is niet meer zo. Je moet weten waar de markt exact naar op zoek is, zodat je die finetuning in je plan kunt zetten. En soms komt het meest waardevolle inzicht uit een onverwachte hoek.”

Als voorbeeld noemt ze appartementencomplex Cadenza, dat DWE in Haaksbergen verkocht. “Hier was vooraf duidelijk dat senioren een belangrijke doelgroep vormden. Tijdens de gesprekken bleek dat veel geïnteresseerden afhankelijk waren van een scootmobiel. De draaicirkel daarvan en de toegankelijkheid van de berging werden uiteindelijk bepalend voor de keuze van een woning. Doelgroepanalyse kan dus wel voorspellen wie geïnteresseerd is, maar het gesprek met de koper laat zien waarom een woning vervolgens wel of niet verkoopt.”

Interesse is nog geen koop

Dat onderscheid is in de huidige markt belangrijker dan ooit. Veel geïnteresseerden betekent niet automatisch veel kopers. “Interesse betekent immers niet dat iemand ook daadwerkelijk gaat kopen,” beaamt Kirsten. “Mensen schrijven zich voor van alles in om er maar tussen te komen.”

Dat zag DWE bij een plan in Lieren. “We hadden zes woningen en 900 geïnteresseerden. Je zou dus denken een gelopen race, maar het plan had al een paar jaar op de plank gelegen. In de tussentijd veranderen natuurlijk persoonlijke situaties, woonwensen en financiële mogelijkheden, waardoor mensen verder gaan kijken. Een database vol leads is geen verkoopresultaat. Het gedrag achter die leads is minstens zo belangrijk.”

De laatste woning

Een opvallende rode draad in ons gesprek is de verkoop van de laatste woning(en) van een nieuwbouwproject. “Het gaat echt om die laatste woning(en), want de eerste kopers zijn vaak enthousiast en besluitvaardig”, legt Kirsten uit. “Ze willen de boot niet missen. Naarmate de verkoop vordert, worden ze kritischer. Het kost ons veel meer tijd en energie om die klant over de streep te halen.”

Die toenemende weerstand is een belangrijk marktsignaal. “Als je vraagt wat mensen tegenhoudt, is betaalbaarheid een terugkerend thema”, vertelt Kirsten. “Niet alleen vanwege de aankoopprijs, maar ook vanwege maandlasten, dubbele lasten en onzekerheid over de toekomst. Aan de andere kant hebben ook ontwikkelaars en bouwers met betaalbaarheid te maken. Bouwkosten stijgen, terwijl gemeenten soms grenzen stellen aan de verkoopprijzen.”

Waar inzicht resultaat wordt

Een belangrijk deel van de kwalitatieve informatie komt volgens Kirsten pas naar voren in gesprekken met geïnteresseerden. “Een goed voorbeeld is een nieuwbouwproject in Vlaardingen. Uit gesprekken bleek dat het beperkte aantal parkeerplaatsen een belangrijk aandachtspunt was voor potentiële kopers. We adviseerden de opdrachtgever daarom voor twee jaar abonnementen af te sluiten in een nabijgelegen parkeergarage. Dat betekende een extra investering, maar mede dankzij deze oplossing zijn alle appartementen verkocht. Zo krijgt data pas echt waarde: niet als rapport dat in een la verdwijnt, maar als aanleiding om iets te veranderen.”



Wonen in Lieren

Ontwikkelaar Qamp Projectontwikkeling BV
Makelaar DWE Nieuwbouw Makelaars



Pam – Weesp

Ontwikkelaar Ten Brinke
Makelaar Vuurtoren I deMakelaars
DWE Nieuwbouw Makelaars

De nieuwe rol van marktonderzoek

Kirsten benadrukt dat de grootste waarde van realtime marktonderzoek zit in het herkennen van beweging. “Je kunt sturen op hetgeen wat je ooit hebt bedacht, maar het kan morgen allemaal weer anders zijn. Je moet blijven peilen: is de koers die we bedacht hebben nog steeds de goede richting, of is bijsturing nodig? Marktonderzoek wordt een instrument om gedurende het hele traject keuzes te toetsen. Die informatie kan gevolgen hebben voor het product, de prijs, positionering, communicatie en verkoopfasering. En soms zelfs voor de bouwstart.”

Product, prijs en positionering

De drie elementen product, prijs en positionering zijn volgens Kirsten onlosmakelijk met elkaar verbonden. “Het is eigenlijk een driehoekje dat altijd met elkaar in verbinding blijft. Realtime marktinzicht is daarbij een belangrijke schakel om te bepalen waar de balans begint te verschuiven.”

Ze geeft een voorbeeld. “Bij PAM in Weesp hebben we studio’s in de verkoop. Daar zijn we bijna uitverkocht. De locatie en de prijs was top. Dan verkoopt het zich eigenlijk vanzelf. Maar we hebben ook andere projecten waar het heel anders ligt. Zo vraagt locatie een veel actievere positioneringsstrategie als blijkt dat reisafstand een aandachtspunt is voor potentiële kopers”.

Geen oogkleppen op

Als we vragen of er hierin voor ontwikkelaars nog een opdracht ligt, is Kirsten duidelijk: “Het helpt als ontwikkelaars niet alleen het oorspronkelijke plan als uitgangspunt nemen, maar ook ruimte houden om onderweg bij te sturen. Dat vraagt om een open blik en een verbindende rol. Door actief in gesprek te blijven met gemeenten, netbeheerders en aannemers, ontstaat beter zicht op wat er bij alle betrokken partijen speelt. Die inzichten maken het mogelijk om tijdig te anticiperen en waar nodig weloverwogen aanpassingen te doen.”

De peilstok blijft nodig

“De toekomst van marktonderzoek ligt in een continu proces van meten, interpreteren, toetsen en aanpassen. De markt blijft altijd veranderen, nu meer dan ooit. Je moet elke keer die peilstok in de markt steken. Die realtime data heb je nodig”, concludeert Kirsten.

Wie alleen kijkt naar wat de markt gisteren deed, loopt het risico vandaag een product te bouwen voor de vraag van gisteren. Wie voortdurend luistert naar kopers, verkoopteams, gemeenten, bouwpartners en andere betrokkenen, krijgt iets anders in handen: geen glazen bol, maar wel een steeds scherper beeld van de richting waarin de markt beweegt.



COLOFON

Woningmarkt in Beeld

Uitgever	DWE Nieuwbouw Makelaars
Redactie	Rob-Jaap Martens
Vormgeving	Bureau Peters
Uitgave	Editie 29 / oktober 2026
Met dank aan	Watson+Holmes en Supportflex

't Brouwhuys – Hengelo

Ontwikkelaar	Bramer BV
Makelaar	DWE Nieuwbouw Makelaars
Website	www.brouwhuyshengelo.nl



© 2026 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