

Dit is een commerciële uitgave van Contentway bij deze krant

Campagne Manager: Isis Khaldi **Managing Director:** Saïd Laktami **Graphic Design:** Kiloe van Benthem **Redactie:** Eltjo Nieuwenhuis en Meccdelawit Ogbamichael **Tekst:** Fred Pals, Diederik de Groot en Jan Koning **Gedistribueerd met:** Het Financieele Dagblad 2026
Drukkerij: RODI Rotatiedruk. Partner content in deze campagne is tot stand gekomen in samenwerking met onze klanten.
Dit zijn commerciële uitingen. Dit is een commerciële uitgave. De FD-redactie heeft geen betrokkenheid bij deze productie.

Uitgegeven door
Contentway Benelux B.V.
Keizersgracht 424
NL-1016 GC Amsterdam

Tel: +31 (0)20 241 7763
Web: contentway.nl
Email: info@contentway.nl
redactie@contentway.nl

VASTGOED & BOUW

 **contentway**
september 2026

**LANGERE LEVENSDUUR BETON
VOORKOMT HERSTELWERK**

06

**WIE ALLEEN WONINGEN
BOUWT, MIST DE WIJK**

08

**GEBOUWDATA BEPALEN
STRAKS DE VASTGOEDWAARDE**

10

 **DIGI BOUW**
**DE FUNDERING
VOOR DIGITALISERING**

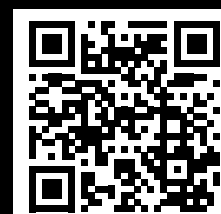
DigiBouw is hét digitaliseringsevent in de bouw voor ontwerp-, bouw- en techniekprofessionals.

**25 & 26
NOV'26**
JAARBEURS | UTRECHT

Snelle beslissers pakken één van
de **75 GRATIS tickets** t.w.v. € 59,95!

Registreer nu via
de QR-code of op
digibouw.nl/actiefd

met code:
FD000001GSF



Als je alles opstapelt, wordt er niets gebouwd



De ambities zijn er en de locaties ook. Toch stranden juist kleinere woningbouwprojecten steeds vaker voordat de eerste steen is gelegd. Lange procedures, hoge kosten en een opeenstapeling van regels maken projecten die op papier kansrijk zijn in de praktijk soms onhaalbaar. Eerder de juiste kennis aan tafel brengen en vooral duidelijke keuzes maken, kan het verschil betekenen tussen bouwen en afhaken.



Maarten van Welie,
Directeur, Bij Groep

“De grootste knelpunten zijn de doorlooptijden bij gemeenten”, zegt Maarten van Welie, directeur van de Bij Groep. “Vroeger kon je langskomen, maar tegenwoordig moet je dingen inschieten in een digitaal omgevingsloket en maar hopen dat het binnen drie maanden ergens op een bureau belandt. Vervolgens komen vaak aanvullende verzoeken voor onderzoeken naar bijvoorbeeld erfgoed of flora en fauna. Maar wij willen eerst kijken naar de haalbaarheid van het plan, en wat ze allemaal vragen kost weer duizenden, zo niet tienduizenden euro’s.”

Kleinere projecten

Voor al binnenstedelijke projecten worden hierdoor geraakt. Bij Groep ziet veel mogelijkheden voor woningen

boven winkels, het invullen van leegstand en het transformeren van bestaande gebouwen. Maar projecten tot ongeveer vijftien woningen vallen steeds vaker tussen wal en schip. “De grote aannemers en ontwikkelaars willen het liefst vijftig eenheden of meer. Er zijn ontzettend veel projecten van vier, tien of vijftien woningen, maar door de gestegen rente, overdrachtsbelasting, bouwkosten, huurregelgeving en langere doorlooptijden zijn veel daarvan niet meer haalbaar.”

Ook de groep particuliere investeerders is kleiner geworden. “Voor de oorlog in Oekraïne konden we twintig mensen bellen die woningen wilden maken voor box 3. Nu bij wijze van spreken nog drie. Veel mensen zijn gestopt of willen of durven niet meer, terwijl het nog steeds heel rendabel kan zijn. Je moet alleen goed weten wat je doet.”

Private financiering kan uitkomst bieden. Soms blijft een verkoper via een zogenoemde ‘vendor loan’ financieel betrokken. Een andere mogelijkheid is dat meerdere investeerders gezamenlijk eigenaar-opdrachtgever worden. “Je kunt bijvoorbeeld een bv oprichten met vier investeerders die allemaal drie ton inleggen en daarnaast nog financiering bij een bank zoeken. Dat vergt wel veel coördinatie

en kennis. Je moet verstand hebben van fiscaliteit, splitsen, bouwen en erfgoed en weten wat het uiteindelijk oplevert.”

Alles tegelijk

Een belangrijk deel van het probleem zit in de stapeling van regels. Veel afzonderlijke eisen zijn volgens Van Welie prima te verdedigen. “Oude panden moet je mooi houden, daar ben ik voor. Ik vind ook dat er sociale huurwoningen moeten komen voor mensen met minder geld. Hittestress, hemelwater, vergroening en parkeren zijn eveneens onderwerpen waar je iets mee moet. Het probleem ontstaat wanneer al die eisen tegelijkertijd op hetzelfde project worden gelegd. Als je alles op één hoop gooit, heb je een cocktail die niemand kan slikken en gewoon een onmogelijk project.”

De oplossing zit wat hem betreft in duidelijke keuzes per locatie. “Bij monumentaal vastgoed zou erfgoed bijvoorbeeld prioriteit kunnen krijgen en andere eisen kunnen vervallen. Bij sloop-nieuwbouw kan juist meer nadruk op vergroening worden gelegd. Er zou eigenlijk een catalogusmodel moeten komen waarin gemeenten bij bepaalde categorieën bepaalde eisen niet meer kunnen stellen. Want anders komt het project er gewoon niet.”

Verbreiding

Diezelfde samenhang is nodig bij de ontwikkeling zelf. Bij Groep begon als bedrijfsmakelaar, maar combineert inmiddels onder meer woningmakelaardij, vastgoedbeheer en VVE-beheer, verzekeringen en (private) financiering. Die verbreiding ontstond vanuit vragen uit de

praktijk. “We zagen winkelpanden waarvan verdiepingen leegstonden en kantoren die getransformeerd moesten worden. Als je meerdere disciplines onder één groep hebt, wordt het makkelijker om samen naar zo’n plan te kijken.”

Dit kan voorkomen dat een ontwikkelaar woningen bouwt waarvoor uiteindelijk onvoldoende vraag bestaat. “We kunnen bijvoorbeeld al vroeg zeggen: bouw niet te groot. Boven de zeventig of tachtig vierkante meter en zonder lift, parkeerplaats of goede buitenruimte krijg je er in binnensteden vaak geen goede prijs voor. Niet in de huur en ook niet in de verkoop.”

Eerste schetsen

Ook kennis uit vastgoedbeheer speelt daarbij een rol. “Wij weten vanuit bestaande woningen wat goed verhuurbaar is en wat je beter kunt verkopen. Die kennis kun je vooraf al gebruiken bij een nieuw project. Daar moet de omslag plaatsvinden: niet pas nadenken over financiering, verkoop, verhuur en beheer wanneer een gebouw er al staat, maar voordat belangrijke keuzes zijn gemaakt. Eigenlijk moet je dat advies al bij de eerste schetsen meenemen.”

Voor overheden geldt iets vergelijkbaars. Goede bedoelingen alleen zijn niet voldoende wanneer een project door alle voorwaarden uiteindelijk niet meer uitvoerbaar is. Van Welie: “Het ontbreekt niet aan goede bedoelingen, maar aan kennis, marktinzichten en praktijkervaring. Er moeten keuzes worden gemaakt. Want als je dat niet doet, wordt er niets gebouwd.”

Mobiele connectiviteit binnen net zo belangrijk als buiten

Moderne gebouwen worden steeds beter geïsoleerd, energiezuiniger en duurzamer. Die vooruitgang heeft echter een onbedoeld neveneffect: hoe beter een gebouw isoleert, hoe slechter het mobiele signaal doorkomt. Veiligheid, duurzaamheid en comfort worden standaard meegenomen in het ontwerpproces, maar digitale connectiviteit blijft nog te vaak onderbelicht.



Jacob Groote,
CEO, Althio

Tripleglas met thermische folie, gewapend beton, stalen draagconstructies: ze zijn onmisbaar voor de energieprestaties van een modern gebouw. Voor mobiele signalen vormen diezelfde materialen een effectieve Faraday-kooi, een omhulsel van geleidend materiaal dat elektrische velden buitensluit. “Op het moment dat je overal dubbelglas zet en gewapend beton gebruikt, maak je er een kooi van”, zegt Jacob Groote, CEO van Althio. “En daarbinnen dringen elektromagnetische golven, en dus het mobiele signaal, nauwelijks nog door.”

Digitale infrastructuur

Deze trend keert voorlopig niet, want isolatienormen worden strenger, raampjes kleiner en gevels dichter. En wie denkt dat een mast buiten de deur het probleem oplost, vergist zich. Het is moeilijk om snel met gemeenten de juiste plekken en vergunningen te regelen, terwijl architecten indoor bereik nog niet als prioriteit op hun lijstje hebben staan. Bovendien bereikt het signaal de onderste parkeerverdiepingen sowieso niet. De enige werkbare

oplossing is een antenne-infrastructuur van binnenuit. Althio levert het passieve gedeelte van digitale infrastructuur, zoals telecommasten en daklocaties, voor alle mobiele operators in Nederland. Voor deze uitdaging binnenshuis heeft het bedrijf een gespecialiseerd label, BinnenBereik, met het hoofdkantoor in Utrecht.

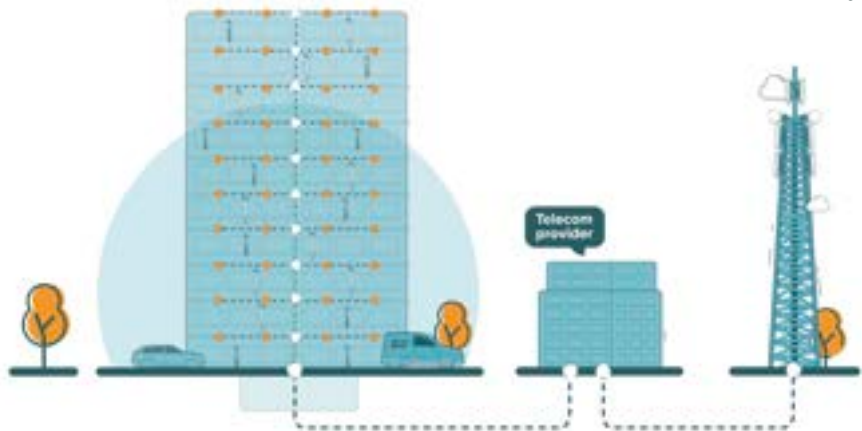
Vergelijkbaar met wifi

Waar een wifinetwerk bestaat uit access points tegen het plafond, werkt een indoor mobiel netwerk volgens hetzelfde principe, maar dan voor 4G, 5G en straks 6G. Frans Konings, technisch manager bij BinnenBereik, ontwerpt die netwerken van de grond af: hij maakt predesigns, bepaalt hoeveel en waar access points nodig zijn en lost storingen op afstand op via beveiligde verbindingen. “Dat kan passief, actief of hybride, afhankelijk van het vraagstuk van de klant en het type gebouw.”

“

Hoe beter een gebouw is geïsoleerd, hoe slechter het mobiele signaal doorkomt

Actieve netwerken versterken het signaal elektronisch en bieden de meeste capaciteit. Passieve varianten verdelen een opgevangen signaal via bekabeling zonder extra versterking. De actieve aanpak wint terrein, zeker nu 5G hogere frequenties gebruikt die minder ver doordringen in bouwmaterialen.



Een indoor netwerk zorgt voor bereik binnen.



Moderne gebouwen houden mobiel signaal buiten.

BinnenBereik levert als neutral host één netwerk in het gebouw, dat geschikt is voor alle Nederlandse mobiele operators. KPN, Vodafone en Odido koppelen hierop in, zodat één netwerk drie operators tegelijk ondersteunt en er maar één infrastructuur nodig is in plaats van drie losse installaties.

Vroeg aan tafel

Het verschil tussen vroeg en laat betrokken worden is niet alleen technisch, maar ook financieel. Groote illustreert dat met een groot museumproject in Rotterdam. Hier werden extra leidingbuizen tijdig aangelegd, zodat bekabeling voor indoor dekking later eenvoudig kon worden doorgetrokken. Bij een ander project, het hoofdkantoor van een grote auto-importeur, was die stap niet gezet. Het gevolg: geen ruimte voor nieuwe bekabeling, een architect die zijn interieur niet wilde laten aantasten en een kostbare noodoplossing. “Als je de leidingbuizen niet aanlegt, heb je ook gelijk een lastig gesprek met de architect”, aldus Groote. “Want dan ben je de aanblik van het gebouw aan het verprutsen.”

“

Een mobiel netwerk is gebouwd voor beweging

Konings is duidelijk over het ideale instapmoment: “Zodra de technische installatie wordt ontworpen, zouden wij in de ideale situatie al aan tafel moeten zitten. Niet per se bij het eerste commerciële idee, maar zodra architect en constructeur hun plannen uitwerken.” BinnenBereik heeft

in de afgelopen jaren projecten uitgevoerd bij onder andere het hoofdkantoor van Booking.com, theater Amare in Den Haag en de Air Offices op de Kop van Zuid in Rotterdam.

Vierde nutsvoorziening

Gebouwen worden slimmer, wat hogere eisen stelt aan het netwerk dat alles verbindt. Sensoren voor temperatuur en luchtkwaliteit, toegangscontrole, camera's en straks autonome robots die goederen verplaatsen: al die toepassingen vragen om een betrouwbare, voorspelbare verbinding. “Een mobiel netwerk is gebouwd voor beweging”, zegt Groote. “De latency is stabiel, altijd rond de tien milliseconden als je de architectuur goed kiest. Bij wifi kan dat variëren van twintig tot tweehonderd milliseconden. Voor een robot die door een gebouw rijdt, is dat het verschil tussen wel of niet tegen iemand botsen.”

Konings voegt een andere urgentie toe: wet- en regelgeving. In omringende landen is indoor dekking al een gebruikelijk onderdeel van nieuwbouw. In Nederland ontbreekt die regelgeving nog. “Waardoor het vaak achteraf een commercieel verhaal is”, zegt Konings. Dat is een gemiste kans, ook op het gebied van veiligheid. Vaste telefoons verdwijnen uit kantoren en wie geen mobiel bereik heeft, kan bij calamiteiten simpelweg niet bellen.

Groote: “Mobiele connectiviteit binnen gebouwen is net zo belangrijk als buiten, dus laten we dat direct meenemen in het design.” Net als water, energie en glasvezel verdient mobiele bereikbaarheid een vaste plek in het ontwerp. Wie dat nu regelt, hoeft het later niet te repareren.

Nederland heeft plannen genoeg, nu de uitvoering nog

VOORWOORD

Nederland staat voor enorme opgaven. De woningbouw moet versnellen, de infrastructuur veroudert, het elektriciteitsnet loopt vast en de stikstofproblematiek remt de ontwikkeling. Volgens Arno Visser, voorzitter van Bouwend Nederland en voormalig president van de Algemene Rekenkamer, ontbreekt het niet aan plannen, maar aan uitvoering. “De urgentie kun je niet overdrijven.”



Arno Visser,
Voorzitter, Bouwend Nederland

“Als je de grootste onderhoudsopgave ooit hebt, hoort daar ook het grootste onderhoudsbudget ooit bij. Bij infrastructuur is de overheid zelf opdrachtgever én eigenaar. Dan begint en eindigt het bij de vraag of de beschikbare middelen passen bij de omvang van de opgave. Uit onafhankelijk onderzoek

blijkt dat alleen al voor Rijkswaterstaat en ProRail de komende jaren een tekort van meer dan 30 miljard euro dreigt. Wachten maakt het probleem niet alleen duurder, maar uiteindelijk ook een veiligheidsvraagstuk. Dat hebben we de afgelopen jaren al gezien.”

Uitvoeringskracht

Bij woningbouw ligt de uitdaging volgens Visser anders. “Daar ontbreekt het in de eerste plaats niet aan geld, maar aan uitvoeringskracht. We stellen steeds meer eisen aan woningen en woonwijken, terwijl er onvoldoende mensen zijn om vergunningen te verlenen en plannen uit te werken. De ambitie om jaarlijks 100.000 woningen te bouwen is er wel, maar de uitvoering stokt. Als we sneller willen bouwen, zullen we dus niet alleen procedures moeten versnellen, maar ook de uitvoeringscapaciteit moeten vergroten.

Juist daar moeten we het verschil maken.” Ook de netcongestie laat volgens hem zien hoe sterk maatschappelijke vraagstukken met elkaar verweven zijn. “Netbeheerders weten heel goed wat er moet gebeuren en zijn bereid te investeren. Toch lopen ook zij vast op vergunningverlening en stikstof. Wil je een elektriciteitsnet verzwaren, dan heb je ruimte, licenties en vaak ook een natuurvergunning nodig. Daardoor stapelen problemen zich op, terwijl de behoefte aan extra capaciteit alleen maar groter wordt.”

“

Wachten maakt het probleem duurder

Oplossing dichterbij

Over stikstof pleit Visser voor meer nuance. “Vrijwel alle westerse landen worstelen met woningbouw, maar Nederland is echt anders als het om stikstof gaat. Nergens leven zoveel mensen en vee zo dicht bij kwetsbare natuur. Dat

vraagt om een eigen aanpak. Juist daarom hebben natuurorganisaties, VNO-NCW en Bouwend Nederland elkaar enkele jaren geleden opgezocht. Het is niet óf economie óf natuur. Het is allebei. Gelukkig zie ik dat de huidige kabinetsvoorstellen dichterbij een oplossing komen.”

De grootste uitdaging zit volgens Visser uiteindelijk in de uitvoering. “Jarenlang hebben we beleid en uitvoering van elkaar gescheiden. Daardoor zijn papieren plannen ontstaan zonder voldoende aandacht voor de praktijk. Wie iets wil bouwen of vernieuwen, moet weten wat er moet gebeuren, waar, wanneer en met welke mensen. Mijn advies aan het kabinet is daarom eenvoudig: breng geld, mensen en planning weer bij elkaar. Dan maak je plannen realistisch, voorkom je teleurstellingen en geef je Nederland weer de uitvoeringskracht die het nodig heeft, door beleid en uitvoering opnieuw met elkaar te verbinden. Dáár ligt volgens mij de sleutel om de grote maatschappelijke opgaven daadwerkelijk waar te maken.”

Tekst: Jan Koning

Aangeboden door BOEi

Wie wilde dit eigenlijk slopen?

Karakteristieke gebouwen verliezen regelmatig de functie waarvoor ze ooit zijn gebouwd. Sloop kan dan de makkelijkste weg zijn. Erfgoed behouden is echter duurzaam en levert veel op. Niet alleen economisch, maar ook maatschappelijk. BOEi geeft monumentale leegstaande gebouwen een nieuwe bestemming en daarmee opnieuw betekenis. De organisatie zoekt nieuwe aandeelhouders, sponsors en partners om samen nog meer monumentale gebouwen te kunnen herbestemmen.

“Mensen worden blij van herbestemd erfgoed”, zegt Sylvia Pijnenborg, directeur van BOEi. “Het laat ook zien hoe het verleden eruitzag en nodigt uit om daar vragen over te stellen. Zeker voor volgende generaties is dat belangrijk.” Haar favoriete herbestemmingen combineren verschillende functies. “Dat kan een school, bibliotheek, horeca of cultuur zijn. Commercieel kan óók maatschappelijk zijn. Het gaat erom dat zo’n plek weer betekenis krijgt voor een buurt.”

“

Commercieel kan óók maatschappelijk zijn

Nieuwe functie

BOEi is een maatschappelijke onderneming zonder winstoogmerk die sinds 1995 erfgoed aankoopt, restaureert, herbestemt en beheert. Daarnaast adviseert de organisatie andere vastgoedeigenaren. “We kijken naar het gebouw, maar ook naar de context. Welke functies zijn daar nodig en wat is financieel haalbaar? We gaan rekenen en tekenen: wat kost restauratie en herbestemming en hoe ziet de exploitatie eruit? Eigenlijk wat ontwikkelaars ook doen, maar dan in de niche van bijzonder cultureel erfgoed.”

Daarbij draait behoud volgens Pijnenborg niet om koste wat kost alles laten zoals het was. “Je kijkt naar de

monumentale waarden en kernkwaliteiten: wat maakt juist dit gebouw bijzonder? Vervolgens zoek je naar een functie die daarbij past. Een gebouw heeft alleen toekomst als er ook een nieuwe gebruiker in komt.”

BOEi adviseert ook andere eigenaren en beschikt over verschillende specialismen, van cultuurhistorie tot kosten- en exploitatiedeskundigheid. Ook bij vergunningstrajecten, begeleiden van restauraties en herbestemmingen en bouwhistorisch onderzoek wordt de organisatie ingeschakeld. “We adviseren ook niet alleen anderen hoe het moet, we doen het zelf ook in de praktijk. Met zo’n tweehonderdvijftig objecten en gebouwen in eigendom en exploitatie hebben we veel praktijkervaring.”

Samen behouden

Aandeelhouders spelen een belangrijke rol in het model. Zij ontvangen geen dividend: rendement blijft binnen BOEi en kan opnieuw voor erfgoed worden ingezet. Wel ontvangen de aandeelhouders ‘maatschappelijk rendement.’ De organisatie zoekt nieuwe aandeelhouders en samenwerkingspartners die de missie van BOEi willen ondersteunen. “Wij vinden dat iedereen in de vastgoedwereld ook een verantwoordelijkheid heeft om binnen zijn mogelijkheden bij te dragen aan de moeilijke objecten binnen het vastgoedveld. Als we het met elkaar oplossen, gaat het een stuk makkelijker.”

Een voorbeeld is het Rotterdamse Zuiderziekenhuis, dat op de nominatie stond om gesloopt te worden. BOEi wist

het samen met andere partijen te behouden. Inmiddels is het eerste gymnasium van Rotterdam-Zuid er gevestigd. “Misschien heeft behoud meer geld gekost of minder direct financieel rendement opgebracht. Maar kijk naar de maatschappelijke waarde, de schoonheid van deze plek en het geluksgevoel van mensen die er gebruik van maken. Uiteindelijk zegt iedereen: hoe hebben we ooit kunnen bedenken dat we dit zouden slopen?”



Sylvia Pijnenborg,
Directeur, BOEi



boei.nl



Goed onderhoud begint met doordacht beleid

Jaarlijks gaan in Nederland tientallen miljarden euro's om in het onderhoud van vastgoed. Tegelijkertijd nemen de eisen aan gebouwen toe. Verduurzaming, wet- en regelgeving, veiligheid en financiële verantwoording maken onderhoud bovendien complexer dan ooit. Daarom groeit het belang van een meerjarenonderhoudsplan die niet alleen technisch klopt, maar ook als strategisch instrument kan dienen.



Walter Scheffers,
Directeur, Vastware

“Er gaat natuurlijk heel veel geld om in vastgoedonderhoud en daar wil je grip op hebben. Je wilt op een goede manier je geld uitgeven, dat is het grote belang van een meerjarenonderhoudsplan. Je maakt inzichtelijk waar het geld naartoe gaat en kunt vervolgens ook keuzes maken”, vertelt Walter Scheffers van Vastware, een softwarebedrijf gespecialiseerd in vastgoedbeheer.

Volgens Scheffers begint dat met een andere manier van denken. “Als jij een onderhoudsplan opstelt door naar een gebouw te gaan en een lijstje te maken van allerlei maatregelen, dan krijg je drie verschillende plannen als je drie verschillende inspecteurs op pad stuurt. Dat wil je natuurlijk niet. Plannen moeten objectief en transparant zijn. Door als

eigenaar vooraf je onderhoudsbeleid te bepalen en in de software te vast te leggen wordt steeds hetzelfde beleid toegepast.”

Woningcorporaties

Die beleidsmatige aanpak wordt volgens hem steeds belangrijker. Zeker voor woningcorporaties, waar de invoering van de nieuwe waarderingsmethode op basis van de beleidswaarde grote gevolgen heeft. “Die zorgt ervoor dat woningcorporaties nu ook vanuit financieel perspectief volledige onderhoudsplannen moeten hebben. Ook accountants gaan daarop letten. Zij vragen straks: hoe kom je aan dit onderhoudsplan, hoe zijn de prijzen bepaald en waarom zijn bepaalde maatregelen opgenomen? Als je een plan beleidsmatig opstelt, kun je precies aantonen hoe je tot die keuzes bent gekomen.”

Vier pijlers

Scheffers vertelt dat een goed onderhoudsplan op vier pijlers berust: compleet, betrouwbaar, uitlegbaar en controleerbaar. “Als je een plan voor je krijgt dat niet betrouwbaar of compleet is, hoe kun je dan ooit een goede beslissing nemen? Dan ga je misschien op gevoel werken, maar je hebt nooit echt grip. Investeer je in goede planvorming, dan ga je dat terugverdienen omdat je verbanden ziet en daardoor slimme beslissingen kunt nemen.”

Dat gebrek aan samenhang ziet hij in de praktijk nog regelmatig terug. “Je plaatst bijvoorbeeld in jaar één zonnepanelen en verbouwt pas een jaar later de meterkast. Dat zijn werkzaamheden die je natuurlijk veel slimmer kunt combineren.”

Openbare ruimte

Hij trekt de vergelijking met werkzaamheden in de openbare ruimte. “Je ziet het ook in het straatbeeld. Eerst wordt de weg opengemaakt voor het riool en een half jaar later weer voor internetkabels, omdat er geen integraal inzicht is. Daardoor gaat de straat opnieuw open en krijg je boze mensen. Dat willen woningcorporaties natuurlijk ook voorkomen. Niemand zit erop te wachten dat bewoners ieder halfjaar opnieuw overlast ervaren.”

“

Je wilt op een goede manier je geld uitgeven

Een integraal onderhoudsplan kijkt daarom veel verder dan alleen daken en gevels. “Verduurzaming moet je bijvoorbeeld ook meenemen in je planvorming. Je weet dat het moet gebeuren. Als je het niet opneemt, heb je nooit inzicht in het juiste moment om te verduurzamen. Daarom zeggen wij dat je integraal moet plannen – al die onderhoudssoorten hangen met elkaar samen.”

Ook kunstmatige intelligentie krijgt

daarin een steeds grotere rol. “AI gaat je helpen bij de keuzes die je maakt. Het slim combineren van de gebouwkwaliteit en beleidsmatige planningsmomenten, waaronder verduurzaming en financiële randvoorwaarden, betreft technologie die de komende jaren steeds verder onderdeel van de software wordt.”

Strategisch instrument

“Wij begeleiden organisaties niet alleen bij het gebruik van de software, maar ook het inrichten van werkprocessen en het bepalen van onderhoudsbeleid”, duidt Scheffers. “Wij vinden dat je vooraf moet vastleggen hoe je met vastgoed wilt omgaan. Dan doet iedereen hetzelfde en past iedereen hetzelfde beleid toe. Daardoor ontstaan er ook geen verschillen tussen gebouwen of complexen.”

Ook onderhoudspartijen spelen daarin een belangrijke rol. “Zij beschikken over veel technische kennis. Ze adviseren vastgoedeigenaren over innovatieve onderhoudsmethodes die binnen het beleid passen. Die samenwerking levert betere beleidsuitgangspunten op.”

Planvorming

Scheffers vervolgt dat organisaties daarom anders naar hun meerjarenonderhoudsplan moeten kijken. “Zie het niet als een verplicht document, maar een strategisch instrument. Je investeert eigenlijk in planvorming. Dat zie je later terug, omdat je een compleet beeld hebt van alles wat er met een gebouw moet gebeuren. Zonder dat inzicht is het onmogelijk onderbouwde keuzes te maken en is de kans op onnodige onderhoudskosten veel groter.”

Voor woningcorporaties betekent dat bovendien verder vooruitkijken dan ooit. “Voor de beleidswaarde moet je zestig jaar vooruitkijken. Dat vraagt om een onderhoudsplan dat niet alleen vandaag klopt, maar ook over tientallen jaren nog richting geeft aan de keuzes die je maakt.”

Vastgoedfinanciering vraagt om meer dan de laagste rente

De Nederlandse vastgoedmarkt verandert. Banken stellen strengere eisen, regelgeving verschuift en politieke onzekerheid remt sommige investeringsbeslissingen. Toch is vastgoedfinanciering niet verdwenen. Het landschap is juist breder geworden, maar vraagt meer kennis om erdoorheen te navigeren.



Tien jaar geleden was de markt overzichtelijker. Grootbanken domineerden, en wie aan de criteria voldeed, kon doorgaans terecht bij een handvol bekende spelers. Dat beeld klopt niet meer. Banken concentreren zich op de krenten uit de pap: een lage loan-to-value, grote hoofdsommen, duurzaam vastgoed op A-locaties. Voor al het andere is de markt verschoven.

Een gefragmenteerd financieringslandschap

In dat gat zijn debt funds gestapt, partijen die opereren

als banken maar met flexibelere acceptatiekaders. Daarnaast heeft de markt voor alternatieve kortlopende financiering zich ontwikkeld van een handjevol private vermogenden tot een professionele markt met talloze actieve aanbieders. De concurrentie tussen die partijen heeft de kosten gedrukt.

Financiering Regelen B.V., een in Utrecht gevestigd advieskantoor, werkt met het gehele spectrum van financiers, van grootbanken en debt funds tot alternatieve financiers. Raymond Böcker, zijn compagnon Daan de Geus en hun team brengen per dossier twintig tot dertig geldverstrekkers in kaart en adviseren op basis van meer dan alleen het rentetarief.

“De vastgoedfinancieringsmarkt professionaliseert in hoog tempo

Want rente is slechts één variabele. “Een lage rente is niet altijd de beste deal”, zegt De Geus. “Als je vier procent betaalt maar ook een jaarlijkse aflosverplichting van drie procent hebt, kan het beter zijn om meer rente te betalen

en volledig aflossingsvrij te financieren. Dat hangt af van wat de ondernemer wil met zijn cashflow.” Flexibiliteit, doorlooptijd en aflossingsstructuur bepalen minstens zoveel als het rentepercentage.

Strengere poortwachter, scherpere klant

Wat is er dan niet financierbaar? “Verlieslatende projecten, dubieuze kredietnemers of ondernemers wier ambitie hun kennis overstijgt. We houden dossiers af die niet gaan vliegen, ook als de markt financieringstechnisch een oplossing zou kunnen bieden. We gaan niet met projecten de markt op waarvan we zelf denken: dit ligt over een half jaar stil”, zegt De Geus.

Die selectiecriteria sluiten aan bij een bredere verschuiving. De klantpopulatie is de afgelopen jaren door de toenemende complexiteit professioneler geworden, en die professionaliseringsslag raakt ook de intermediair zelf. Financiering Regelen investeert in eigen software en bouwt AI-tooling om administratieve processen te automatiseren. “Als we 30 procent tijd kunnen besparen, houdt het team meer ruimte over voor het echte advieswerk”, zegt Böcker. In een markt die complexer wordt, is dat geen luxe maar een voorwaarde.



financiering-regelen.nl

Triflex Nederland – Partner Content

Langere levensduur van beton voorkomt kostbaar herstel

Bij onder meer galerijflats, balkons, parkeergarages en bruggen wordt het onderhoud van beton nog te vaak uitgesteld tot de eerste schade al zichtbaar is. Wie dan pas ingrijpt, betaalt de rekening doordat een noodzakelijke ingreep vaak een stuk duurder uitvalt. Daardoor valt juist aan de voorkant veel winst te behalen.

“Er is jarenlang te weinig geld gereserveerd voor preventief onderhoud”, zegt Mario Van Ginkel, sales manager bij Triflex Nederland. “Men investeert wel in zonnepanelen of schilderwerk, maar vergeet het betoncasco. Pas als er scheuren ontstaan of betonrot optreedt, komt men in actie. Repareren als een constructie al is aangetast, kost al snel het drievoudige van preventief onderhoud.”

Preventief beschermen

Een manier om betonconstructies preventief te beschermen is met vloeibare kunststoffen. Triflex levert dergelijke

systemen voor onder meer parkeerdekken, balkons, galerijen, daken en infrastructuur. Doordat het materiaal vloeibaar wordt aangebracht, ontstaat een aaneengesloten bescherm laag – ook rond hoeken, afvoeren en andere detailleringen.

“Er wordt te weinig geld gereserveerd voor preventief onderhoud”

“Juist rondom hoeken, afvoeren en andere lastige plekken ontstaan vaak problemen,” legt Van Ginkel uit. “Vloeibare kunststoffen sluiten daar volledig omheen en vormen één doorlopende laag.”

Renovaties

Bij renovaties is niet alleen de kwaliteit van de bescherming van belang. Ook

de duur van de werkzaamheden speelt mee, zeker in gebouwen die tijdens het onderhoud gewoon bewoond blijven. Van Ginkel: “Onze systemen harden binnen drie kwartier uit. Daardoor kunnen oppervlakken vaak al snel weer worden vrijgegeven. Bewoners hoeven hun balkon of galerij niet dagenlang te vermijden, parkeergarages hoeven minder lang (gedeeltelijk) gesloten te blijven en bij bruggen kan de duur van een afsluiting aanzienlijk worden beperkt. Dat helpt om hinder tot een minimum te beperken. Bovendien wordt het materiaal koud verwerkt, waardoor bij het aanbrengen geen open vuur nodig is.”

Langdurige werking

De langere levensduur moet er volgens Van Ginkel voor zorgen dat een volgende grote onderhoudsbeurt langer kan worden uitgesteld. “Traditionele afdichtingssystemen gaan zo’n twaalf tot vijftien jaar mee. Onze systemen ruim vijftientwintig jaar.” Dat verschil kan ook gevolgen hebben voor de kosten over de

volledige gebruiksduur van een gebouw of constructie. Daar zit volgens Van Ginkel dan ook de duurzaamheidswinst. Voor nieuw beton zijn ook opnieuw grondstoffen, productie en transport nodig. “Wat je met goede bescherming kunt behouden, hoeft je niet te slopen en opnieuw te bouwen.”

Timing is essentieel

Voor vastgoedeigenaren draait het uiteindelijk vooral om timing, stelt hij. “Onderhoud uitstellen levert op papier misschien even een besparing op, maar zodra vocht en corrosie vat krijgen op het beton, wordt herstellen snel veel ingewikkelder en duurder. Juist voordat die schade zichtbaar wordt, is de meeste winst te behalen.”





Wie woningbouw wil versnellen, moet grond serieus nemen

Nederland wil de woningbouwproductie fors opvoeren, maar tussen ambitie en realisatie ligt een fundamentele vraag: is de benodigde grond tijdig beschikbaar? Een goede strategie voor grondposities, kostenverhaal en uiteenlopende belangen bepaalt de snelheid van gebiedsontwikkeling. Wie sneller wil bouwen, moet vanaf het begin realistisch naar de grond kijken.



Jeroen Krijgsman,
Manager en partner, Overwater Grondbeleid

“Het tijdig beschikbaar krijgen van grond is een kritisch onderdeel van het proces”, zegt Jeroen Krijgsman, manager en partner bij Overwater Grondbeleid. “Ontwikkeling kan niet zonder samenwerking, waarbij de gemeente bepaalt wat waar komt en ontwikkelaars dat realiseren. Soms is er spanning tussen de plek waar ontwikkelaars grondposities hebben ingenomen en de locatie die ruimtelijk optimaal is.”

Dat speelt zowel bij uitbreiding van woonkernen als bij binnenstedelijke ontwikkeling. “Bij inbreiding moeten soms andere functies verdwijnen of verplaatsen. Daarbij wordt weleens onvoldoende onderkend wat dat voor de planning betekent. Eigendom en gebruik wijken niet vanzelfsprekend voor ambities vanuit gebiedsontwikkeling of woningbouw.”

Vooraf duidelijkheid

Heldere afspraken tussen publieke en private partijen zijn daarom essentieel.

“Je moet vooraf afspraken maken over het kostenverhaal: waar landen welke kosten, wie maakt ze en welk deel kan worden ingebracht in de exploitatie?”, zegt Krijgsman. “Als kosten buiten beeld blijven, concludeer je te snel dat een project haalbaar is. Later komen ze alsnog boven tafel en kan een ontwikkeling in gevaar komen of mislukken.”

Tegelijkertijd verandert de woningmarkt. Jurist Luc Rozendaal – eveneens werkzaam bij Overwater – vertelt: “Er wordt bij woningbouw steeds meer vanuit volkshuisvesting gedacht, met een fors aandeel sociale en betaalbare woningen in het programma. Dat doet iets met de exploitatie en dus met wat er voor de grond kan worden betaald.”

Volgens Krijgsman botst dat soms met eerder ingenomen grondposities. “In de markt wordt soms meer voor grond betaald dan met de ontwikkeling kan worden terugverdiend. De huidige woningbouwprogramma’s zorgen voor minder opbrengsten. Dat leidt tot discussies over het kostenverhaal, waarbij de gemeente het risico van de (te) dure aankoop bij de ontwikkelaar legt. Ook hier ligt vertraging op de loer, bijvoorbeeld als de gemeente de grond alsnog moet onteigenen.”

Nieuwe eisen kunnen de rekensom verder veranderen, bijvoorbeeld het beperken van gewasbescherming in de buurt van woningen. “Bij een groot

woningbouwproject heeft een spuitvrije zone van vijftig meter relatief minder invloed”, zegt Rozendaal. “Bij een klein project pakt dat heel anders uit. Dan heb je voor hetzelfde aantal woningen een groter plangebied nodig, of moet je rekening houden met een beperking van de gebruiksmogelijkheden en dus met nadeel.”

De energietransitie vergroot de druk op de ruimte. “Netbeheerders hebben een enorme opgave”, vervolgt Rozendaal. “Er moeten op grote schaal kabels de grond in en transformatorstations worden geplaatst. Dan kan een gemeente zeggen: die grond willen wij later misschien voor iets anders gebruiken. Hetzelfde zie je bij windparken: je plaatst nu turbines, maar misschien wil je daar later woningbouw. Die belangen kunnen botsen.”

Grond is emotie

Ook bestaande situaties leveren complicaties op. “Erfpacht is een flexibel recht, met grote differentiatie in hoe het is vormgegeven”, zegt Rozendaal. “Voorwaarden zijn in het verleden opgesteld en de huidige situatie kan heel anders zijn dan toen gedacht. Je moet dus goed uitzoeken hoe zo’n recht in elkaar zit.” Wanneer minnelijke verwerving niet lukt, kan onteigening volgen. “Blijf als overheid altijd in gesprek met een grondeigenaar”, zegt Rozendaal. “Maar schroom niet om in het algemeen belang parallel instrumenten als voorkeursrecht en onteigening in te zetten, en maak daarover afspraken met de ontwikkelaar. Anders beschik je niet tijdig over de grond. Die procedures kun je altijd intrekken wanneer je er samen wel uitkomt.”

Daarbij moet volgens Krijgsman één aspect nooit worden onderschat. “Grond is emotie. Mensen dienen te krijgen waar

ze recht op hebben en het is belangrijk dat de belangen van iedere betrokkene worden gerespecteerd. Zeker agrariërs hebben vaak een sterke binding met hun grond en met het behoud van de omvang van hun bedrijf.”

Vervangende grond kan dan het verschil maken. “Zorg dat je, wanneer iemand eigendom verliest, waar mogelijk in grond kunt compenseren”, zegt Krijgsman. “Als je vervangende grond kunt bieden, kom je tegemoet aan het belang van zo’n eigenaar. Je hebt het maatschappelijk belang en het belang van de grondeigenaar. Soms lopen die parallel, vaak ook niet. Onderken dat.”

Daar ligt volgens beiden ook de verandering die nodig is om woningbouw daadwerkelijk te versnellen. “Blijf communiceren en onderken ieders belang, wees transparant en zorg voor een realistisch waardeperspectief. Maar houd het doel voor ogen. Deskundig inzetten op minnelijke verwerving en tijdig gebruikmaken van de wettelijke instrumenten zorgt ervoor dat de grond geen struikelblok vormt voor de grote opgaven waar Nederland voor staat.”



Luc Rozendaal,
Grondzakenjurist, Overwater Grondbeleid

Wie alleen woningen bouwt, mist de wijk

PROFIELINTERVIEW

Nederlanders bouwen volop. Honderdduizenden woningen moeten er de komende jaren bij komen. Maar terwijl de druk om aantallen te halen toeneemt, groeit ook de vraag of de juiste woningen op de juiste plekken worden gebouwd. Bereikbaarheid, groen, voorzieningen, klimaatadaptatie: wie ze pas aan het einde van het ontwerpproces bedenkt, is te laat.

Fahid Minhas, directeur van NEPROM, de brancheorganisatie van professionele project- en gebiedsontwikkelaars in Nederland, ziet die spanning dagelijks. En hij is duidelijk: gebiedsontwikkeling is veel meer dan wonen.

“Als je naar Almere kijkt: de sprinter naar Amsterdam zit ‘s ochtends bomvol, maar de trein terug is praktisch leeg. Nieuwe steden of wijken moeten complete gebieden zijn. Met werkgelegenheid, basisvoorzieningen, scholen. Zodat mensen niet elke dag ver hoeven te pendelen voor wat ze nodig hebben.”

Dat vraagt om integrale keuzes, stelt Minhas. Niet pas achteraf bedenken hoeveel parkeerplaatsen er passen, maar vanaf dag één nadenken over mobiliteit, openbare ruimte en sociale cohesie.

Architectuur en stedenbouw spelen daarin een grotere rol dan vaak wordt gedacht.

Ontwerpen met impact

Regelgeving beperkt ontwerp vrijheid soms onnodig, vindt Minhas. “Een maximale drempelhoogte van twee centimeter bij een voordeur klinkt onschuldig, maar maakt het onmogelijk om speelsere woningen met een trap op straatniveau te bouwen.”

“We weten ook dat jaren-dertigwoningen populair zijn. Niet omdat ze retro zijn, maar omdat de opzet klopt: ruimte, licht, een duidelijke relatie met de straat. Dat is ontwerpkracht. We moeten voorkomen dat regelgeving creativiteit doodslaat, anders moeten we de regels heroverwegen.”

Minhas pleit ook voor meer aandacht voor ontwerpend onderzoek, waarbij

probleemanalyse en oplossingsontwerp hand in hand gaan. Kijk wat een gemeenschap werkelijk nodig heeft, en stem stedenbouw en architectuur daarop af. De relatie tussen een gebouw en de straat, de uitnodiging om de trap te nemen in plaats van de lift, sporttoestellen in de openbare ruimte in plaats van alleen een speeltuintje. Het zijn kleine ingrepen met meetbare effecten op gezondheid en sociale samenhang.

“Nieuwe steden of wijken moeten compleet zijn, met werkgelegenheid, basisvoorzieningen en scholen

Klimaat als kans

Klimaatadaptatie is een hoofdzaak geworden. Nederland heeft altijd goed water afgevoerd, maar bij langere droogteperiodes en hevigere regenbuien volstaat dat niet. Minhas wijst op het project Land van Anna Goirle, waar een voormalig fabrieksterrein werd omgevormd tot een klimaatadaptieve wijk. Tuinen van villa’s fungeren als overloopgebied bij extreme neerslag, een groot achterterrein geeft ruimte aan de rivier.

“De gemeente en het waterschap hadden kunnen zeggen: hier zijn problemen met

de waterhuishouding, dus we bouwen hier niet. In plaats daarvan zagen zij en de ontwikkelaar een kans. Dat is de goede benadering.” Klimaatadaptief en circulair bouwen, biobased materialen toepassen en kennis delen tussen overheid en marktpartijen zijn noodzakelijk. Want wie in 340 gemeenten telkens het wiel opnieuw uitvindt, verspilt tijd.

De stad van 2050 vraagt om keuzes die vandaag worden gemaakt: voor bereikbaarheid, gemengde wijken, gezonde leefomgevingen en gemeenschapsruimtes om eenzaamheid tegen te gaan. Niet als slogan, maar als fundament onder elke gebiedsontwikkeling.

Tekst: Fred Pals



Fahid Minhas, Directeur, NEPROM

Aangeboden door Amster Vastgoed

Vastgoedmarkt vraagt om creativiteit: waar liggen kansen?

De Nederlandse vastgoedmarkt werd er de afgelopen jaren niet eenvoudiger op. Nieuwe regelgeving, veranderingen in box 3 en hogere bouwkosten zetten het rendement van beleggers onder druk. Tegelijkertijd komt nieuwbouw moeizaam van de grond: bouwgrond is duur, procedures duren lang en netcongestie zit projecten in de weg. Kopers en investeerders zijn voorzichtiger, maar er liggen voldoende kansen.

Ook voor makelaars en ontwikkelaars is de markt veranderd. Een woning op Funda zetten, goede foto’s laten maken en afwachten is lang niet altijd meer genoeg, stelt Joshua Somogyi, oprichter van NVM- en Qualis-makelaarskantoor Amster Vastgoed. Dit kantoor is gevestigd in Amsterdam en richt zich op luxe vastgoed, met een focus op de internationale markt.

“Verkopers moeten meer doen om eruit te springen”, zegt Somogyi. “Door aangescherpte regels verkopen veel beleggers en ligt de nieuwbouw soms bijna stil. Maar mensen willen echt nog wel betalen, mits een object tot in detail klopt. Daarom zetten wij in op volledige ontzorging. We sturen een klusteam of schilder voordat de woning in de verkoop gaat. Indien nodig creëren we een extra slaapkamer of kopen we een parkeerplaats bij. We regelen zelfs tijdelijke huurwoningen ter overbrugging.”

Somogyi ziet kansen in transformaties van bestaand vastgoed in de stad. Zijn kantoor raakt steeds vaker vroeg bij projecten betrokken, soms nog voordat een belegger of ontwikkelaar een pand koopt.

“Zonder buitenlands kapitaal wordt er veel minder gebouwd. Als marges krappere worden, moet je creatief zijn”, legt Somogyi uit. “Wij denken vanaf de eerste

schets mee over vergunningen en haalbaarheid. Denk aan funderingsonderzoek bij splitsingen, maar ook aan toevoegingen: een liftinstallatie in Amsterdam-Zuid kost vierkante meters, maar kan zomaar 50.000 euro meerwaarde opleveren. Zo halen ontwikkelaars direct maximaal rendement uit een transformatie.”

Diezelfde aanpak gebruikt Amster Vastgoed bij de verkoop. In plaats van ieder huis hetzelfde te presenteren, stemt het kantoor de presentatie af op het type woning en de passende koper. Daarvoor werkt het met vaste regisseurs en videografen om het unieke gevoel van de woning om te zetten in beeld.

“Het vinden van de juiste koper draait om vertrouwen, presentatie en gevoel. We huren bijvoorbeeld zelfs een pianist en maken drone-opnames over het water. Voor andere panden zetten we een sloep of stijlvolle auto in voor een video op bioscoopniveau. Je moet het unieke verhaal van een woning laten spreken.”

Ook buiten Nederland ziet Somogyi beweging. Via het Qualis-netwerk werkt Amster Vastgoed onder meer voor buitenlandse kopers in Groot-Amsterdam. Andersom begeleidt het kantoor Nederlandse beleggers die vermogen in buitenlands vastgoed willen steken, bijvoorbeeld in

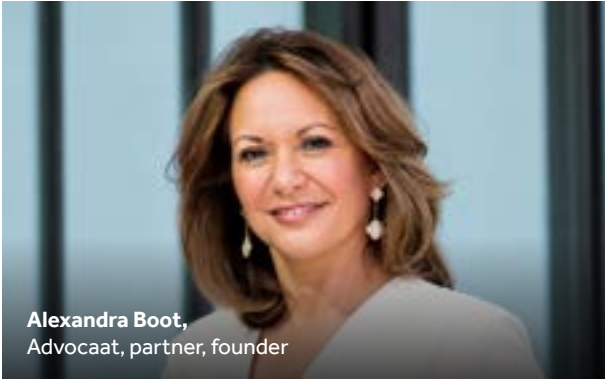
een tweede woning of een investering op Ibiza. Volgens Somogyi blijft vooral vastgoed op gewilde locaties interessant, ook nu de markt lastiger is. “Een schaars product op een gewilde locatie blijft waardevast of stijgt. Het is een beetje als goud. Aandelen schommelen, maar vastgoed wordt nooit nul euro. Met de huidige inflatie en geldontwaarding blijft kwalitatief vastgoed een ijzersterke investering, mits je het met visie benadert.”



Joshua Somogyi, Oprichter, Amster Vastgoed

Stroomnet op slot: zo houden gemeenten en ontwikkelaars de regie

Het Nederlandse stroomnet zit op steeds meer plekken vol. Voor nieuwe woningbouw- en vastgoedprojecten is dat een groeiend probleem, want een aansluiting is niet meer vanzelfsprekend en uitbreiding van het net duurt vaak jaren. Gemeenten krijgen daarom vanaf dit najaar meer mogelijkheden om al in een vroeg stadium ruimte op het stroomnet aan te vragen voor hun toekomstige bouwprojecten.



Alexandra Boot,
Advocaat, partner, founder

Op 1 oktober 2026 gaat de landelijke werkwijze ‘Eerder aanvragen’ officieel in. Gemeenten kunnen vanaf dat moment voor meerdere projecten tegelijk capaciteit aanvragen bij de bevoegde netbeheerder. Dat moet voorkomen dat pas vlak voor de bouw blijkt dat er onvoldoende ruimte op het elektriciteitsnet beschikbaar is.

“Als iedere gemeente dit puur voor zichzelf gaat doen zonder duidelijke afstemming, wordt het een totale chaos”, zegt Alexandra Boot van Boot Advocaten. Dat kantoor stelde deze zomer in opdracht van de Vereniging van

Nederlandse Gemeenten (VNG) landelijke beleidsregels op. Daarbij werd intensief overlegd met het ministerie van Klimaat en Groene Groei (KGG), netbeheerders en toezichthouder Autoriteit Consument & Markt (ACM).

Dat dit binnen de gestelde termijn is gelukt, mag een uitzonderlijke prestatie worden genoemd. In een tijdsbestek van slechts enkele weken wist het team van Boot Advocaten de uiteenlopende belangen van het ministerie, de toezichthouder, netbeheerders en honderden gemeenten te stroomlijnen tot één breed gedragen juridisch kader. De opdracht stond onder gigantische tijdsdruk, maar had het gewenste resultaat. Hiermee is in recordtijd de basis gelegd voor een werkbare landelijke aanpak.

Omdat er niet genoeg ruimte is voor alle aanvragen voor een stroomaansluiting, geldt er landelijk een duidelijke prioritering. Projecten die de netdruk verminderen of essentieel zijn voor acute veiligheid en zorg krijgen voorrang. Woningbouw valt daarentegen in een grote restgroep waarin veel verschillende projecten intensief met elkaar concurreren.

“Binnen die categorie dreigt iedereen z’n handdoekje op de ligstoel te leggen”, zegt Boot. “Tussen 1 en 23 oktober kunnen gemeenten gebundelde aanvragen indienen.

Omdat het toekennen van transportcapaciteit door de netbeheerder op volgorde van binnenkomst gaat, leggen onze beleidsregels juridisch vast welk lokaal project voorrang krijgt en op basis van welke criteria.”

Bij het opstellen van de regels bleek de cruciale vervolgvraag: wanneer is een project ver genoeg om capaciteit te reserveren? Boot legt uit dat beoordelen op basis van de geplande opleverdatum niet werkt: “Bij langjarige vastgoedprojecten haalt vrijwel niemand zo’n datum precies. Daarom sturen we nu op projectrijpheid en de verwachte start van de bouw. Plannen moeten dus aantoonbaar dicht bij uitvoering staan, bijvoorbeeld doordat de vereiste omgevingsvergunningen en financiële onderbouwing al rond zijn.”

Inmiddels hebben ruim honderdvijftig gemeenten de beleidsregels overgenomen. Volgens Boot moeten overige gemeenten nu snel in actie komen om vertraging te voorkomen: “Niets doen is simpelweg geen optie. Wie te laat begint met de gemeentelijke besluitvorming, afstemming en communicatie, loopt het risico dat bouwplannen straks volledig stilvallen. Er zijn genoeg andere showstoppers waar men geen invloed op heeft. Deze boot hoeft je niet te missen.”



bootadvocaten.nl

Hoe bouwen we steden die de toekomst wél aankunnen?

Klimaatverandering, de invloed van Big Tech, maatschappelijke polarisatie en demografische krimp stellen steden en ontwerpers voor nieuwe vraagstukken. Oude vastgoed- en bouwmodellen bieden volgens architect en ontwikkelaar Marc Koehler onvoldoende antwoord.



Wie steden leefbaar wil houden, moet daarom niet alleen kijken naar gebouwen en techniek, maar ook naar hoe mensen samenleven en voorzieningen delen. Koehler, oprichter van Marc Koehler Associates (MKA), Superlofts en Mama Pioneers, pleit voor adaptieve gebouwen en buurten waarin sociale duurzaamheid, ‘longevity’ en klimaatadaptatie samenkomen.

“We zijn goed bezig met energiezuinig bouwen, maar denken nog te weinig na over de sociale en natuurlijke kwaliteit van onze leefomgeving. Als je alles overlaat aan bouw- en installatietechniek en regelgeving, wordt een woning één grote afgesloten machine waarin bewoners zich isoleren van de buitenwereld. We moeten die technische, sociale en economische bubbels juist doorbreken.”

Daarvoor is volgens Koehler verbinding nodig tussen woning, gebouw en microbuurt. Hij noemt dat het

‘Superblock’: een veerkrachtig stadsdorp van 100 tot 500 woningen, met hoog- en laagbouw en gemengde functies.

“Op die schaal ontstaat voldoende kritische massa om maatschappelijke en technische voorzieningen efficiënt te delen. Denk aan energiecoöperaties, recycling, watermanagement, deelmobiliteit, werk-, speel- en naschoolse opvangruimtes, moestuinen en een tiny forest voor verkoeling en schone lucht. Zo worden bewoners minder afhankelijk van overheden of grote multinationals en bouwen ze samen aan een veilige stadsoase waar ze langdurig kunnen wortelen.”

Deze principes zijn toegepast in prijswinnende projecten als Republica in Amsterdam-Noord, waar de eerste stedelijke energiecoöperatie met een eigen netwerk werd gerealiseerd. Het project ontving eind 2025 in Brussel de New European Bauhaus Prize van de Europese Commissie. Ook SPOT Amsterdam is genomineerd, namelijk voor WAF 26 (World Architecture Festival). Koehler past dezelfde principes toe in Robin Wood in IJburg, Merwede in Utrecht, Strijp-S in Eindhoven, en in vier Superlofts-projecten: UP in Zoetermeer, Holenkwartier in Hoorn, Thamesmead in Londen en Floram in Lissabon.

Daarnaast ontwikkelt hij het Superlofts-concept verder met Superwood en Open House: een radicaal adaptief, modulair en geïndustrialiseerd houten woningbouwsysteem tot tien lagen.

Een belangrijk begrip in Koehlers visie is veerkracht. Dat is iets anders dan flexibiliteit. “Flexibiliteit gaat ervan uit dat je precies weet wat er op je afkomt. Veerkracht gaat over de weerbaarheid van mensen en gebouwen tegen onverwachte schokken. Woningen moeten fysiek adaptief zijn en kunnen meebewegen met veranderende gezinsfasen, demografische trends en klimaatrisico’s. Daarnaast moet de omgeving mensen inspireren tot een sociale, actieve en gezonde leefstijl.”

We moeten dus niet alleen gebouwen anders ontwerpen. Koehler pleit ook voor verticale ketenintegratie, zodat efficiënter met schaarse ruimte, tijd en geld wordt omgegaan.

“We moeten stoppen met het bouwen van losse gebouwtjes die elk een piepklein probleem proberen op te lossen. Er is dringend behoefte aan integrale gebiedsontwikkeling. Alleen door intensief samen te werken en veerkrachtige netwerken van zelfvoorzienende stadsdorpen neer te zetten, maken we onze steden weerbaar voor de uitdagingen van morgen.”



marckoehler.com



Gebouwdata bepalen straks de vastgoedwaarde

INNOVATIE

Veel vastgoedeigenaren weten wel wat hun panden waard zijn, maar niet hoe ze technisch en energetisch presteren. Die blinde vlek wordt duidelijker naarmate de Europese eisen aan gebouwen strenger worden. Wie nu geen zicht heeft op de werkelijke staat van installaties en schil, loopt het risico over enkele jaren voor onaangename verrassingen te staan.

“Er is nog onbekendheid”, zegt Marco Bakker van D-TACS, specialist in technisch assetmanagement en vastgoedinspecties. Veel eigenaren hebben volgens hem onvoldoende zicht op de technische staat van hun portefeuille. Vooral bij appartementencomplexen blijkt vaak pas na oplevering dat installaties niet doen wat ze moeten doen. Een ventilatiesysteem dat op papier voldoet, maar in de praktijk niet de juiste capaciteit haalt. Een bewoner die het pas merkt als hij gaat verwarmen of koelen.

Het onderscheid tussen zien en meten is daarbij cruciaal. Een NEN 2767-conditiemeting beoordeelt visueel: ziet een onderdeel er goed uit, dan lijkt het in orde. Roest hoeft geen probleem te zijn, het kan zelfs beschermend werken. Maar of een pomp door slijtage aan capaciteit inboet, blijkt alleen uit metingen. “Wij

kunnen dan wel vertellen dat die pomp echt wel achteruitgaat, omdat die niet de waarde haalt die het zou moeten zijn”, legt Bakker uit. Waar een visuele inspectie oordeelt dat een installatie in orde is omdat ze draait, geeft een functionele meting feitelijke informatie over de werkelijke prestaties.

“De Europese doelstelling van een emissievrij gebouwenbestand in 2050 voelt voor veel bestuurders nog ver weg

Die informatie is nodig om onderhoud en verduurzaming op elkaar af te stemmen. Vervang je een installatie die toch over

enkele jaren door regelgeving moet worden aangepast, dan investeer je twee keer. Wacht je te lang, dan loop je het risico dat huurders vertrekken naar energiezuinigere panden of dat een nieuwe eigenaar bij aankoop wordt geconfronteerd met investeringen waar niemand op rekende.

Bakker signaleert vooral een vals gevoel van tijd. De Europese doelstelling van een emissievrij gebouwenbestand in 2050 voelt voor veel bestuurders nog ver weg. “Dat komt tegen die tijd wel”, is de gedachte, terwijl de markt bij uitstel juist overspannen kan raken. Bedrijven die nu voorsorteren, bouwen een voorsprong op die volgens Bakker na 2040 moeilijk in te lopen is.

Wat daarbij ontbreekt, zijn niet zozeer data zelf, maar het samenbrengen ervan. Tekeningen, keuringsrapporten, energieverbruik en onderhoudscontracten liggen vaak verspreid, terwijl juist de combinatie ervan laat zien waar risico’s en kansen samenvallen. Pas wanneer technische staat en energieprestatie in samenhang worden bekeken, wordt duidelijk welke investering nu verstandig is en welke beter kan wachten. Voor

bestuurders betekent dit een andere volgorde: eerst meten, dan plannen, dan pas investeren. Wie die stap overslaat, baseert zich op aannames.

Dat vraagt om een andere rolverdeling. Niet de installateur die zijn eigen advies toetst, maar een onafhankelijke partij die uitsluitend meet en rapporteert, zodat eigenaren een uitvraag kunnen baseren op cijfers in plaats van aannames.



Marco Bakker, Specialist in technisch assetmanagement en vastgoedinspecties

Tekst: Fred Pals

Building Values – Partner Content

Weloverwogen keuzes en juiste timing zijn fundament voor beleggingen

De vastgoedsector staat voor complexe opgaven als verduurzaming, netcongestie, woningnood, strengere regelgeving en economische onzekerheid. Deze opgaven vragen continu om weloverwogen keuzes en de juiste timing. Daarom draait een succesvolle vastgoedstrategie niet alleen om financieel rendement, maar ook om samen met stakeholders duurzame waarde te creëren.

“De marktomstandigheden om te beleggen in vastgoed zijn de afgelopen vijf jaar ingrijpend veranderd”, zegt Norbert Bol, directeur-eigenaar van Building Values. “Covid, internationale conflicten, hogere grondstofprijzen, fluctuerende rente, de energietransitie, de stikstof- en wooncrisis en fiscale maatregelen liggen hieraan ten grondslag. De rode draad is een toenemende complexiteit en onzekerheid binnen de vastgoedsector, die alle stakeholders raakt.”

Vastgoed wordt te vaak beoordeeld op uitsluitend financieel rendement, maar volgens Bol ontstaat de grootste waarde door zorgvuldige keuzes en het juiste moment te combineren. “Het is een grootschalige en illiquide belegging die op korte termijn weinig veranderbaar is. Dat

geldt ook voor de omgeving. Als je iets in een vastgoedbelegging wilt veranderen, moet je dat optimaal organiseren. Alleen dan kun je de beoogde winst behalen.”

“Alleen dan kun je de beoogde winst behalen

Verbinding van strategie en praktijk

Maar wanneer is het juiste moment? “Het juiste moment is wanneer de technische, planologische, juridische, financiële, fiscale, duurzame, sociale en organisatorische tijdlijnen samenvallen. Dit vergt een goede strategie met kennis

van de dagelijkse, vaak weerbarstige praktijk. Hierbij is elk contactmoment met stakeholders waardevol om inhoud en planning goed op elkaar af te stemmen.”

“Het proces begint met goede communicatie tussen de betrokken partijen. Regelmatig overleg met stakeholders brengt aandachtspunten naar voren die veel tijd kunnen kosten bij de uitvoering. Door deze vooraf goed te managen, kan bij renovatie, verbouwing of verduurzaming makkelijker en succesvoller als één team worden gewerkt. Ook is er tijd om contractvormen te verkennen of afspraken te maken over andere kosten- en opbrengstverdelingen.”

Vertrouwen als katalysator

Hoe belangrijk de verbinding van strategie en praktijk is, blijkt volgens Bol uit een voorbeeld: “Bij de ontwikkeling van twee appartementencomplexen moest het besluit tot Start Bouw worden genomen, terwijl ondanks de enorme behoefte aan appartementen nog maar twintig procent was voorverkocht. Toch werd besloten te starten, in het vertrouwen dat een gunstige

financieringsfaciliteit voor de laatste bouwfase kopers zou motiveren. Hierdoor kregen potentiële kopers de zekerheid dat de appartementen op korte termijn gerealiseerd zouden worden, en durfden zij hun eigen woning in de verkoop te zetten. Binnen drie maanden waren alle appartementen verkocht.”

Doelen bereiken met meerwaarde

Tot slot vragen we Bol wanneer de doelen bereikt zijn en de opdracht geslaagd is. “Wanneer klanten hun doelstellingen hebben gerealiseerd met draagvlak van de stakeholders én het proces bovendien meerwaarde heeft opgeleverd. Deze meerwaarde gaat niet alleen om financieel rendement maar ook om maatschappelijke en ecologische waarde.”



Norbert Bol, Directeur-eigenaar, Building Values



Atlas ArenA Amsterdam

Geen snelle zes, maar een gedegen negen

Een gebouw kan er bij oplevering prachtig uitzien, maar de echte uitdaging begint daarna. Hoe zorg je ervoor dat het over vijftien, dertig of zelfs vijftig jaar nog aantrekkelijk is? Dat vraagt om andere keuzes dan wanneer een ontwikkeling na oplevering wordt verkocht. Flexibiliteit, kwaliteit en vooral de mensen die er wonen en werken bepalen de waarde op lange termijn.



Ernst-Jan van Prooye,
Managing director, Vastint Netherlands

Voor Ernst-Jan van Prooye, managing director Vastint Netherlands, is Atlas ArenA Amsterdam een goed voorbeeld van die filosofie. “Het is eigenlijk de blauwdruk geworden voor onze grote kantoorontwikkelingen in heel Europa, met name als het gaat om schaal, flexibiliteit en de voorzieningen die we hebben toegevoegd. Het bewijst zich nog steeds als succesvolle asset. De leegstand is er minimaal geweest en huurders blijven langdurig verbonden.” Joyce Klok, marketing manager bij Vastint, vertelt: “We willen zo vaak als mogelijk bij onze gebouwen op locatie zijn. Daardoor weten we goed wat er speelt bij de huurders en

kunnen we faciliteiten toevoegen, services uitbreiden en regelmatig activiteiten en events organiseren. Dat schept een band.”

Commercieel manager Julien Waelen wijst ook op de diversiteit binnen de Nederlandse portefeuille. “Het ene project zit in de planvormingsfase, een ander wordt grootschalig gerenoveerd en Atlas is al jarenlang succesvol verhuurd. We hebben kantoren, woningen en hotels. Juist die verschillende sectoren maken het uitdagend.”

Alle expertises

Met alle expertises in huis kan Vastint de hele keten intern afstemmen. Property en asset managers zijn al betrokken bij het ontwerp en zij exploiteren het gebouw uiteindelijk, waardoor ze weten wat toekomstige gebruikers en huurders willen. Zo ontstaat een product dat beter aansluit op ieders behoeften. Na de ontwikkeling blijft Vastint eigenaar van zijn vastgoed – het bedrijf financiert vanuit eigen vermogen en heeft een lange investeringshorizon. “In principe kopen wij iets voor de eeuwigheid”, zegt Van Prooye. “Daardoor kunnen wij andere strategische keuzes maken. Je gaat een relatie met elkaar aan voor een hele lange termijn,

en daarom willen we weten hoe huurders de gebouwen ervaren en of dingen beter kunnen. Dat komt uiteindelijk ons gebouw ten goede.”

De gebruiker staat daarbij centraal. “Daar begint en eindigt het eigenlijk mee. Als mensen het niet leuk vinden om ergens te zijn, heeft het gebouw in de breedste zin van het woord ook geen waarde. Het staat of valt met de mensen die er gebruik van maken.”

“

Je gaat een relatie aan voor een hele lange termijn

Open naar buiten

Dat geldt ook voor de omgeving. Klok: “We trekken de plint steeds vaker open voor omwonenden en de buurt. Ze kunnen er bijvoorbeeld terecht voor een kopje koffie, om iets te eten, of voor een event dat we voor de buurt organiseren. Daardoor ontstaat meer betrokkenheid. Je krijgt reuring en dynamiek en het gebouw wordt langer gebruikt dan alleen tijdens kantooruren.” Een lange horizon betekent daarbij dat gebouwen moeten kunnen veranderen. “Het allerbelangrijkste is flexibiliteit”, verklaart Van Prooye. “De maatschappij verandert constant. Een gebouw moet verschillende generaties kunnen bedienen en kunnen meebewegen met nieuwe wensen en eisen.”

Hij noemt Weesperzijde 190 als sprekend voorbeeld. “Een iconisch gebouw op een uitstekende locatie, dat zijn volledige potentie nog niet heeft benut. Dat is wat wij zagen. We transformeren het voormalige, gesloten onderwijsgebouw naar een multifunctionele plek met kantoren en een openbare begane grond met voorzieningen voor de buurt. Daarmee krijgt het gebouw een nieuwe betekenis voor de stad. Tegelijkertijd koesteren we wat het bijzonder maakt: de uitgesproken architectuur, de geschiedenis en het karakter. Die oorsprong vormt voor ons het fundament waarop we verder bouwen.”

Ruimte voor groei

Groeikansen ziet Vastint bij kwalitatief goede kantoren op sterke OV-locaties, maar ook in woningen en hotels. Daarbij kan ervaring uit verschillende vastgoedsectoren en Europese landen worden benut. Klok: “We leren van elkaar. Vastint heeft in het buitenland al grote woningcomplexen en leefomgevingen gebouwd. Alles wat we daar leren nemen we mee naar toekomstige ontwikkelingen. Het is een systeem dat zich constant verbetert. Ook binnen hotels zien we ruimte om onze internationale ervaring verder te benutten.”

Die brede ervaring betekent volgens Van Prooye niet dat Vastint overal direct op inspringt. Nieuwe kansen worden zorgvuldig afgewogen en moeten passen bij de lange termijn waarop het bedrijf opereert. “We zijn hier niet van de snelle zes, maar van de gedegen negen. We willen dingen goed doordacht en onderbouwd doen. Natuurlijk moeten er centjes worden verdiend, maar tegelijkertijd willen we voor de bewoners, huurders en bezoekers van onze gebouwen vooral een fijne plek creëren om te verblijven.”

Ruimte voor innovatie: flexibele laboratoria helpen jonge bedrijven verder



De Nederlandse kennisindustrie is 'booming'. Onze universiteiten, academische ziekenhuizen en onderzoeksinstituten werken aan nieuwe toepassingen in bijvoorbeeld celtherapie, biotechnologie, deeptech en voedseltechnologie. Die innovaties leiden regelmatig tot nieuwe bedrijven die toepassingen verder ontwikkelen en naar de markt brengen. Maar dan komt al snel de vraag op: waar gaan we ons onderzoek voortzetten? Dat blijkt niet altijd eenvoudig.

Een start-up die de universiteit ontgroeit, kan niet zomaar een leegstaand kantoor of bedrijfsgebouw betrekken. Een onderzoeks- en ontwikkelomgeving, zoals een laboratorium of cleanroom, stelt andere eisen en moet vaak worden aangepast aan het soort onderzoek dat er plaatsvindt. Afhankelijk van het onderzoek kunnen eisen gelden voor luchtbehandeling, temperatuur, trillingen, veiligheid en industriële gassen. Geschikte ruimte vinden is daardoor ingewikkelder dan het vinden van gewone kantoorruimte.

Een geschikt laboratorium vinden

"Er komen in Nederland veel spin-offs voort uit universiteiten en andere kennisinstellingen", zegt Johan van Gerven, country lead development NL & BE bij Kadans Science Partner. "Vaak begint zo'n bedrijf binnen een onderzoeksgroep. Dan moet je ervoor zorgen dat het niet eerst maanden bezig is met het vinden en inrichten van een geschikt laboratorium."

Ook de kosten tellen mee. Jonge technologiebedrijven besteden investeringsgeld liever aan onderzoekers, apparatuur en productontwikkeling dan aan een langdurige verbouwing. "Tijd is voor zo'n onderneming ontzettend belangrijk", zegt Van Gerven. "Een lang bouwtraject kan de start zomaar een jaar vertragen. Kun je die periode terugbrengen, dan blijft er meer geld en aandacht over voor het onderzoek zelf."

Kadans Science Partner ontwikkelt laboratorium- en R&D-ruimte op en rond Nederlandse kennisclusters, waaronder Utrecht Science Park, Leiden Bio Science Park

en Wageningen Campus. Voor start-ups is er bijvoorbeeld de i-HUB. Daar kunnen jonge bedrijven gebruikmaken van al ingerichte werkplekken en gedeelde voorzieningen. Zo hoeven ze niet te investeren in de bouw van een eigen laboratorium, maar kunnen ze direct inhuizen.

Ruimte voor groeiende bedrijven

"Een start-up weet vaak nog niet precies hoe groot hij over twee of drie jaar is", zegt Van Gerven. "Dan wil je niet direct vastzitten aan een grote ruimte en hoge investeringen. In een i-HUB kan een bedrijf beginnen met wat het nodig heeft en later verder groeien."

Groeiende bedrijven willen meer controle over hun onderzoeksomgeving en ruimte voor eigen apparatuur en installaties. Met Lab Ready levert Kadans laboratoriumruimtes die zijn voorbereid op verdere groei. Nauwe samenwerking tijdens ontwerp en inrichting zorgt voor een gebruiksklare omgeving waarin onderzoek snel kan starten.



Een laboratorium moet kunnen meegroeien met het bedrijf

"Wanden, vloeren, luchtverversing en de belangrijkste aansluitingen zijn dan al geregeld", zegt Van Gerven. "Daardoor kan de periode tussen het tekenen van het contract en het daadwerkelijk starten van het onderzoek veel korter worden. In sommige gevallen gaat het niet meer om anderhalf jaar, maar om enkele weken."

Kruisbestuiving

Hoe een laboratorium er uiteindelijk uit ziet, blijft afhankelijk van het onderzoek. Als de basisvoorzieningen er liggen, hoeft niet iedere huurder hetzelfde bouwproces opnieuw te doorlopen. Ook de locatie telt. Bedrijven in kennisintensieve sectoren zijn vaak afhankelijk van gespecialiseerd personeel en samenwerking met universiteiten, onderzoeksinstituten en andere

ondernemingen. Een plek op of vlak bij een science park kan zulke contacten makkelijker maken.

"Je ziet dat bedrijven veel aan elkaar kunnen hebben als ze dicht bij elkaar zitten", zegt Van Gerven. "Een start-up kan in hetzelfde gebouw een leverancier, samenwerkingspartner of toekomstige medewerker tegenkomen. Dat kun je niet afdwingen, maar je kunt er in de inrichting van een gebouw wel ruimte voor maken."

Toegang tot Europa

Als grootste Europese ontwikkelaar en exploitant van onderzoeksgebouwen op kennisclusters is Kadans actief in zes landen en ruim 30 clusters, met een netwerk van meer dan 500 organisaties. Die schaal bundelt sector-, ontwikkel- en operationele kennis. De kapitaalcracht maakt investeringen in gebouwen en laboratoria mogelijk en geeft huurders meer zekerheid over beschikbaarheid en prijs. Nederlandse bedrijven krijgen via het netwerk toegang tot organisaties en onderzoeksomgevingen elders in Europa.

Een goede uitvinding alleen is volgens Van Gerven niet genoeg. Kadans investeert in de werkomgeving en technische basis, zodat bedrijven minder eigen kapitaal hoeven vast te leggen in vastgoed en inrichting en meer overhouden voor onderzoekers, apparatuur en productontwikkeling. "Een bedrijf heeft mensen, geld en klanten nodig, maar ook een plek waar het onderzoek kan uitvoeren. Als die ruimte niet beschikbaar is of de oplevering te lang duurt, kan dat de groei vertragen. Door dat praktische deel goed te organiseren, kunnen bedrijven hier verder bouwen."

Met meer dan twintig jaar ervaring heeft Kadans de kennis in huis om het volledige traject, van ontwerp tot oplevering, te begeleiden en een laboratoriumomgeving te creëren die onderzoek, innovatie en groei ondersteunt.

De traditionele benadering van bouwen in de zorg werkt niet meer

Nederland vergrijst en de behoefte aan passende woonvormen groeit. Tegelijkertijd is een groot deel van het bestaande zorgvastgoed verouderd. De oplossing zit niet alleen in méér bouwen. Juist slimmer omgaan met bestaande locaties, nieuwe woonvormen ontwikkelen en eerder keuzes maken wordt cruciaal.



Bart van Venrooij en Jan Strating,
AIG Care & Living

“Meer dan de helft van de bestaande intramurale voorraad moet gemoderniseerd of vervangen worden door nieuwbouw”, zegt Jan Strating, senior projectmanager bij AIG Care & Living. Intramuraal betekent wonen én zorg binnen een instelling, extramuraal is zelfstandig wonen met zorg.

“Het landelijk beleid is erop gericht de intramurale capaciteit niet verder te laten groeien of zelfs in te perken. Er komen niet meer plekken bij in Nederland”, stelt Strating. “De vergrijzing zet naar verwachting door tot ongeveer 2050. Daarom zal het grootste deel van de toekomstige zorgvraag waarschijnlijk extramuraal, bijvoorbeeld in geclusterde woonvormen, worden opgevangen.”

Slimmer bouwen

Dat vraagt om andere gebouwen én andere woonvormen. “Het personeel kun je er niet bij bouwen”, zegt Strating. “Dus de gebouwen moeten slimmer worden, en het moet meer in de wijk opgelost worden. Dat brengt tegelijkertijd de woningmarkt in beweging. 75-plussers die nog geen zorg nodig hebben, zijn best bereid te verhuizen

naar een levensloopbestendige woning waar ze later met een zorgvraag kunnen blijven. Dan moet het wel kwaliteit hebben. Als dat lukt, krijg je doorstroming op de woningmarkt.”

“

Ontwikkelrisico hoort niet thuis in de zorg

Bij sterk verouderde zorglocaties is renovatie vaak niet de beste keuze. “Een gebouw uit de jaren zeventig of tachtig kun je voor een haalbaar budget vaak niet meer goed renoveren”, zegt Strating. “Als nieuwbouw mogelijk is, is dat vaak beter voor de duurzaamheid, de portemonnee en het comfort voor de bewoners en medewerkers.”

Vroeg aan tafel

AIG wil bij voorkeur vanaf het eerste

moment betrokken worden. “We gaan met de zorgorganisatie in gesprek: wat denken zij nodig te hebben en wat denken wij dat ze nodig hebben?”, zegt oprichter en directeur Bart van Venrooij. “Vervolgens lopen we samen door het traject, van architect en gemeente tot oplevering en nazorg.”

Daarbij neemt AIG het financiële ontwikkelrisico. “Een zorgorganisatie heeft genoeg uitdagingen en zou niet de risico’s van projectontwikkeling moeten lopen. Wij zijn geen urenfabriek”, zegt Van Venrooij. “Als wij ergens in geloven en voelen dat er vertrouwen in ons is, gaan we gewoon aan het werk.” AIG krijgt pas betaald wanneer een plan daadwerkelijk doorgaat. “Als wij het niet waarmaken, hoeft je niet te betalen. Wij willen wel de kans krijgen om het project tot een goed einde te brengen als wij wel de oplossing bieden.”

Vroeg aanschuiven kan veel tijd en geld besparen. Dat ondervond een zorgorganisatie die twee jaar met een adviseur aan een plan werkte dat uiteindelijk niet haalbaar bleek. De gevolgen gaan verder dan alleen financiën. “De bewoners en medewerkers zitten twee jaar langer in een verouderde locatie”, besluit Van Venrooij. “Die verloren tijd krijg je niet meer terug.”

aig.nl

AIG CARE & LIVING

Aangeboden door NLInvesteert

Voor iedere fase van een vastgoedproject een passende financiering

Van aankoop tot exploitatie verandert de financieringsbehoefte van een vastgoedproject. Een snelle aankoop vraagt om iets anders dan een transformatie of langdurige exploitatie. Juist wanneer snelheid nodig is, het vastgoed nog in ontwikkeling is of de huurinkomsten nog niet stabiel zijn, bieden reguliere financieringskaders niet altijd voldoende ruimte. Dat geldt bijvoorbeeld bij commercieel vastgoed of projecten die nog niet volledig verhuurd, vergund of opgeleverd zijn.

NLInvesteert kijkt daarom vanaf het begin naar de volledige financieringsroute van een vastgoedproject: van aankoop en transformatie tot de uiteindelijke exploitatie. Afhankelijk van de fase kan worden gekozen voor een brugfinanciering, transformatiefinanciering, commerciële vastgoedhypotheek of residentiële vastgoedhypotheek.

Zo krijgt de ondernemer per projectfase toegang tot een financiering die aansluit bij het doel, de looptijd en de verwachte kasstromen. Door al vroeg vooruit te kijken naar de volgende fase en de uiteindelijke herfinanciering, kunnen financieringsvormen beter op elkaar worden afgestemd.

De financiering volgt de fase van het project

Moet een aankoop snel worden afgerond, dan kan een brugfinanciering uitkomst bieden. Deze tijdelijke lening overbrugt de periode totdat een object wordt verkocht of structureel wordt geherfinancierd. Snelheid en flexibiliteit staan in deze fase centraal.

Bij herbestemming of een ingrijpende renovatie verandert het risicoprofiel. Een transformatiefinanciering kan dan beter passen. Daarbij wordt niet alleen gekeken naar de aankoop, maar ook naar de verbouwingskosten, de haalbaarheid van het plan en de verwachte waarde na voltooiing.

Na oplevering verschuift de financieringsbehoefte opnieuw. Wanneer het vastgoed gereed is en stabiele huurinkomsten oplevert, kan een langlopende commerciële of residentiële vastgoedhypotheek passend zijn. In deze fase draait het om structurele financiering die aansluit op de exploitatie.

Welke oplossing past, hangt onder meer af van de waarde en bestemming van het onderpand, de looptijd, de verwachte kasstromen, de verbouwingskosten en het trackrecord van de ondernemer. Ook de eigen inbreng is belangrijk. “Geen skin in the game is geen deal”, zegt algemeen directeur Dirkjan Takke. Ondernemers moeten zelf ook risico dragen.

Van transformatie naar structurele financiering

Een project in Enschede laat zien hoe verschillende financieringsvormen elkaar binnen één vastgoedproject kunnen opvolgen. Twee panden worden daar getransformeerd tot seniorenwoningen met kantoorruimte.

Tijdens de aankoop en verbouwing wordt het project gefinancierd op basis van het ontwikkelplan. Zodra het project is afgerond en de verhuur op gang is gekomen, verandert ook de basis onder de financiering. Het residentiële en commerciële deel kan dan worden

geherfinancierd met een vastgoedhypotheek die aansluit op de exploitatie.

Een vastgoedproject vraagt zelden van begin tot eind om dezelfde financiering. Door vanaf het begin naar de volledige financieringsroute te kijken, kunnen financieringsvorm en looptijd worden afgestemd op iedere projectfase én op de volgende stap.

Een goed vastgoedplan vraagt om de juiste financiering op het juiste moment. Bespreek daarom vroegtijdig met NLInvesteert welke financieringsroute past bij de aankoop, realisatie en exploitatie van uw project.



Dirkjan Takke,
Algemeen directeur, NLInvesteert

nl investeert

nlinvesteert.nl
Vastgoed financieren?
Scan de QR-code.



Vastgoedbeleggen vereist geduld, niet gokwerk

EXPERT

De vastgoedmarkt vraagt om een andere blik. Jarenlang draaide beleggen vooral om waardestijging: een pand kopen, kort aanhouden, verkopen met winst. Rentestijgingen, strengere regelgeving en verduurzamingseisen hebben dat model veranderd. Wie nu succesvol wil investeren, kijkt verder dan de volgende transactie.



Justin Groot,
Chief commercial officer, Dominvest

Justin Groot, chief commercial officer van Dominvest, omschrijft de Nederlandse woningbeleggingsmarkt als “in beweging”. Vanuit zijn rol als financier van woningbeleggers volgt Dominvest die ontwikkelingen op de voet. Startende beleggers, uitbreiders, verduurzamers: iedereen zoekt naar een nieuwe balans tussen rendement en risico. Die balans is volgens Groot in de kern simpel. “Hoog rendement heeft hoog risico,

lager rendement heeft lager risico. En dan valt vastgoed daar altijd een beetje tussenin: relatief hoog rendement bij een relatief lager risico.” Wat wel is veranderd, is de toegang tot kapitaal. Financierbaarheid speelt volgens Groot een grotere rol dan ooit bij het acquireren van vastgoed, mede doordat het aanbod van financiers de afgelopen jaren sterk is gegroeid.

“De grootste kansen liggen niet in nieuwbouw, maar in bestaand vastgoed

Duurzaamheid als waardefactor

Verduurzaming is uitgegroeid tot een waardefactor. Energielabels bepalen niet alleen de aankoopprijs, maar ook hoelang huurders blijven zitten en welke

huur haalbaar is. Groot ziet vooral in bestaand vastgoed nog veel potentie: opslagruimtes boven winkels bijvoorbeeld, die relatief eenvoudig zijn om te bouwen tot zelfstandige appartementen en zo tienduizenden extra woningen kunnen opleveren. De fout die beleggers volgens Groot nog te vaak maken, is onvoldoende onderzoek vooraf. “Je moet weten wat en waar je investeert”, zegt hij, en wijst erop dat kennis van de lokale markt net zo belangrijk is als de rekensom achter een aankoop. Onzekerheid over beleid, van huurregulering tot renteontwikkeling, maakt die voorbereiding er niet makkelijker op. Zodra er duidelijkheid is, kunnen beleggers daar in ieder geval op rekenen, ook als dat een lager rendement betekent.

Doordachte portefeuilles

Grotere beleggers kijken volgens Groot inmiddels heel gericht naar hun portefeuille: onderaan voegen ze woningen toe, aan de bovenkant verkopen ze wat is

uitontwikkeld. Die combinatie van waarde toevoegen en selectief uitponden typeert de professionalisering die de sector doormaakt. Volgens Groot liggen de grootste kansen momenteel in twee segmenten: residentieel vastgoed en zorgvastgoed, simpelweg omdat het tekort daar het grootst is en naar verwachting zal blijven.

“Wie de lokale markt begrijpt, verkleint het risico

Volgens Groot groeit onder beleggers de behoefte aan financiers die gedurende de volledige levenscyclus van een investering kunnen meebewegen, van aankoop en verbouwing tot verkoop. Dat vraagt volgens hem om meer flexibiliteit dan een traditionele vastgoedlening. De financieringsconstructie moet aansluiten bij de strategie van de belegger, niet andersom. Snelheid en voorspelbaarheid spelen daarbij een steeds grotere rol, omdat investeerders vaker moeten inspelen op veranderende marktomstandigheden.

Volgens Groot zullen beleggers zich de komende jaren vooral onderscheiden door kennis van de markt, een realistische rendementsverwachting en een langetermijnvisie.

Tekst: Fred Pals

Bouwnetwerk – Partner Content

Inhoud verbindt meer dan visitekaartjes

In een sector die van oudsher wordt gekenmerkt door hiërarchie en een mannenwereld is samenwerking geen vanzelfsprekendheid. Toch geldt juist in de bouw- en vastgoedsector dat de complexe actuele opgaven – zoals woningtekort, duurzaamheid, energietransitie en de opmars van AI – niet door één partij kunnen worden opgelost. Maar hoe kunnen professionals elkaar vinden, vertrouwen opbouwen en kennis werkelijk uitwisselen?

Het Bouwnetwerk bestaat al meer dan veertig jaar en richt zich op vrouwelijke professionals in de bouw- en vastgoedsector. Wat begon als een praktische behoefte, is uitgegroeid tot een inhoudelijk gedreven platform. Barbara Dirks, partner bij SVP Architectuur en Stedenbouw en aftredend voorzitter, en haar opvolger Marit de Groot, specificatiedeskundige bij VDNDP, lichten toe wat het netwerk vandaag de dag onderscheidt.

Inhoud als vertrekpunt

“We hebben altijd inhoudelijk gedreven bijeenkomsten”, zegt Dirks. “Excursies, lezingen of debatten. En van daaruit

ontstaat het netwerken vanzelf.” Deze insteek is geen toeval. In een sector waar veel partijen met elkaar moeten samenwerken om projecten te realiseren, biedt gedeelde inhoud een steviger basis dan oppervlakkig contact. Leden bezoeken fabrieken voor modulaire bouw, voeren debatten over inclusief ontwerp of luisteren naar filosofen die reflecteren op de betekenis van AI voor de sector. De gesprekken die daaruit voortkomen, gaan verder dan de ontmoeting zelf.

De Groot vult aan dat het netwerk bewust breed en divers is samengesteld. “We hebben echt leden vanuit allemaal verschillende hoeken, waaronder

architecten, corporaties, ontwikkelaars en adviseurs. Het is daarbij vooral belangrijk dat we een platform bieden waar iedereen elkaar kan vinden.”

Vertrouwen opbouwen

Bouwnetwerk wil vooral langdurige relaties tot stand brengen. Dirks beschrijft hoe vertrouwen wordt opgebouwd, doordat leden zich naar elkaar toe ook kwetsbaar durven op te stellen. Binnen het programma Samen Groeien bespreken deelnemers in kleine, veilige groepen wat er bij projecten minder goed ging. “Om in een iets kleiner comité dat open gesprek aan te gaan en samen te kijken: wat kunnen we hiervan leren?”, aldus De Groot.

Die openheid heeft ook een positief effect op loopbaanontwikkeling. Zeker voor jongere professionals biedt het netwerk rolmodellen en een laagdrempelige omgeving om ervaringen te delen. Studenten worden uitgenodigd bij bijeenkomsten, onderzoek van

universiteiten krijgt een podium en er is expliciet ruimte voor jong talent.

Bredere uitdagingen

De thema’s die nu het sterkst leven onder de leden, zoals duurzaamheid, haalbaarheid van ontwikkelingen en biobased bouwen, weerspiegelen de bredere uitdagingen van de sector. De Groot zou het liefst een versnelling zien bij het toepassen van biobased materialen. “Er zijn ontzettend veel goede ideeën op dit gebied. Ik denk dat het interessant is om daar toch een soort van versnelling in te realiseren.” Dat vraagt om samenwerking, precies waar Bouwnetwerk al meer dan vier decennia op inzet.





Hoe Nederland de vergrijzing echt aanpakt

Rond een kwart van de Nederlandse bevolking is over twintig jaar ouder dan 65. De zorgvraag stijgt, personeel is schaars en de woningmarkt biedt nauwelijks antwoord. Toch ligt de oplossing niet alleen in meer bouwen of opleiden: de kern van het vraagstuk is fundamenteel anders van aard.

Eén op de zes à zeven mensen is momenteel werkzaam in de zorg. Zet de vergrijzing door, dan is dat straks één op de drie. “Je hoeft geen groot ziener te zijn om te zeggen dat dat niet gaat gebeuren”, stelt Harry Platte, bestuursvoorzitter van Woonzorg Nederland, de grootste landelijke woningcorporatie voor seniorenhuisvesting. Platte pleit ervoor vergrijzing niet langer als woonvraagstuk te zien, maar als samenlevingsvraagstuk.

Leefomgeving staat centraal

Woonzorg Nederland ontwikkelt en beheert woonvormen voor ouderen met uiteenlopende woonwensen en zorgbehoeften. Centraal staat niet de woning, maar de leefomgeving. Platte verduidelijkt het onderscheid: “Als je vergrijzing als woonvraagstuk beschouwt, is het net alsof je het ook met alleen woningen kunt oplossen. En dat is het niet.”

De organisatie zet al ruim tien jaar in op ontmoeting als fundament van welbevinden. Ontmoetingsruimten worden bewust in de woningplattegronden opgenomen, ook al had die ruimte als woning verhuurd kunnen worden. De gedachte hierachter is dat mensen elkaar eerst herhaaldelijk moeten ontmoeten voordat er een gesprek ontstaat. Wie dat

proces faciliteert, investeert in sociale cohesie en preventie van een zwaardere zorgvraag.

Verbindende functie

Projecten als De Bloemendal in Deventer en Stadsveteraan in Amsterdam weerspiegelen hoe die aanpak in de praktijk werkt. De ontmoetingsruimte van De Bloemendal heeft een verbindende functie in de wijk, door praktijklessen voor het voortgezet onderwijs en activiteiten voor jong en oud. Bij Stadsveteraan werden bewoners al in de ontwerpfase betrokken bij de invulling. De individuele woning is iets kleiner, de gangen zijn breder, en er zijn gemeenschappelijke ruimten zoals een keuken met grote eettafel en een atelier. “Dan lever je vier, vijf vierkante meter in op je directe woonruimte, maar met z’n allen heb je een prachtige grote keuken, klusruimte of atelier”, aldus Platte.

Seniorenhuisvesting van morgen

Een hardnekkig misverstand in de sector is dat seniorenhuisvesting een specialisme is voor een beperkt aantal organisaties. Platte doorprijkt dat beeld: hij sprak recent een bestuurder van een Amsterdamse woningcorporatie die het woord senioren wegwuifde, maar wiens huurders gemiddeld zestig jaar oud bleken. “Toen zei ik: gefeliciteerd, over vijftien jaar ben jij Woonzorg Nederland.”

In vastgoedtermen is vijftien jaar kort. Platte stelt dat elk corporatiebestuur zich moet afvragen hoe huidige huurders die periode goed in hetzelfde complex kunnen wonen, want ze vertrekken niet meer naar verpleeghuizen zoals vroeger. “De meesten blijven wonen in de woning waar ze nu al zitten. Dat moet je beseffen als bestuurder.” Maar een corporatie kan volgens hem alleen de bedding maken. “Een gemeenschap ontstaat door mensen, dus ze moeten het ook zelf doen.”

Verkeerd verdeelde baten

De financiering van dit model stuit alleen op een structureel probleem. Woonzorg Nederland investeert in ontmoetingsruimten, terwijl de opbrengsten via lagere zorgkosten elders in het systeem terechtkomen. Zorgkantoren bevestigen besparingen tot miljoenen per project, landelijk tot miljarden. Maar de partij die investeert, profiteert niet.

“Een onsje welzijn scheelt een kilo zorg”, citeert Platte zijn voorganger Cees van Boven, al ligt de werkelijke factor volgens hem inmiddels hoger. De oplossing is niet ingewikkeld. Ontmoetingsruimten moeten als kwaliteitsvoorziening worden erkend, waarvoor extra huur gevraagd mag worden. Dat maakt investeringen voor corporaties financieel haalbaar, zonder dat elk project opnieuw een subsidiepotje vereist.

Ook fiscaal wordt de investeringsruimte kleiner. Als non-profitorganisaties vloeien alle inkomsten terug in nieuwbouw, onderhoud en verduurzaming. Toch betaalden woningcorporaties vorig jaar gezamenlijk zo’n 700 miljoen euro aan

vennootschapsbelasting. Branchevereniging Aedes verwacht dat dit bedrag oploopt tot 1,5 miljard euro in 2029, geld dat niet naar woningen gaat maar naar de schatkist, terwijl huurstijgingen wettelijk aan banden liggen. “Uiteindelijk betalen huurders hiervoor de rekening”, aldus Platte. “Voor Woonzorg Nederland geldt dat met het afschaffen van de vennootschapsbelasting 300 extra woningen per jaar gebouwd kunnen worden, dat zijn 3000 woningen in tien jaar.”

Stelselwijziging

Op lange termijn is Platte voorstander van een stelselwijziging, met wonen, zorg en welzijn als één systeem, niet als drie gescheiden domeinen. “Hoe kunnen we het zo suboptimaal organiseren?” Maar hij wacht er niet op. Zijn devies is groot denken, klein doen en nu al lokaal samenwerken. Wat hij beleidsmakers meegeeft: begin met een maatschappijvisie, niet een zorgredenering. Minder dan één procent van de zorgkosten gaat naar preventie, dus het structureel verhogen naar vier of vijf procent zou al een kentering betekenen. “Als je begint te redeneren vanuit zorg, eindig je ook met zorg.”



Harry Platte,
Bestuursvoorzitter, Woonzorg Nederland

Amsterdam moet bereikbaar blijven voor kleine ondernemers



Terwijl Amsterdam groeit, krimpt de ruimte voor het mkb. Bedrijfslocaties binnen of nabij de ring verdwijnen in rap tempo en worden getransformeerd naar woningen of grote kantoren. Ondernemers die opslagruimte, een werkplaats of een combinatie van beide nodig hebben, komen steeds verder buiten de stad terecht. Reistijden nemen hierdoor toe, de kosten stijgen en de stad verliest langzaam zijn bedrijvigheid.

Op Herwijk 10 in Amsterdam-Westpoort stond ruim dertig jaar lang Race Planet, het bekende bedrijf van de familie Bleekemolen – maar op 1 november 2026 sluiten ze hun deuren. De verandering die het pand daarna ondergaat, is een bewuste keuze: niet ontwikkelen voor één grote gebruiker, maar de locatie transformeren tot 112 afzonderlijk te kopen bedrijfsunits.

Sebastiaan Bleekemolen, die leidinggeeft aan het familiebedrijf, zocht daarvoor een partner die de waarde van de locatie begreep. Die vond hij in vastgoedontwikkelaar Unity Units. “Unity zag niet alleen de ontwikkelingsmogelijkheid, maar ook het belang om de ondernemersfunctie van de locatie te behouden.” Voor het plan is inmiddels een omgevingsvergunning verleend en het project wordt onder de naam Unity Sloterdijk 03 te koop aangeboden. De bouw gaat naar verwachting in het vierde kwartaal van 2026 van start, waarbij de oplevering wordt voorzien in het vierde kwartaal van 2027. “Amsterdam heeft niet alleen woningen en kantoren nodig, maar ook plekken van waaruit ondernemers de stad daadwerkelijk kunnen laten functioneren”, stelt Bleekemolen.

Aan de rand van de stad

Er zijn goede verbindingen met de A5, A9 en A10 en ook vanuit het centrum is de locatie goed bereikbaar. Dat maakt de plek aantrekkelijk voor precies de groep ondernemers die het hardst wordt geraakt door de schaarste aan betaalbare bedrijfsruimte: installateurs, aannemers, technische bedrijven, makers, webshops en handelsbedrijven. Zij hebben ruimte nodig voor personeel, materialen en vervoer, terwijl een verhuizing naar een bedrijventerrein ver buiten de stad voor veel van hen geen werkbaar alternatief is.

Tessa Soede van Unity Units signaleert dat dit een structurele kwestie is. “Wanneer deze ondernemers steeds verder buiten Amsterdam terechtkomen, nemen de reistijden en kosten toe. Uiteindelijk merkt de hele stad dat, omdat juist deze bedrijven onze woningen, gebouwen en voorzieningen onderhouden. Met dit plan wordt een bestaande Amsterdamse bedrijfslocatie behouden voor economische bedrijvigheid en schaarse grond efficiënt benut door in twee lagen te bouwen”, betoogt ze.

Kopen als alternatief voor huren

Unity Units ontwikkelt en verkoopt

hoogwaardige, schakelbare bedrijfsunits, voornamelijk voor eigenaar-gebruikers en daarnaast voor beleggers. Het bedrijf realiseerde meer dan 150.000 vierkante meter vastgoed en verkocht ruim duizend units op meer dan dertig projectlocaties. Op Herwijk 10 worden 112 units aangeboden vanaf ongeveer 100 vierkante meter, verdeeld over zes gebouwen.

De units bestaan uit een begane grond en een eerste verdieping en kunnen horizontaal worden gekoppeld, zodat ook grotere configuraties mogelijk zijn. Financiering behoort tot de mogelijkheden; afhankelijk van het bedrijf, de taxatiewaarde en voorwaarden kan een substantieel deel van de aankoopsom worden gefinancierd. “Een eigenaar is minder afhankelijk van huurverhogingen of de plannen van een verhuurder. Bovendien bestaat een deel van de maandelijkse financieringslast uit aflossing”, legt Soede uit. Zo kan een ondernemer via aflossing vermogen opbouwen, terwijl dat bij huur uiteraard niet het geval is.

Verbonden aan de locatie

De familie Bleekemolen verkoopt Herwijk 10, maar koopt zelf ook een aantal units in het nieuwe project. Dat is geen symbolisch gebaar. “We kennen deze plek als geen ander en weten hoe sterk de ligging en bereikbaarheid zijn”, zegt Bleekemolen. De beslissing om te verkopen was daarentegen niet vanzelfsprekend. Het pand is oud, groot onderhoud naderde en marges in de vrijetijdsbranche staan

onder druk. Eerdere benaderingen door beleggers, die de locatie wilden kopen en terughuren, wees de familie af. “Na een aantal jaar sta je aan de kant en dan wordt het huurcontract opgeblazen. Dat ambieerden wij absoluut niet. De samenwerking met Unity Units voelde anders.”

“

Eigenaar-gebruikers zorgen voor betrokkenheid en continuïteit

Aanvullende groepen

Binnen het project is wel ruimte voor beleggers die units verhuren aan ondernemers die nog niet kunnen of willen kopen. Soede ziet die groepen als aanvullend. “Eigenaar-gebruikers zorgen voor betrokkenheid en continuïteit, terwijl beleggers een deel van de huurmarkt bedienen.” Voor Bleekemolen gaat succes daarbij verder dan de oplevering. “Voor onze familie is het belangrijk dat Herwijk 10 een levendige plek voor ondernemers blijft. We nemen afscheid van Race Planet op deze locatie, maar niet van de plek zelf.” Voor Soede is het project geslaagd als hier straks een levendige ondernemerslocatie ontstaat die ook op lange termijn haar functie voor de stad behoudt.



Woensdag 30 september is er een open dag op de locatie van 16.00 tot 18.00. unity-units.nl