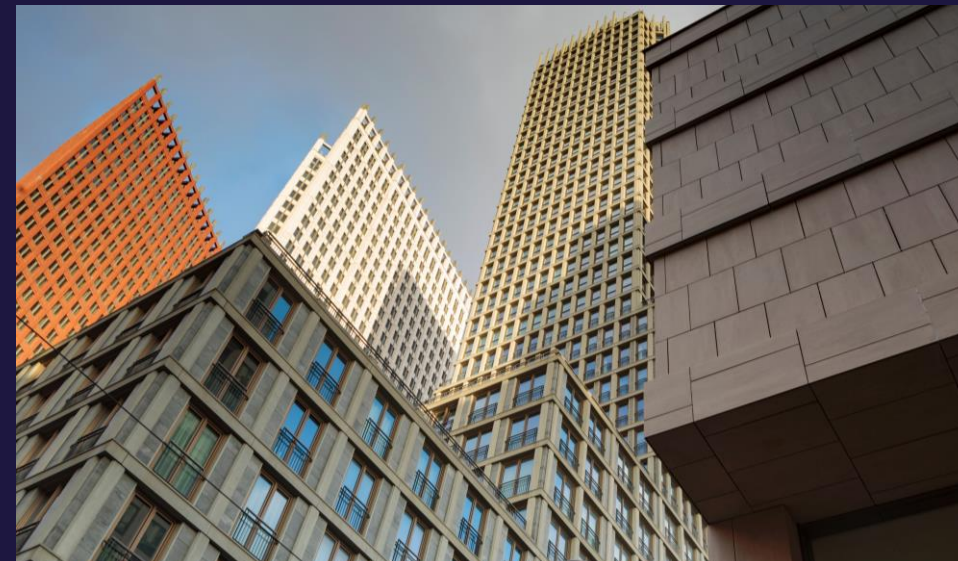




THE NETHERLANDS

OUTLOOK 

MID-YEAR EDITION 2026





CONTENTS

**ECONOMISCH
VOORUITZICHT**

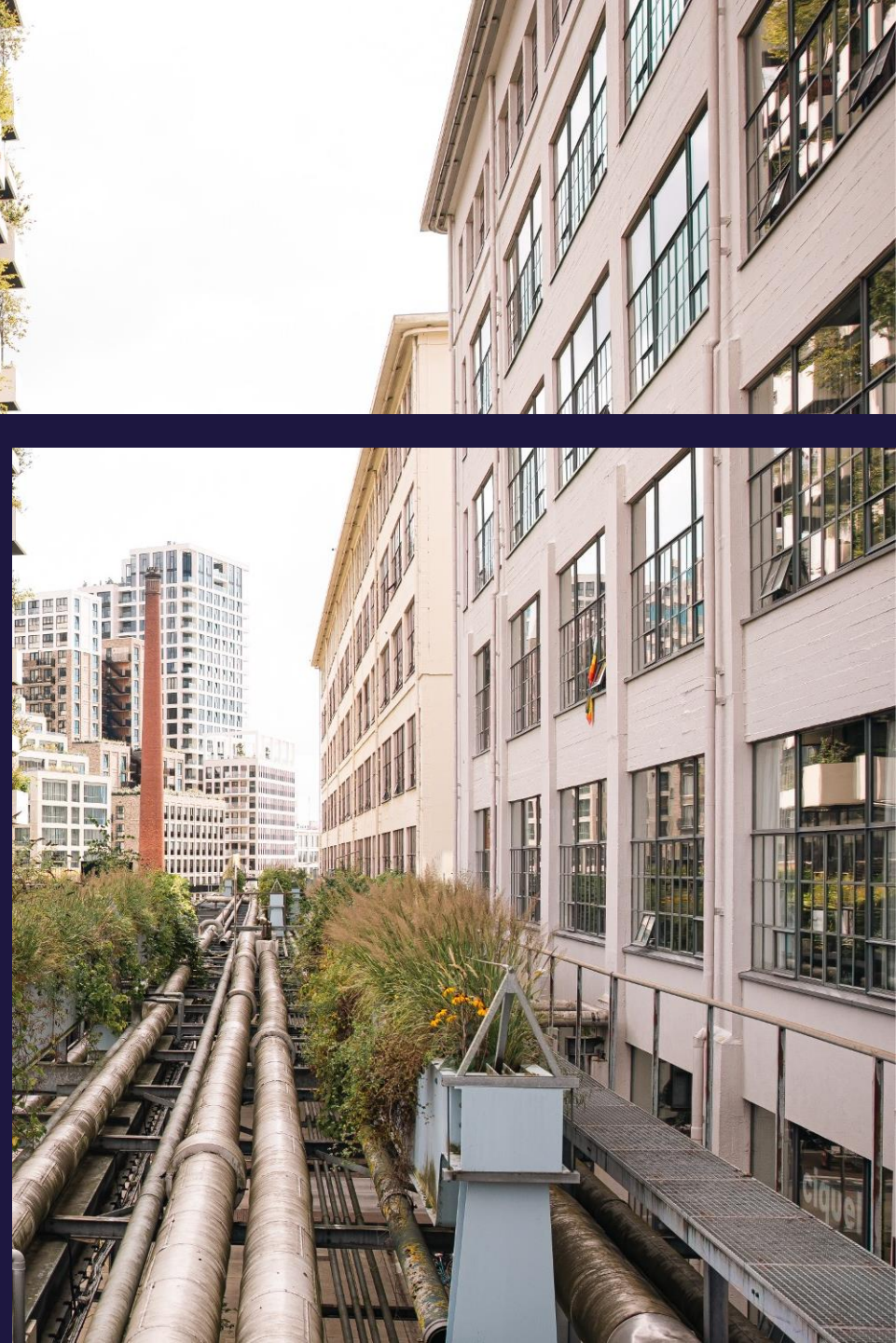
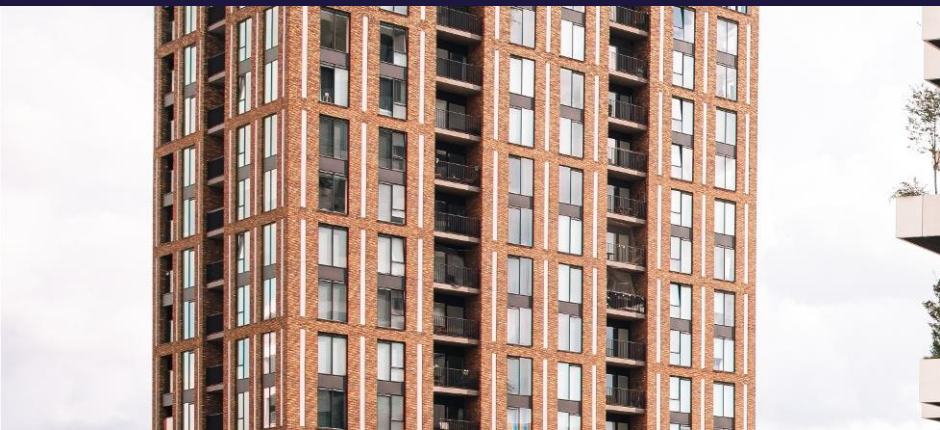
**INDUSTRIAL &
LOGISTICS**

OFFICES

RETAIL

LIVING

HOSPITALITY



ECONOMISCH VOORUITZICHT



ECONOMISCH VOORUITZICHT

HANDELEN MET DE BLIK OP MORGEN

De Nederlandse economie heeft van oudsher haar blik naar buiten gericht. Met een relatief kleine thuismarkt, maar open toegang tot zeeën en waterwegen die diep Europa in reiken, ontwikkelde Nederland zich tot een sterke, naar buiten gerichte economie. Dat heeft het land van oudsher grote welvaart gebracht, maar maakt ons tegelijkertijd kwetsbaar voor schommelingen in de wereldhandel.

**WANNEER DE MONDIALE ECONOMIE
VERTRAAGT, VOELT NEDERLAND DAT
DOORGAANS SNELLER DAN VEEL
ANDERE EUROPESE LANDEN, IN
OPGAANDE CYCLI PROFITEREN WE
JUIST BOVENGEMIDDELD.**

Omdat onze economie zo sterk verweven is met de buitenwereld, kunnen we ons niet achter de dijken verschuilen. Nederland heeft behoefte aan een overheid die actief onze economische belangen verdedigt in Europa en daarbuiten. Het is daarom van groot belang dat het nieuwe kabinet nadrukkelijk heeft uitgesproken weer actief mee te willen doen op het internationale toneel. Dat internationale perspectief mag echter niet betekenen dat de aandacht verslapt voor de structurele opgaven in eigen land. Gebrek aan visie en daadkracht op thema's als wonen en arbeidsmarkt heeft geleid tot een situatie waarin de woningnood groot is, terwijl tegelijkertijd bij historisch lage werkloosheid er nauwelijks ruimte lijkt voor voldoende woningen en nieuwe arbeidskrachten.

Voor het verwezenlijken van nationale ambities kan Nederland niet zonder investeringen en kapitaalstromen van buiten om het tekort van bijna 400.000 woningen terug te dringen. Alle beschikbare vormen van kapitaal zullen nodig zijn en dit onderstreept de noodzaak voor een aantrekkelijk investeringsklimaat.

Juist daar wringt het. Internationale (vastgoed)kapitaalstromen richting Nederland staan al jaren onder neerwaartse druk, en verschuiven zodoende naar andere Europese landen: beleidsmatige en fiscale wijzigingen hebben het verschil tussen bruto en netto aanvangsrendementen de afgelopen jaren fors vergroot. Tegelijkertijd stapelen de structurele uitdagingen zich op: toenemende geopolitieke concurrentie, de noodzaak van strategische autonomie en de disruptieve impact van AI op economie en arbeidsmarkt.



Daarmee komt steeds nadrukkelijker de vraag centraal te staan: hoe ziet de Europese economie van morgen eruit en welke positie wil Nederland daarin innemen?

Vastgoedmarkten lopen daarbij vaak vooruit op bredere economische ontwikkelingen. Hoe beïnvloedt AI het toekomstige kantorenlandschap? Dragen datacenters in dit perspectief wellicht toch wel bij aan een goed investeringsklimaat? Hoe verandert Retail onder invloed van digitalisering en veranderend consumentengedrag? En waar ontstaan straks de aantrekkelijke stedelijke regio's waar jong talent zich wil vestigen?

De urgentie van die vragen neemt toe door de demografische vooruitzichten van Europa. Volgens prognoses van de Europese Commissie bereikt de bevolking van de EU al over drie jaar haar piek (2029), waarna richting het jaar 2100 een daling van circa 12 procent wordt verwacht. De beroepsbevolking krimpt nog sneller: al richting 2050 wordt een afname van 10 tot 15 procent voorzien.

Tegelijkertijd wordt Europa juist hoogwaardiger. Inmiddels heeft circa 44 procent van de jonge Europese beroepsbevolking een tertiaire opleiding afgerond. In Nederland ligt dat aandeel zelfs rond de 55 procent, met regio's als Utrecht en Noord-Holland als Europese koplopers.

De combinatie van vergrijzing, bevolkingskrimp en een steeds kennisintensievere economie zorgt ervoor dat de concurrentie tussen Europese stedelijke regio's om jong hoogopgeleid talent aan te trekken de komende decennia verder zal toenemen.

Veel structurele trends op vastgoedmarkten zijn direct tot deze ontwikkeling te herleiden: de polarisatie op de kantorenmarkt, het structurele woningtekort, de groei van het luxury retailsegment en de toenemende vraag naar hoogwaardige logistieke locaties door realtime fulfillment.

ECONOMISCH VOORUITZICHT

Ook op geopolitiek vlak bevindt Europa zich in een overgangsfase naar meer strategische autonomie en dat heeft economische implicaties. De noodzaak om productiviteit te verhogen neemt toe, terwijl de internationale concurrentie op technologie, energie en grondstoffen steeds strategischer wordt ingezet. Het continent werd geconfronteerd met energie- en inflatieschokken, geopolitieke spanningen en verstoringen van handelsstromen, maar wist zich veelal beter staande te houden dan vooraf werd verwacht. Europese instituties bleken in staat om compromissen te sluiten en nieuwe evenwichten te vinden.

**DIE WEERBAARHEID WORDT MOMENTEEL
OPNIEUW GETEST DOOR DE GEBLOKKEERDE
STRAAT VAN HORMUZ ALS GEVOLG VAN HET
CONFLICT TUSSEN DE VERENIGDE STATEN EN
IRAN.**

De strategische zeeroute is normaal gesproken verantwoordelijk voor ongeveer een kwart van de mondiale handel in olieproducten en LNG. De grootste verstoring sinds de oliecrises in de jaren zeventig van de mondiale energiemarkten heeft zich direct vertaald in globaal sterk opgelopen energieprijzen. Deze treffen met name Aziatische economieën waar veelal energieconsumptiebeperkende maatregelen van kracht zijn. Voor Europa is de situatie wezenlijk anders dan tijdens de energiecrisis van 2022. Energiebronnen zijn inmiddels beter gespreid, de afhankelijkheid van individuele leveranciers is afgenomen en gasopslagen worden momenteel opnieuw gevuld. Ondanks dat de afhankelijkheid van Europa van energie uit de Golfregio relatief beperkt is (slechts 5% van het Europese verbruik) heeft het conflict economische impact. Hogere energieprijzen vergroten de kans dat inflatie langer hoog blijft met gevolgen voor de rentestand en economische groei die onder druk komt te staan.





VERWACHTE ECONOMISCHE KERNCIJFERS NEDERLAND

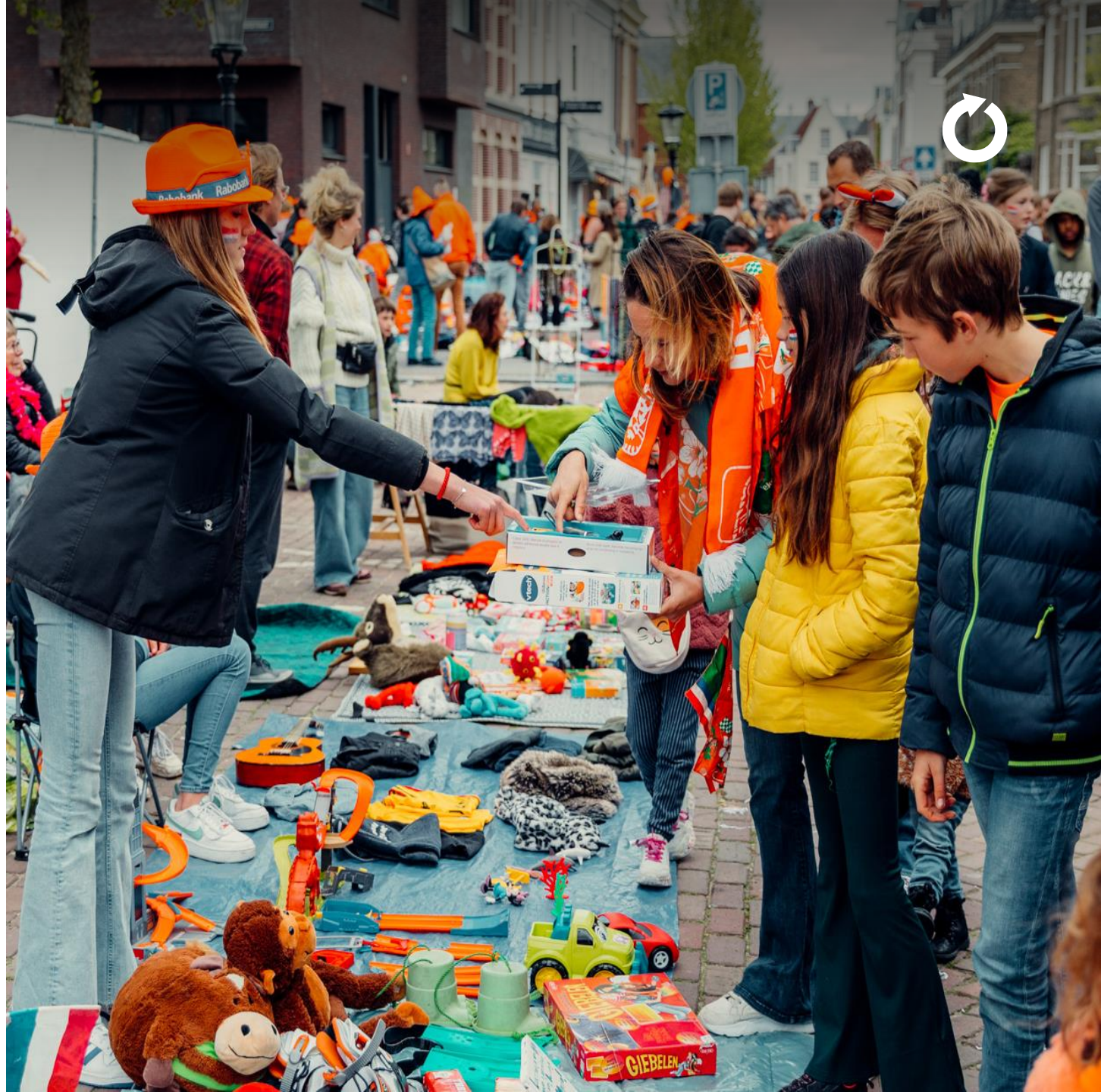
	2023	2024	2025	2026*	2027*
Groei BBP	0,1%	0,9%	1,7%	1,0%	0,8%
Werkloosheid	3,6%	3,7%	3,8%	4,2%	4,5%
Inflatie (HICP)	4,1%	3,2%	2,9%	3,8%	2,3%
EMU-saldo (% BBP)	-0,4%	-0,6%	-1,9%	-2,6%	-1,9%
Koopkracht	-0,7%	2,9%	0,7%	0,0%	0,3%

Bron: CPB, CEP, 2026 *: voorspelling

Voor Nederland zijn de vooruitzichten inmiddels neerwaarts bijgesteld. Het CPB rekent voor 2026 op circa 1 procent economische groei, mede als gevolg van de hogere energieprijzen en aanhoudende geopolitieke onzekerheid. Voor de eurozone geldt een vergelijkbaar beeld. De kans op een langduriger stagflatiescenario wordt door verschillende marktpartijen inmiddels nadrukkelijker meegenomen in de ramingen. Juist deze periode onderstreept waarom een langetermijnperspectief essentieel blijft. Geopolitieke schokken, handelsconflicten en energiecrises zorgen op korte termijn voor volatiliteit, maar veranderen niet fundamenteel welke regio's economisch succesvol zullen zijn. Uiteindelijk blijven productiviteit, innovatiekracht, menselijk kapitaal en kwaliteit van stedelijke ecosystemen bepalend voor structurele economische groei.

ECONOMISCH VOORUITZICHT

VOOR VASTGOEDPROFESSIONALS LIGT DAAR DAN OOK DE KERN VAN DE OPGAVE. IN EEN OMGEVING DIE WORDT GEKENMERKT DOOR ONZEKERHEID EN SNELLE VERANDERING, BLIJVEN FUNDAMENTALS LEIDEND. STEDEN EN REGIO'S DIE ERIN SLAGEN TALENT AAN TE TREKKEN, ECONOMISCHE DYNAMIEK TE COMBINEREN MET LEEFKWALITEIT EN TECHNOLOGISCHE VERANDERING TE OMARMEN, ZULLEN OOK OP LANGE TERMIJN KAPITAAL BLIJVEN AANTREKKEN. JUIST IN EEN ONRUSTIGE WERELD WORDT HET VERMOGEN OM MET DE BLIK OP MORGEN TE HANDELEN STEEDS WAARDEVOLLER.



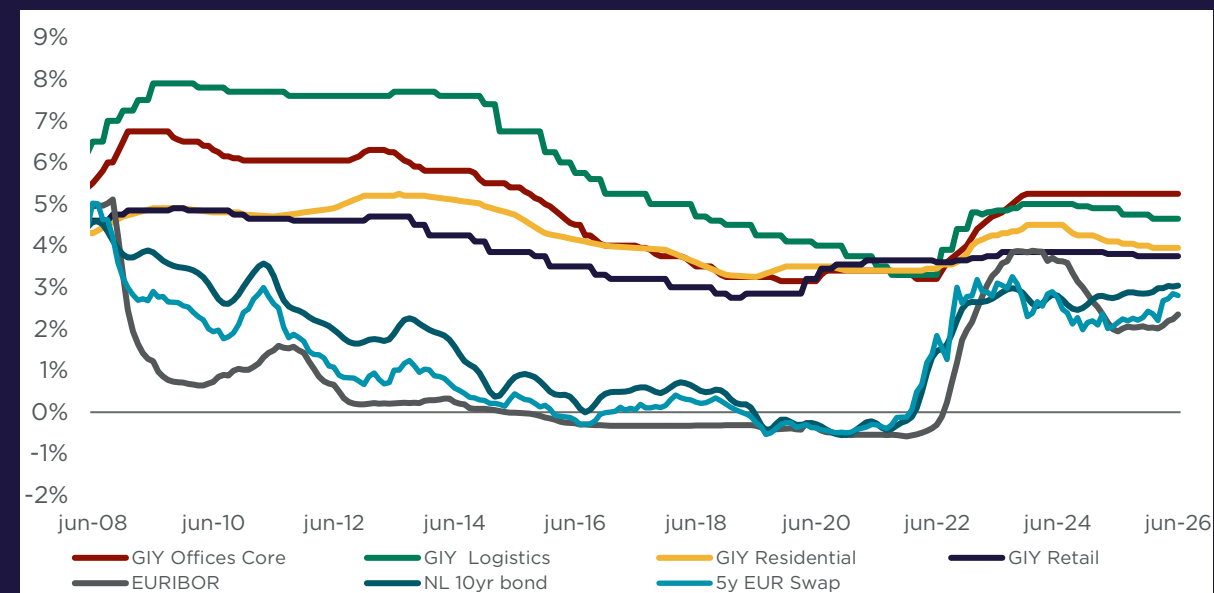
VASTGOEDBELEGGINGSMARKT

ONDANKS ONZEKERHEDEN IS DE MARKT VOLOP IN BEWEGING

Hoewel de geopolitieke spanningen en de economische implicaties voor 2026 hebben geleid tot verhoogde alertheid op de vastgoedmarkt, valt tegelijkertijd op dat beleggers en andere marktpartijen zich steeds beter lijken aan te passen aan een omgeving met structureel hogere volatiliteit. Het overheersende sentiment is dat plannen momenteel lastig blijft door het onvoorspelbare karakter van geopolitieke ontwikkelingen en de snelheid waarmee situaties kunnen veranderen. Beleggingsbeslissingen worden kritischer afgewogen tegen potentiële risico's en onderliggende aannames scherper getest.

Een nieuwe renteverhoging door de Europese Centrale Bank op 12 juni lijkt inmiddels grotendeels in de marktrentes ingeprijsd en de mogelijkheid tot een tweede rentestap later in het jaar wordt door financiële markten inmiddels als reëel scenario meegenomen. In de afgelopen maanden zijn marktrentes met circa 40 tot 50 basispunten opgelopen.

ONTWIKKELING VAN MARKTRENTRE VERSUS AANVANGSRENDEMENTEN EURIBOR, IRS, top bruto aanvangsrendement



Bron: Moody's, Cushman & Wakefield (2026), bewerking Cushman & Wakefield

Desondanks blijven financieringsmarkten vooralsnog goed functioneren. Liquiditeit is beschikbaar en kredietverstrekkers blijven actief, waardoor sprake is van een markt die duurder is geworden, maar zeker niet tot stilstand is gekomen.



Het huidige marktbeeld is tweeledig van karakter. Het investeringsvolume kende in het eerste kwartaal van 2026 een sterke start en kwam uit op circa €3,1 miljard, bijna 50 procent hoger dan een jaar eerder. De woningbeleggingsmarkt nam daarin met ongeveer 60 procent van het totale volume veruit het grootste aandeel voor zijn rekening, terwijl andere sectoren een gematigder beeld lieten zien. Bijna halverwege 2026 koerst het volume richting EUR 5,5 miljard, wat nog altijd 28% boven het niveau van vorig jaar ligt. Dit onderstreept dat er nog altijd bereidheid bestaat om transacties te sluiten, mits prijsverwachtingen en risico-inschattingen voldoende op elkaar aansluiten.

Onderliggend verschillen de zorgen sterk per sector. Binnen Retail groeit de aandacht voor de impact van hogere energie- en brandstofprijzen op consumentenbestedingen.

De detailhandel blijft daarmee gevoelig voor druk op het besteedbaar inkomen van huishoudens.

Op de logistieke gebruikersmarkt verschuift de focus naar verstoringen in internationale supply chains en oplopende transportkosten. Tegelijkertijd versterken juist die ontwikkelingen op langere termijn de noodzaak van strategische voorraadposities en robuustere logistieke netwerken. Op de woningmarkt kijken beleggers nadrukkelijk naar de combinatie van hoge leegwaardes, oplopende financieringskosten en beperkte mogelijkheden tot huurprijs optimalisatie als gevolg van regulering. Op de kantorenmarkt tekent zich ondertussen steeds duidelijker een verdere 'flight to quality' af. Duurzame gebouwen op goede locaties zijn daarbij sterk in trek. De verschillen tussen hoogwaardige en minder courante kantoren nemen verder toe.

Binnen het beleggingslandschap blijven private partijen naar verwachting ook in het resterende deel van 2026 een belangrijke rol spelen binnen het Value-add-segment. Institutionele beleggers in het Core-segment blijven actief met gealloceerd kapitaal, zij het uiterst selectief ten aanzien van hetgeen kwalificeert als het beste product. Binnen het Core-plus-segment blijven veronderstellingen ten aanzien van wederverhuurbaarheid en toekomstige gebruikersvraag lastig in te schatten, wat op zijn beurt strategische besluitvorming bemoeilijkt en remmend werkt op de transactiedynamiek.

VASTGOEDBELEGGINGSMARKT



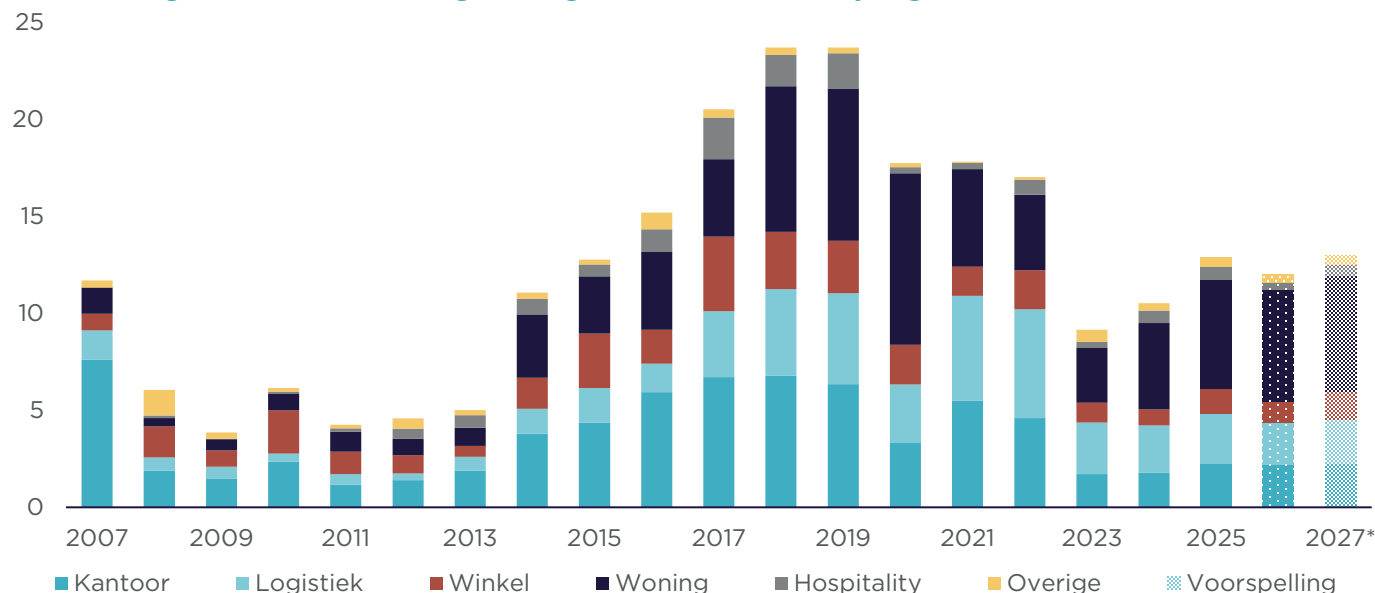
De richting van de renteontwikkeling blijft daarbij de belangrijkste bepalende factor voor de tweede helft van het jaar. Zowel indien markttrentes sterker oplopen dan momenteel wordt ingeprijsd, als indien markttrentes weer terugkeren naar niveaus van begin dit jaar. Over vrijwel de gehele breedte van de markt wordt vastgoed aangeboden, terwijl kopers fundamenteel nog altijd interesse tonen, zij het nadrukkelijk selectiever en behoedzamer dan voorheen. De markt beweegt daarmee in toenemende mate op basis van kwaliteit, locatie, duurzaamheid en toekomstbestendigheid van kasstromen. Dit zorgt voor een steeds strategischer benadering van marktpartijen, waarbij onderbouwing, risicoanalyse en gewogen besluitvorming steeds relevanter worden.

Onder dit gesternte blijft het lastig om een exacte prognose voor het investeringsvolume over geheel 2026 te geven. In het basisscenario koerst het investeringsvolume voorlopig op €12 miljard.

Daarbij wordt uitgegaan van een verdere renteverhoging door de ECB, hogere maar stabiel functionerende markttrentes, en een beleggingsmarkt die ondanks verhoogde voorzichtigheid operationeel blijft functioneren.

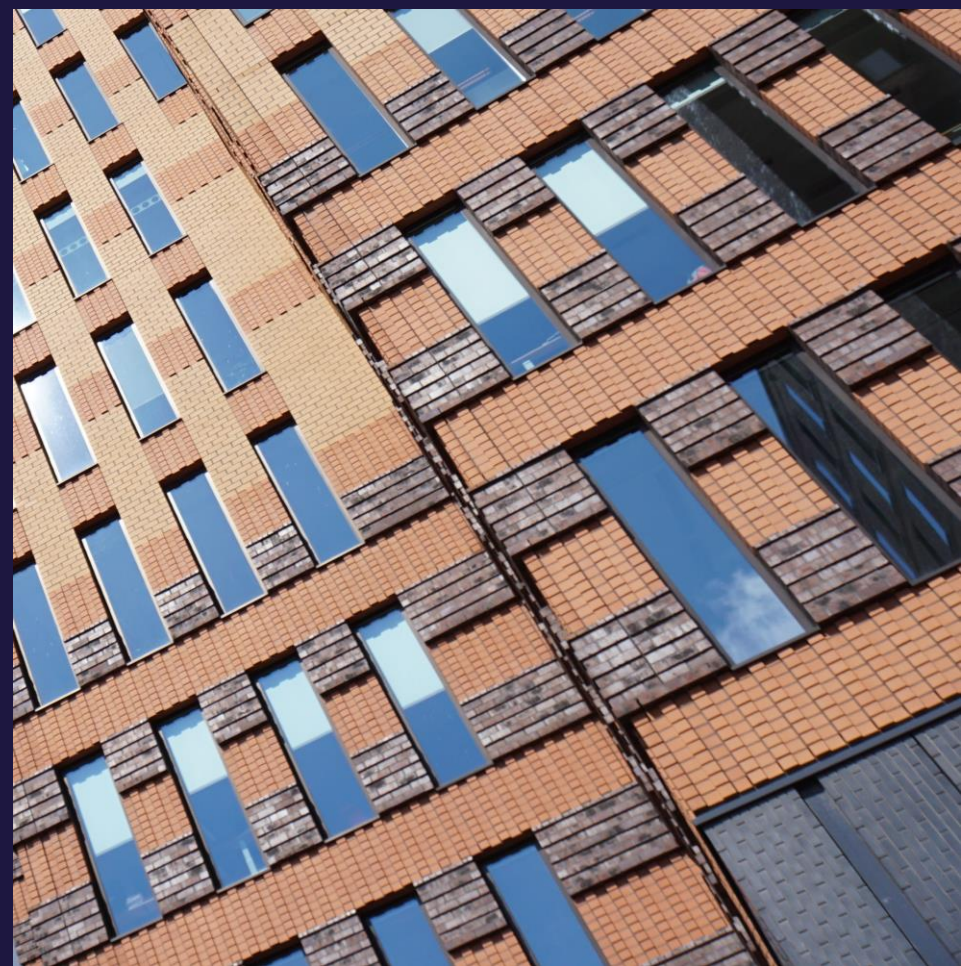
NEDERLANDSE VASTGOEDBELEGGINGSMARKT

Investeringsvolume naar vastgoedsegment (in € mld.): *prognose





OFFICES



BELEGGINGSMARKT

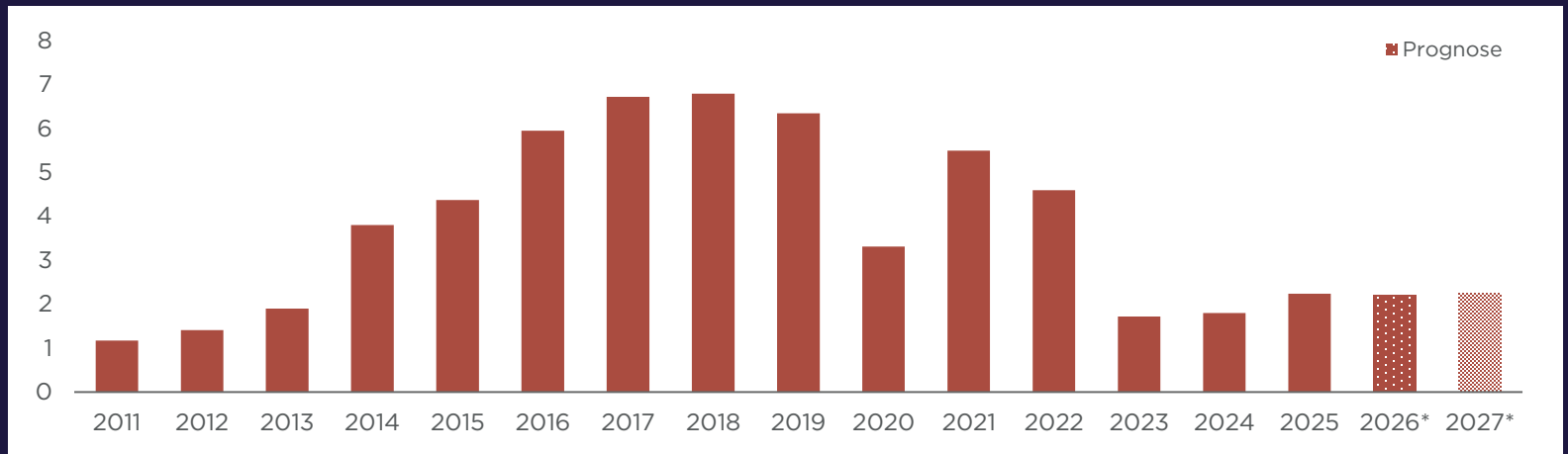
De Nederlandse kantorenbeleggingsmarkt laat zich momenteel kenmerken door een opvallende combinatie van onderliggend positief marktsentiment en solide gebruikersfundamenten, terwijl risico's die worden geassocieerd met geopolitieke onzekerheid, zoals rentevolatiliteit, zorgen voor meer behoedzaamheid bij beleggers.

HET INVESTERINGSVOLUME OP DE KANTORENMARKT STEEG IN HET EERSTE KWARTAAL VAN 2026 MET 23% TOT €261 MILJOEN TEN OPZICHTE VAN VORIG JAAR, MET ALS KANTTEKENING DAT CONJUNCTURELE EN GEOPOLITIEKE FACTOREN AANDACHT VAN BELEGGER VRAGEN.

Het werkt bij institutionele beleggers een nog grotere focus op kwaliteit in de hand. Core-beleggers richten zich vrijwel uitsluitend op hoogwaardige, toekomstbestendige gebouwen op de beste locaties: zij trachten daarbij te profiteren van de aantrekkelijke risicopremies die de kantorenmarkt momenteel biedt.

Deze al langer zichtbare 'flight to quality' heeft zich daarmee verder verdiept. Enerzijds zijn de kapitaalmarktrentes en obligatierentes sinds de start van recente geopolitieke spanningen al met circa 40 tot 50 basispunten opgelopen als gevolg van toegenomen inflatieverwachtingen door het conflict in het Midden-Oosten.

NEDERLANDSE VASTGOEDBELEGGINGSMARKT Investeringsvolume kantoren (in € mld.): *prognose



Bron: Cushman & Wakefield, 2026

BELEGGINGSMARKT

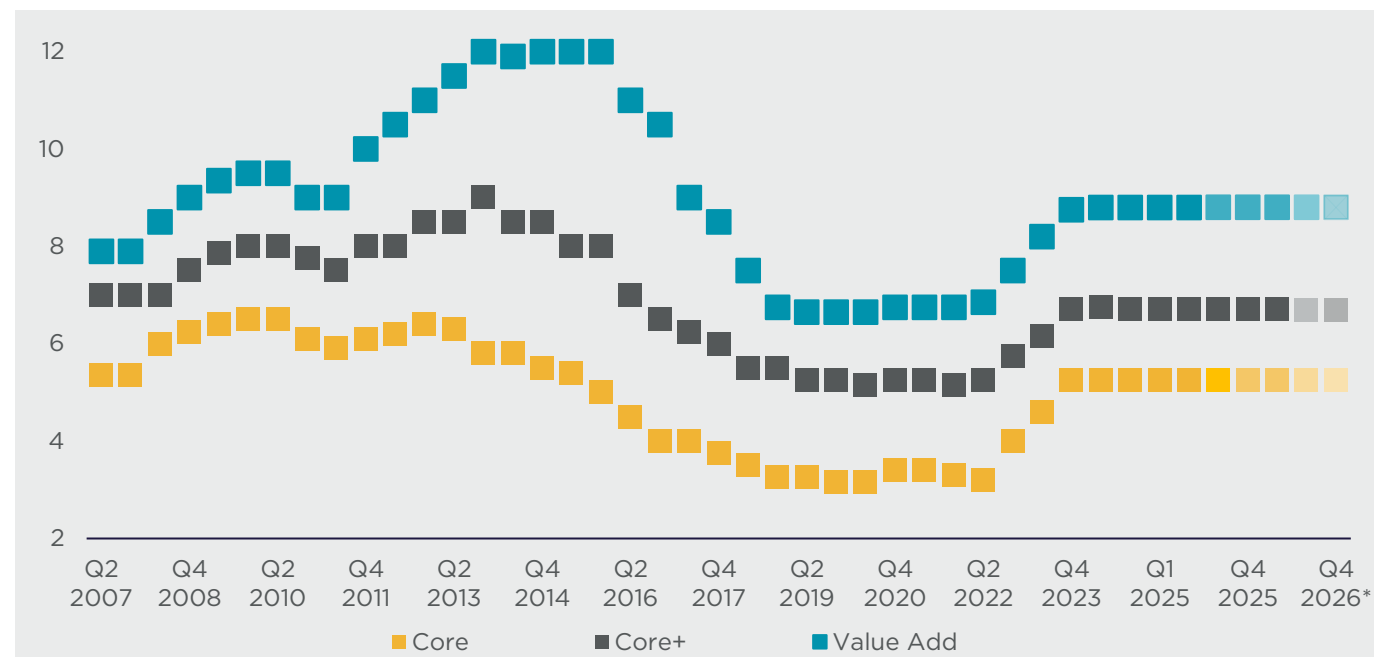
Anderzijds noteren aandelenmarkten nog altijd rond recordniveaus, ondersteund door sterke bedrijfsresultaten over 2025 en aanhoudend optimisme rondom AI-investeringen. Beleggers bewegen zich daardoor tussen enerzijds op momenteel hogere financieringslasten en anderzijds de huurgroeiopotentie en inflatieafdekking die verhuurde kantoorbeleggingen bieden.

DE MEERDERHEID VAN HET BELEGGINGSKAPITAAL WAS IN HET EERSTE KWARTAAL VAN NEDERLANDSE HERKOMST. INTERNATIONALE PARTICIPATIE BLEEF BEPERKT

In het Core-segment blijven institutionele beleggers uiterst selectief, waardoor slechts een klein aantal panden tegenwoordig als Core kwalificeert. In het Value-add segment lijken private-equitypartijen vaker uit te wijken naar alternatieve Europese markten waar het verschil tussen bruto- en nettorendement gunstiger uitvalt.

ONTWIKKELING VAN BRUTO AANVANGSRENDEMENTEN - KANTOREN

BAR k.k (%) Core, Core+, en Value add: *prognose



Bron: Cushman & Wakefield, 2026

Hierdoor worden de dominante spelers in toenemende mate gevormd door private beleggers en family offices, die gezamenlijk circa 75% van het investeringsvolume vertegenwoordigden. Het aantal beleggers met een Core+ strategie is vooralsnog zeer beperkt maar ook daar zien wij steeds meer nieuwe initiatieven.

Koopinteresse concentreert zich ondertussen nadrukkelijk op toekomstbestendige locaties verspreid over heel Nederland, waarbij sterke gebruikersmarkten en stabiele kasstromen essentieel blijven voor het verkrijgen van aantrekkelijke financiering. Met name moderne, duurzame kantoren op ov-knooppunten blijven zeer gewild, ondersteund door een robuuste gebruikersvraag en structurele schaarste aan kwalitatief hoogwaardig product.

Veel eigenaren blijken bovendien terughoudend om hun beste assets te verkopen, wat het aanbod en dus investeringsvolume vooralsnog beperkt.

De investeringsafweging wordt in toenemende mate bepaald door meer dan alleen het directe rendement. Factoren zoals huurprijsgroei, leegstandsreductie, technische kwaliteit, duurzaamheid en toekomstige capex-verplichtingen wegen steeds zwaarder mee in de prijsstelling.

DAARMEE ONTWIKKELT DE MARKT ZICH VERDER RICHTING EEN OMGEVING WAARIN KWALITEIT, EXPLOITATIEZEKERHEID EN LANGETERMIJNBESTENDIGHEID BEPALEND ZIJN VOOR LIQUIDITEIT EN WAARDEVASTHEID.



GEBRUIKERSMARKT



DE ‘FLIGHT TO QUALITY’ ZET ONVERMINDERD DOOR, MET EEN AANHOUDEND STERKE VRAAG NAAR KWALITATIEF HOOGWAARDIGE KANTOORRUIMTE, BEREIKBAAR PER AUTO ÉN OPENBAAR VERVOER.

De moderne werkplek moet bijdragen aan talentacquisitie en -behoud, samenwerking en ESG-doelstellingen, zonder dat dit leidt tot onhoudbaar hoge huur- of inrichtingskosten. Capex-aversie blijft daarbij een sleutelbegrip: bedrijven investeren terughoudend in fit-outs en verhuizingen. Wanneer kwalitatieve alternatieven ontbreken, kiezen gebruikers steeds vaker voor huurverlengingen, vaak met een looptijd van circa vijf jaar. Deze dynamiek tussen schaarste en terughoudendheid stuwt de huurprijzen op toplocaties naar recordniveaus.

De zoektocht naar het ideale kantoor heeft de gebruikersmarkt verder gepolariseerd. De meeste relocations draaien om kwaliteitsverbetering, niet om uitbreiding. Daar waar op kwalitatieve locaties nieuwe huisvesting wordt gehuurd, wordt het metrage elders in het land doorgaans gereduceerd om huisvestingslasten op portfolioniveau gelijk te houden.

Tegelijkertijd neemt de behoefte aan flexibiliteit verder toe. Gebruikers vragen nadrukkelijker om maatwerkoplossingen die aansluiten bij sectorspecifieke ontwikkelingen, waaronder de opkomst van AI. Naarmate AI routinematige taken overneemt, wordt fysieke samenwerking belangrijker voor innovatie.

Dit vertaalt zich in een groeiende vraag naar hoogwaardige samenwerkingsruimtes en een heroverweging van de balans tussen individuele werkplekken en ontmoetingsplekken. De hybride werkcultuur, waarin veel organisaties uitgaan van twee tot drie kantoordagen per week, versterkt deze trend.

HET KANTOOR ONTWIKKELT ZICH DAARMEE STEEDS NADRUKKELIJKER TOT EEN CENTRALE HUB VOOR KENNISDELING, CREATIVITEIT EN CULTUUR.

Als gevolg van strengere gebruikerseisen, in combinatie met ervaringen met COVID-19, AI, inflatie, rentestijgingen en geopolitieke onzekerheid, vragen gebruikers vaker om break-opties en kortere looptijden.

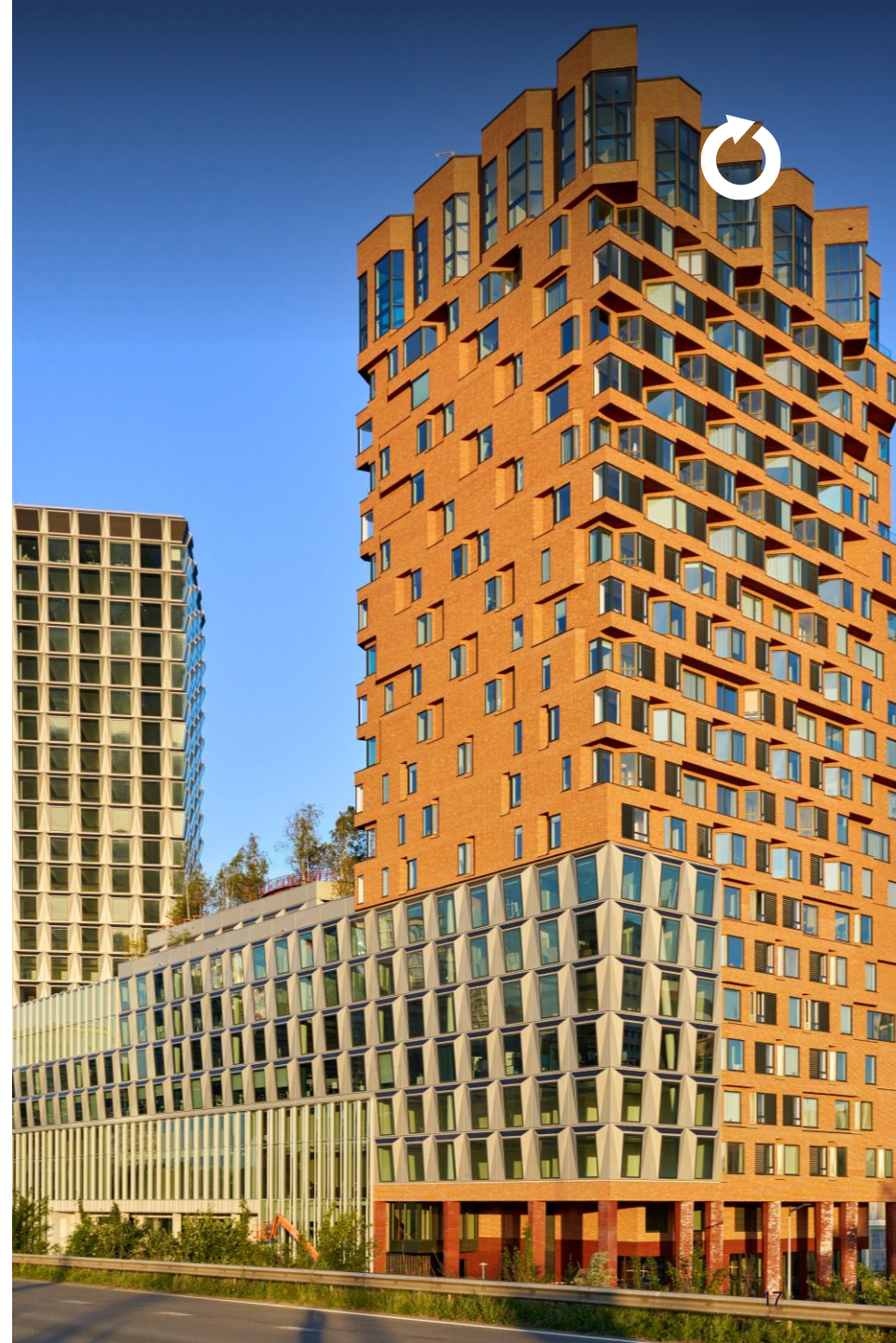
GEBRUIKERSMARKT

De populariteit van direct inzetbare kantoorruimte neemt toe: kant-en-klare oplossingen, volledig ingerichte units en flexibele concepten die zonder lange verbouwperioden betrokken kunnen worden. Verhuurders en operators spelen hierop in door verdiepingen op te splitsen, kleinere units te creëren en samen te werken met aanbieders van gedeelde werkruimten.

DE VOORKEUR VERSCHUIFT RICHTING DIRECT BESCHIKBARE OPLOSSINGEN, WAARBIJ SNELHEID EN SCHAALBAARHEID BELANGRIJKE OVERWEGINGEN ZIJN GEWORDEN.

De beschikbaarheid van kantoorruimte in Nederland bereikte begin 2026 het laagste niveau in 25 jaar.

De totale voorraad van beschikbare ruimte daalde tot circa 3,7 miljoen m², met een gemiddelde leegstand van ongeveer 7,6%. De verschillen tussen steden zijn echter groot: de leegstand bedroeg circa 5,5% in Den Haag, 5,7% in Utrecht, 8,5% in Rotterdam en 9,6% in Eindhoven. Amsterdam vormt een uitzondering met 10,1% leegstand; een niveau dat sinds 2022 geleidelijk is opgelopen, mede doordat er in Amsterdam meer ruimte was voor nieuwbouw en herontwikkeling dan in andere steden. De geleidelijke oplevering van deze projecten heeft een verhuizingsdynamiek op gang gebracht die nog steeds voortduurt.



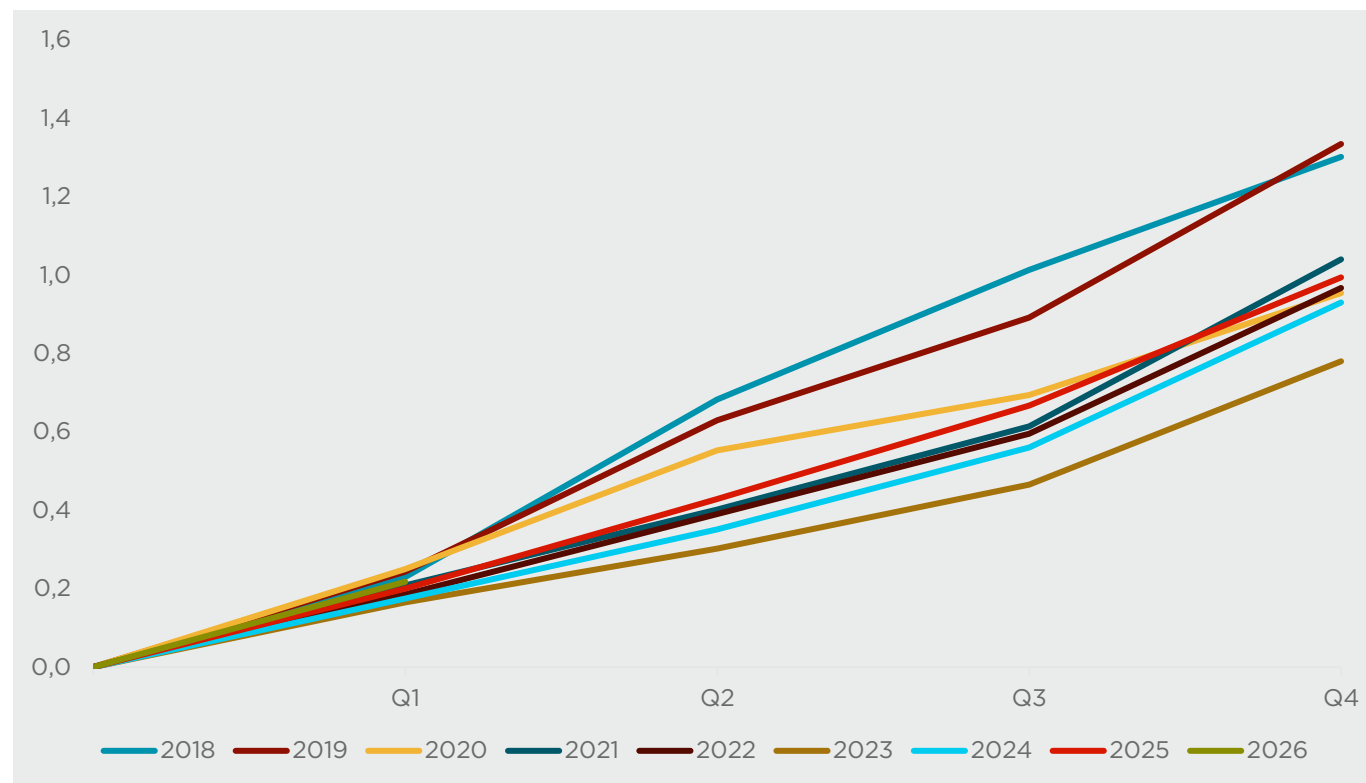


Als gevolg van selectieve vraagdruk ontstaat krapte aan de bovenkant van de markt die huurprijzen op toplocaties naar recordniveaus beweegt. Weliswaar incidenteel van karakter werd op de Zuidas een niveau van €650 per vierkante meter bereikt: ruim €100 per m² boven de tot dan toe gangbare bandbreedte. De opwaartse trend is echter onmiskenbaar. Wanneer locatie, duurzaamheid en uitstraling overeenkomen met de organisatievraag, zijn gebruikers in staat om op deze nieuwe huurprijsniveaus te acteren.

HET EERSTE KWARTAAL VAN 2026 BEVESTIGDE HET HERSTEL VAN DE MARKT MET EEN OPNAME VAN CIRCA 217.000 m², ONGEVEER 9% HOGER DAN IN DEZELFDE PERIODE EEN JAAR EERDER.

VERLOOP KANTORENOPNAME PER KWARTAAL 2018 - 2026Q1

In m² mln, per einde kwartaal



Bron: Cushman & Wakefield, 2026



Daarmee komt de gebruikersmarkt in 2026 sterk uit de startblokken en zet daarmee de opgaande lijn sinds 2023 voort. Ongeveer twee derde van de opname (circa 125.000 m²) vond plaats binnen de vijf grootste steden, wat de behoefte onder gebruikers naar op centraal gelegen en goed bereikbare locaties per auto en OV nog maar eens onderstreept.

Amsterdam noteerde de hoogste opname met circa 53.000 m², een lichte daling van 5% ten opzichte van het begin van vorig jaar. Den Haag volgde met bijna 34.000 m² en Utrecht met circa 17.000 m².

Kleine transacties domineren de markt, maar de vraag naar dat segment overstijgt het aanbod. Circa 83% van alle deals betrof metrages onder de 2.500 m², terwijl het aanbod in het segment van 1.000 tot 3.000 m² structureel tekortschiet.

DE MEESTE ACTIEVE SECTOREN WAREN OPENBAAR BESTUUR, FINANCIËLE DIENSTVERLENING EN VERZEKERINGEN EN VASTGOED; ZOWEL QUA OPGENOMEN METERS ALS AANTAL TRANSACTIES. TECH VOLGDE OP KORTE AFSTAND.

Toch werden ook enkele grotere deals gesloten: KPN huurde circa 12.000 m² in Acanthus in Amsterdam van Flow en Blackstone, Achmea tekende voor ongeveer 10.000 m² in Lorentz in Leiden van ABC Vastgoed Groep, en Cellares huurde in Oegstgeest eveneens bijna 10.000 m² van Dura Vermeer.

De Nederlandse kantorenmarkt ontwikkelt zich richting de tweede helft van 2026 langs de geschetste lijnen van best versus rest, waarin leegstand op gemiddeld niveau stabiliseert maar een steeds scherpere tweedeling maskeert.

Kwalitatief hoogwaardige kantoorruimte is schaars en wordt schaarser, terwijl het perspectief op het vinden van nieuwe huurders in verouderde kantoren zonder grootschalige renovatie en verduurzaming allengs verslechterd. Niet elk kantoorgebouw leent zich zonder meer voor behoud van de kantoorfunctie. Organisaties die een kwaliteitsslag willen maken starten hun herhuisvestingstrajecten eerder, maar vinden minder snel wat ze zoeken. Verhuurders die inspelen op deze dynamiek met flexibele contracten en duurzame gebouwkwaliteit versterken hun positie.



LIVING

BELEGGINGSMARKT

DE NEDERLANDSE WONINGBELEGGINGSMARKT BEVINDT ZICH PER MEDIO 2026 IN EEN NIEUWE FASE.

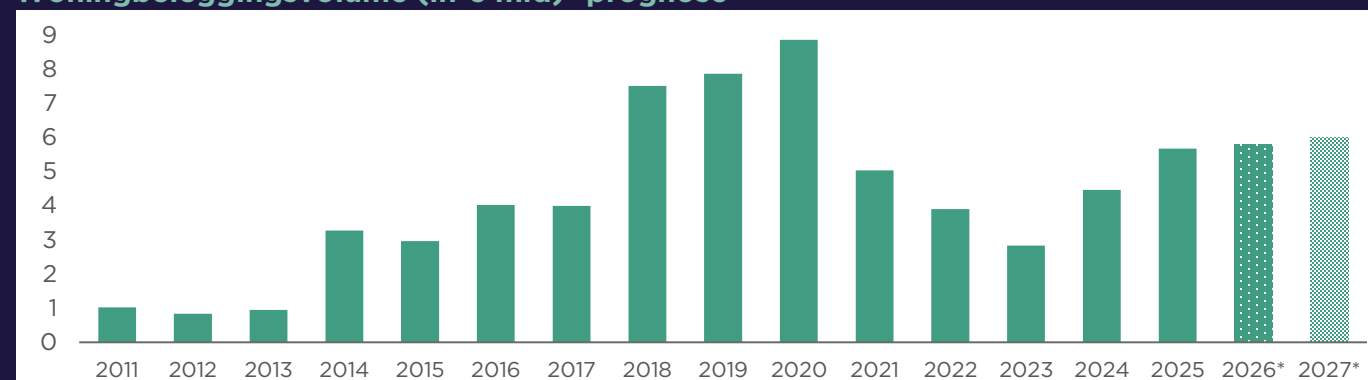
Waar de markt in de afgelopen jaren vooral werd gekenmerkt door onzekerheid, regulering en afwachtend kapitaal, is inmiddels zichtbaar dat institutionele beleggers nadrukkelijk zijn teruggekeerd of juist uitbreiden naar Living, dat zich in toenemende mate als 'safe haven' op de vastgoedbeleggingsmarkt manifesteert. Tegelijkertijd ontstaat steeds duidelijker een situatie waarin niet de beschikbaarheid van kapitaal, maar juist de beschikbaarheid van kwalitatief belegbaar product de beperkende factor begint te worden.

Met een investeringsvolume van circa €1,8 miljard kende de woningmarkt een zeer sterk eerste kwartaal en was het Living segment goed voor circa 59% van het totale Nederlandse beleggingsvolume in commercieel vastgoed.

Daarmee zet de markt het herstel voort dat zich reeds in de loop van 2025 begon af te tekenen. Die opleving wordt in belangrijke mate gedragen door binnenlands institutioneel kapitaal, met name pensioenfondsen en vermogensbeheerders, die zich nadrukkelijk blijven richten op kwalitatief hoogwaardige nieuwbouwproductie.

Een andere belangrijke bijdrage aan het hoge volume kwam voor rekening van beleggers in het bestaande segment, die transacties bewust hadden doorgeschoven naar januari 2026 om te kunnen profiteren van de verlaging van de overdrachtsbelasting van 10,4% naar 8% per 1 januari 2026.

NEDERLANDSE VASTGOEDBELEGGINGSMARKT Woningbeleggingsvolume (in € mld) *prognose



Bron: Cushman & Wakefield, 2026

De dynamiek binnen de woningmarkt kent een duidelijk onderscheid tussen nieuwbouw en bestaand vastgoed. Met betrekking tot de nieuwbouwmarkt wordt zichtbaar dat de concurrentie om kwalitatieve nieuwbouwproductie snel toeneemt. Institutionele beleggers en pensioenfondsen blijven nadrukkelijk op zoek naar schaalbare nieuwbouw, terwijl het aantal belegbare projecten beperkt blijft.

HIERDOOR ONTSTAAT STEEDS MEER SCHAARSTE AAN PRODUCT EN VERSCHUIFT DE MARKT GELEIDELIJK RICHTING EEN SITUATIE WAARIN TOEGANG TOT PIPELINE, ONTWIKKELAARS EN GRONDPOSITIES BEPALENDER WORDT DAN DE BESCHIKBAARHEID VAN KAPITAAL ALLEEN.

Grote allocaties naar huurwoningen door pensioenfondsen onderstrepen de omvang van het kapitaal dat beschikbaar blijft voor Nederlandse woningen. Op de markt voor bestaande woningen zijn vooral private equity en Value-add beleggers actief op zoek naar complexen met uitpondpotentie en wordt opportunistisch ingespeeld op disposities in de markt. Grote portefeuilles vinden daarbij steeds vaker hun weg naar partijen met een uitgesproken Value-add strategie, terwijl single-asset transacties voornamelijk worden opgepakt door Nederlandse family offices en private vastgoedondernemingen. Deze dynamiek leidt ertoe dat nog altijd een substantieel deel van de commerciële huurwoningvoorraad verdwijnt richting de koopmarkt.

Daarmee ontstaat een paradoxale situatie waarin het investeringsvolume aantrekt, terwijl de institutionele huurvoorraad feitelijk verder afneemt. Juist in het gereguleerde en middenhuursegment zet dit de beschikbaarheid van huurwoningen verder onder druk.

De markt volgt de ontwikkelingen rond Vesteda scherp, waar uittredende deelnemers mogelijk aanleiding geven tot verdere portefeuilleherpositioneringen en disposities van bestaand institutioneel bezit. Alleen al de verwachting van dergelijke transacties beïnvloedt momenteel het sentiment en de positionering van marktpartijen.

Het beleggerssentiment blijft ondanks de geopolitieke onrust in de basis constructief. Internationaal kapitaal volgt de Nederlandse woningmarkt met blijvende interesse voor bestaande woningen en is er zelfs hernieuwde interesse voor het nieuwbouw segment. Daarnaast neemt de bereidheid om weer risico te alloceren voorzichtig toe, waarbij ook ‘forward funding’-constructies bespreekbaar zijn. Partijen richten zich daarbij vooral op de sterke onderliggende fundamentals van de Nederlandse woningmarkt. Het structurele woningtekort, de demografische druk en de aanhoudend hoge vraag naar huurwoningen blijven het Living segment positioneren als één van de meest defensieve vastgoedsegmenten binnen Europa.

Het marktbeeld blijft gevoelig voor abrupte veranderingen in het macro-economische sentiment. Recente stijgingen van de markttrentes als gevolg van geopolitieke spanningen in het Midden-Oosten onderstrepen nog maar eens hoe snel aannames kunnen wijzigen. Risico's manifesteren juist in het nieuwbouwsegment. Oplopende bouw- en transportkosten, hogere financieringslasten en onzekerheid rondom materiaal prijzen zetten de haalbaarheid van projecten onder druk.

**MOCHTEN DEZE RISICO'S ZICH
DAADWERKELIJK MATERIALISEREN,
DAN DREIGT DE NIEUWBOUWOPGAVE
MOEILIJKER ROND TE REKENEN.**

Daarmee ontstaat het risico dat juist op het moment dat institutioneel kapitaal zich in de volle breedte manifesteert op de woningmarkt, het beschikbare aanbod aan nieuwbouwproductie onvoldoende meegroeit om aan die vraag te voldoen. Voor de totstandkoming van het uiteindelijke beleggingsvolume over geheel 2026 zullen deze factoren van belang zijn. Momenteel wordt rekening gehouden met een volume van €5,8 miljard, waarmee de verhoogde investeringsdynamiek van vorig jaar zich weliswaar doorzet, maar kunnen de hierboven benoemde factoren ook een dempende werking op het jaarvolume hebben.

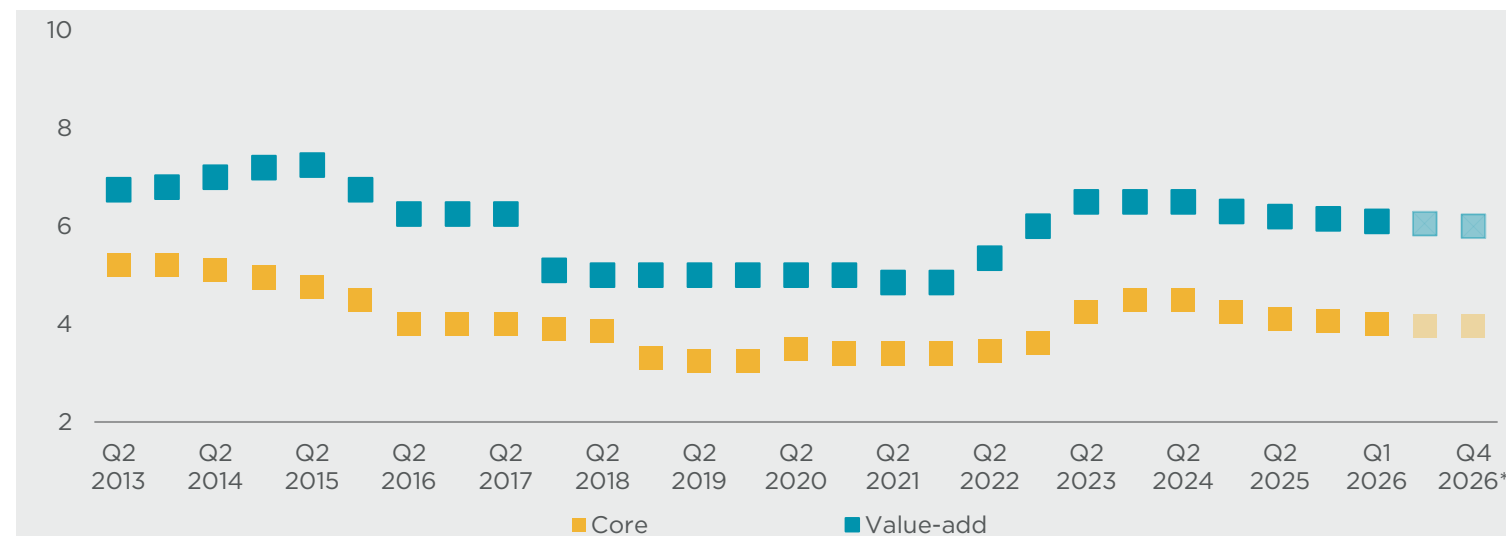


Voor al op de woningbeleggingsmarkt blijft het Nederlandse investeringsklimaat een belangrijk aandachtspunt. Regulering, met name in het middenhuursegment, drukt op het directe rendement en beperkt de mogelijkheden tot huurverhoging, terwijl kosten juist oplopen. Dit geldt niet alleen voor beleggers, maar ook voor woningcorporaties, waar stijgende onderhouds- en beheerkosten niet volledig kunnen worden doorbelast. Hierdoor verschuift waardecreatie steeds nadrukkelijker richting operationele kasstromen en asset management, in plaats van yieldcompressie. Voor institutionele beleggers betekent dit dat kwaliteit, duurzaamheid en toekomstbestendigheid zwaarder gaan wegen in allocatiebeslissingen.

Daar sluit merendeel van het beschikbare Core+ en Value-add aanbod niet langer aan bij institutionele mandaten, in het licht van capex-programma en ESG-opgaven.

ONTWIKKELING VAN BRUTO AANVANGSRENDEMENTEN - LIVING BAR k.k (%) bandbreedte indicatie Core en Value-add. *: prognose

Bron: Cushman & Wakefield, 2026



BELEGGINGSMARKT

Binnen specifieke niches blijft het sentiment daarentegen positief. Studentenhuisvesting profiteert van structureel hoge vraag en aanhoudende tekorten en trekt een steeds bredere groep investeerders aan, waaronder nieuwe internationale partijen. Ook senior living ontwikkelt zich nadrukkelijker tot groeisegment, gedreven door demografische ontwikkelingen en de vergrijzing van de bevolking.

Kijkend naar de tweede helft van 2026 lijkt de woningbeleggingsmarkt zich in een nieuwe fase te bevinden. Het institutionele kapitaal is nadrukkelijk teruggekeerd, maar de markt wordt tegelijkertijd gekenmerkt door schaarste aan kwalitatief belegbaar product, oplopende geopolitieke onzekerheid en een investeringsklimaat dat onder druk blijft staan.

De verwachting is dat transactiedynamiek in de tweede helft van het jaar aanwezig blijft maar selectiever zal worden, vooral kwalitatieve nieuwbouw. Strategische pipeline-posities zullen schaars en gewild blijven, terwijl in bestaande bouw verdere portefeuilleherpositioneringen en opportunistische transacties worden verwacht. Daarmee ontwikkelt de woningmarkt zich steeds nadrukkelijker tot een markt waarin toegang tot product, schaal en uitvoeringskracht bepalender wordt dan de beschikbaarheid van kapitaal alleen.





GEBRUIKERSMARKT

WAAR DE AFGELOPEN JAREN WERDEN GEKENMERKT DOOR UITZONDERLIJK KRAPPE MARKTOMSTANDIGHEDEN, LIJKT DE NEDERLANDSE WONINGMARKT IN 2026 GELEIDELIJK IN RUSTIGER VAARWATER TE KOMEN.

Hoewel de structurele schaarste aan woningen onverminderd een gegeven blijft, met een historisch laag aanbod en historisch hoge prijsniveaus, is voor het eerst sinds lange tijd sprake van een lichte verruiming aan de aanbodzijde. Het aantal woningen dat te koop wordt gezet neemt toe en verkooptijden lopen op. Deze signalen dienen echter over meerdere kwartalen worden gezien, voordat harde conclusies kunnen worden getrokken aangezien zij het resultaat zijn van een combinatie van cyclische en structurele factoren die simultaan op de markt inwerken.

Ook de prijsontwikkeling bevestigt dit beeld van normalisatie. In het eerste kwartaal van 2026 daalden de woningprijzen met circa 3,4% ten opzichte van het voorgaande kwartaal, waardoor de gemiddelde woningprijs uitkwam op circa €485.000. Hoewel een seizoensmatige correctie in het eerste kwartaal niet ongebruikelijk is, ligt de omvang van de daling duidelijk boven het niveau van recente jaren. Dit duidt op een markt waarin prijsvorming minder eenzijdig opwaarts verloopt en gevoeliger wordt voor verschuivingen in zowel vraag als aanbod. Hoewel de grootbanken voor 2026 uitgaan van prijsstijgingen die tussen de 3% en 6% liggen, is de groei wel afgezwakt.

Aan de vraagzijde is sprake van een minder robuuste ontwikkeling dan in de afgelopen jaren.

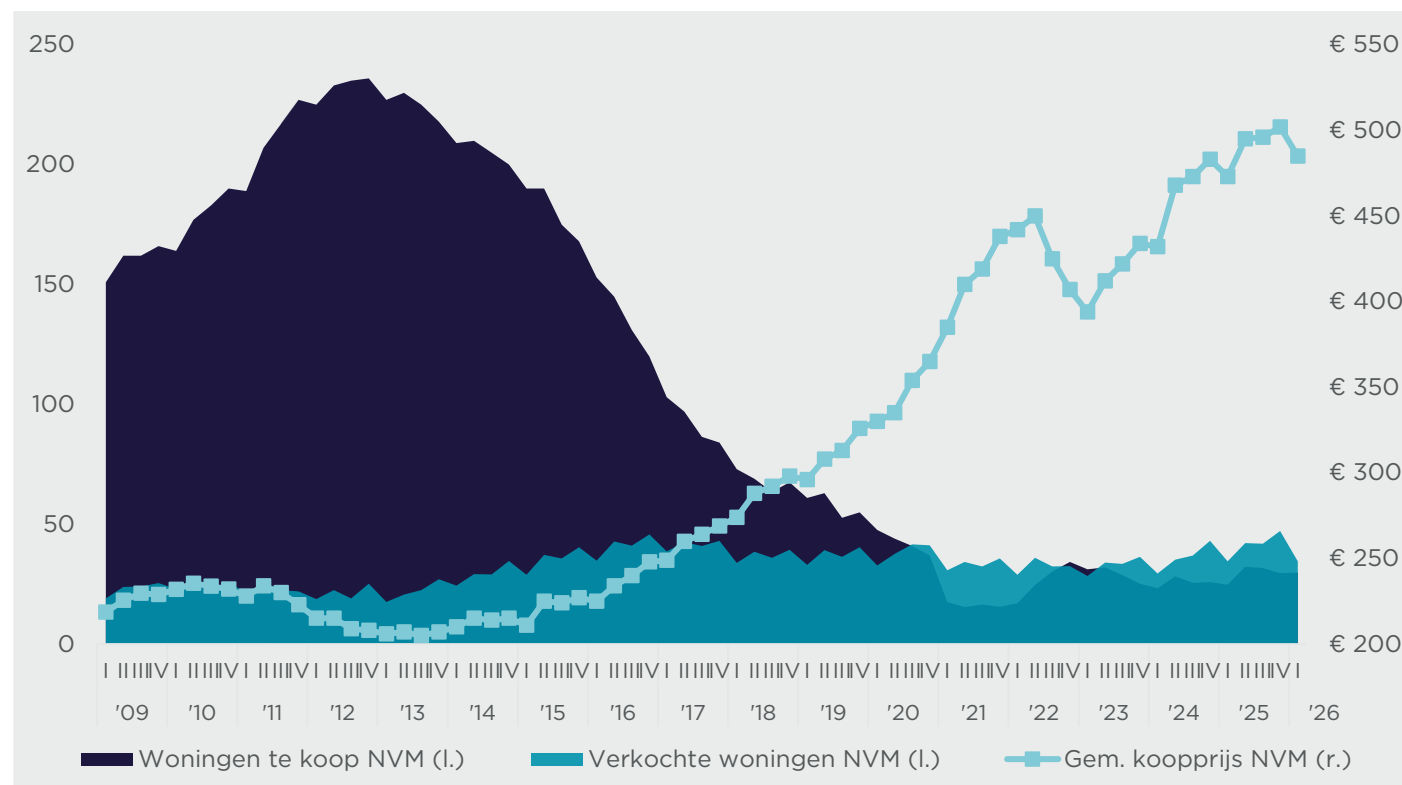
Toenemende macro-economische onzekerheid, zichtbaar in onder meer afnemend consumentenvertrouwen, in combinatie met hogere financieringskosten, drukt op de koopbereidheid van huishoudens. Met name de gestegen hypotheekrentes beperken de leencapaciteit, waardoor een deel van de potentiële vraag uit de markt wordt geprijsd of aankoopbeslissingen uitstelt. Dit vertaalt zich in een lagere biedingsintensiteit en een afnemende mate van concurrentie tussen kopers.

DE NVM SPREEKT VAN 'KRIMPFLATIE' OP DE WONINGMARKT.

GEBRUIKERSMARKT



VRAAG EN AANBOD OP DE WONINGMARKT in aantal (links, x 1.000) en gemiddelde koopprijs (rechts, EUR x 1.000)



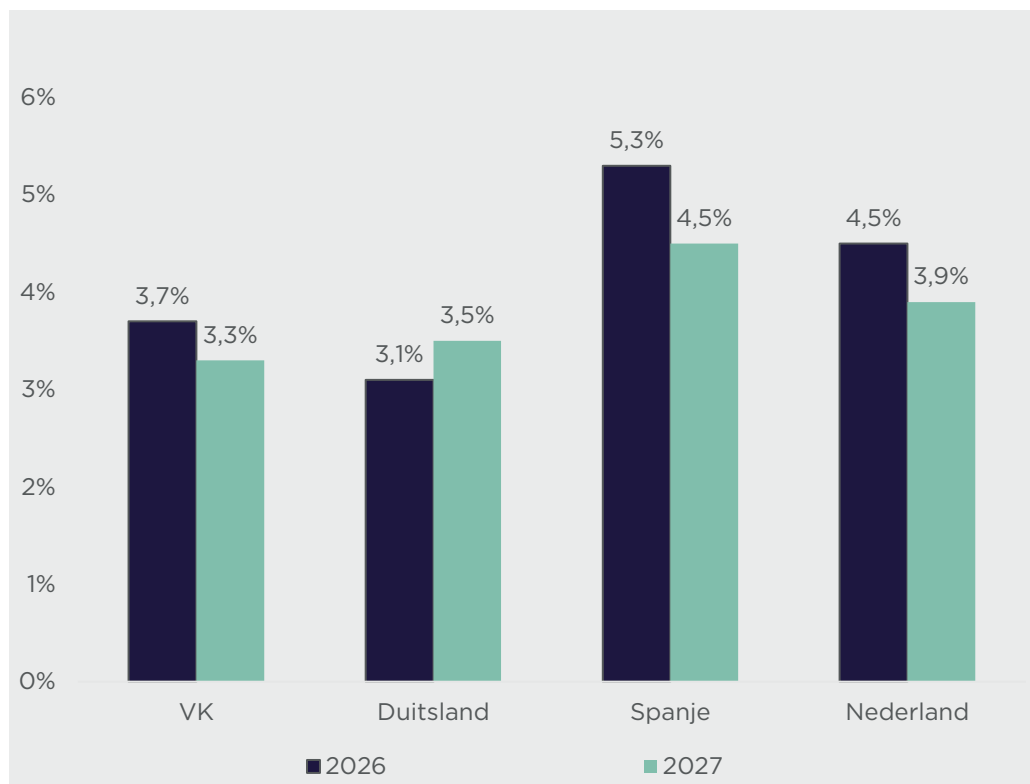
Bron: NVM, 2026, bewerking Cushman & Wakefield

Aan de aanbodzijde verruimt de markt juist geleidelijk. Het aantal woningen dat op de markt wordt gebracht stijgt licht, mede gedreven door een structurele uitstroom van voormalig beleggingsbezit richting de koopmarkt. Daarnaast komt er additioneel aanbod uit nieuwbouwprojecten, al sluit dit aanbod niet altijd goed aan op de onderliggende vraag. De NVM signaleert in dit kader dat de gemiddelde koopsom redelijk op peil blijft, maar dat woningen in doorsnee kleiner worden terwijl de vierkante meterprijs stijgt.

Tegelijkertijd blijft de kwalitatieve mismatch tussen vraag en aanbod een belangrijk knelpunt. De huidige nieuwbouwproductie bestaat in toenemende mate uit compacte appartementen in stedelijke woontorens, terwijl de onderliggende vraag vaak gericht is op grotere grondgebonden woningen in rustige woonmilieus op acceptabele afstand van de grote economische centra.



PROGNOSE HUURPRIJZEN VRIJE SECTOR in % t.o.v. jaar ervoor



Bron: Cushman & Wakefield (2026)

Belemmeringen zoals bezwaarprocedures, stikstof- en netcongestieproblematiek blijven daarbij een structurele rem op de realisatie van additioneel aanbod.

Een belangrijke parallelle ontwikkeling is de verdere verschuiving binnen de bestaande woningvoorraad tussen de koop- en de huurmarkt. Woningen van lagere kwaliteit en voormalige huurwoningen worden vaker verkocht aan eigenaar-bewoners. Dit vergroot het aanbod aan de koopzijde, maar leidt tegelijkertijd tot een verdere verschraling van het huursegment. In de huurmarkt blijft de druk daardoor hoog, waarbij recente data juist wijzen op een aanhoudend sterke stijging van huurprijzen, die in toenemende mate harder stijgen dan koopprijzen. Daarmee verschuift de spanning op de woningmarkt niet zozeer in omvang, maar vooral tussen segmenten.

De uitstroom van beleggers uit de huurmarkt heeft directe gevolgen voor de huurprijsontwikkeling. De combinatie van hoge vraag en dalend aanbod zorgt voor een bredere stijging van aanvangshuren.



GEBRUIKERSMARKT

In de eerste helft van 2026 bedroeg de gemiddelde huurprijs circa €19 per m² en wordt voor 2026 en 2027 een lichte groei verwacht van respectievelijk 4,5% en 3,9% verwacht op basis van eigen onderzoek. Daarmee neemt de huurprijs meer toe dan bijvoorbeeld in het Verenigd Koninkrijk (respectievelijk 3,7% en 3,3%) en in Duitsland (respectievelijke 3,1% en 3,5%) het geval zal zijn.

Ondanks deze cyclische bewegingen blijft de structurele onderliggende krapte op de Nederlandse woningmarkt onverminderd aanwezig. Het woningtekort blijft substantieel en demografische ontwikkelingen vergroten op de middellange termijn de vraag naar woonruimte.

De huidige afkoeling moet daarom primair worden gezien als een fase van normalisatie binnen een structureel krappe markt, en niet als een fundamentele omslag in de onderliggende vraag naar wonen. Wel is duidelijk dat de betaalbaarheid van de eigen woning onder druk staat, mede als gevolg van hogere lasten als gevolg van opgelopen kosten voor financiering, onderhoud en energie.

Voor de woningmarkt betekent dit dat sprake is van een transitiefase waarin cyclische en structurele krachten tegelijkertijd zichtbaar zijn. Toenemend aanbod, rationelere vraagzijde en hogere financieringslasten zorgen voor een markt met meer frictie en een minder voorspelbaar transactieverloop. Tegelijkertijd blijven de lange termijn fundamentals,

structurele schaarste, demografische groei en urbanisatietrends, volledig intact waardoor de fundamentele aantrekkelijkheid van de Nederlandse woningmarkt op de langere termijn overeind blijft.



INDUSTRIAL & LOGISTICS

BELEGGINGSMARKT

DE BEDRIJFSRUIMTE BELEGGINGSMARKT LAAT IN 2026 EEN OPVALLEND TWEELIEDIG BEELD ZIEN: DE ONDERLIGGENDE VRAAG NAAR LOGISTIEK VASTGOED BLIJFT STRUCTUREEL STERK, MAAR DIT VERTAALT ZICH VOORALSNOG NIET IN HOGERE INVESTERINGSVOLUMES.

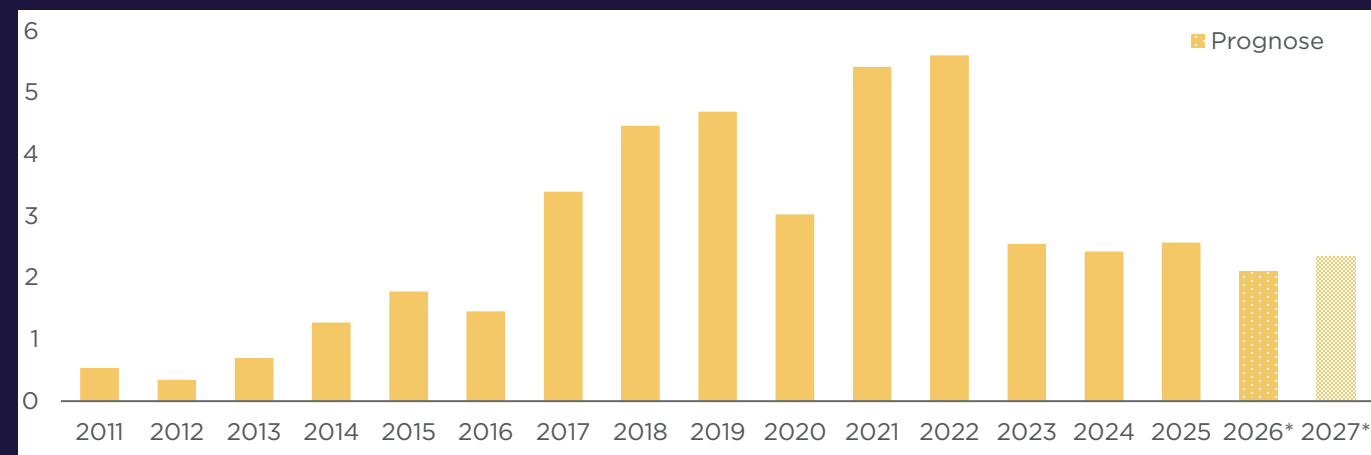
Met circa €265 miljoen geïnvesteerd in logistiek en industrieel vastgoed lag het volume circa 60% lager dan in dezelfde periode een jaar eerder. Beleggers opereren daarmee selectiever, waarbij timing, prijsniveau, productkwaliteit, locatie en courantheid zwaarder wegen dan voorheen. De verdeling tussen logistiek (circa 77%) en industrieel vastgoed (circa 23%) blijft daarbij grotendeels in lijn met eerdere jaren en onderstreept de aanhoudende voorkeur van beleggers voor logistieke assets. De aanhoudende interesse in de Nederlandse industriële en logistieke sector onderstreept de sterke fundamenten van de bedrijfsruimtemarkt, ondanks het terughoudende sentiment.

Nederland onderscheidt zich door hoogwaardige infrastructuur, transparante regelgeving, een stabiele arbeidsmarkt en een strategische ligging als toegangspoort tot Europa. Hoewel andere Europese markten op dit moment hogere aanvangsrendementen bieden, brengen die ook een groter risicoprofiel met zich mee:

hogere economische volatiliteit, een minder stabiele marktstructuur en grotere leegstandsschommelingen. Voor beleggers die op zoek zijn naar zekerheid op de lange termijn, blijft Nederland daarmee een aantrekkelijke bestemming.

NEDERLANDSE VASTGOEDBELEGGINGSMARKT Investeringsvolume bedrijfsruimte (in € mld.): *prognose

Bron: Cushman & Wakefield, 2026





BELEGGINGSMARKT

OOK IN 2026 BLIJFT HET AANBOD VAN KWALITATIEF LOGISTIEK VASTGOED OP DE BELEGGINGSMARKT STRUCTUREEL BEPERKT. DE COMBINATIE VAN STIJGENDE BOUWKOSTEN, OPLOPENDE FINANCIERINGSLASTEN, NETCONGESTIE, STIKSTOFPROBLEMATIEK EN LANGERE DOORLOOPTIJDEN VOOR ONTWIKKELAARS HOUDT DE NIEUWBOUWPRODUCTIE LAAG.

De disbalans tussen vraag en aanbod neemt daardoor verder toe. Beleggers wegen daarnaast de hoge overdrachtsbelasting van 10,4% en de lage aanvangsrendementen mee in hun beslissingen, maar de sterke structurele positie van Nederland als logistieke toegangspoort tot Europa, met hoogwaardige infrastructuur en consistente gebruikersvraag, blijft een doorslaggevend argument.

Deze sterke positie vertaalt zich in een aanhoudende concentratie van logistieke activiteiten rond Rotterdam, Amsterdam Airport Schiphol, Venlo, Tilburg en Moerdijk.

Het macro-economische klimaat blijft onzeker, met wisselende verwachtingen rond groei, inflatie en rente die hun weerslag hebben op de industriële en logistieke vastgoedmarkt. Op korte termijn worden stijgende kosten en beperkte economische druk verwacht; op de middellange termijn dreigt verdere druk op consumptie en investeringen, met name in sectoren met dunne marges. Voor de Nederlandse bedrijfsruimtemarkt betekent dit dat beleggers de komende kwartalen extra selectief zullen opereren en de vinger aan de pols houden. De financieringsmarkt blijft desondanks actief, met veel aanbieders en verbeterde voorwaarden ten opzichte van twee tot drie jaar geleden.

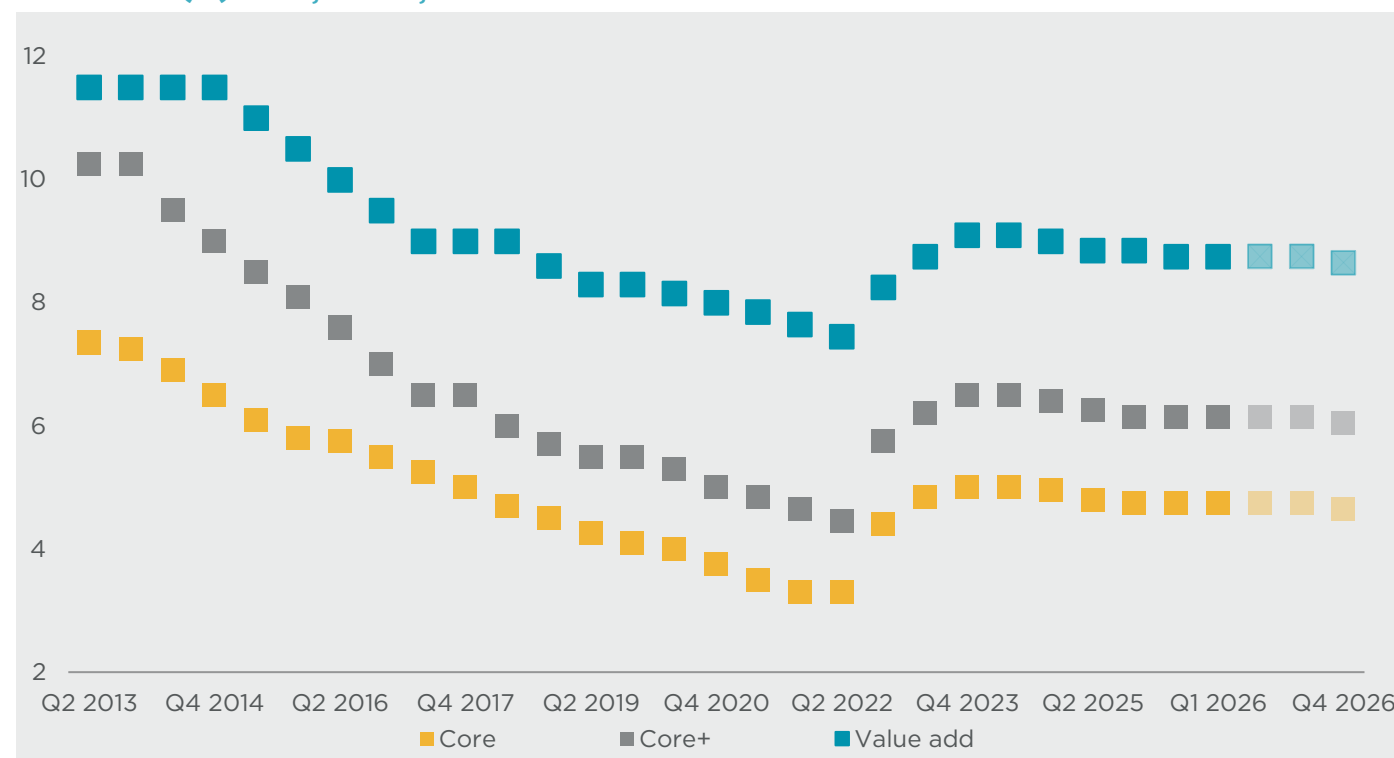
Tegelijkertijd nemen de financieringskosten verder toe: de marktrenten zijn sinds begin maart met circa 40 tot 50 basispunten gestegen ten opzichte van het begin van het jaar, wat wijst op verkrappende financiële condities en oplopende kosten van kredietverlening en herfinanciering. Binnen de beleggingsmarkt is de meeste activiteit zichtbaar in het segment tussen €20 en €70 miljoen, waar zowel aanbod als kapitaal relatief het ruimst beschikbaar zijn. Het Core-segment laat slechts voorzichtig tekenen van stabilisatie zien, met aanvangsrendementen van circa 4,75% op basis van een beperkt aantal transacties. De vaak genoemde 4,75% weerspiegelt echter slechts een handvol deals; een structurele daling naar dit niveau is (nog) geen gegeven. Het aantal actieve Core-beleggers is klein en zij richten zich uitsluitend op toplocaties, sterke huurders en hoogwaardige gebouwen.

BELEGGINGSMARKT

Rendementen onder de 5% worden alleen in uitzonderlijke gevallen gerealiseerd. Binnen het Core+-segment is meer kapitaal beschikbaar en neemt de interesse toe, met rendementen die iets hoger liggen dan bij Core. Het Value-add segment kent structureel veel vraag maar een beperkt aanbod; beleggers zoeken hier nadrukkelijk naar assets met duidelijke verbeterpotentie, wat leidt tot hogere rendementseisen. Het Mid-Cap segment trekt nieuwe beleggers aan, waarbij de focus minder op locatie ligt en meer op huurderkwaliteit en contractduur.

De vooruitzichten voor de bedrijfsruimte beleggingsmarkt in 2026 blijven tweeledig: structureel sterke fundamentals staan tegenover een beleggingsklimaat dat gekenmerkt wordt door geopolitieke onzekerheid en oplopende financieringskosten. Zolang deze factoren druk blijven uitoefenen, zullen beleggers selectief en afwachtend opereren. Naar verwachting komt het totale investeringsvolume voor de sector in 2026 uit op circa €2,1 miljard, wat de voorzichtige marktstemming bevestigt maar tegelijkertijd de veerkracht van de Nederlandse markt onderstreept.

ONTWIKKELING VAN BRUTO AANVANGSRENDEMENTEN - LOGISTIEKE BEDRIJFSRUIMTE BAR v.o.n. (%) Core, Core+, en Value-add



Bron: Cushman & Wakefield, 2026



GEBRUIKERSMARKT

DE LOGISTIEKE EN INDUSTRIËLE GEBRUIKERSMARKT TOONDE IN Q1 2026 EEN STABIEL MAAR GENUANCEERD BEELD. HET OPNAMEVOLUME BEDROEG CIRCA 833.000 M² BEDRIJFSRUIMTE, EEN STIJGING VAN 10,5% TEN OPZICHTE VAN DEZELFDE PERIODE VORIG JAAR, WAT DUIDT OP AANHOUDENDE ONDERLIGGENDE VRAAG.

Opvallend is de verschuiving in transactiepatronen: grote deals boven de 50.000 m² bleven grotendeels uit, terwijl het aantal transacties met circa 25% steeg. Dit wijst op een actieve markt die zich nadrukkelijk concentreert op kleinere en middelgrote units. Vooral grotere huurders wegen beslissingen zorgvuldiger af en stellen deze vaker uit, met toenemende aandacht voor locatie, technische specificaties en totale gebruikskosten.

In Core-gebieden blijft de vraag onverminderd hoog, maar het aanbod van kwalitatief hoogwaardige ruimte is schaars, vooral voor grotere huurders.

Bestaand vastgoed geniet momenteel de voorkeur boven nieuwbouw. Door stijgende grondprijzen, netcongestie, stikstofproblematiek, hogere bouwkosten en oplopende financieringslasten komt de ontwikkelingspipeline moeizaam van de grond. Veel projecten zijn financieel lastig haalbaar tegen de huidige huurprijzen, waardoor het aanbod beperkt blijft. Dit vergroot de druk op beschikbare kwalitatieve panden, met name op gewilde locaties.

Tegelijkertijd hebben grotere logistieke gebruikers consolidatie van hun activiteiten nadrukkelijk op de agenda, waarbij meerdere locaties worden samengebracht in één efficiëntere vestiging.

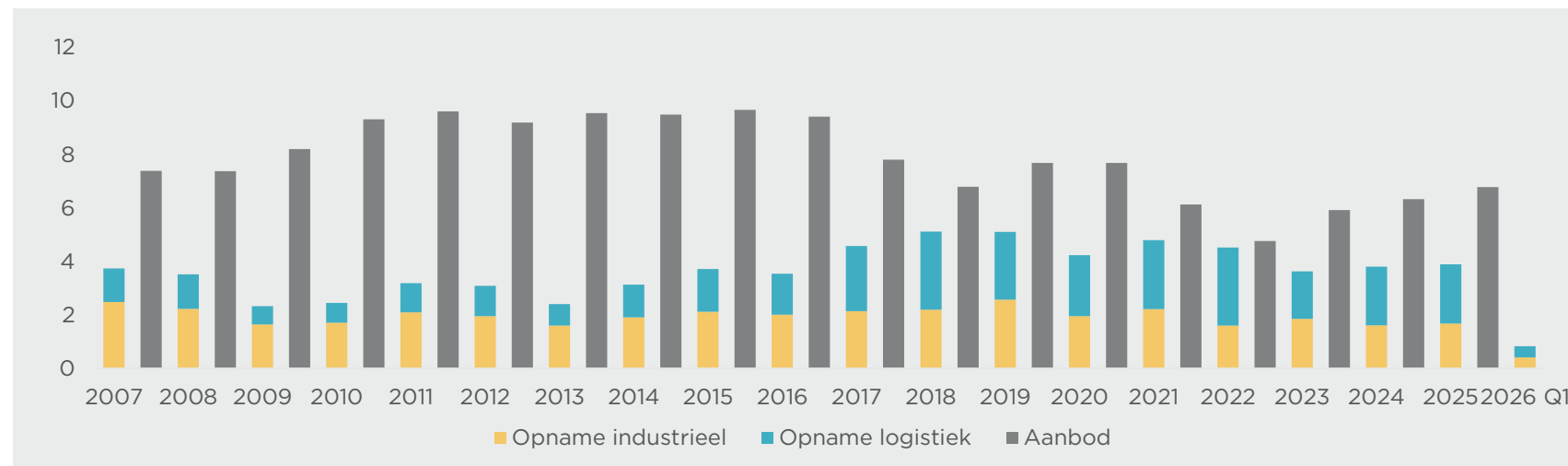
Dit creëert vraag naar goed gelegen, grotere objecten, maar leidt ook tot vrijkomend vastgoed dat door omvang of kwaliteit moeilijk opnieuw te verhuren is. Op basis van de ontwikkeling sinds 2024 is daarnaast een duidelijke trend zichtbaar in de ruimtelijke spreiding van de opname in logistiek vastgoed. Waar in de periode 2020–2023 de vraag zich breder over Nederland verspreidde, laat de periode 2024–2026 Q1 een hernieuwde concentratie zien op de traditionele logistieke hotspots. Gebruikers richten zich weer sterker op gevestigde corridors en knooppunten, waar infrastructuur, schaalgrootte en beschikbaarheid van arbeid optimaal samenkomen. Deze verschuiving onderstreept het belang van bewezen locaties en versterkt de positie van de belangrijkste logistieke regio's binnen Nederland.

GEBRUIKERSMARKT

De markt laat een duidelijk onderscheid zien tussen toplocaties en secundaire gebieden. Op toplocaties blijven huurprijzen op peil door aanhoudende schaarste en inflatie. In secundaire markten loopt de leegstand op en nemen leegstandsperiodes toe, wat leidt tot hogere incentives. Verbeterde betaalbaarheid, gecombineerd met investeringen om aan strengere duurzaamheidseisen te voldoen, kan deze secundaire locaties aantrekkelijker maken voor gebruikers die uitwijken van duurdere kerngebieden. Hierdoor kan de druk op toplocaties op termijn enigszins afnemen.

NEDERLANDSE GEBRUIKERSMARKT BEDRIJFSRUIMTE Opname naar segment en aanbod bedrijfsruimte (x mln. m² v.v.o.)

Bron: Cushman & Wakefield, 2026



Nederland blijft aantrekkelijk voor logistieke en industriële gebruikers dankzij de strategische ligging, sterke infrastructuur en brede arbeidsmarkt. Tegelijkertijd nemen de beperkingen toe. Netcongestie, stikstofmaatregelen en beperkingen in stroom- en wateraansluitingen beïnvloeden de locatiekeuze en vergroten de onzekerheid bij investeringsbeslissingen.

In combinatie met stijgende energie- en loonkosten zet dit met name energie-intensieve sectoren onder druk. Daarnaast zorgen internationale ontwikkelingen, waaronder het conflict in het Midden-Oosten, handelsspanningen en invoerheffingen, voor toenemende onzekerheid in supply chains, wat bedrijven ertoe aanzet hun logistieke strategie en voorraadposities kritisch te heroverwegen.



GEBRUIKERSMARKT

De geopolitieke onzekerheid werkt ook door op het niveau van individuele organisaties en hun vastgoedkeuzes.

VOOR VEEL ORGANISATIES WORDT DE HUIDIGE GEOPOLITIEKE SITUATIE NIET ERVAREN ALS ÉÉN AFZONDERLIJKE VERSTORING, MAAR ALS EEN OPEENSTAPELING VAN DRUK OP KOSTEN, CASHFLOW EN OPERATIONELE RISICO'S.

Stijgende brandstofprijzen zijn daarbij slechts de meest zichtbare factor; de werkelijke impact zit in de bredere doorwerking binnen de supply chain. Hogere transport-, grondstof- en energiekosten zorgen voor inflatie over de gehele waardeketen.

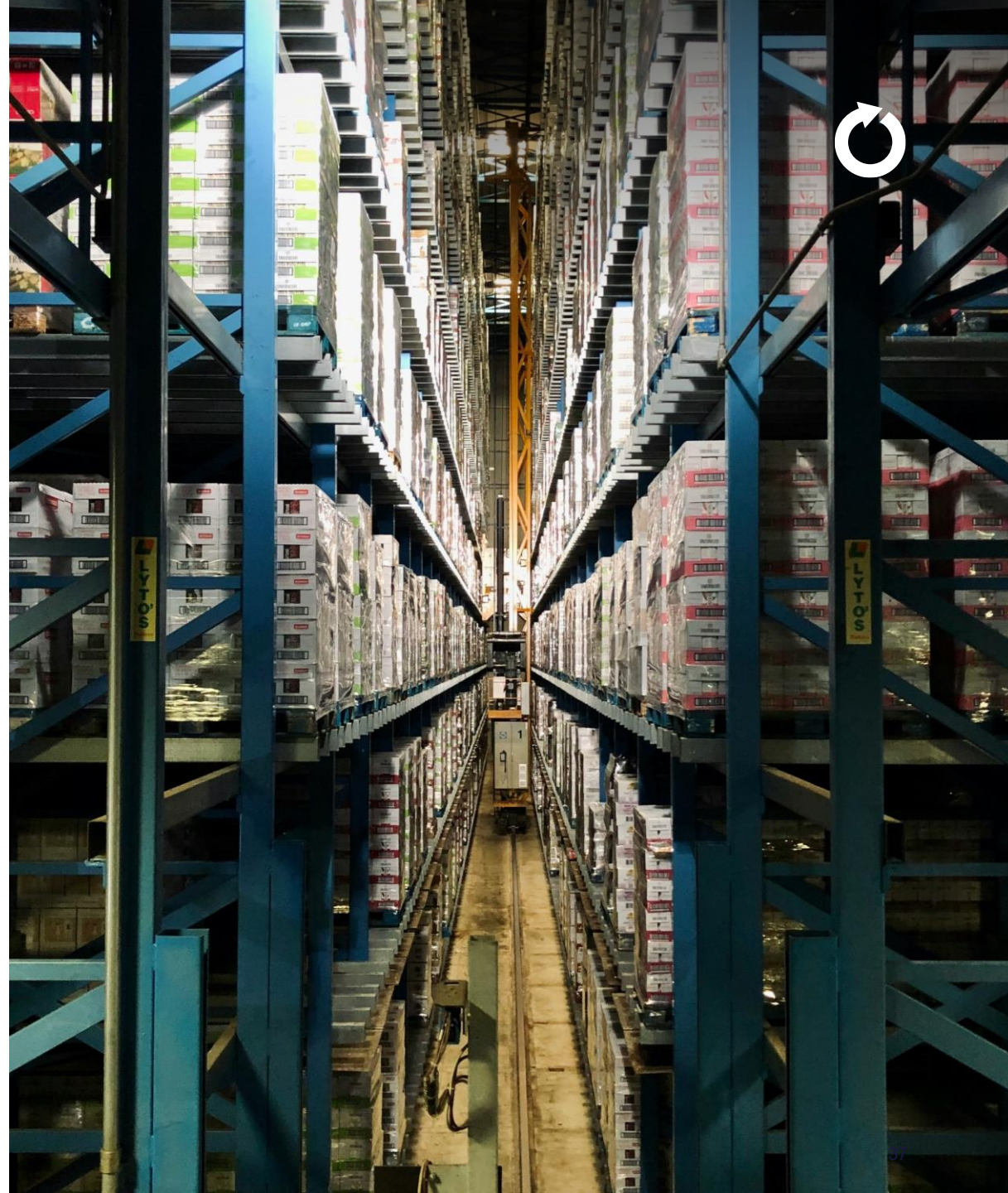
Hierdoor moeten organisaties hun sourcingstrategieën, productief footprint, voorraadpositionering en logistieke netwerken opnieuw beoordelen. Tegelijkertijd neemt de druk op het werkkapitaal toe, doordat voorraden duurder worden om aan te houden en liquiditeit belangrijker wordt. Daarnaast zorgt geopolitieke onzekerheid voor hernieuwde aandacht voor risico's rondom levertijden, leveranciersbetrouwbaarheid en netwerkveerkracht. Veel organisaties reageren hierop met hogere voorraden om continuïteit te waarborgen, maar dit vergroot juist de spanning tussen veerkracht, kostenefficiëntie en cashallocatie. Daarmee verschuift de uitdaging van een puur operationeel vraagstuk naar een strategische afweging tussen kosten, risico, service en kapitaalefficiëntie binnen de volledige supply chain.

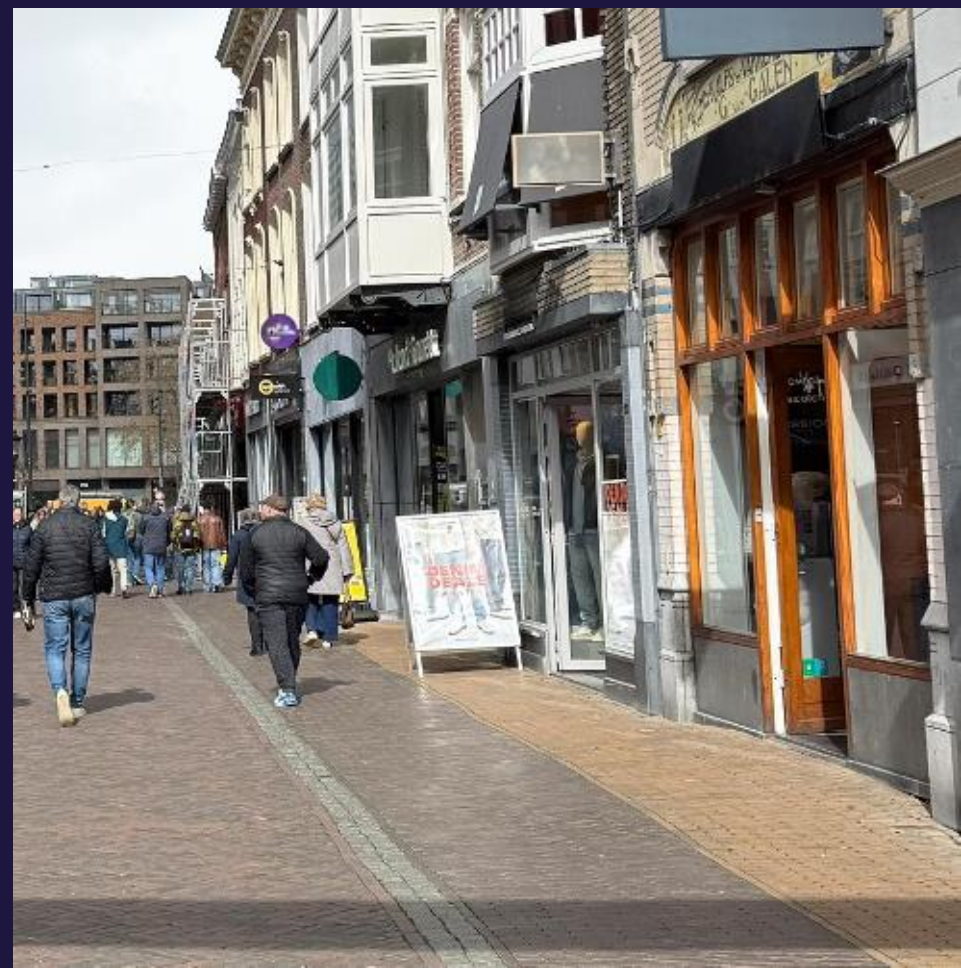
De meeste activiteit concentreert zich in de traditionele logistieke corridors, met name langs de as Rotterdam, Noord-Brabant en Limburg richting Venlo. Hier blijft de vraag vooral gericht op units tussen circa 20.000 en 30.000 m². In de regio Amsterdam is met name de omgeving van Schiphol nog dynamisch, terwijl elders de vraag kleinschaliger is. Langs de A12 en in de regio Utrecht ligt de focus vaker op nationale distributie. Grote gebruikers blijven geïnteresseerd in uitbreiding op strategische locaties, maar treden alleen op wanneer alle voorwaarden aansluiten bij hun operationele behoeften. Nieuwe internationale toetreders tonen interesse in de Nederlandse markt, maar concrete stappen blijven vooralsnog beperkt.

GEBRUIKERSMARKT

VOOR 2026 WORDT VERWACHT DAT DEZE TRENDS ZICH VOORTZETTEN. DE VRAAG OP TOPLOCATIES BLIJFT RELATIEF STERK, TERWIJL SECUNDAIRE MARKTEN MEER RUIMTE BIEDEN EN GEPAARD GAAN MET HOGERE INCENTIVES.

De beschikbaarheid van kwalitatief en duurzaam vastgoed zal een belangrijke rol spelen in de mate waarin gebruikers zich verplaatsen. Tegelijkertijd blijven macro-economische onzekerheden, kostenstijgingen en geopolitieke ontwikkelingen bepalend voor het tempo van besluitvorming. De markt ontwikkelt zich daarmee verder in de richting van selectieve groei, waarbij goed gepositioneerde locaties de voorkeur behouden.





RETAIL

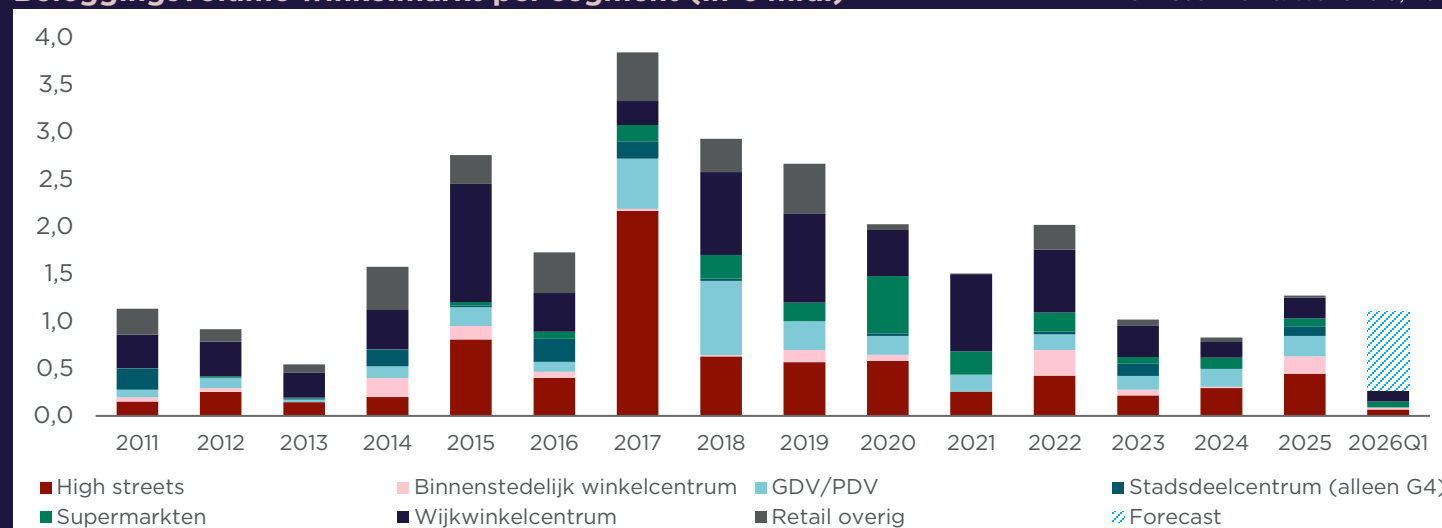
BELEGGINGSMARKT

DE NEDERLANDSE RETAILMARKT GAAT DE TWEEDE HELFT VAN 2026 IN MET EEN GEMENGD BEELD. ENERZIJD LEIDT GEOPOLITIEKE ONRUST TOT ONZEKERHEID EN EEN REËL RISICO OP VERTRAAGDE PRIJS- EN INKOMENSEFFECTEN VIA ENERGIEPRIJZEN EN MONDIALE TOELEVERINGSKETENS. ANDERZIJD BLIJFT RETAIL BINNEN COMMERCEEL VASTGOED RELATIEF WEERBAAR: FINANCIERS BLIJVEN ACTIEF, DE SECTOR IS MINDER DIRECT GEVOELIG VOOR RENTEONTWIKKELINGEN DAN VEEL ANDERE SEGMENTEN EN DE ROL VAN DE FYSIEKE WINKEL IN DE KLANTREIS BLIJFT STEVIG.

Juist in deze tijd is alertheid en zorgvuldige duiding essentieel. Niet omdat een negatieve uitkomst vaststaat, maar omdat onnodig somber sentiment kan leiden tot uitstel van beslissingen bij retailers én beleggers.

NEDERLANDSE VASTGOEDBELEGGINGSMARKT Beleggingsvolume winkelmarkt per segment (in € mld.)

Bron: Cushman & Wakefield, 2026



Dit gebeurt vaak zonder aantoonbare doorwerking in bestedingen of bedrijfsvoering, remt de verhuurdynamiek, vertraagt herpositionering van winkelgebieden en kan uiteindelijk juist de uitkomst verslechteren die men probeert te vermijden.

De beleggingsmarkt laat in 2026 tot dusver een selectief en gefaseerd beeld zien. Halverwege het jaar gaat het beleggingsvolume richting de 500 miljoen, waarmee sprake is van een gematigd beleggingsvolume, maar niet van een teleurstellende markt.



BELEGGINGSMARKT

DE DYNAMIEK PAST BIJ EEN OMGEVING WAARIN KAPITAAL BESCHIKBAAR IS EN DE MARKT FUNCTIONEERT ZONDER DUIDELIJKE TEKENEN VAN STRESS, MAAR WAARIN BELEGGER TRANSACTIEBESLISSINGEN VAKER TEMPORISEREN IN AFWACHTING VAN MEER RICHTING IN HET MACROBEELD.

Voor het volledige jaar blijft het uitgangspunt dat retail kan doorgroeien richting een niveau van circa € 1.1 miljard. De beeld voor de tweede helft van 2026 is daarmee er eerder eentje van geleidelijk herstel dan van een plotselinge versnelling: volumes kunnen verder aantrekken, maar zullen naar verwachting geconcentreerd blijven in objecten en locaties waar kwaliteit, huurdersbasis en toekomstbestendigheid overtuigend samenkomen.

De prijsvorming blijft beïnvloed door factoren die al langere tijd een rol spelen. De hogere overdrachtsbelasting werkt door in het bruto nettotraject en de bid-ask-spread is nog steeds aanwezig, al functioneert deze steeds meer als een structurele randvoorwaarde dan als een tijdelijke verstoring. Dit betekent voor de laatste twee kwartalen van 2026 dat prijsvorming sterk blijft variëren per segment en locatie: waar kasstromen en verhuurbaarheid uitlegbaar zijn, kan sneller consensus ontstaan; waar toekomstige huurwaarde onzeker blijft, blijft de markt achter.

Een tweede beweging die richting de tweede helft van 2026 relevant blijft, is de toename van share deals ten opzichte van asset deals, met name bij grotere transacties. Dit is een signaal dat marktpartijen zich blijven aanpassen aan de fiscale realiteit en naar structuren zoeken die transacties haalbaar houden.

Een belangrijke ontwikkeling ten opzichte van eerdere fasen is dat de financieringsmarkt zich actiever toont: financiers zijn nadrukkelijk aanwezig en het aantal aanbieders blijft relatief groot. Dit ondersteunt het sentiment rond retailvastgoed en vergroot de uitvoerbaarheid van transacties in het top- en goede middensegment. Tegelijkertijd heeft deze dynamiek een tweede effect: waar verkoop eerder de logische route was, wordt nu vaker eerst gekeken naar herfinanciering of optimalisatie van de kapitaalstructuur. Het gevolg is dat een actiever financieringsklimaat niet automatisch leidt tot méér transacties, maar juist ook aanbod in de markt houdt en de urgentie om te verkopen afneemt.

BELEGGINGSMARKT

Binnen de segmenten blijven de voorkeuren in grote lijnen herkenbaar. Convenience behoort tot de meest gewilde segmenten binnen de winkelmarkt, maar het beleggingsvolume wordt nog altijd begrensd door het beperkte aanbod van hoogwaardig product. GDV/PDV blijft aantrekkelijk gepositioneerd, juist omdat deze objecten in een omgeving met meer nadruk op directe kasstromen opvallen door relatief hogere aanvangsrendementen. In de high streets blijft de markt selectief, al neemt de aandacht toe waar de gebruikersmarkt aantoonbaar verbetert.

Op de beste locaties kan oplopende vraag naar de juiste units leiden tot meer vertrouwen in huurontwikkeling, waardoor beleggers scherper naar groeipotentie en pricing kunnen kijken. Deze ontwikkeling blijft primair zichtbaar in de sterkste delen van de markt en ondersteunt daarmee de verwachting dat herstel ook richting 2027 vooral gefaseerd en locatiespecifiek zal verlopen.

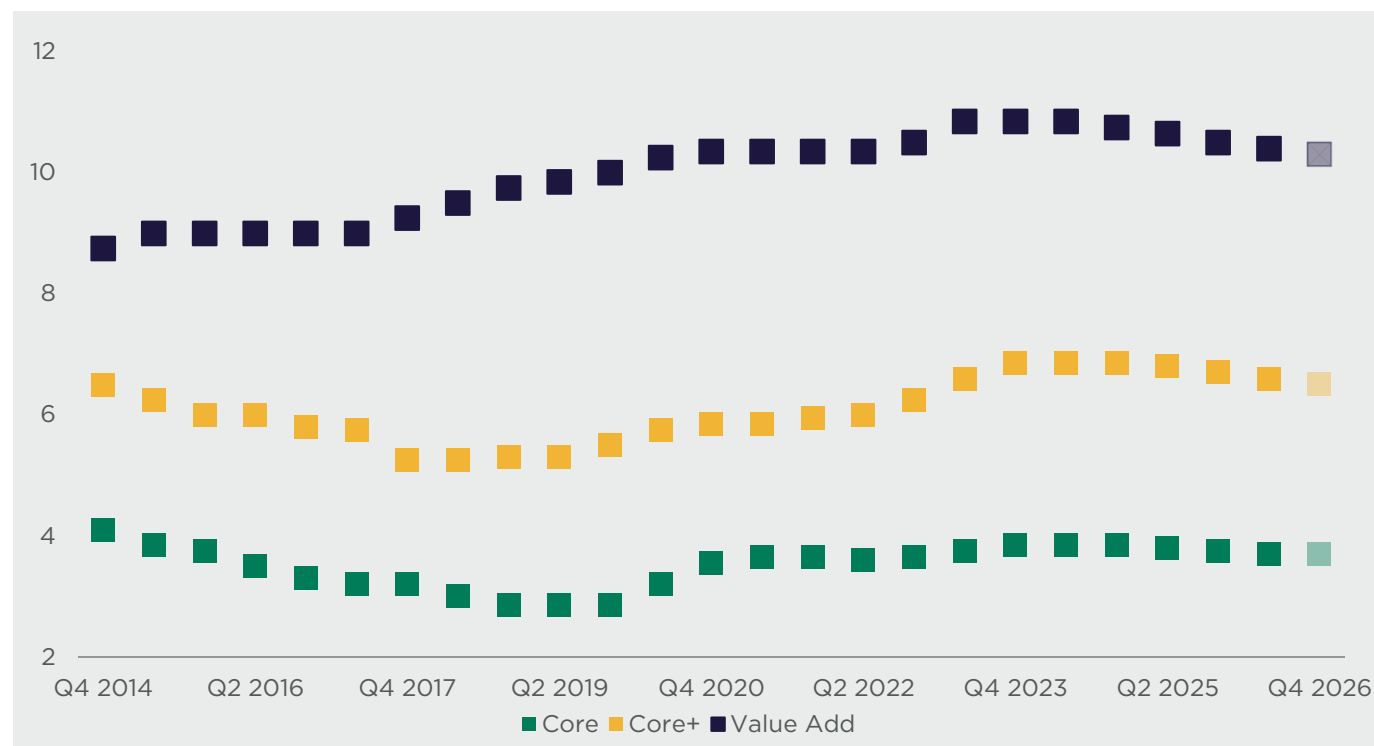


BELEGGINGSMARKT

Richting 2027 blijft retail relatief interessant voor partijen die op zoek zijn naar voorspelbaarheid, mits de vertraagde macro economische doorwerking via energie, inkooprijzen en besteedbaar inkomen niet alsnog breed op marges en bestedingen drukt. Tegelijkertijd geldt dat overreactie op sentiment, zonder dat de fundamentals aantoonbaar verslechteren, juist kan leiden tot minder marktliquiditeit en een stroeve verhuurdynamiek. Hierdoor kunnen prijscorrecties buiten de toplagen sneller en harder worden afgedwongen.

DE AANVANGSRENDEMENTSVERWACHTING BLIJFT RICHTING HALVERWEGE 2027 ONGEWIJZIGD. DE CORRECTIE VAN DE VALUE-ADD EN CORE+ MARKTEN TEGEN HET EINDE VAN 2026 LIJKEN DOOR AANHOUDENDE POPULARITEIT DOOR TE ZETTEN ONDANKS VERHOGINGEN VAN DE KAPITAALMARKTRENTES.

ONTWIKKELING VAN BRUTO AANVANGSRENDEMENTEN - WINKELRUIMTE BAR k.k (%) Core, Core+, and Value add



Bron: Cushman & Wakefield, 2026

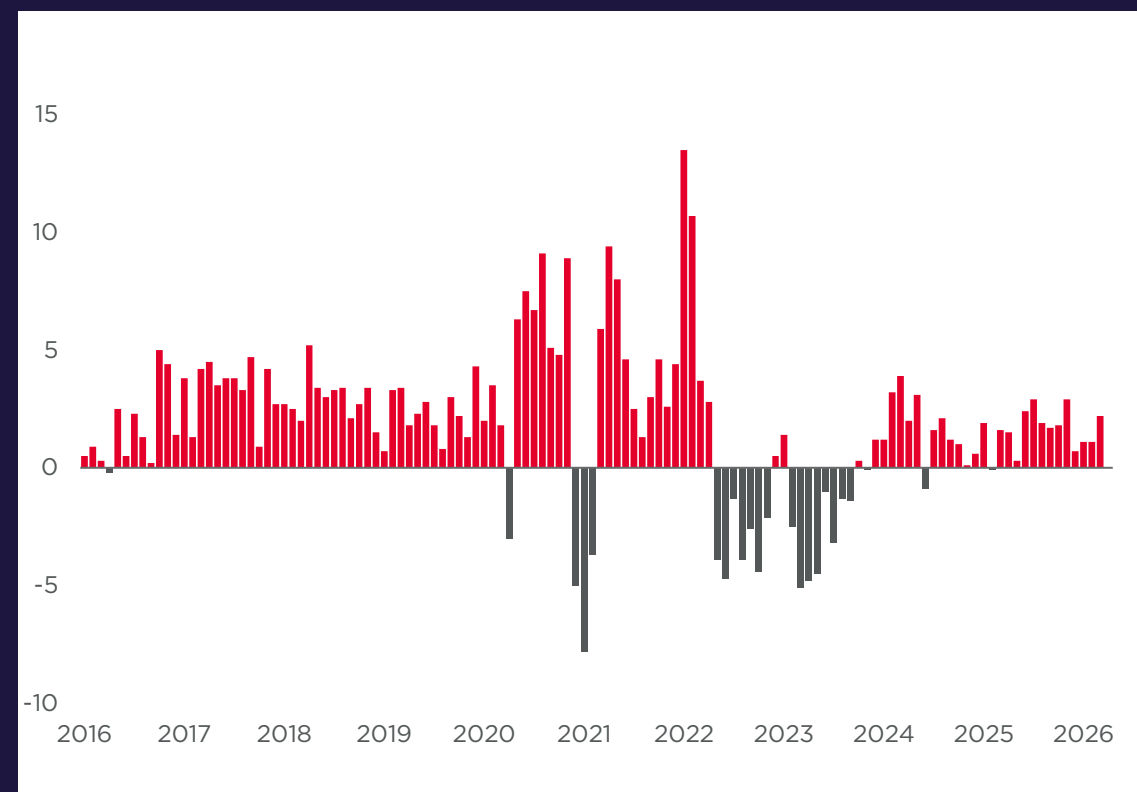
GEBRUIKERSMARKT

DE GEBRUIKERSMARKT LAAT RICHTING DE TWEEDE HELFT VAN 2026 EEN OPVALLEND ROBUUST BEELD ZIEN. IN GESPREKKEN IN DE MARKT IS NAUWELIJKS SPRAKE VAN TERUGHOUDENDHEID BIJ RETAILERS; INTEGENDEEL, HET AANTAL PARTIJEN DAT ACTIEF ZOEKT NAAR PASSENDE LOCATIES NEEMT TOE.

Daarbij valt op dat de vraag niet specifiek komt van gevestigde namen, maar vooral van een groeiende groep '*new entries*', waaronder meerdere (internationale) retailers die zich in Nederland willen vestigen of hun positie willen versterken. Dit vertaalt zich in aanhoudende zoekactiviteit en een duidelijke focus op kwaliteit van locatie, zichtbaarheid en aansluiting op het gewenste winkelprofiel.

Vooruitkijkend kan de toegenomen activiteit op de beste winkelstraten en in de sterkste binnenstedelijke gebieden bijdragen aan een nieuw huurniveau-evenwicht. Schaarste en concurrentie kunnen daarbij op korte termijn tot uitschieters leiden, maar deze pieken bepalen niet automatisch het nieuwe huurprijsniveau voor de langere termijn. Het structurele evenwicht zal vooral worden gevormd door transacties die herhaalbaar zijn: huren die passen bij het duurzame omzetspotentieel, de kostenstructuur van retailers en de rol van de fysieke winkel.

VOLUME OMZETTEN IN DE DETAILHANDEL Verhouding t.o.v. dezelfde maand een jaar eerder



Bron: CBS, 2026

GEBRUIKERSMARKT

Tegelijkertijd blijft de markt alert op vertraagde kosteneffecten via energie en inkoop, maar dit lijkt de huidige expansie- en zoekdynamiek vooralsnog niet te remmen.

De kracht van fysiek winkelen komt steeds nadrukkelijker terug. Consumenten verwachten meer beleving, oriënteren zich vaak online en ronden aankopen regelmatig offline af; de winkel fungeert daarmee als merkdrager, ontmoetingsplek en conversiemoment binnen een verweven klantreis. AI-ontwikkelingen maken de winkel daarnaast minder statisch en responsiever: retailers kunnen sneller sturen

op assortiment, service, prijs en personeelsinzet op basis van realtime signalen, waardoor de uitvoering in de winkel verbetert en het fysieke bezoek betekenisvoller wordt. Tegelijkertijd wordt online aandacht vluchtiger door een overvloed aan (AI-)content, waardoor het persoonlijke winkelmoment in waarde kan toenemen, zeker bij jongere doelgroepen.

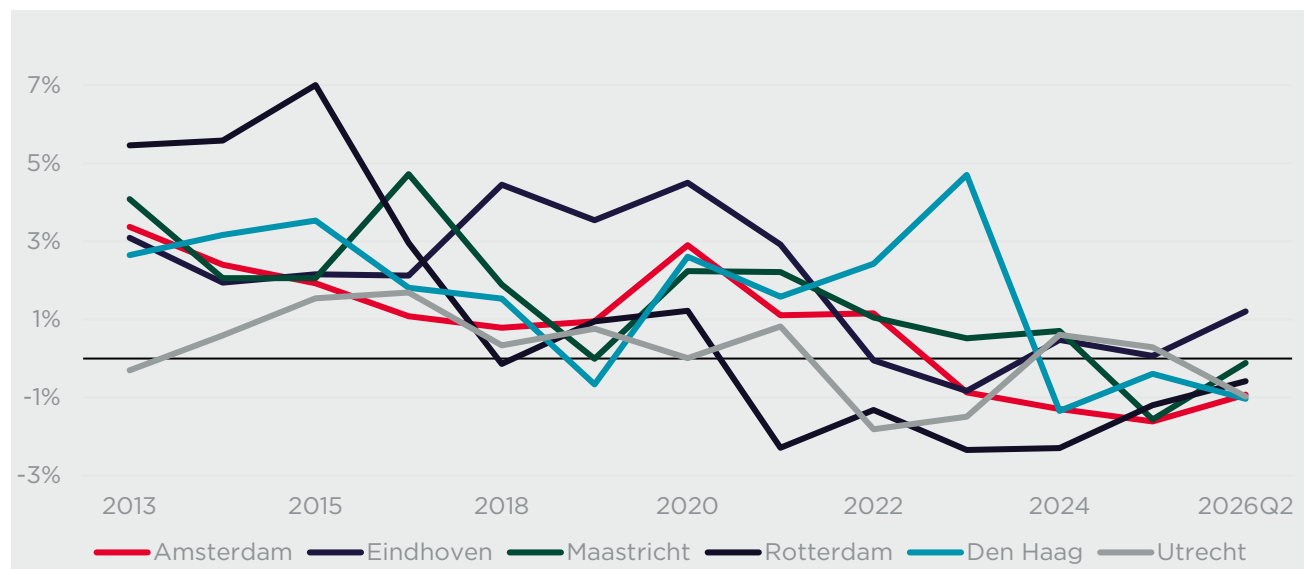
Binnen het GDV/PDV segment valt op dat leegstand en opname zich cyclisch tot elkaar verhouden. Het opnemen van frictieleegstand is terug te zien in een golvend patroon: een hogere leegstand wordt vaak gevolgd door hogere mutatieopname in het

daaropvolgende jaar, waarna leegstand weer afneemt. Dit patroon ondersteunt de verwachting dat de opname over geheel 2026 jaar-op-jaar kan groeien, wat naar 2027 toe opnieuw neerwaartse druk op de leegstand kan geven. Daarbij is de samenstelling van leegstand richtinggevend: leegstand uitgedrukt in winkelunits ligt hoger dan leegstand in winkelmeters, wat wijst op een relatief groter aandeel kleinere leegstaande units (<1.000 m²). Dat impliceert dat het grotere metragesegment in verhouding beter bezet blijft, terwijl het juist bij kleinere units vaker gaat om frictie en herpositionering.



GEBRUIKERSMARKT

WINKELLEEGSTAND NAAR WINKELS EN WINKELMETERS - BINNENSTEDEN Verschil in leegstandspercentage tussen winkelmeters en winkelunits



Bron: Locatus, 2026 bewerking C&W

Opvallend blijft de divergerende ontwikkeling tussen leegstand gemeten in winkelmeters en leegstand gemeten in winkelunits. Waar het aantal leegstaande units in de binnensteden toeneemt, daalt de leegstand uitgedrukt in oppervlakte. Dit wijst op de blijvende verschuiving waarbij steeds meer, maar kleinere panden leegkomen, terwijl grotere winkelmeters juist worden ingevuld.

Voor de tweede helft van 2026 en richting 2027 blijft de polarisatie tussen de beste winkelgebieden en -steden en de overige gebieden zich doorzetten. Het onderscheid wordt daarbij niet alleen bepaald door passantenstromen en profiel, maar ook door de mate waarin huurniveaus en voorwaarden aansluiten op wat retailers realistisch kunnen dragen. Gebieden waar in de afgelopen jaren huurprijscorrecties hebben plaatsgevonden, kunnen daardoor juist aan aantrekkelijkheid winnen: ze bieden een betere balans tussen kosten en omzetpotentieel en maken relocations en nieuwe toetreding haalbaarder. In steden en winkelgebieden waar die aanpassing nog niet breed is doorgevoerd, ligt eerder een negatiever scenario voor de hand. Retailers zullen daar vaker kiezen voor verplaatsing naar het dominante winkelgebied binnen de stad, downsizing of vertrek, waardoor leegstand in de minder sterke gebieden niet alleen een gevolg is van vraaguitval, maar ook van herschikking. De mate waarin dit doorzet, hangt uiteindelijk af van de vertraagde macro economische doorwerking via energie en koopkracht.



HOSPITALITY

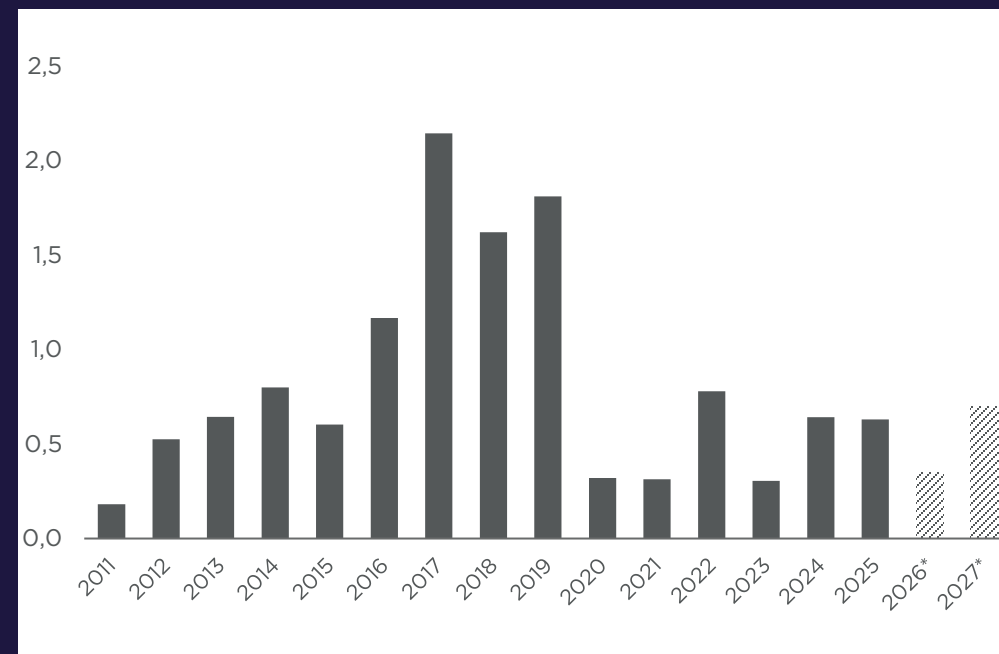
INVESTERINGSMARKT

DE NEDERLANDSE HOTELBELEGGINGSMARKT BEWEEGT IN DE EERSTE HELFT VAN 2026 ALS EEN RUSTIG OVERGANGSJAAR. HET JAAR IS NIET HET STARTSCHOT VAN EEN BREDE NIEUWE CYCLUS, MAAR EEN FASE WAARIN BELEGGERS AFWACHTEN OM PRESTATIES EN RISICO'S BETER TE PRIJZEN. HIERDOOR IS IN DE EERSTE MAANDEN VAN 2026 DE TRANSACTIEMARKT UITZONDERLIJK STIL GEBLEVEN, MET EEN DUIDELIJKE HOUDING BIJ ZOWEL KOPERS ALS VERKOPERS EN WEINIG DIRECTE NOODZAAK OM TE HANDELEN.

Dat gebrek aan urgentie is ook verklaarbaar vanuit prijsvorming. Oplopende operationele kosten en druk op hotelprestaties maken financiële underwriting voorzichtiger, waardoor kopers meer nadruk leggen op risicobeperking voordat zij prijs en structuur vastleggen. Hierdoor is de drempel om een nieuwe aankoop cyclus in te gaan hoger, omdat beleggers eerst de nieuwe operationele balans op langere termijn willen zien voordat zij hun prijsstelling opnieuw kalibreren.

NEDERLANDSE VASTGOEDBELEGGINGSMARKT

Beleggingsvolume Hotels (in € mld.): * prognose



Bron: Cushman & Wakefield, 2026

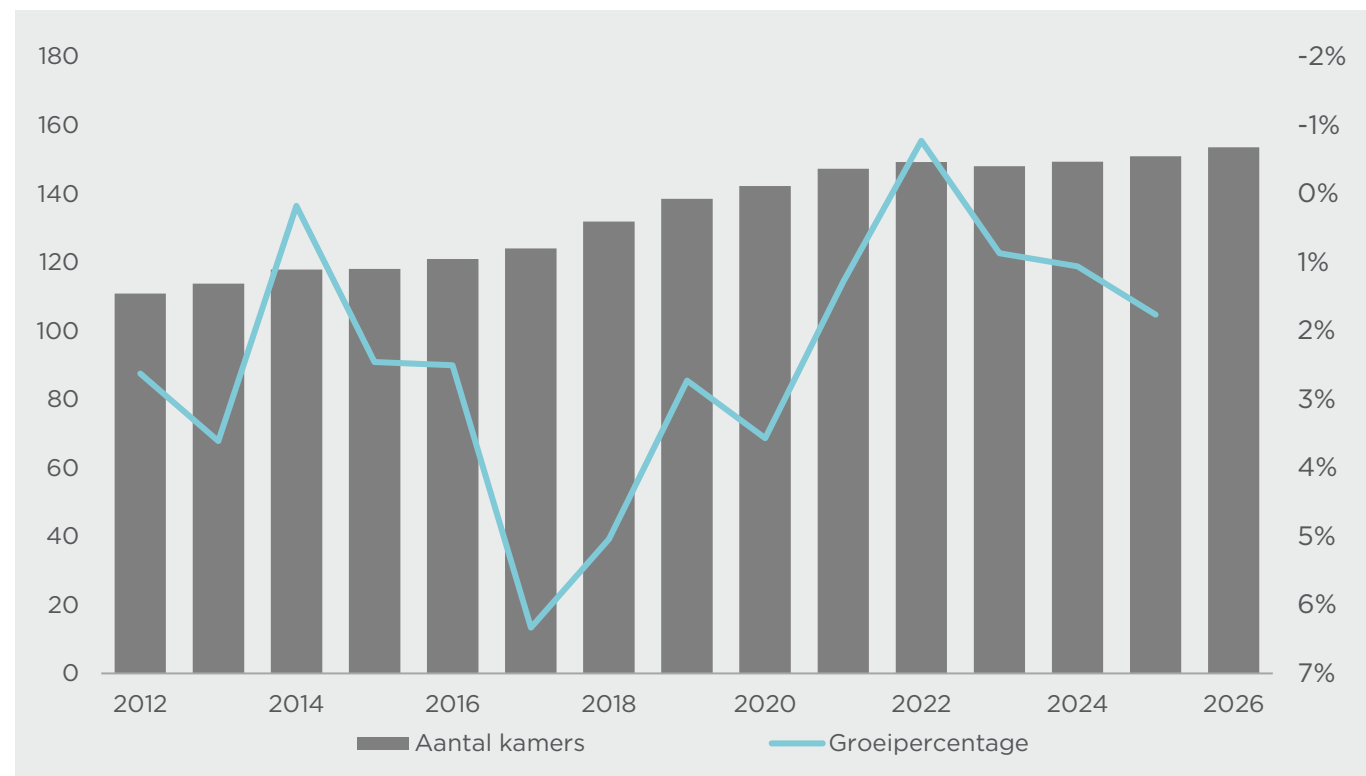
INVESTERINGSMARKT

De beperkte tractie die sinds het laatste kwartaal van vorig jaar heeft doorgezet leeft gematigd op met opkomende dynamiek en een aantal 'pending' deals richting het eind van het jaar. Het beleggingsvolume komt echter aanzienlijk onder het niveau van het afgelopen jaar uit. Ook binnen het Hospitality segment is een reden hiervoor dat internationale investeerders minder brede appetite tonen voor Nederland, mede omdat elders in Europa relatief aantrekkelijkere rendementen en gunstigere fiscale regimes beschikbaar zijn.

Tegelijkertijd groeit de relevantie van Value-add strategieën, juist omdat nieuwe ontwikkeling schaars is en de bestaande hotelvoorraad toekomstbestendig moet worden gemaakt. Hierdoor wordt de kloof tussen nieuw, modern aanbod en oudere voorraad groter. De tweede helft van 2026 zal de tweedeling in kwaliteit van het product en de operatie scherper zichtbaar maken.

Kamervoorraad Nederland

Totaal aantal hotelkamers in Nederland (x 1.000); jaar-op-jaar groei



Bron: CBS, 2026 bewerking C&W



INVESTERINGSMARKT

Waar vraag in de kern overeind blijft, komt het verschil te liggen bij de mate waarin een hotel kosten- en belastingdruk kan verwerken zonder de commerciële positie te verzwakken. Hotels met een moderne propositie, efficiëntere operatie en sterke positionering behouden vaker prijsintegriteit en voorspelbaarheid in cashflow, terwijl verouderde producten sneller in een defensieve prijscyclus belanden en daarmee een grotere risicopremie krijgen.

JUIST OMDAT DE BELEGGINGSMARKT AAN HET AFWACHTEN IS OM TOE TE SLAAN, ONTSTAAT IN 2026 RUIMTE VOOR GROTERE RENOVATIES EN HERPOSITIONERINGEN OP PANDNIVEAU, INCLUSIEF TIJDELIJK TERUGTREKKEN UIT DE MARKT WANNEER EEN GROTERE INGREEP TOCH AL BINNEN ENKELE JAREN NOODZAKELIJK WAS.

In de hotelsector is dit zelden een puur vastgoedproject: gebouwkundige ingrepen lopen vaak parallel aan vernieuwing van het hotelproduct door de exploitant, zoals kamers, publieke ruimten en de commerciële propositie. Dit vraagt samenwerking tussen eigenaar en exploitant en vooral timing die klopt met de operationele cyclus, zodat de renovatie, de herpositionering en de heropening elkaar versterken en de performanceverbetering na de ingreep ook daadwerkelijk kan worden vastgehouden.

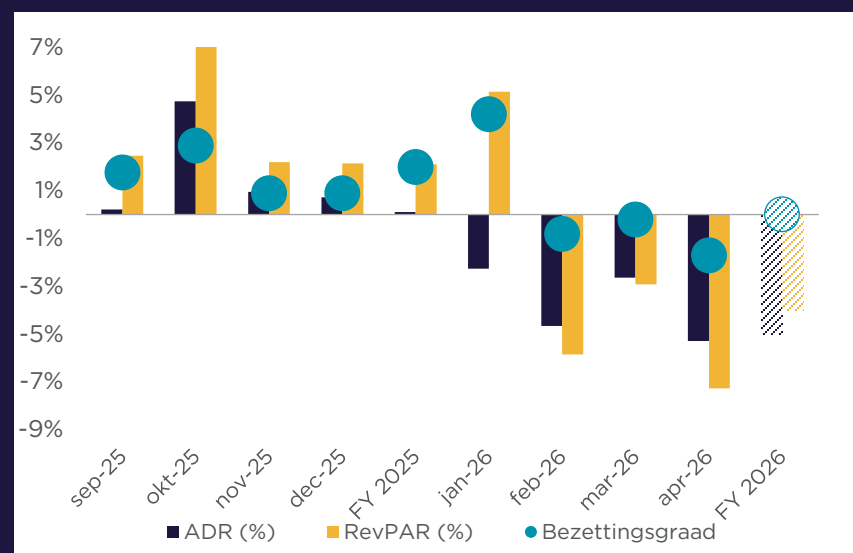
Richting 2027 ligt de kans daarom minder in brede groei en meer in het kiezen van het juiste uiteinde van de markt.

Aan de ene kant blijven toekomstbestendige hotels met stabielere cashflows het meest uitlegbaar voor behoudender kapitaal. Aan de andere kant kan juist het segment met duidelijke verbeteropgave aantrekkelijk worden, mits er een realistisch investerings- en herpositioneringsplan ligt dat zowel technisch als operationeel uitvoerbaar is. De markt zal daardoor eerder opleven via selectieve deals met een nadruk op kwaliteit en toekomstige waardeproposities.

GEBRUIKERSMARKT

VOOR DE TWEEDE HELFT VAN 2026 BLIJFT DE NEDERLANDSE HOTELMARKT IN DE KERN GEDREVEN DOOR GROEIENDE VRAAG, WAAR HET ONDERSCHIED IN PRIJSZETTINGSVERMOGEN BEPALENDER WORDT VOOR DE UITKOMST.

ONTWIKKELING HOTELPRESTATIES NEDERLAND Prestatie-indicatoren (t.o.v. zelfde periode vorig jaar)



Bron: Hosta, STR.

De effecten van hogere lasten worden gaandeweg concreter zichtbaar in het tariefbeleid, waardoor hotels in de sterkste locaties en segmenten eerder in staat zijn hun prijspositie te behouden, terwijl andere markten sneller tegen prijsgevoeligheid en concurrentiedruk aanlopen. Daarmee is in 2026 het actief managen van de balans tussen prijs, bezetting en kostenbasis extra van belang. De weg hiernaartoe is sterk verschillend per locatie, waarbij wordt verwacht dat een deel van de exploitanten zal sturen op een meer occupancy-gedreven strategie, waarbij RevPAR op peil wordt gehouden via hogere bezettingsgraden. Deze benadering is echter niet voor alle hotels houdbaar, doordat het effectief balanceren tussen bezetting en operationele kosten in de praktijk steeds complexer wordt.

Voor heel 2026 rekenen wij met een RevPAR-daling van circa 3 tot 5 procent ten opzichte van 2025. Een belangrijk mechanisme daarachter is de extra BTW-druk op logies. In de praktijk worden de extra BTW-kosten grofweg gelijk verdeeld tussen hotel en gast. Dit betekent dat de kamerprijs voor de gast inclusief BTW hoger uitvalt, terwijl de kamerprijs exclusief BTW juist lager komt te liggen doordat hotels een deel van de verhoging absorberen.

GEBRUIKERSMARKT

Het uiteindelijke effect wordt gedurende 2026 steeds duidelijker naarmate exploitanten prijsstrategieën aanpassen, contracten en boekingen doorrollen en de markt per locatie en segment een nieuw evenwicht vindt.

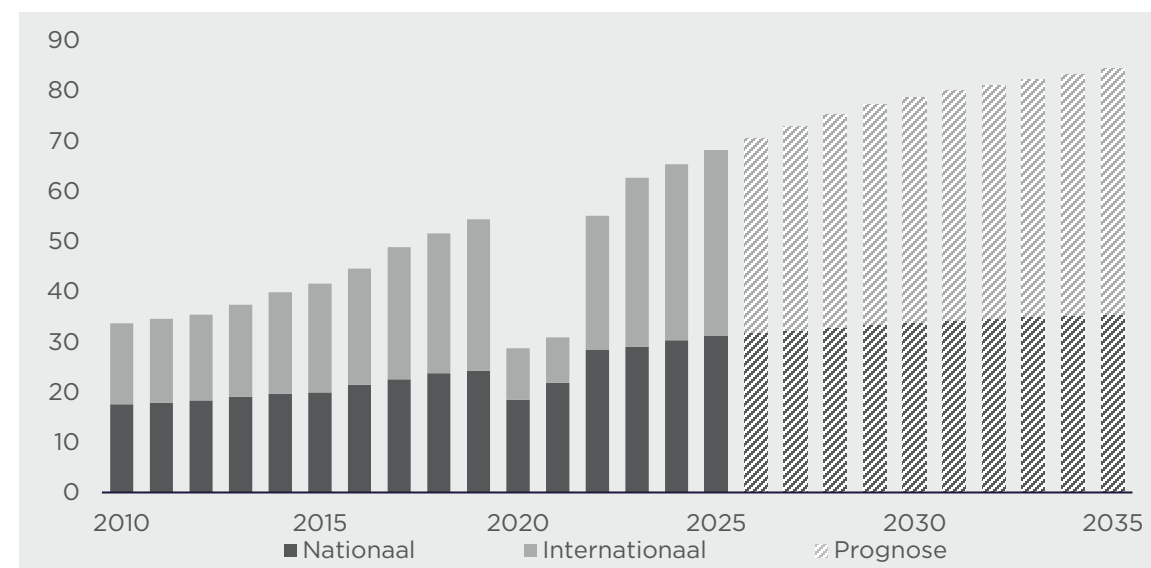
Los van BTW blijft de operationele omgeving onder druk staan door hogere loonkosten en algemene kosteninflatie met effecten die per locatie en segment sterk verschillen. Dit dwingt exploitanten tot scherpere keuzes rond positionering, efficiëntie en langetermijnbestendigheid, waarbij het verbeteren van productkwaliteit en operationele beheersing centraal staat. De kwaliteitskloof in de gebruikersmarkt sluit daarmee direct aan op de investeringsagenda.

Hotels die in 2026 investeren in productvernieuwing en relevantie vergroten hun kans om in 2027 sneller terug te veren, terwijl verouderde voorraad juist vaker extra prijsdruk ervaart doordat gasten en zakelijke vraag selectiever worden. Dit maakt samenwerking tussen eigenaar en exploitant op pandniveau extra bepalend: waar renovatie en operationele vernieuwing goed op elkaar aansluiten, kan de herpositionering niet alleen kostenmatig maar ook commercieel renderen.

Het sentiment is daarom tweeslachtig maar richtinggevend: 2026 is kritisch en voelt als tussenjaar, terwijl het vertrouwen in de vraag richting 2027 overeind blijft. Voor de periode daarna is het groeipad vooral afhankelijk van de mate waarin de sector de herprijsing kan absorberen en tegelijkertijd kwaliteit kan toevoegen.

HOTELOVERNACHTINGEN NEDERLAND

Naar oorsprong: nationaal, internationaal (in mln.)



Bron: Oxford Economics

THE NETHERLANDS

OUTLOOK

MID-YEAR EDITION 2026

OVER CUSHMAN & WAKEFIELD

Cushman & Wakefield (NYSE: CWK) is wereldwijd een toonaangevende adviseur in commercieel vastgoed voor vastgoedeigenaren en -gebruikers, met ongeveer 52.000 medewerkers in circa 400 kantoren verspreid over 60 landen. In 2024 realiseerde de organisatie een omzet van \$9,4 miljard met kernactiviteiten zoals asset services, leasing, capital markets, valuations en overige dienstverlening. De overtuiging *Better never settles* vormt het fundament van de organisatie en uit zich in een bedrijfscultuur die talloze onderscheidingen ontvangt uit de sector en het bedrijfsleven.

Meer informatie vindt u op www.cushmanwakefield.nl.

Better never settles