



Kantorenmarkt Rapport

De feiten, trends & analyses van 2026

Inhoud

- 3** Voorwoord
- 4** Landelijke trends
- 12** De Nederlandse kantorenmarkt 2026
- 20** Regio-analyse Noord-Nederland
- 25** Regio-analyse Oost-Nederland
- 30** Regio-analyse Zuid-Nederland
- 35** Regio-analyse West-Nederland
- 40** Definities en bronnen



Voorwoord



De Nederlandse kantorenmarkt laat de laatste tijd een beeld van stabilisatie zien. Na een periode van afwaarderingen zien wij vanuit onze taxatiepraktijk steeds vaker dat de markt zich herijkt en dat prijsniveaus in toenemende mate hun nieuwe evenwicht vinden. Wat daarbij steeds duidelijker wordt, is dat kwaliteit bepalend is. De vraag concentreert zich nadrukkelijk op moderne, duurzame kantoren op goed bereikbare locaties. Vooral in de grote steden blijft de belangstelling voor hoogwaardige gebouwen groot. Voor bedrijven is een aantrekkelijke en goed bereikbare werkomgeving immers een belangrijke factor om talent aan te trekken en te behouden. Tegelijkertijd worden de verschillen tussen regio's en locaties groter. Waar in sommige markten nog sprake is van een ruim aanbod, is de beschikbaarheid op andere plekken juist beperkt. Dit vraagt om maatwerk. Transformatie kan in bepaalde markten een effectieve oplossing zijn, maar is niet overal wenselijk. Een constructieve samenwerking tussen vastgoedeigenaren, gemeenten en andere stakeholders is daarom essentieel om tot duurzame en toekomstbestendige keuzes te komen.

Naast lokale partijen speelt ook de Rijksoverheid een belangrijke rol in het investeringsklimaat van Nederland. Een sterke en stabiele economie is immers een belangrijke randvoorwaarde voor een gezonde vastgoedmarkt. In een tijd waarin technologische ontwikkelingen, geopolitieke spanningen en economische veranderingen elkaar snel opvolgen, blijft het van belang om vooruit te kijken en te investeren in een aantrekkelijk vestigingsklimaat. Uiteindelijk bepalen de kracht van onze economie en de kwaliteit van onze steden in belangrijke mate de toekomst van de kantorenmarkt. Met deze rapportage hopen wij bij te dragen aan een beter inzicht in de ontwikkelingen die deze markt vormgeven.

Alwin Driessen

Waarnemend voorzitter NVM Business



Landelijke trends

Hybride werken gaat de kantoorstructuur voor altijd veranderen

Het Nederlandse vestigingsklimaat staat onder druk, constateert **Hilde van der Meer** van het NFIA. We moeten dan ook leren omgaan met schaarste. Een stad als Amsterdam speelt daar al op in, ziet **Bas Jochims** van Bouwinvest. Daarmee komen nieuwe kantoren terecht op plekken die bereikbaar zijn en bij voorzieningen zitten. De grote bedrijven maken inmiddels al de beweging naar de goed bereikbare locaties, constateert **Maaïke Boné** van CBRE. 'Bedrijven zijn ook bereid om daar meer voor te betalen.'

Landelijke trends

Het NFIA, een uitvoeringsorganisatie van Economische Zaken en Buitenlandse Zaken, is een eerste aanspreekpunt voor buitenlandse investeerders en helpt bedrijven met onder meer vestigingslocaties en de Nederlandse wet- en regelgeving. **Hilde van der Meer** is commissaris bij het NFIA en reist de hele wereld over. Het agency is al jaren succesvol in het aantrekken van buitenlandse bedrijven, die een substantieel deel van onze economie vormen. Desondanks is een omslagpunt bereikt. Hilde van der Meer: 'We weten allemaal dat er druk staat op het vestigingsklimaat, omdat we de afgelopen jaren in plaats van ruimte meer schaarste hebben gekregen. En dus zijn we ook vanuit NFIA genooddaakt om te gaan met die schaarste. Dat betekent dat we niet meer ieder bedrijf aantrekken of faciliteren dat naar Nederland wil komen. We kijken heel nauwlettend: wat heeft Nederland nog niet en wat hebben we

nodig? Waar we ons bijvoorbeeld voor inzetten zijn de innovatieve ecosystemen in ons land, zoals de Automotive Campus in Helmond en Wageningen, maar ook de Watercampus in Leeuwarden. Hoe kunnen we die met de inbreng van buitenlandse bedrijven helpen versneld te groeien? Buitenlandse bedrijven kunnen versneller zijn door met hun stuwkracht een economisch proces verder te brengen. Wij proberen met bedrijven in contact te komen die het verschil gaan maken.'

Uitblinken

Het gaat dan niet om de kleine start-ups die zich nog moeten bewijzen, maar bedrijven met vooruitstrevende producten of diensten die voor de bredere industrie aantrekkelijk zijn, zoals op het gebied van life sciences & health of high tech. Hilde: 'Wij sluiten geen sectoren uit, maar leggen

Hilde van der Meer is commissaris bij het Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA), onderdeel van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO). Ze werkt al meer dan 30 jaar in en rond de vastgoedwereld, in verschillende rollen, onder meer bij Schiphol Area Development Company (SADC) en de gemeente Amsterdam. Vanuit de NFIA helpt ze buitenlandse bedrijven om zich in Nederland te vestigen. 'Onze opdrachtgevers zijn de ministeries van Economische Zaken en Buitenlandse Zaken. In Nederland zijn momenteel ruim 17.000 buitenlandse bedrijven gevestigd. Dat is zeker 15% van onze economie.'



Landelijke trends

'Talent komt nog steeds graag naar Nederland'

wel focus en zijn proactief in bepaalde sectoren. Denk daarbij aan digital, fintech, cybersecurity, chemie, agri-food en energie. Dit sluit allemaal aan bij bestaand beleid zoals de groeimarkten in het nieuwe Industriebeleid en de Nationale Technologiestrategie. Het gaat er steeds om waar we in Nederland willen uitblinken. Zoals een kwantumbedrijf aantrekken, dat is zulke nieuwe technologie. Vaak zit dat nog in de onderzoeksfase. Dat komt dan bijvoorbeeld op de tech-campus in Delft. Wat de kantoren van buitenlandse bedrijven betreft, die trekken nog steeds sterk naar de steden. Soms komen ze eerst met 10 of 20 mensen, of gelijk met 50. En je hebt er ook die juist in een fase zitten waarin ze gaan opschalen. Zoals het van oorsprong Zuid-Afrikaanse Prosus, dat een aantal jaar geleden hun wereldwijde hoofdkantoor in Amsterdam heeft neergezet. En die huren dan gelijk ook een paar verdiepingen. Maar we hebben ook een Japanse bank die om allerlei redenen in Nederland wil uitbreiden en een groter kantoor gaat huren.'

Kantoorstructuur verandert

Omdat er al 17.000 bedrijven in Nederland gevestigd zijn, zijn er natuurlijk ook veel aflopende huurcontracten. Hilde: 'Logischerwijs is dat een moment voor bedrijven om te

heroverwegen of ze iets anders willen. Ik denk dat dit een interessante doelgroep is, want we hebben hier veel hoofdkantoren en marketing- en saleskantoren, zowel in de zakelijke dienstverlening als in allerlei andere sectoren, die er met een substantieel kantoor zitten. En de wereldwijde trend is dat mensen niet meer elke dag naar kantoor komen. Ja, het is het gesprek van de dag in de vastgoedwereld, maar het is niet anders. Het wordt steeds duidelijker dat dit de kantoorstructuur voor altijd gaat veranderen. Ik was laatst bij een groot Amerikaans bedrijf en die zeiden, ja, ons huurcontract loopt af en we hebben besloten om hier te blijven maar anders te gaan huren. Voor hetzelfde aantal mensen. Ze zijn nog steeds blij, maar hebben een ander soort kantoor nodig, waar je mensen ontmoet, gestimuleerd wordt, waar je graag naar toe gaat. Met goede luchtkwaliteit, bereikbaarheid, echt prettig om te werken. En dat is precies waar iedereen naar op zoek is en wat heel moeilijk is te vinden. De kantoren die gevraagd worden, zijn momenteel maar beperkt voorhanden.'

Circulair systeem

Een modern en duurzaam, gezond gebouw is des te belangrijker omdat voor bedrijven

Landelijke trends

talent aantrekken en vasthouden een belangrijke uitdaging is. Hilde: 'Wat je ziet is dat waar er meer kan worden ontmoet, er bij multinationals een soort hubs ontstaan waar die ontmoetingen kunnen plaatsvinden. Talent komt nog steeds graag naar Nederland. Schiphol met zijn wijdvertakte netwerk aan bestemmingen speelt daarin een belangrijke rol. Als je zes weken of een jaar met een nieuw, internationaal team aan een nieuw product werkt dan stimuleert het natuurlijk heel erg als je in zo'n omgeving een heel fijn kantoor hebt waar mensen graag komen.' Die aflopende contracten kunnen een sleutelrol spelen, aldus Hilde. 'De vastgoedmarkt weet wanneer contracten aflopen. Als de markt nou zorgt dat er een mooi circulair systeem op gang komt waar panden waarvan de huur afloopt gerenoveerd worden naar de maatstaven van vandaag, dan kunnen klanten kiezen

voor duurzame kantoren op goed bereikbare plekken. Kijk, je hebt de Zuidas en je hebt Hoofddorp, die zijn allebei kwalitatief hoogwaardig, maar je trekt een andere doelgroep aan in Hoofddorp dan op de Zuidas. Zorg nou dat op dergelijke locaties in ons land die kantoren worden vernieuwd. Makelaars en ontwikkelaars moeten zich daar hard voor maken. Als je een gebouw durft aan te kopen en het omturmt naar een nieuw kantoor, dan verhuurt dat zichzelf. Dan kunnen we die buitenlandse bedrijven behouden voor Nederland. Natuurlijk weet ik dat het gecompliceerd is. Maar de vraag is er.'

Positieve ontwikkeling

Als voorzitter van ULI is **Bas Jochims** betrokken bij de nieuwe Nota Ruimte die er aan zit te komen. Hoewel de nota nog niet af is, komt het thema van werklocaties zeker

Bas Jochims is fund manager bij Bouwinvest Real Estate Investors, vermogensbeheerder en institutioneel belegger in vastgoed met 16,8 miljard aan belegd vermogen. Bas begon 20 jaar geleden als assetmanager en is inmiddels eindverantwoordelijk voor de investeringen in Nederlandse kantoren en hotels. 'De business-to-business relatie in het bedrijfsmatig vastgoed past mij goed. Het is echt maatwerk.' Naast zijn functie bij Bouwinvest is Bas voorzitter van het Urban Land Institute (ULI) Nederland en lid van de Raad van Toezicht van Hello Zuidas. Ook geeft hij les in de leergang Projectontwikkeling bij de NEPROM.



Landelijke trends

'Het verschil tussen goed of slecht wordt steeds zichtbaarder'

aan de orde, zegt Bas. 'Wat we in ieder geval geleerd hebben van de financiële crisis en de hoge leegstand destijds bij kantoren, is dat overheden meer met marktpartijen afstemming hebben over hun strategieën, dat is echt een positieve ontwikkeling. Een stad als Amsterdam kiest er nu voor om nog maar op een select aantal locaties kantoren neer te zetten en uit te breiden. Ik denk dat het een goede ontwikkeling is, om er voor te kunnen zorgen dat we die nieuwe gebouwen neerzetten op plekken waar de infrastructuur en de voorzieningen er al zijn. In Amsterdam moeten we nog steeds in de gaten houden dat we niet te veel bouwen. In tegenstelling tot Den Haag, waar helemaal niet wordt gebouwd en je juist wel wat nieuwbouw erbij zou willen.'

Gezonde markt

De kantoorgebruikersmarkt is 'eigenlijk best wel gezond', zegt Bas. 'Bij gebruikers zie je dat er veel behoefte is aan de beste plekken, oftewel goed bereikbaar met OV of auto. Er is veel vraag naar duurzame gebouwen, ook ingegeven door wetgeving die steeds strenger wordt. Maar bedrijven willen ook een gezonde en dynamische werkomgeving om talent aan te trekken en te behouden. Die markt is ook goed omdat er op de beste

plekken weinig nieuwbouw wordt gerealiseerd, onder meer door de hoge bouwkosten en de lange doorlooptijd van projecten. Maar er is nog te weinig kapitaal in de markt vanuit beleggers om in die ontwikkelingen te investeren, en ontwikkelaars willen niet op risico bouwen.' Tegelijkertijd, constateert Bas, zijn er steeds meer plekken waar de leegstand oploopt. 'Het verschil tussen goed of slecht wordt steeds zichtbaarder. Maar in de basis, in het segment waar wij zitten, echt op de beste plekken, daar vindt huurgroei plaats door de grote vraag vanuit gebruikers.'

Sentiment

In de beleggingsmarkt voor kantoren ontbreekt zoals gezegd het kapitaal voor nieuwbouw. Bas: 'Er vinden nog weinig transacties plaats vanuit beleggers. Dat heeft zeker met sentiment te maken, er heerst onzekerheid over risico's en impact van het thuiswerken op de kantorenmarkt. Ook AI is daarin een factor. Je leest veel over het wegvallen van banen door AI. Die impact is nog onduidelijk voor wat betreft de kantorenwerkgelegenheid en dus zijn beleggers terughoudend. Ik zie ook dat buitenlandse investeerders veel minder actief zijn in Nederland. Dat heeft zeker met

Landelijke trends

een aantal fiscale zaken te maken, zoals de hoge overdrachts- en dividendbelasting. Heel belangrijk ook is de onzekerheid of buitenlandse pensioenfondsen, net als Nederlandse pensioenfondsen, kunnen worden vrijgesteld voor de vennootschapsbelasting. Wij pleiten dan ook voor een *level playing field* voor buitenlandse institutionele beleggers. Waarmee er meer kapitaal naar Nederland kan komen.'

Realistische boekwaarden

Ondertussen staat Nederland 'in de basis ontzettend goed gepositioneerd', aldus Bas Jochims. 'Het opleidingsniveau van mensen is goed, we spreken onze talen. Ook de infrastructuur voor IT en voor OV zijn best goed. De Randstad is compact, met veel verbindingen en voorzieningen. De kwaliteit van leven is goed. Dus dat is allemaal wel op orde. Wat wel echt een obstakel is voor bedrijven om zich hier te vestigen, is de beschikbaarheid van woonruimte, het gebrek aan woningen voor hun werknemers. Het aanpakken van de woningmarkt heeft dus ook een spin-off voor de kantorenmarkt. Andere minpunten zijn de netcongestie en de complexiteit en stapeling van regelgeving.' Een kans voor 2026 ziet Bas in de transacties die nu goed op gang lijken te

komen. 'De boekwaarden van beleggers zijn steeds realistischer. We zijn op een moment dat er steeds meer kansen zijn om te investeren. Een mooi voorbeeld daarvan is een uitstekend gebouw op het Centraal Station in Rotterdam, dat we tegen een prima prijs hebben kunnen kopen van een Duitse belegger. Ik zie ook dat bedrijven zich nog steeds langjarig, voor vijf of tien jaar, committeren in gebouwen die ook een flexibele schil van ruimten bieden. Ze huren misschien wat minder vierkante meters, maar huren wel vaak als aanvulling op het huurcontract flexibele meters erbij. In gebouwen zie je dus ook vaker een deel flexibel en een deel langjarig verhuurd, en die combinatie werkt goed.'

Stevige huurgroei

Door het hybride werken worden wel minder vierkante meters afgenomen, ziet Bas. 'Dat gebeurt vooral op de beste plekken. Bedrijven nemen minder meters af, maar die meters zijn wel duurder. Omdat ze minder meters huren kan het alsnog goedkoper zijn. In de combinatie van vast en flex speel je als eigenaar het beste in op de trends die we nu zien.' Ondertussen ontstaat er een behoorlijk gat tussen de gewilde plekken voor de corporates en de



Landelijke trends

'Het belangrijkste thema voor kantorenlocaties is kwaliteit'

overige locaties. Bas Jochims: 'Dat komt door de huurgroei op plekken als de Zuidas, omdat die zo gewild zijn. Ik hoor zelfs prijzen van 700 euro. Terwijl je op andere plekken voor 250 of 300 euro ook een prima kantoor hebt. Ik denk dat OV-locaties in steden als Den Bosch en Eindhoven hiervan kunnen profiteren. Hun bereikbaarheid is goed, waardoor deze plekken vanwege het grote prijsverschil als mooi alternatief worden gezien door bedrijven. Dus daar kunnen zeker kansen ontstaan.

Aantrekkelijke werkgever

Als strategisch adviseur voor eindgebruikers van kantoren is Maaïke Boné van CBRE een belangrijk onderdeel van de strategie van bedrijven. Want huisvesting gaat zeker niet alleen over de stenen. **Maaïke Boné:** 'Er komen heel veel vragen en thema's aan de orde op het moment dat er een besluit moet worden genomen over de huisvesting.

De vragen die ik stel gaan over zaken als: hoe verandert je organisatie? Welke generaties werken er nu binnen je bedrijf? Hoe ga je op zoek naar talent? En talent is daarbij zeker niet alleen jong talent, het gaat juist over een diversiteit aan talent. In hoeverre is je huisvesting daarvoor nog geschikt? Heb je één locatie nodig, of meerdere locaties? Hoe moet zo'n locatie eruitzien, waar moet het kantoor staan? Er zijn zoveel aspecten die effect hebben op de huisvesting en daarmee op hoe je een aantrekkelijke werkgever blijft.'

Hoogstaande kwaliteit

Het is uiteindelijk dan ook een echt *partnership* dat je aangaat met bedrijven, ervaart Maaïke. 'Je bent met elkaar bezig met het bouwen aan, soms letterlijk, een kantoor, maar óók aan hoe het bedrijf er de komende tien tot 15 jaar uit ziet. Ik werk voor een grote range aan bedrijven, met name

Maaïke Boné werkt al 20 jaar bij vastgoedadviseur CBRE en is bestuurslid bij de Operational Board en de Executive Board van de Nederlandse tak van het Amerikaanse bedrijf. Begonnen vanuit het projectmanagement is ze momenteel vooral actief in de advisering van eindgebruikers van kantorenvastgoed en werkzaam in heel Nederland. 'Ik doe met name strategische advisering bij bedrijven. In organisatiedoelen vormt vastgoed een belangrijk component. Ik vind het geweldig om een kijkje in de keuken te krijgen bij heel veel bedrijven.'

Landelijke trends

de grote corporates en het grotere MKB. Echt heel divers dus.' Het allerbelangrijkste thema voor kantorenlocaties momenteel is toch wel kwaliteit, stelt Maaïke. 'Het draait echt om de kwaliteit van de locatie van het kantoor, waarbij een onderwerp als duurzaamheid ook heel belangrijk is. Veel bedrijven zijn bezig met hun mobiliteit. Het MKB zie je oplossingen verzinnen om nog niet boven op een OV-knooppunt te hoeven zitten. Maar ik zie wel dat de grote bedrijven echt allemaal de beweging maken naar de bereikbare locaties en dat de kwaliteit van de kantoorgebouwen echt hoogstaand moet zijn. Bedrijven zijn ook bereid om daar meer voor te betalen.'

Herdefiniëren

Het hybride werken is inmiddels een vanzelfsprekendheid. 'Het is simpelweg een werkvorm die er is om te blijven. Zeker geen trend die we weer voorbij zien gaan. Het is ook niet zo dat je door hybride te werken meters kunt schrappen, maar je gaat juist kijken hoe je je kantoor beter kan inrichten: flexibeler, aantrekkelijker, misschien wat minder vaste werkplekken.

Je geeft dus een andere invulling op de meters die er nog steeds zijn. We zien ook niet in de cijfers dat er een enorme afname is in

het aantal meters. We zien op sommige plekken in de Randstad juist dat die licht is gestegen. Het gaat niet meer over de maximale bezettingsgraad of aanwezigheid, maar over de effectiviteit van mensen en teams. Het gaat erom dat het kantoor goed functioneert en de mensen naar kantoor willen komen. Organisaties zien dat nu heel duidelijk en zijn dus ook bereid om te investeren in een meer aantrekkelijke kantooromgeving. Bijna alle grote bedrijven zijn nu echt bezig met het herdefiniëren van wat betekent het kantoor nu voor ons.'

Spreiding

De kamelenbult, oftewel de topdrukke op de dinsdag en de donderdag, te lijf gaan met een verplichte spreiding is mogelijk niet per se de beste oplossing, constateert Maaïke. 'Je hebt dan misschien een hele mooie bezetting van 70 procent per dag, maar dat zorgt er niet gelijk voor dat je ook de juiste teams tegelijkertijd op kantoor hebt. Ik zie dat een organisatie die juist die teams bij elkaar wil hebben dan accepteert dat je gewoon één of twee enorme piekdagen hebt.' Maar het is nu ook weer niet zo dat het kantoor één groot ontmoetings- en vergadercentrum wordt of moet worden. 'We willen er toch ook werken? Misschien

vergaderen en ontmoeten we een groot deel van de dag, maar we willen er als individu ook even kunnen werken. We zien echt een toename van werkconcepten.'

Uitdaging

De uitdaging voor de komende jaren is de run van grote bedrijven op kwalitatieve kantoren op de centrum- en OV-locaties. Maaïke Boné: 'Echt een polarisatie in de markt zie ik nog niet ontstaan, de meer verouderde en minder bereikbare locaties

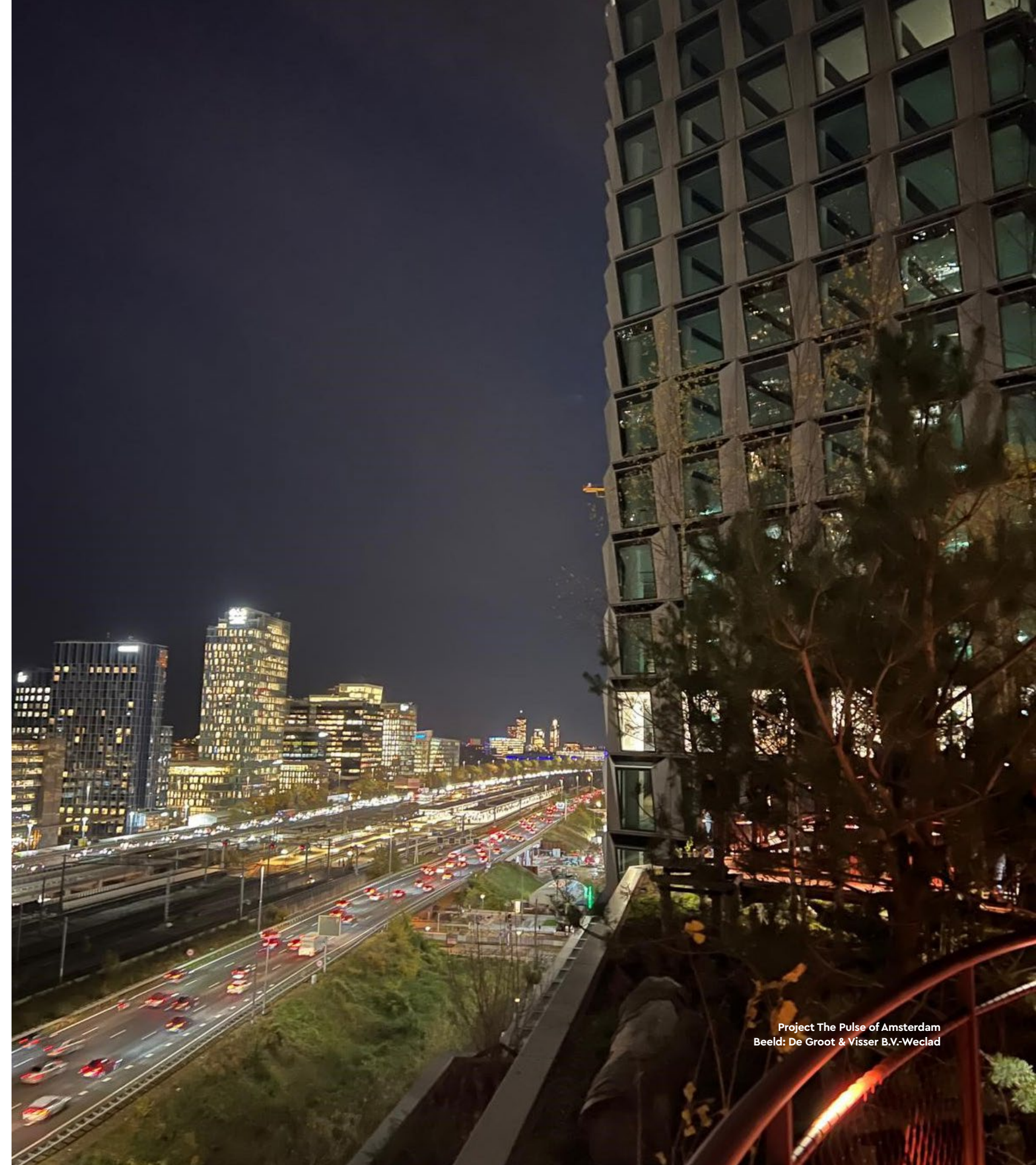
worden vaak ingevuld door het MKB. Maar daar zie je wel dat de vraag en het aantal meters veel lager zijn dan het aanbod. Voor de kwalitatief hoogstaande locaties is er juist veel meer vraag dan aanbod. Eigenaren hebben dat ook duidelijk in het vizier. Enerzijds moet er gebouwd worden op die kwalitatieve locaties. En op andere locaties moet uiteindelijk toch gekeken worden of transformatie naar andere bestemmingen dan een kantoor interessant kan zijn, zoals herontwikkeling naar *student housing*.'



De Nederlandse kantorenmarkt in 2026

Kwaliteit belangrijkste thema in de kantorenmarkt

Op papier lijkt de Nederlandse kantorenmarkt iets ruimer te worden. De opname van kantoorruimte daalde in 2025 licht en het aanbod nam toe. Toch ervaren veel organisaties het tegenovergestelde. Het is voor hen lastig om moderne kantoorruimte te vinden, met name op populaire locaties. De verklaring ligt vooral in de kwaliteit en de locatie van de beschikbare kantoren op de markt. Nu de gevolgen van hybride werken op het kantoorgebruik steeds duidelijker worden, dient zich met kunstmatige intelligentie (AI) een nieuwe uitdaging aan die vrijwel zeker kantoorwerk gaat raken. We zetten de belangrijkste trends in de Nederlandse kantorenmarkt op een rij.



De Nederlandse kantorenmarkt in 2026

'Het effect van AI op de kantorenmarkt is nog onzeker'

1 Economie groeit, krappe arbeidsmarkt koelt iets af

Ondanks grote mondiale onzekerheden groeide de Nederlandse economie in 2025 met 1,9% harder dan verwacht (bron: CBS). Voor 2026 wordt een lagere, maar nog altijd positieve groei van ongeveer 1,4% verwacht. De arbeidsmarkt blijft gespannen, maar er zijn ook signalen van afkoeling. Zo zijn er voor het eerst in vier jaar meer werklozen dan vacatures. In sectoren met veel kantoorwerk, zoals de zakelijke en financiële dienstverlening, stonden in het vierde kwartaal van 2025 ongeveer 63.800 vacatures open. Dat zijn er 1.600 minder dan een jaar eerder en 6.800 minder dan in 2023.

Personeelstekorten vormen al langer een knelpunt voor veel organisaties. Toch neemt het aantal aangekondigde reorganisaties en ontslagrondes bij kantoorhoudende bedrijven iets toe. Banken als ABN AMRO, ASN Bank, ING en Triodos kondigden in 2025 omvangrijke kostenbesparingen en herstructureringen aan, waarbij duizenden functies verdwijnen. Ook in andere sectoren zien we vergelijkbare bewegingen. Zo wil ASML ongeveer 1.700 banen schrappen, vooral in management en ondersteunende functies. Andere trends zijn onder meer het concentreren van activiteiten op minder

locaties. Ook zien we dat AI sterk in opkomst is, voornamelijk om het werk efficiënter te maken en met minder medewerkers toe te kunnen.

2 Betere bezetting van kantoren, di-do werkweek blijftertje

In 2025 biedt vier op de vijf bedrijven medewerkers de mogelijkheid om op afstand te werken. Hybride werken is daarmee duidelijk de norm geworden. Uit recent ledenonderzoek van werkgeversorganisatie AWWN blijkt dat werkgevers de naleving van thuiswerkafspraken wel meer willen handhaven. Medewerkers worden nadrukkelijker gevraagd om op afgesproken dagen op kantoor te zijn. Werkgevers vrezen dat thuiswerken negatieve effecten kan hebben op de bedrijfscultuur, sociale cohesie en samenwerking. De gemiddelde kantoorbezetting in Nederland steeg in 2025 licht naar 59%, maar blijft onder het pre-coronaniveau van circa 65%. Dinsdag en donderdag zijn veruit de drukste dagen, terwijl kantoren op vrijdag vaak grotendeels leegstaan. Vooral bij grotere organisaties leidt deze 'di-do werkweek' tot inefficiënt ruimtegebruik. Het plannen van werkplekken en faciliteiten blijft daardoor een uitdaging. Ook bij kleinere organisaties is het druktepatroon gedurende de week duidelijk veranderd.

De Nederlandse kantorenmarkt in 2026

Om beter met piekdrukke om te gaan, hebben kantooreigenaren de afgelopen jaren veel gebouwen gemoderniseerd. Zo zijn gedeelde horeca, vergader- en ontmoetingsruimten en flexplekken toegevoegd. Huurders kunnen hierdoor pieken op drukke dagen beter opvangen. Collega's die op de kantoorvloer geen werkplek kunnen vinden, kunnen uitwijken naar de gezamenlijke ruimten in het gebouw. De huurder neemt dan weliswaar minder eigen kantoorruimte af, maar betaalt wel extra voor de gedeelde voorzieningen en extra diensten.

3 Bedrijven trekken portemonnee voor topkantoren

Voor veel organisaties is het werknemersbestand een grote zorg. Door de structureel krappe arbeidsmarkt hebben werknemers veel keuze en stellen zij hogere eisen aan hun werkomgeving. Een gezond en modern kantoor op een goed bereikbare locatie hoort daar steeds vaker bij, bij voorkeur op een openbaar vervoersknooppunt. Ook voorzieningen zoals horeca en sportfaciliteiten spelen een rol. Om aantrekkelijk te blijven voor werknemers investeren steeds meer organisaties in hoogwaardige kantoorlocaties. Het verlies

van goede werknemers werkt door in de continuïteit en kosten voor organisaties. Het aantrekken van nieuw talent kost namelijk veel tijd en geld. Die kosten zijn vaak hoger dan de huur en andere huisvestingskosten van een kantoor.

We zien in Nederland een duidelijke trek naar stedelijke gebieden rond grote OV-knooppunten, zoals Utrecht Centraal, de Zuidas in Amsterdam en het Rotterdam Central District. Ook in grotere provinciesteden, zoals Arnhem en Zwolle, verhuizen organisaties steeds vaker naar moderne kantoren rond stations en binnensteden. Omdat de beste kantoren en locaties schaars zijn, betalen werkgevers daar graag een hogere huur.

4 Gaat kunstmatige intelligentie de kantorenmarkt ontwrichten?

De snelle ontwikkeling van AI leidt tot veel discussie over de toekomst van werk. Het effect op de kantorenmarkt is echter nog onzeker en hoeft niet per se negatief te zijn. Voorlopig neemt AI vooral routinematige en repeterende taken over. Maar er ontstaan ook nieuwe functies en teams. Steeds meer organisaties richten bijvoorbeeld speciale AI-teams op of nemen AI-specialisten in dienst om hun organisatie te helpen

om innovatie door te voeren. AI-toepassingen worden inmiddels al ingezet bij taken zoals klantenondersteuning. Bij IKEA leidde dit echter niet tot massaontslagen, maar vooral tot omscholing van werknemers.

De impact van AI op kantoorbanen zien we al wel, maar vooral indirect. Reorganisaties en inkrimpingen worden vaak verpakt als efficiencyslag, herstructurering of kostenbesparing. AI wordt dan zijdelings genoemd, of we zien dat er budgetten worden gereserveerd voor AI. Toch kan de impact groot zijn. Morgan Stanley schat dat in de Europese bankensector tot 2030 ongeveer 200.000 banen (circa 10% van het personeelsbestand) onder druk komen te staan door digitalisering en AI. Buitenlandse bedrijven zoals Oracle, IBM en Amazon geven al openlijk aan dat banen verdwijnen doordat AI taken overneemt.

Onder werknemers groeit het gebruik van AI snel. Begin 2026 geeft 43% van de werknemers in Nederland aan dat zij AI gebruiken bij het uitvoeren van hun werk. Van de werknemers die al met AI werken, verwacht 56% dat hun baan deels of volledig kan worden overgenomen door AI. Voorlopig nemen organisaties nog weinig concrete stappen in hun kantoorstrategie. Veel bedrijven hebben hun huisvestingsbe-

leid pas recent aangepast aan hybride werken of hun kantoor gemoderniseerd, en willen hier voorlopig aan vasthouden. Toch kan AI op termijn de volgende golf aan veranderingen op de kantorenmarkt betekenen. De kantoorbehoefte zou kunnen verschuiven naar kleinere, maar kwalitatief betere kantoren. Ook lijkt een grotere behoefte aan flexibiliteit logisch, zodat organisaties meer tijd en fysieke ruimte hebben om zich aan te kunnen passen. De netto-impact op vierkante meters kantoren blijft voorlopig nog erg onzeker.

5 Lagere opname in 2025 door rustig jaar in grote steden

Als we terugkijken op 2025, zien we dat de opname van kantoren is afgenomen. Ondanks een sterke eindsprint in het vierde kwartaal, is in 2025 ongeveer 7% minder kantoorruimte opgenomen dan in 2024. Het aantal transacties daalde met 8%, naar net iets minder dan 1.200.

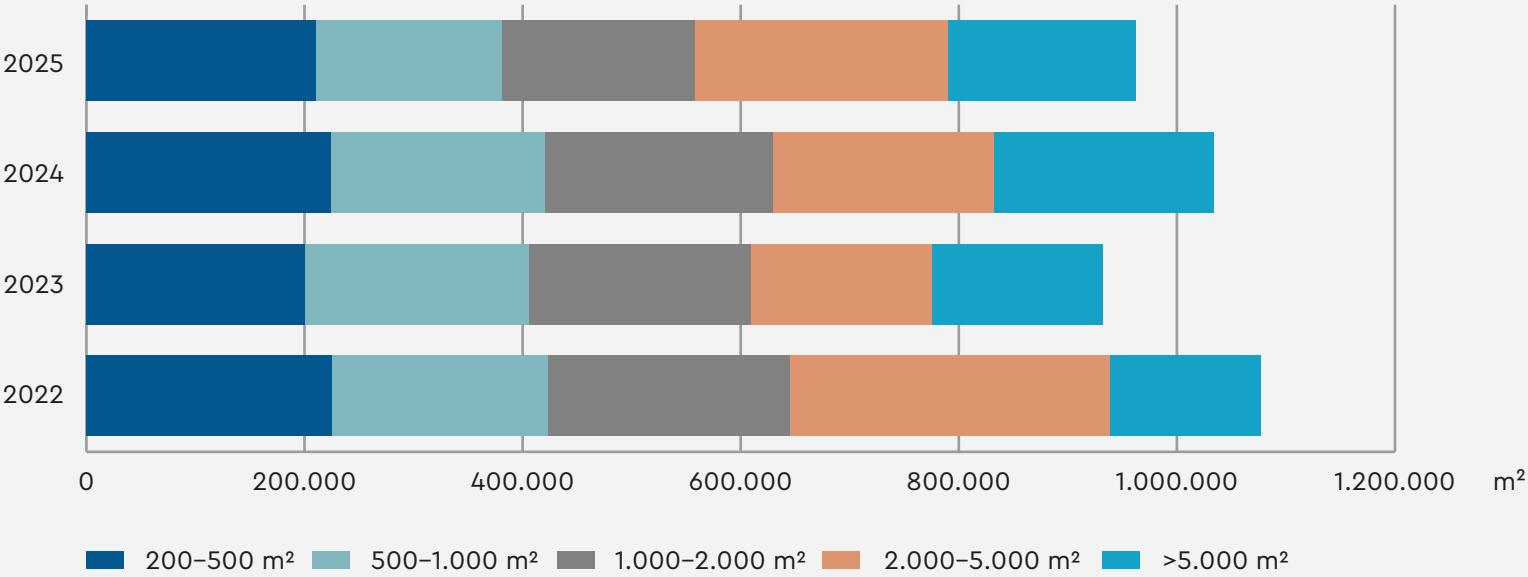
De daling van de totale kantooropname komt dit jaar deels voor rekening van de grootste vijf kantorensteden (G4 plus Eindhoven). Mede door schaarste in het topsegment daalde de opname in de vijf grootste steden van 423.000 m² in 2024 naar 360.200 m² in 2025. Alleen in Amsterdam en Utrecht stijgt de opname, met respectievelijk

De Nederlandse kantorenmarkt in 2026

18% en 8%. De overige steden in de G5 lieten allemaal een daling zien. Een belangrijke reden is dat sommige grote bedrijven kritischer zijn geworden op het huren van grote metrages, omdat zij hun kantoorruimte efficiënter willen inzetten. Een voorbeeld is KPN dat in 2025 aankondigde uit het grote Glass House (23.000 m²) te verhuizen en te kiezen voor een kleiner kantoor van 12.000 m², ook in Amsterdam. Grote bedrijven en startups kiezen bovendien vaker voor flexibele kantooroplossingen, zodat zij beter kunnen

inspelen op veranderende personeelsbehoeften. Aan de andere kant breiden veel succesvolle MKB bedrijven juist uit. Zij werken doorgaans veel meer op kantoor. Om groei vorm te geven, hebben zij dan ook eerder behoefte aan extra kantoorruimte. Daardoor blijft er vraag naar moderne en goed bereikbare kantoren in de grote steden, maar ook in andere kantoomarkten met een sterk economisch profiel. De keerzijde is dat hun groeiambities niet altijd vorm gegeven kunnen worden door gebrek aan

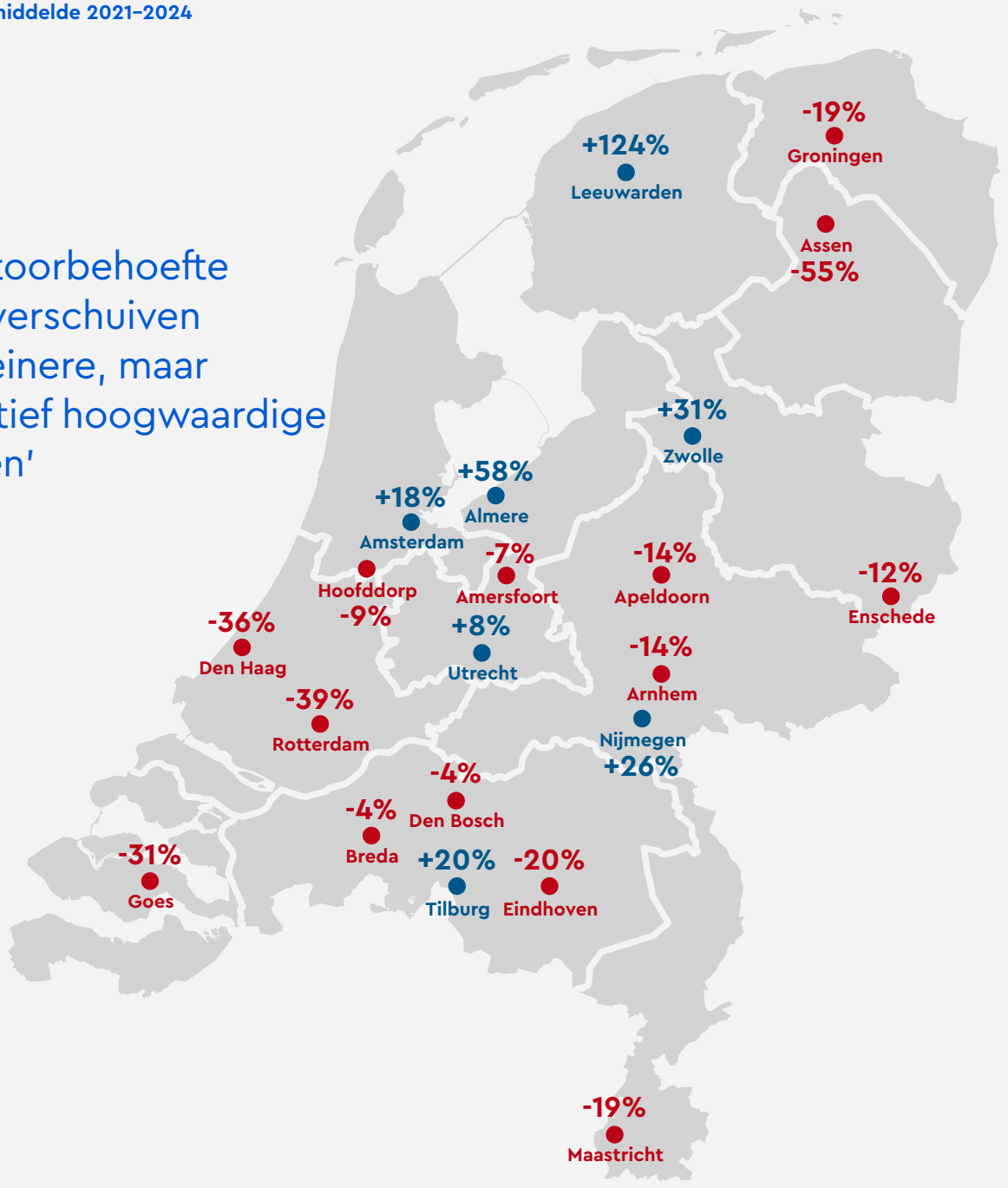
Opname naar oppervlakteklassen



Ontwikkeling opname (m²) in de belangrijkste steden:

2025 t.o.v. gemiddelde 2021-2024

'De kantoorbehoefte lijkt te verschuiven naar kleinere, maar kwalitatief hoogwaardige kantoren'



De Nederlandse kantorenmarkt in 2026

passend aanbod. Zij blijven dan zitten in hun huidige kantoor.
Terwijl de opname in de G5 vorig jaar iets achter bleef, was het beeld in de rest van Nederland stabiel. Buiten de grote steden is de markt minder dynamisch en lopen de verschillen sterker uiteen. Kwalitatief goede kantoren op goede locaties doen het goed, terwijl verouderde panden vaker leegstaan. Doordat het aantal kantorentransformaties afneemt, verdwijnen er minder verouderde panden van de markt dan enkele jaren geleden. Ook in de regio verschuift de vraag dus steeds meer naar kwaliteit en

bereikbaarheid. Dat zorgt ook daar voor een gespannen markt op centrumlocaties en bij stations. In steden als Arnhem, Maastricht en Leeuwarden neemt de beschikbaarheid van topkantoren steeds verder af.

→ Lees over de cijfers in de provincies verderop in het rapport

6 Aanbod stijgt naar 9,2 procent

Het aanbod van kantoorruimte is in 2025 met 3% gestegen tot 4,36 miljoen m². Het aantal beschikbare kantoorruimten in aan-

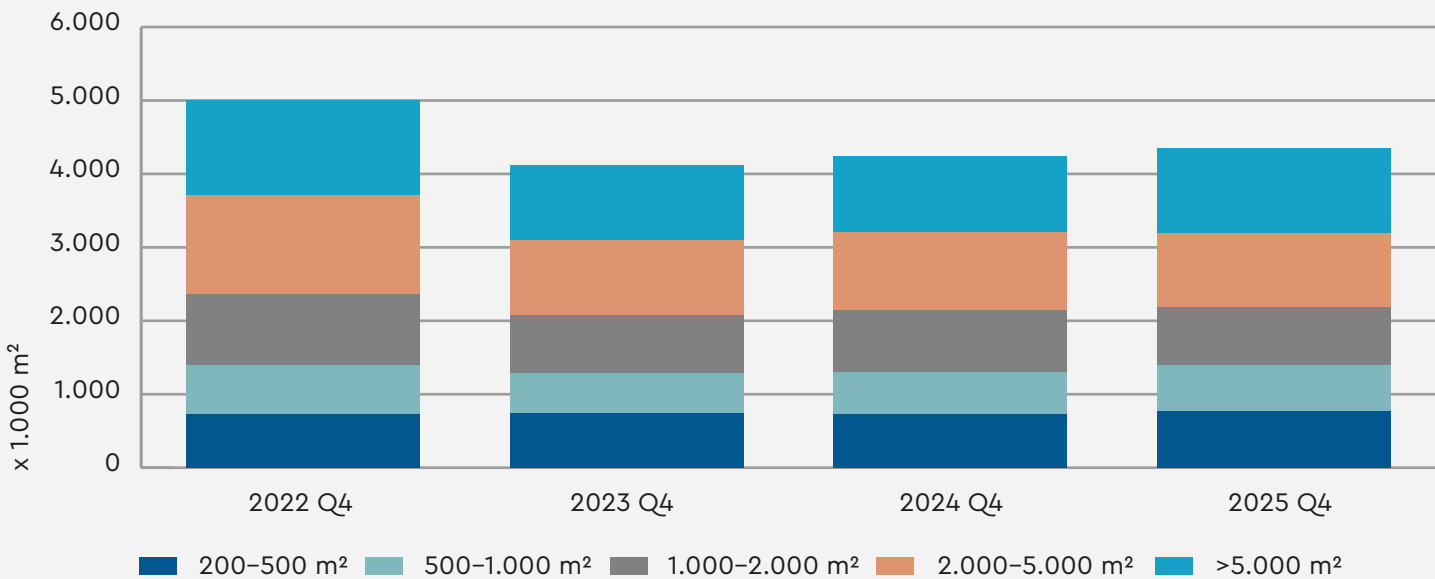
bod groeit met 4% tot ruim 4.300. Begin 2026 staat 9,2% van de kantorenvorraad in Nederland in aanbod. Dat was een jaar geleden nog 8,9%.
In de meeste segmenten nam het aanbod toe, behalve in het segment tussen 1.000 en 5.000 m². Opvallend is dat het aanbod van kantoren groter dan 5.000 m² zelfs met 12% groeide. Uit enquêtes onder NVM-makelaars blijkt dat het tekort aan kwalitatief goede kantoorruimte de belangrijkste trend

is in hun werkgebied. Vooral kleinere, hoogwaardige en duurzame kantoorunits op goed bereikbare locaties zijn schaars. Overheden stimuleren extra ontwikkeling op deze plekken, maar ondanks die inzet blijft de schaarste bestaan.

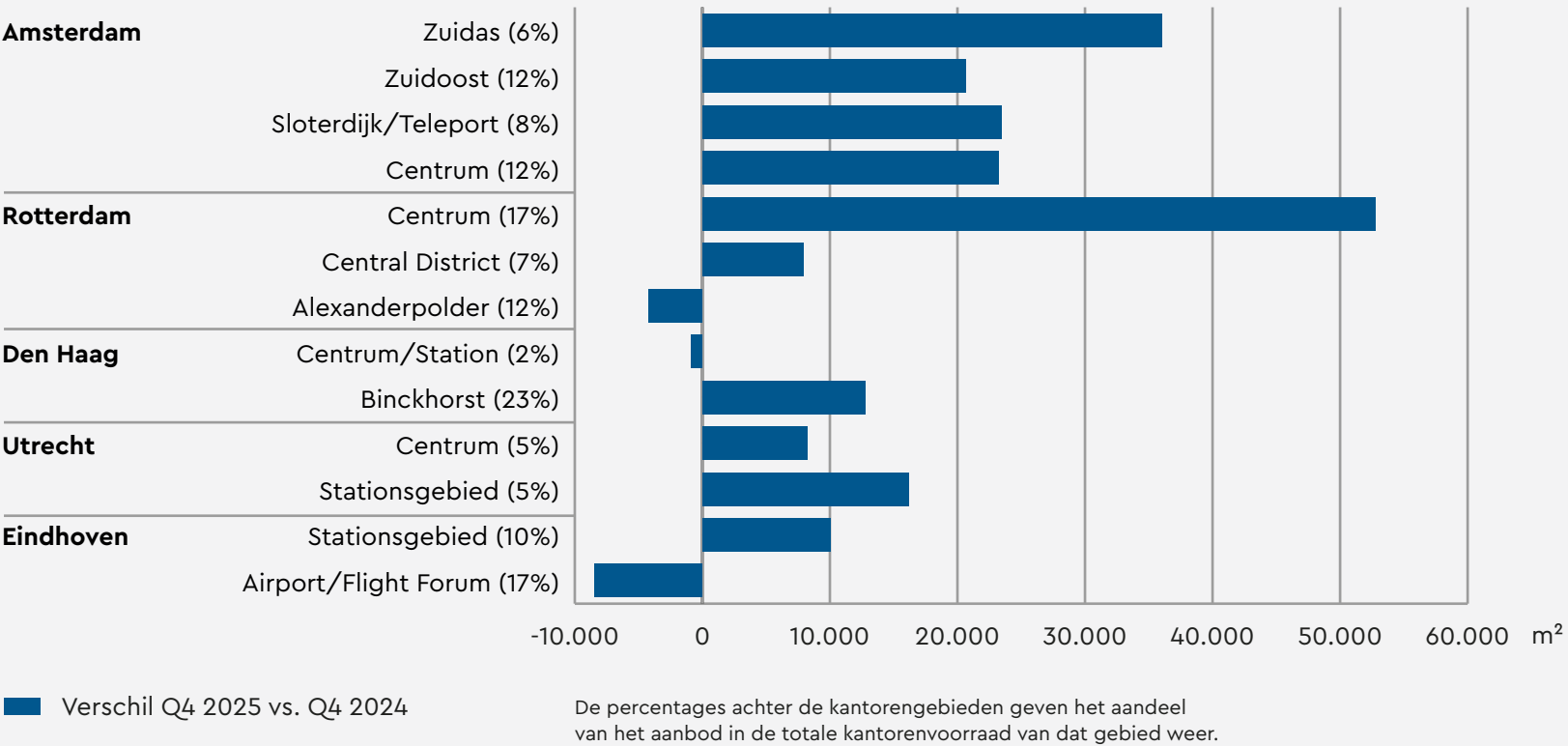
7 Toevoegingen zorgen voor (tijdelijke) aanbodpiek

Tegen deze achtergrond laat 2025 een tijdelijke stijging van het aanbod in de

Aanbod naar oppervlakteklassen



Ontwikkeling aanbod in belangrijkste G5-kantorengebieden



De Nederlandse kantorenmarkt in 2026

vijf grootste kantoorsteden zien. Dit komt grotendeels door nieuwe kantoren en herontwikkelingen op centrale, goed bereikbare locaties met hogere huurprijzen. Het gaat vooral om hoogwaardige en duurzame kantoren met energielabel A of hoger, vaak gelegen rond stationsgebieden en centrumlocaties.

In Utrecht gaat het onder meer om nieuwe kantoren met een hoog energielabel (A+++)¹ in het stationsgebied en een op life science gericht nieuwbouw van 23.000 m² op het Utrecht Science Park. In Amsterdam zien we vergelijkbare ontwikkelingen, zoals de nieuwbouw van CubeHouse op de Zuidas en meerdere grote toevoegingen in Zuidoost. In Rotterdam draagt de transformatie van Coolsingel 93 bij aan het aanbod, waar het voormalige ABN AMRO-kantoor wordt herontwikkeld tot een monumentaal, Paris Proof multi-tenantgebouw van circa 30.000 m². Ook in Eindhoven is de trend met onder meer EDGE Eindhoven zichtbaar. Veel van deze nieuwe meters zijn in de tweede helft van 2025 op de markt gekomen en sluiten aan bij de vraag naar duurzame en toekomstbestendige kantoorruimte. Naar verwachting worden deze kantoren de komende tijd geleidelijk opgenomen. Op andere locaties kan dit

juist weer tot extra aanbod leiden wanneer huurders verhuizen.

8 Beperkt herstel in nieuwbouwaanbod

In lijn met recente opleveringen in de grote steden groeit het nieuwbouwaanbod eind 2025 naar ongeveer 137.000 m², een stijging van 32% ten opzichte van een jaar eerder. Daarmee herstelt het nieuwbouwvolume zich na het dieptepunt in 2023, al ligt het nog altijd onder het niveau van 2021. Ondanks deze groei blijft het aandeel nieuwbouw in het totale aanbod beperkt: van 2% in 2024 naar 3% in 2025. Van een structurele verruiming van het aanbod is daarom nog geen sprake. Een tekort aan geschikte bouwlocaties en terughoudendheid bij vergunningverlening remmen verdere uitbreiding van nieuwbouw.

9 Duurzaamheid: hogere eisen op komst

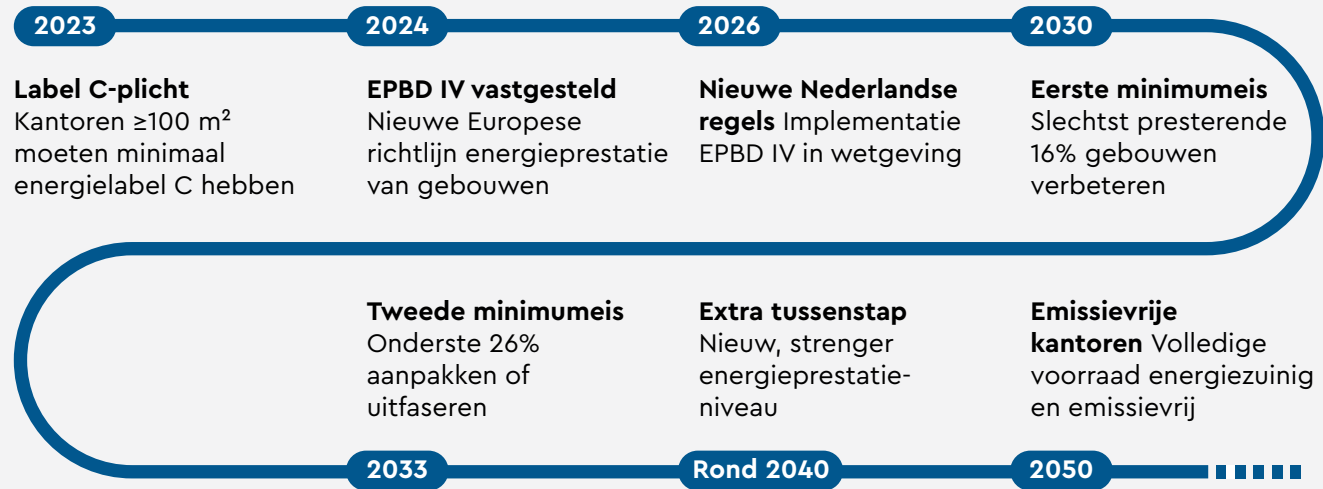
Begin 2026 is het aandeel kantoorruimte met energielabel C of hoger gestegen naar 84% (bron: RVO). Dat is slechts 2 procentpunten meer dan een jaar eerder. In 2025 was de stijging nog 5 procentpunten. Het aandeel kantoren met label D of slechter blijft stabiel op 4%. Daarentegen daalt het aandeel

kantoren zonder energielabel van 14% naar 12%. Dit laat zien dat meer gebouwen een label krijgen, maar dat verdere verbetering langzamer verloopt. In veel markten staat bovendien nog altijd verouderde kantoorruimte leeg. Een deel van deze panden is moeilijk te transformeren of ligt op minder kansrijke locaties. Daardoor blijven zowel verduurzaming als herbestemming achter en blijft leegstand hardnekkig. In de praktijk verloopt verduurzaming niet altijd eenvoudig. Netcongestie vormt een belangrijke belemmering, vooral wanneer gebouwen willen overstappen op elektrische installaties zoals warmtepompen of laadpun-

ten voor auto's. Ook drukken de hoge bouwkosten op de haalbaarheid van renovaties, vooral bij oudere panden. Voor nieuwbouwkantoren geldt dat zij vanaf 1 juli 2026 moeten voldoen aan een 15% strengere milieuprestatie-eis (MPG). Daarnaast zorgt onzekerheid over toekomstige regels voor terughoudendheid bij

'Om beter met piekdrukke om te gaan zijn veel gebouwen al gemoderniseerd'

Tijdelijk verduurzaming kantoren



De Nederlandse kantorenmarkt in 2026

investeringen. De Europese EPBD-richtlijn bepaalt dat alle gebouwen in 2050 emissievrij moeten zijn en dat landen extra eisen moeten invoeren voor de slechtst presterende gebouwen, met stappen richting 2030, 2033 en 2040.

Veel eigenaren wachten daarom op de Nederlandse uitwerking van EPBD IV: ze willen weten vanaf welk moment hun gebouw niet meer mag worden gebruikt als het energielabel te laag is, en welke verbeteringen dan verplicht zijn. Voor hen betekent dit waarschijnlijk dat zij na label C nog meer maatregelen moeten nemen, zoals oudere installaties die sneller moeten worden vervangen. Daardoor worden kantoren met een slechte energieprestatie moeilijker te verhuren of te verkopen als ze niet op tijd worden verduurzaamd.

10 Huren stijgen, kloof tussen locaties groeit

De huurprijzen op de Nederlandse kantorenmarkt stijgen licht, maar het verschil tussen locaties wordt groter. Vooral hoogwaardige en duurzame kantoren op goed bereikbare locaties blijven prijsdruk houden. Op minder aantrekkelijke locaties is juist vaker ruimte voor onderhandeling. Makelaars geven aan dat huurders kritischer zijn op

huurprijzen en vaker incentives vragen, zoals huurkortingen of huurvrije periodes. De gemiddelde huurprijs in Nederland komt in 2025 uit op € 132 per m², een stijging van 3,8% ten opzichte van 2024. Sinds 2020 zijn de huurprijzen met bijna 8% gestegen, maar dat blijft duidelijk achter bij de inflatie in deze periode (circa 26%).

De meeste huurcontracten worden afgesloten voor vijf jaar. Verhuurders geven indien mogelijk de voorkeur aan een lange contractduur, omdat die meer zekerheid biedt over huurinkomsten. Bij kantoorruimtes die al langere tijd leegstaan zijn eigenaren vaker flexibel en staan zij sneller open voor kortere contracten. In zulke gevallen zijn eigenaren soms al tevreden met een huurperiode van twee tot drie jaar. Kantoorgebruikers kijken daarnaast ook kritischer naar servicekosten, die in de afgelopen jaren steeds vaker toenemen.

11 Voorzichtig herstel beleggingsmarkt

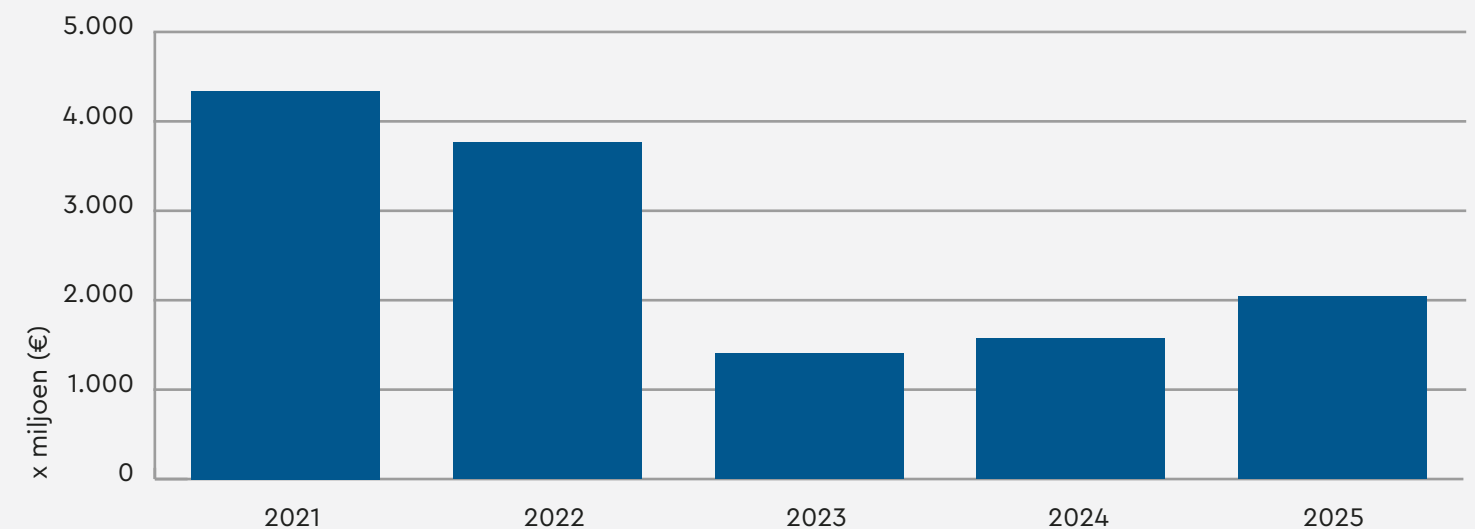
Na enkele moeilijke jaren lijkt de markt voor kantoorbeleggingen voorzichtig te herstellen. Het totale beleggingsvolume kwam in 2025 uit op €2,05 miljard, 31% meer dan in 2024, maar historisch gezien nog altijd laag.

Vooraf grote internationale investeerders bleven grotendeels afwezig, wat het beleggingsvolume drukt. Zij zijn nog onzeker over een breed herstel van de kantorenmarkt en richten zich voornamelijk op de allerbeste kantoren in Nederland. Geschikte panden zijn echter schaars en vraagprijzen sluiten vaak nog niet aan bij het rendement dat zij op lange termijn verwachten van hun investering.

Volgens INREV was het totaalrendement voor kantoren in Europa in 2025 nog licht negatief, maar minder negatief dan in 2023 en 2024. Vooral afwaarderingen op kantoren spelen nog een rol.

In 2025 zagen we wel meer activiteit van Nederlandse family offices en private investeerders. Volgens CBRE namen zij circa 60% van alle beleggingen boven €20 miljoen voor hun rekening. Zij zijn in staat om tegen voor hen aantrekkelijke prijzen goede kantoren aan te kopen. Er werd door hen vooral kantoren aangekocht in sterke provinciesteden en kantoren buiten het absolute topsegment in de Randstad. Het gaat deels om beleggers die met gerichte investeringen waarde willen toevoegen aan deze panden. Daarnaast komen aandelentransacties vaker voor, waarbij niet het gebouw maar

Beleggingsvolume



Bron: JLL

De Nederlandse kantorenmarkt in 2026

de vennootschap met het vastgoed wordt overgenomen. Dit kan aantrekkelijk zijn omdat er in sommige gevallen geen overdrachtsbelasting verschuldigd is. De fundamenteën van de markt verbeteren wel, onder meer door beperkte nieuwbouw, schaarste aan hoogwaardige gebouwen en stijgende huren. Buitenlandse institutionele beleggers blijven voorlopig echter relatief meer kapitaal alloceren naar vastgoedsegmenten die zij als minder risicovol beschouwen. Een sterk herstel van de beleggingsvolumes in 2026 ligt dan ook niet voor de hand.

12 Baat bij aantrekkelijk investeringsklimaat

De vertraagde dynamiek op de Nederlandse kantorenmarkt is aan meerdere oorzaken toe te schrijven. Hoewel het aanbod van kantoorruimte recent is toegenomen,

signaleren veel NVM-makelaars dat het juist moeilijker wordt om voor gebruikers passende huisvesting te vinden. Vooral de stap naar modernere en beter gelegen kantoren komt moeizaam tot stand. In veel kantoorsteden ontbreekt het aan kwalitatief hoogwaardige topkantoren, waardoor gewenste verhuisbewegingen uitblijven en de doorstroming in de markt als geheel wordt geremd. Omdat er weinig nieuwbouwlocaties zijn, de urgentie lokaal vaak onvoldoende is en de bouwkosten hoog blijven, ligt de nadruk nu vooral op het moderniseren van bestaande gebouwen. Om de modernisering te versnellen, pleit NVM voor een stabiel en aantrekkelijk investeringsklimaat. De relatief hoge overdrachtsbelasting drukt bijvoorbeeld het rendement op investeringen en belemmert daarmee nieuwe transacties. Verlaging kan projecten die nu niet rendabel zijn alsnog

over de streep trekken en zo ruimte creëren voor investeringen in verduurzaming en renovatie. Daarnaast is herstel van vertrouwen onder beleggers nodig. Door onzekerheid in regelgeving en fiscaliteit hebben veel buitenlandse partijen zich teruggetrokken. Terwijl de fundamenteën in delen van de kantorenmarkt, zoals schaarste in kwaliteit en stijgende huren op toplocaties, juist kansen bieden. Een beter functionerende kantorenmarkt vraagt tot slot ook om een actieve rol van professionele makelaars. In een markt waarin doorstroming hapert en kwalitatieve schaarste de dynamiek remt, zijn zij constant bezig om vraag en aanbod met elkaar te verbinden. Dat gaat met uitgebreide kennis van hun werkgebied en de ondernemers die hierin actief zijn. Juist die combinatie zorgt ervoor dat veranderingen tot stand komen!

'Een beter functionerende kantorenmarkt vraagt om een actieve rol van professionele makelaars'

Regio-analyse Noord-Nederland

'Vraag naar kantoren is vooral gericht op kwaliteit'

In Noord-Nederland is de stad Groningen dé plek waar de grootste dynamiek zit op de kantorenmarkt. Naast een paar grote corporate bedrijven is de markt voor het overgrootste deel lokaal. De belangrijkste trend is dat de vraag naar kantoren vooral is gericht op kwaliteit. Daarnaast nemen het hybride werken én de vraag naar duurzame kantoren nog steeds toe. 'De ontwikkeling van nieuwbouw is door de hoge stichtingskosten echt uitdagend.'

De nieuwbouw in de stad blijft dan ook al jaren achter bij de vraag. Stefan Ensing: 'Voor nieuwe kantoren moet je echt naar een huurprijs toe van tussen de 220 en 250 euro de vierkante meter. Tegelijkertijd zie je hier een best grote spread in de vierkante meter prijs. Je kan een relatief gezien nog best goed kantoor bemiddelen voor 140 euro. Maar je ziet wel dat de kantoorgebouwen die zijn verduurzaamd en die de kwaliteits-slag hebben gemaakt, het beste scoren op het gebied van gebruik. En daar zie je ook de minste leegstand.'

Strippen

Aan de randen van de stad en aan de grotere kantoorparken neemt de leegstand weer toe. 'Dat komt ook doordat er nog steeds gebruikers zijn die kleiner gaan zitten, die minder vierkante meters nodig hebben.'



Regio-analyse Noord-Nederland

Die vraag verplaatst zich meer naar het centrum: naar de goed bereikbare locaties en de betere gebouwen.' De stationsomgeving is daarbij belangrijk maar zeker ook het Europapark, het gebied bij het stadion van FC Groningen. Stefan: 'Dat is inmiddels uitgegroeid tot een mixed-use gebied. Aanvankelijk waren daar veel kantoren gepland, maar dat kwam niet van de grond. Uiteindelijk is besloten aanpassingen te maken en nu zie je daar wonen, werken en horeca naast elkaar. Wij hebben daar een aantal jaar geleden een van de meer duurzame kantoorgebouwen in de stad

aangekocht. Dat is inmiddels helemaal verhuurd. We zijn daar ook bezig om een ander gebouw te strippen en te verduurzamen en helemaal opnieuw aan het inrichten. Daar hebben we inmiddels al de helft verhuurd. Dus je ziet dat als je op dat soort goed bereikbare centrumlocaties een goed kantoorproduct hebt, de vraag er gewoon is.'

Startups

Daarnaast is er een grote categorie gebouwen die niet meer met de tijd mee kan. Door de grote vraag naar wonen in

Groningen is transformatie daarvoor een serieuze optie, althans voor op de middellange tot lange termijn, vermoedt Stefan. De kantorenmarkt wordt grotendeels gekleurd door lokale bedrijven, waarbij startups een mooie rol spelen. 'We hebben hier een aantal grote ICT startups gehad, waar diverse nieuwe bedrijven uit zijn ontstaan. Die groeien door en worden grotere kantoorgebruikers. Voorbeelden zijn Belsimpel, Voice en Spindle. Ook bij de Rijksuniversiteit Groningen zie je vrij veel startups, met name in de lifescience en technologie. Naast de landelijke corporates zoals banken en accountants zie je in Groningen ook wel een relatief groot aandeel overheid, non-profit en zorg.'

Lege vloeren

Het hybride werken is inmiddels gemeengoed en leidt soms tot opmerkelijke situaties. Stefan: 'Wij zien op vrijdagen als we naar

grote kantoorgebouwen gaan, er heel veel vloeren leegstaan. Uiteindelijk heeft zo'n gebruiker minder kantoorruimte nodig. Aan de andere kant zijn er juist meer ontmoetingsplekken nodig, waar je je collega's spreekt en na een paar uurtjes weer weg bent. De vraag verandert naar een andere inrichting van gebouwen, waardoor het niet direct zichtbaar wordt in vierkante meters. Maar we zien dat het hybride werken zorgt voor een vraag naar minder meters.'

Groei

In steden als Leeuwarden en Assen zijn dezelfde trends te zien: een vraag naar duurzaamheid en hybride werken. Kijk, als de bedrijvigheid in de omgeving groeit, dan is dat natuurlijk ook goed voor je kantorenhuisvesting. Hoe meer economische activiteit er is in Noord-Nederland, hoe beter dat is voor de kantorenmarkt.'

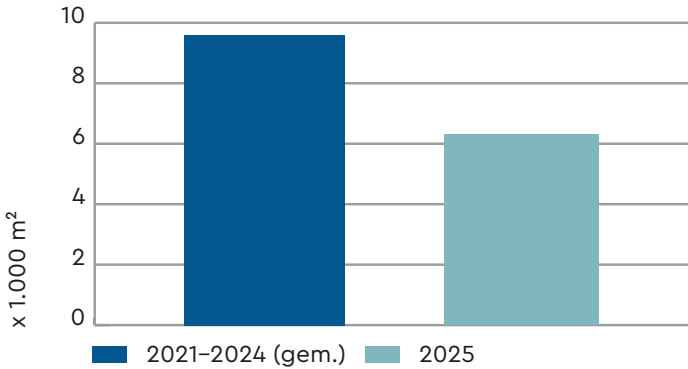
WIE IS STEFAN ENSING?

Stefan Ensing is sinds 2017 samen met twee compagnons eigenaar van vastgoedadvieskantoor NEXTFUND. Het kantoor is actief in de Noord-Nederlandse vastgoedmarkt. 'Wij brengen vaak het aanbod van lokaal, nationaal en institutioneel bij elkaar als het gaat om commercieel vastgoed. Het afgelopen jaar hebben we een aantal grootschalige kantoren aangekocht. Ik vind het zelf vooral leuk als je klanten kunt helpen met advisering.'

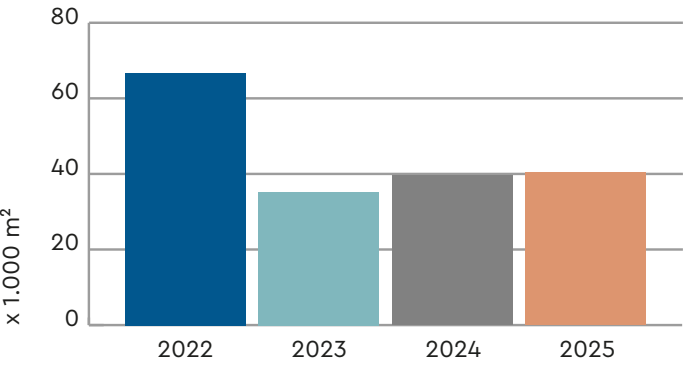


Regio-analyse Drenthe

Opname



Aanbod



Top 5 transacties 2025

Plaats	Koper/ huurder	Oppervlakte in m²
Assen	Ecedo B.V.	900
Assen	Kraamzorg Het Groene Kruis	700
Hoogeveen	Bij de meiden Kinderopvang	500
Hoogeveen	Visser & Smit Hanab	500
Gieten	Bodewes	300

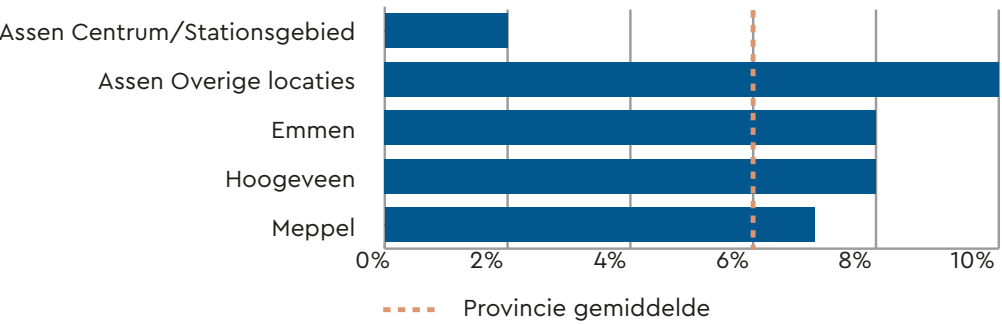
Kerncijfers

(in m²)

Plaats	Opname		Aanbod		Aanbod %	Huur in €/m²
	gem. 2021-2024	2025	2024 Q4	2025 Q4		
Assen	5.800	2.600	12.900	13.000	4%	75-130
Emmen	300	500	6.000	7.300	8%	70-125
Hoogeveen	700	1.100	6.400	6.100	8%	75-125
Meppel	1.500	1.600	7.800	5.300	7%	75-125
Provincie overig	1.300	500	6.500	8.600	7%	70-120

Kantoorgebieden

Aanbod als percentage van de voorraad

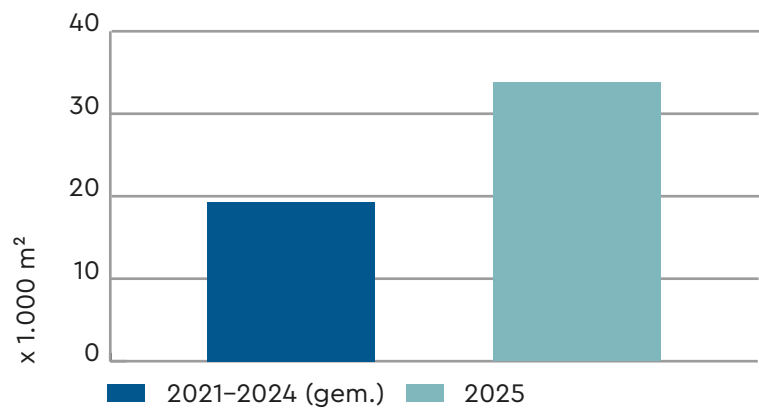


Weinig beweging op Drentse kantorenmarkt

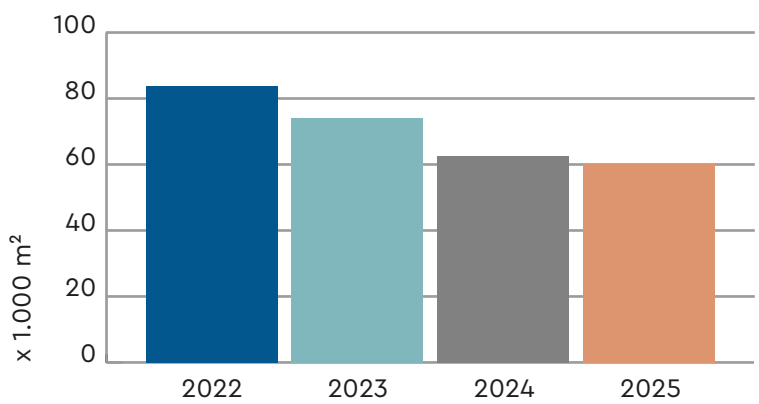
- In 2025 is in de provincie Drenthe 6.300 m² kantoorruimte opgenomen. Dat is het laagste opnamevolume van de afgelopen jaren. De daling komt vooral doordat er minder meters zijn opgenomen in Assen. Toch blijft de hoofdstad de belangrijkste kantorenmarkt van de provincie. In de rest van Drenthe is de dynamiek zeer beperkt.
- Ondanks de lage opname staat er weinig kantoorruimte in aanbod. Slechts 6% van de kantorenvorraad staat te huur of te koop. Dat komt vooral doordat het aanbod de afgelopen jaren sterk is gedaald. In drie jaar tijd nam het aanbod met 40% af tot ruim 40.000 m² eind 2025. Een deel van deze kantoorruimte is getransformeerd naar andere functies.
- Ongeveer een derde van het provinciale aanbod ligt in Assen. Binnen de stad zijn er duidelijke verschillen tussen locaties. In het centrum en rond het station staat slechts 2% van de kantoren in aanbod. Daar is dus nauwelijks ruimte voor nieuwe gebruikers. Op andere locaties, zoals Kloosterveen en Peelerpark, ligt het aanbod rond de 10%. In andere plaatsen in de provincie, zoals Emmen en Hoogeveen, ligt het aanbod rond de 7 à 8%.
- In Assen betalen huurders op de beste locaties ongeveer € 130 per m² per jaar. Dat is iets hoger dan in de andere plaatsen in de provincie.

Regio-analyse Friesland

Opname



Aanbod



Top 5 transacties 2025

Plaats	Koper/ huurder	Oppervlakte in m²
Leeuwarden	Regiecentrum Bescherm. & Veiligh.	4.500
Heerenveen	Econvert Water& Energy Holding	1.800
Leeuwarden	Slimmerik B.V.	1.400
Heerenveen	Accell Group B.V.	1.100
Joure	Berger/Mulder/Momenzadah	900

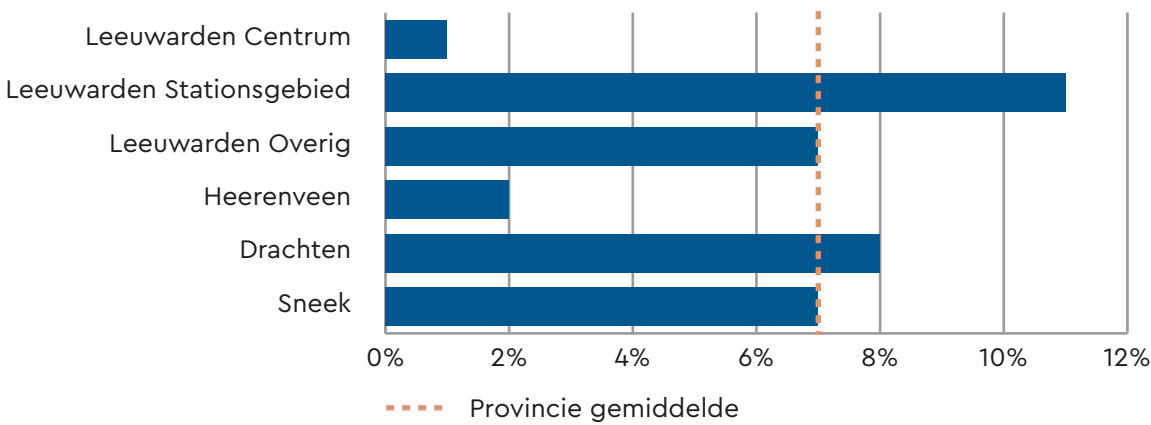
Kerncijfers

(in m²)

Plaats	Opname		Aanbod		Aanbod %	Huur in €/m²
	gem. 2021-2024	2025	2024 Q4	2025 Q4		
Leeuwarden	5.800	13.000	25.600	29.400	7%	75-140
Heerenveen	3.800	4.900	9.200	4.000	2%	75-130
Drachten	3.300	7.000	8.000	8.400	8%	75-130
Sneek	1.100	-	5.500	4.300	7%	75-125
Provincie overig	5.200	8.900	14.200	14.000	7%	70-120

Kantoorgebieden

Aanbod als percentage van de voorraad

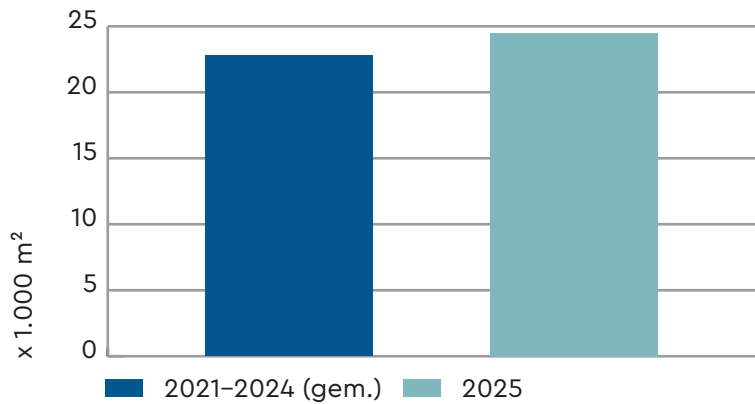


Boost in Friese opnamecijfers

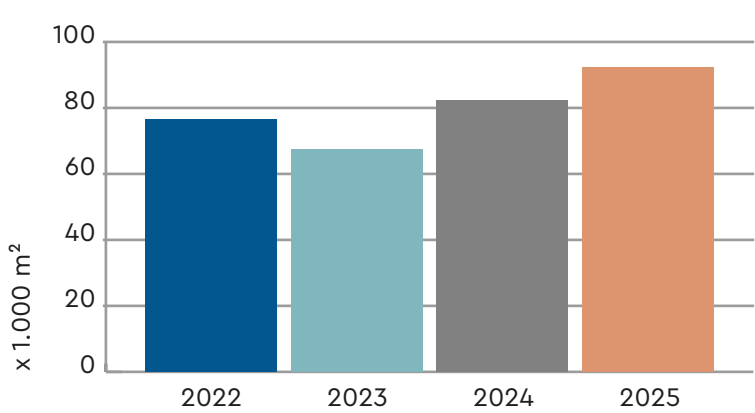
- In 2025 is 33.800 m² kantoorruimte opgenomen. Dit is het hoogste opnamevolume van de afgelopen jaren en 75% hoger dan het gemiddelde opnameniveau. Leeuwarden neemt het grootste deel voor zijn rekening, maar ook in Heerenveen en Drachten stijgen de opnamecijfers. In Sneek daarentegen is de markt stilgevallen. De top 5 grootste transacties vonden dit jaar plaats in Leeuwarden, Heerenveen en Joure.
- Het aanbod in Friesland is in een jaar tijd met 4% afgenomen. Hiermee daalt het aanbod voor het vierde jaar op rij. Het hogere opnamevolume van afgelopen jaar speelt hierbij een rol, maar met name in Leeuwarden zijn ook verschillende kantoren getransformeerd naar woningen. Met nog 60.100 m² in aanbod staat slechts 7% van de totale voorraad te huur of te koop. Daarmee behoort Friesland tot een van de krappere markten van Nederland.
- Vooral in het centrum van Leeuwarden en Heerenveen is de markt erg krap, met nauwelijks kantoorruimte in aanbod. In het stationsgebied van Leeuwarden staat één pand van meer dan 5.000 m² in aanbod, waardoor het aanbodpercentage hoger ligt.
- Het aanbodpercentage in Drachten en Sneek liggen rond het provinciale gemiddelde. De hoogste huurprijzen liggen daar rond € 125 – € 130 per m². In de belangrijkste kantorenstad Leeuwarden kunnen de huren oplopen tot € 140 per m².

Regio-analyse Groningen

Opname



Aanbod



Top 5 transacties 2025

Plaats	Koper/ huurder	Oppervlakte in m²
Groningen	COA	1.700
Groningen	Ilionx Group	1.600
Groningen	Bilfinger Tebodin Netherlands	1.500
Stadskanaal	DJB Notarissen	1.200
Groningen	ABC B.V.	1.000

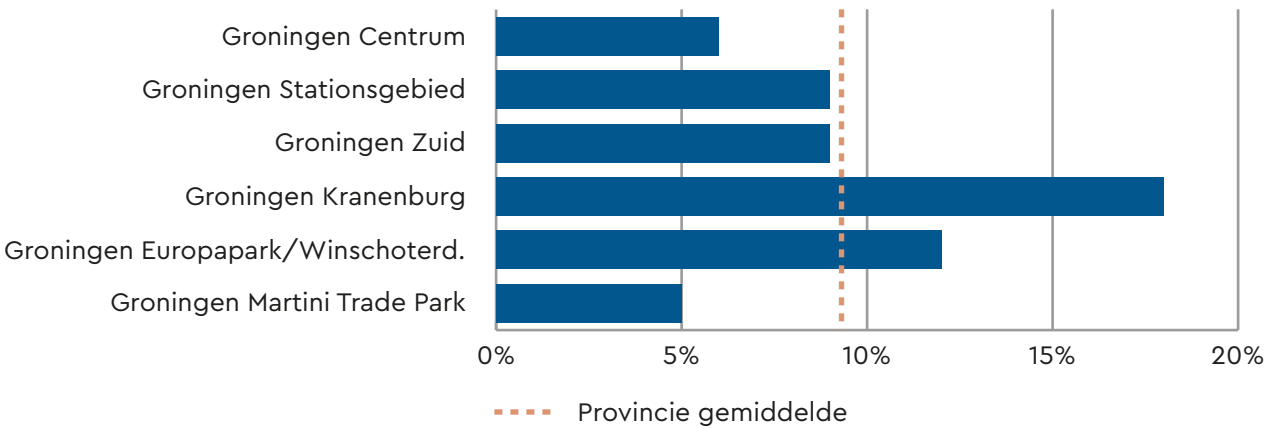
Kerncijfers

(in m²)

Plaats	Opname		Aanbod		Aanbod %	Huur in €/m²
	gem. 2021-2024	2025	2024 Q4	2025 Q4		
Groningen	19.600	15.900	57.300	71.200	10%	85-195
Provincie overig	3.200	8.600	25.000	21.000	7%	70-120

Kantoorgebieden

Aanbod als percentage van de voorraad



Aanbod in Groningen stad stijgt naar 10 procent

- In de provincie Groningen is in 2025 ongeveer 24.500 m² kantoorruimte opgenomen. Dit is iets meer dan het opname gemiddelde van de voorgaande jaren. De top 5 transacties bestaan uit kantoren van meer dan 1.000 m², waarvan één buiten de stad Groningen.
- In de stad Groningen is afgelopen jaar 15.900 m² opgenomen. Dat is 19% minder dan het gemiddelde van 2021-2024. In de rest van de provincie zijn de opnamecijfers juist toegenomen. Daarmee is het aandeel van de stad Groningen in het totale opname-volume gedaald van 86% naar 65%.
- Mede door de tegenvallende opnamecijfers in de stad Groningen is het aanbod gestegen. In de stad Groningen is het aanbod met bijna 14.000 m² toegenomen, terwijl het aanbod in de overige delen van de provincie afnam met 4.000 m². Daarmee is het totale beschikbare aanbod in de provincie Groningen gestegen naar 92.200 m².
- In de stad Groningen staat gemiddeld 10% van de voorraad in aanbod. De huren liggen er tussen de € 85 en € 195 per m². In het centrum van Groningen en bij Martini Trade Park is de kantorenmarkt krappert met slechts 5 à 6% in aanbod. De kantoorgebieden Kranenburg en Europapark/Winschoterdiep hebben het moeilijker met respectievelijk 18% en 12% in aanbod.

Regio-analyse Oost-Nederland

'Het goede aanbod raakt op'

De bedrijven die zich vestigen in de Twentse regio variëren sterk, van startende kleine bedrijfjes tot de grote corporates. Ook zijn er veel technische bedrijven, die worden aangetrokken door het Kennispark van de campus van de Technische Universiteit. Door de goede locatie komt ook het oudere aanbod aan bod. Op andere locaties dreigt echter het oudere aanbod over te blijven. 'Wij helpen bedrijven om daar doorheen te kijken.'

De kantorenmarkt vraagt momenteel vaak om een lange adem, zeker in vergelijking met de bedrijfshallenmarkt. Bedrijven op zoek naar kantoorruimte zitten er vaak voor de lange termijn, waardoor ze vaak specifieke eisen hebben. Amber van Tubbergh: 'Ze denken heel erg na bijvoorbeeld over wat belangrijk is voor het personeel en hoe ze het kantoor willen positioneren. In de bedrijfsmarkt is het kantoor meer ondersteunend aan het bedrijfsproces. Als het past is het vaak al gauw prima. Wat wij een verouderd kantoor zouden noemen is voor mijn collega in de bedrijfsmarkt niet per se een verouderd kantoor.'

Investeren

De adviserende rol van de makelaar krijgt in zulke processen een steeds belangrijkere rol. 'Ik denk mee over zaken als de indeling en de inrichting. Voor ons als makelaar is het steeds meer gebruikelijk om een huurder bijvoorbeeld met een ontwerp-tekening te overtuigen. Dat kan de doorslag geven voor de ➤



Regio-analyse Oost-Nederland

aanhuur of aankoop. De trends in de markt zijn momenteel veelzijdig, waarbij een belangrijke factor is dat de nieuwere kantoren opraken, oftewel de kantoren die niet gemoderniseerd hoeven te worden. Vaak kan een huurder er niet goed doorheen kijken wat het moderniseren van een kantoor inhoudt. Op voorhand investeren is vaak lastig voor een vastgoedeigenaar, omdat het dure investeringen zijn en het moeilijk inschatten is of de ruimtes dan wel bij een potentiële huurder passen. Zo krijg je een kip en het ei-verhaal omdat een huurder hier moeilijker doorheen kan kijken. Over het algemeen verhuren gemoderniseerde kantoren beter.'

Talent vasthouden

Tegelijkertijd is de grond voor nieuwbouw schaars. Op het kennispark zijn wat meer mogelijkheden, maar hier strijken voornamelijk technische partijen neer. 'De strategie van

de gemeente is om het talent uit de regio vast te houden. Nu zie je vooral dat veel jongeren naar bedrijven als ASML vertrekken.' Als er ergens al nieuwbouw mag komen zijn de stichtingskosten vaak hoog, en daarmee ook de huur. Amber: 'Ik zie wel dat bedrijven die zich echt focussen op een duurzaam modern kantoor, vaak ook wel bereid zijn om een forse huur te betalen.' Er is in de regio een duidelijke tweedeling tussen koop en huur. 'Bedrijven zijn hier van oudsher vooral op koop gericht, in tegenstelling tot het westen. Dus als hier iets te koop komt is dat meestal heel snel weg. Toch zie je steeds meer dat locatie wel een grotere rol in gaat spelen.'

Hybride

Een andere tweedeling die steeds significanter wordt is het wel of niet hybride werken. De grotere bedrijven houden in de

huisvesting echt rekening met het feit dat mensen hybride werken, bijvoorbeeld met flexplekken. Amber: 'Maar je merkt dat het kleinere MKB de mensen toch wel graag weer naar kantoor wil hebben. Het is echt een verschuiving dat de werkgever verwacht dat mensen weer terugkomen. Voor de vraag naar kantoren betekent dit vooral dat de indeling verandert. Als mensen weer naar kantoor komen, juichen bedrijven dat toe en zorgen ze voor een gezellige omgeving met allemaal leuke dingen. Hier kunnen ze elkaar ontmoeten, vergaderen, maar ook relaxen.'

Cool

Wat bij de inrichting van het kantoor ook meespeelt is dat er in de regio meer vacatures zijn dan mensen die een baan zoeken. 'Veel bedrijven willen hun personeel behouden en nieuwe mensen aantrekken. Dan willen ze het coolste kantoor hebben, om zich te kunnen onderscheiden. Het kantoor wordt dus eigenlijk alleen maar belangrijker, want het is een onderscheidende asset. Daarbij gaat het dus niet per se over de ruimtebehoefte. Over het algemeen focussen bedrijven zich op hoe ze het mooiste kantoor kunnen krijgen, niet op het verminderen van de vierkante meters.'

WIE IS AMBER VAN TUBBERGH?

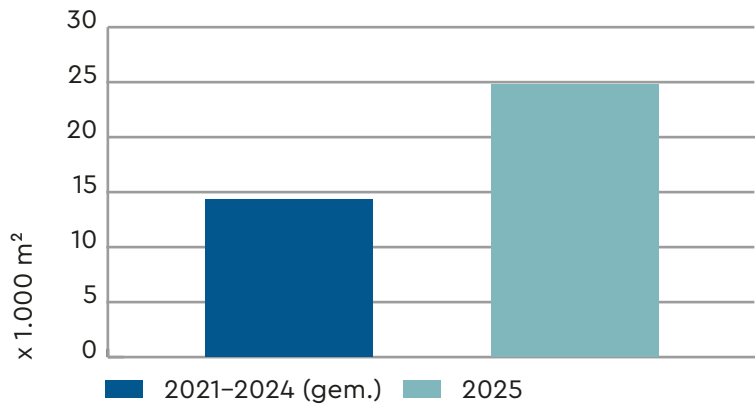
Sinds 1 februari opereert Boers en Lem Bedrijfsmakelaars uit Enschede en Almelo onder de nieuwe naam Binc. Amber van Tubbergh is sinds 2018 betrokken bij het bedrijf, eerst als taxateur en nu vooral als vastgoedadviseur. 'Ik heb geleerd dat je moet doen waar je goed in bent. Mijn focus ligt op de kantorenmarkt. Het zijn vaak wat langere trajecten waarbij ik echt meedenk met het bedrijf. Je leert ze inhoudelijk kennen, dat is persoonlijk en daardoor kan ik in mijn advisering echt bijdragen in hun keuzes.'



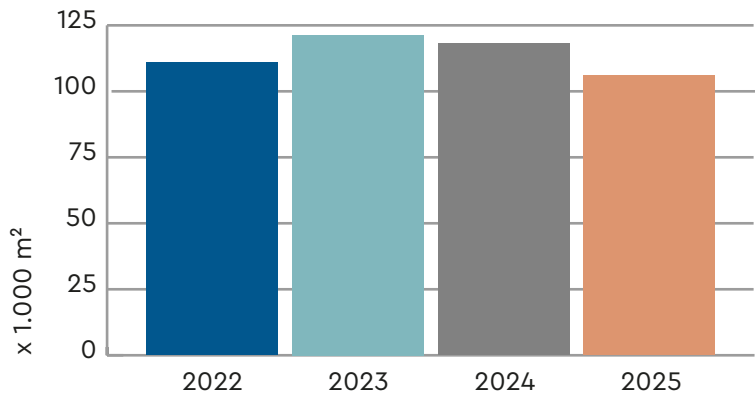
'Er is een duidelijke tweedeling tussen koop en huur'

Regio-analyse Flevoland

Opname



Aanbod



Top 5 transacties 2025

Plaats	Koper/ huurder	Oppervlakte in m²
Almere	Oranjewoud Beheer B.V.	3.800
Almere	Synderella Serviced Offices	1.700
Almere	Mitsubishi Logisnext Europe	1.500
Lelystad	Zakelijke gebruiker	1.400
Zeewolde	eCONOwind B.V.	800

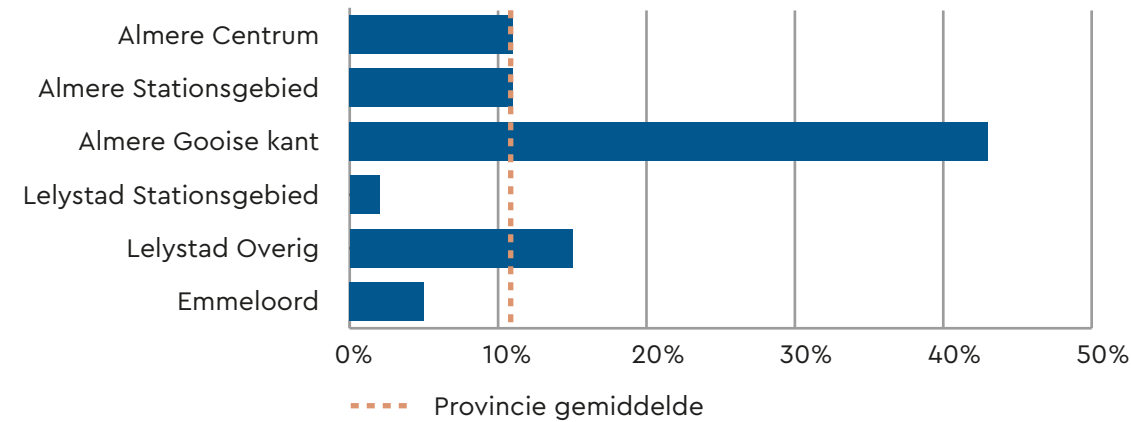
Kerncijfers

(in m²)

Plaats	Opname		Aanbod		Aanbod %	Huur in €/m²
	gem. 2021-2024	2025	2024 Q4	2025 Q4		
Almere	10.800	17.100	99.600	91.000	13%	75-160
Lelystad	2.800	2.200	8.000	9.300	8%	75-125
Emmeloord	300	3.500	4.000	3.200	6%	70-120
Provincie overig	400	2.000	6.600	2.500	3%	70-110

Kantoorgebieden

Aanbod als percentage van de voorraad

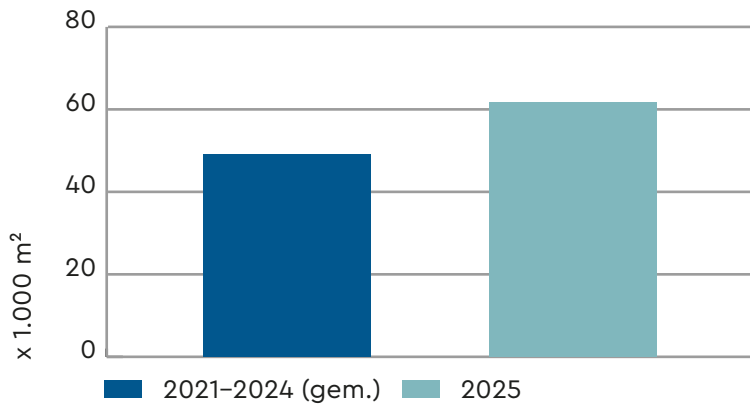


Piek in opnamecijfers Flevoland

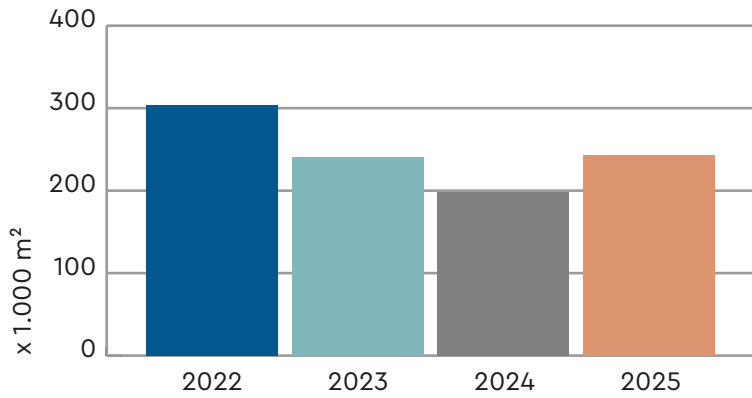
- De kantorenmarkt in Flevoland heeft een sterk jaar gehad met een opnamevolume van 24.800 m². Dit is een stijging van 73% ten opzichte van het gemiddelde opnamevolume van 2021-2024. Dit komt mede door een aantal grotere transacties in Almere.
- Almere heeft veruit het grootste aandeel in de opnamecijfers van Flevoland. Afgelopen jaar is daar 17.100 m² kantoorruimte opgenomen. Almere heeft zich, als grootste stad van Flevoland en dankzij de gunstige ligging bij Amsterdam, ontwikkeld tot de grootste en meest dynamische kantorenstad van de provincie.
- Als gevolg van de hogere opname is het aanbod in Flevoland iets gedaald. Het aanbod in Almere is met 8.600 m² afgenomen tot 91.000 m². Ondanks deze afname staat daar nog steeds 13% van de voorraad in aanbod. Dit percentage wordt vooral gedreven door kantoorgebied de Gooise Kant in Almere waar maar liefst 43% in aanbod staat. Door transformatie en sloop van kantoren, is het aanbod van kantoorruimte in Almere en Lelystad de laatste jaren flink geslonken.
- In het stationsgebied van Lelystad staat nauwelijks iets in aanbod, waardoor de markt erg krap is. De huurprijzen lopen daar op tot € 125 per m². In Almere liggen de maximale huurprijzen hoger en kunnen oplopen tot € 160 per m² voor de beste kantoren.

Regio-analyse Overijssel

Opname



Aanbod



Top 5 transacties 2025

Plaats	Koper/huurder	Oppervlakte in m²
Zwolle	Politie	7.300
Deventer	Spie Nederland	5.200
Zwolle	Hanab	3.900
Almelo	Connectworks/Ruvano	3.700
Enschede	Kendrion 3T	2.600

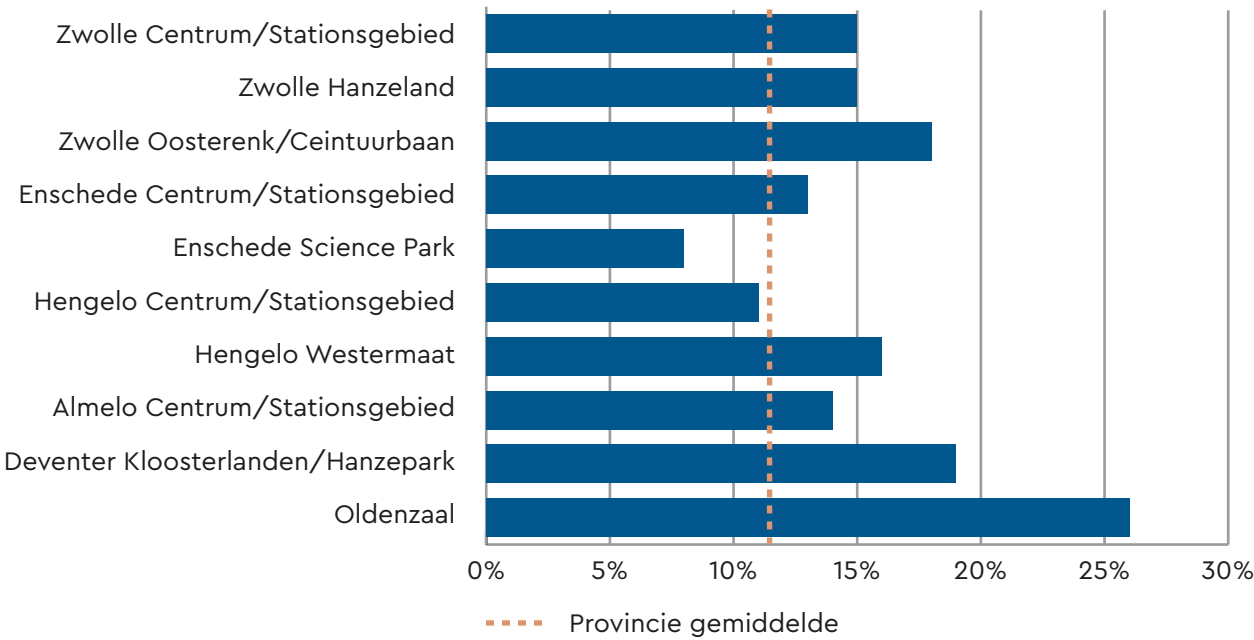
Kerncijfers

(in m²)

Plaats	Opname		Aanbod		Aanbod %	Huur in €/m²
	gem. 2021-2024	2025	2024 Q4	2025 Q4		
Zwolle	12.800	16.800	52.700	69.500	11%	80-185
Enschede	10.200	9.000	38.400	49.100	11%	75-180
Hengelo	5.600	11.500	33.600	32.100	13%	75-135
Almelo	4.200	6.600	17.700	20.600	9%	75-135
Deventer	5.700	10.700	23.500	27.400	15%	80-145
Oldenzaal	2.800	2.400	6.000	12.000	26%	70-130
Provincie overig	8.000	4.700	26.600	32.000	11%	50-120

Kantoorgebieden

Aanbod als percentage van de voorraad

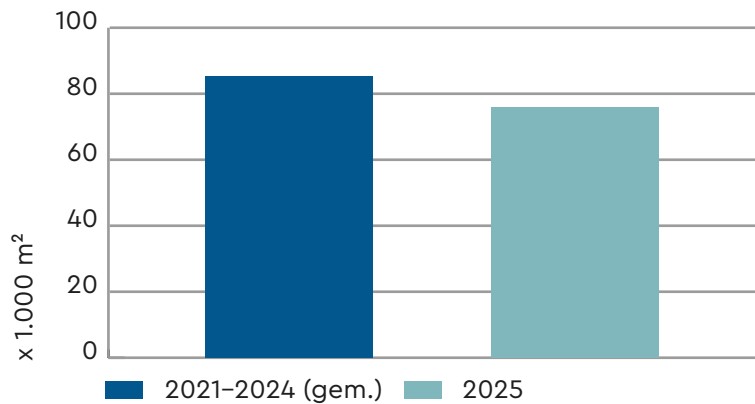


Ruime kantorenmarkt in Overijssel

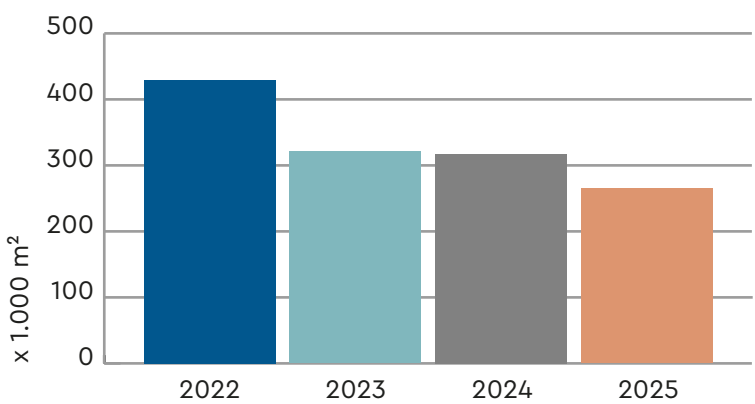
- In Overijssel is in 2025 61.800 m² kantoorruimte opgenomen. Dit is 26% meer dan het gemiddelde opnamevolume van de afgelopen jaren. Zwolle, de provinciale hoofdstad, heeft de grootste kantorenmarkt, met een opnamevolume van 16.800 m². Hier vond ook de grootste transactie van het jaar binnen de provincie plaats: De aankoop van een kantoorpand door de politie.
- Het aanbod is voor het eerst toegenomen na jaren van daling. Op dit moment staat er 242.700 m² in aanbod. Dit ligt op hetzelfde niveau als 2023. In alle zes de grootste kantoorsteden in de provincie is het aanbod toegenomen.
- Door de toename van het beschikbare aanbod staat er nu 12% van de voorraad in aanbod. Daarmee heeft Overijssel de ruimste kantorenmarkt van Nederland. De kwaliteit van locaties en panden verklaart de verschillen tussen kantoorgebieden. In Oldenzaal staat zelfs 26% van de kantooroppervlakte in aanbod. Alleen Enschede Science Park en in het centrum en stationsgebied van Hengelo staat relatief minder kantoorruimte in aanbod.
- Ook in Zwolle ligt het aanbod hoger dan het provinciale gemiddelde. In het centrum en stationsgebied staat 15% in aanbod, maar in de kantoorzone bij de Ceintuurbaan loopt het zelfs op tot 18% van de voorraad. Ondanks de ruime markt lopen de huurprijzen voor de beste kantoren in Zwolle op tot € 185 per m².

Regio-analyse Gelderland

Opname



Aanbod



Top 5 transacties 2025

Plaats	Koper/huurder	Oppervlakte in m²
Arnhem	Inventum	3.300
Arnhem	Alliander N.V.	2.500
Nijmegen	Douglas	2.400
Ede	VPVA	2.400
Apeldoorn	Elro B.V.	1.400

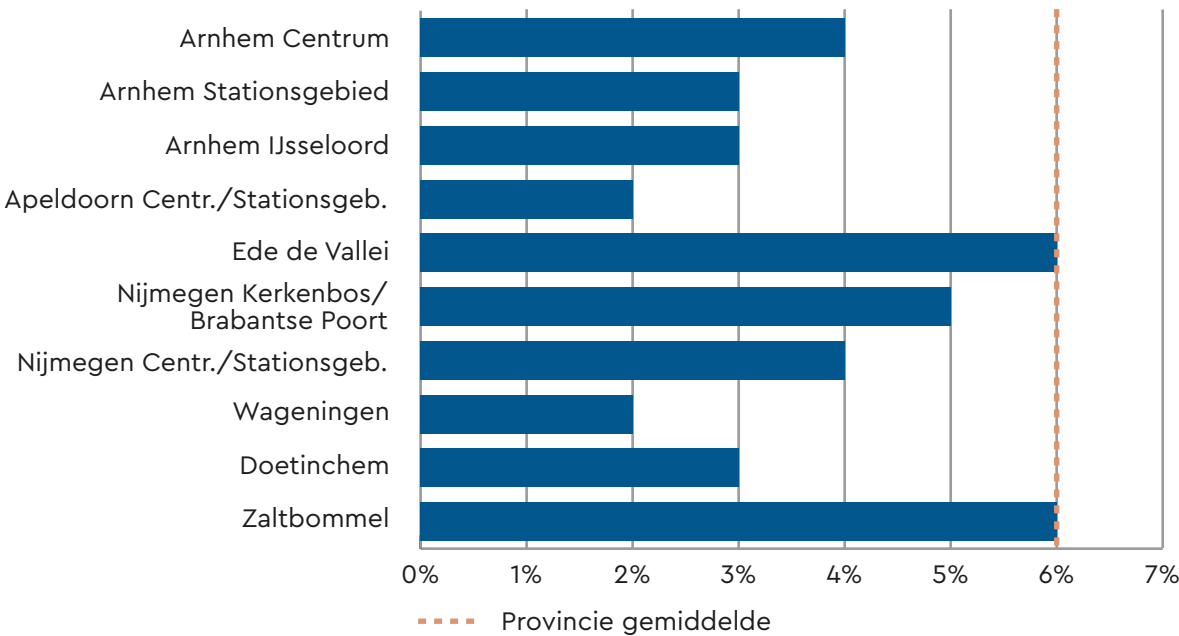
Kerncijfers

(in m²)

Plaats	Opname		Aanbod		Aanbod %	Huur in €/m²
	gem. 2021-2024	2025	2024 Q4	2025 Q4		
Arnhem	24.300	21.000	71.000	44.700	5%	75-185
Apeldoorn	11.200	9.600	45.300	35.100	5%	75-160
Ede	2.600	4.800	32.800	26.900	7%	75-140
Nijmegen	7.600	9.600	22.300	16.900	5%	80-185
Doetinchem	4.700	1.800	3.700	3.700	3%	75-130
Wageningen	700	1.000	6.700	3.200	3%	75-130
Harderwijk	2.900	3.800	7.500	5.300	5%	75-135
Provincie overig	31.200	24.200	128.100	129.200	10%	70-135

Kantoorgebieden

Aanbod als percentage van de voorraad



Krappe kantorenmarkt remt opname in Gelderland

- De opname op de kantorenmarkt in Gelderland daalt voor het derde jaar op rij. In 2025 werd in totaal 75.900 m² kantoorruimte opgenomen. Dat is 11% minder dan het gemiddelde van de afgelopen jaren. In de grootste kantorenstad van de provincie, Arnhem, kwam de opname uit op 21.000 m². Hier vonden ook de twee grootste transacties van dit jaar plaats.
- De lage opname is vooral het gevolg van het (zeer) beperkte aanbod. In de provincie Gelderland staat slechts 6% van de kantoren te huur of te koop. Daarmee hoort Gelderland bij de provincies met het laagste aanbodpercentage van Nederland. In vier jaar tijd daalde het aanbod van ongeveer 450.000 m² naar 260.000 m². Dit komt onder andere door veel kantoortransformaties.
- In de grootste kantoorsteden Arnhem, Nijmegen en Apeldoorn ligt het aanbod net onder het provinciale gemiddelde. Maar ook in plaatsen als Doetinchem en Wageningen is nog maar een klein deel van de kantorenvoorraad beschikbaar (ongeveer 3%). Vooral in de centra en stationsgebieden van de belangrijkste kantoorsteden is het aanbod beperkt. Maar ook op snelweglocaties, zoals Kerkenbos/Brabantse Poort in Nijmegen en IJsseloord in Arnhem, is weinig kantoorruimte beschikbaar.
- Door de krapte zijn de huurprijzen voor moderne kantoren stabiel tot licht stijgend. De hoogste huurprijzen worden betaald in het stationsgebied van Arnhem, met ongeveer € 185 per m² per jaar.

Regio-analyse Zuid-Nederland

'Investeringsklimaat onder druk'

Het overkoepelende beeld in de regio is niet heel positief, stelt **Jack Aelmans**. Er is de afgelopen 20 jaar veel leegstand ontstaan door het inkrimpen en het vertrek van grote werkgevers, waaronder overheidspartijen als ABP en CBS, en grote bedrijven als Rabobank. 'Wat overblijft is een wereld van kantoor- en bedrijfsverzamelgebouwen. Daar is hier een goede markt voor. Maar omdat er vrijwel geen nieuwe kantoren bij komen, kunnen we niet spreken van een goede kantorenmarkt.'

De afgelopen jaren zijn in Limburg veel grote kantorencomplexen vrijgekomen. De modernere en goedgelegen kantoorgebouwen worden gevuld met meerdere kleinere huurders. Het laaghangend fruit op gebied van transformatie naar woningen is inmiddels wel getransformeerd, zegt Jack. 'Ook zien we dat door de grote behoefte aan woningen sloop en herontwikkeling van kantoorgebouwen van de grond komt. Kijk maar naar het voormalige defensiekantoor in Kerkrade dat plaats maakt voor wonen met zorg.'

Gemixt beeld

Maar de bouw van nieuwe kantoorgebouwen is uiterst zeldzaam, stellen Jack en Tim. Terwijl een gezonde aanwas van nieuwe, moderne gebouwen wel noodzakelijk is voor een goed functionerende kantorenmarkt. Jack: 'Er is nu een gebouw bij Maastricht-Airport in aanbouw. Deze initiatiefnemer, LexQuire International Tax & Law, durft wél te investeren. Dat er weinig wordt gebouwd ➤



Regio-analyse Zuid-Nederland

komt omdat het investeringsklimaat voor kantoren onder druk staat. De kans op leegstand is dusdanig groot dat het niet verantwoord is om de investering te doen. Maar er is wel een goede vraag vanuit de kleinere bedrijven. Hoge bouwkosten helpen ook niet mee. Dus zie je dat de bestaande bedrijfsverzamelgebouwen floreren. Maar doordat de grote clubs allemaal hebben afgeschaald in deze regio en er weinig wordt gebouwd en geïnvesteerd, is het beeld heel gemixt.'

WIE ZIJN JACK AELMANS EN TIM CLAASSEN?

Jack Aelmans is de tweede generatie in het familiebedrijf Aelmans Adviesgroep uit Voerendaal in Limburg, waar hij NVM makelaar en taxateur Bedrijfsmatig Vastgoed is en naast een strategische directierol het bedrijfsvastgoedteam aanstuurt.

'Ik ben direct vanuit school het vak ingerold en ben het gelijk leuk gaan vinden. Makelaardij gaat natuurlijk over vastgoed, maar het gaat in mijn ogen vooral ook over mensen. Je brengt niet alleen vraag en aanbod bij elkaar, maar je brengt echt mensen bij elkaar. Het heeft me altijd veel plezier gegeven, want als je veel verschillende mensen en organisaties kunt bedienen dan leer je daar zelf ook van.'

Tim Claassen is na zijn stage drie jaar geleden bij Aelmans gelijk het werkveld ingedoken. In eerste instantie als taxateur, maar een rol als makelaar ligt hem beter. 'Ik kreeg de kans om onze positie voor wat betreft bedrijfsmatig vastgoed in Midden-Limburg te gaan uitbreiden. Ik ben daar als portefeuillebeheerder nog altijd met veel enthousiasme bij betrokken. Binnen het bedrijfsmatig vastgoed werk je met een enorme diversiteit aan klanten, elk met hun eigen belangen, vraagstukken en verwachtingen. Die dynamiek is wat het werk voor mij uitdagend en boeiend maakt.'

Community

In de bedrijfsverzamelgebouwen ontstaan communities waar bedrijven en mensen samenwerken. Tim: 'Dat heeft dus wel een positief effect. Maar de grote metrages zijn echt bijzonder.' Een voorbeeld is DSM dat vertrok uit Sittard. In een van de torens zijn 261 studentenwoningen en -appartementen gerealiseerd. In de andere toren is in een paar jaar tijd zo'n 11.000 vierkante meter kantoren gevuld met een groot aantal

kleine tot middelgrote huurders. Jack: 'De nieuwe eigenaar kon voor een betaalbare prijs hele mooie kantoren aanbieden. Dat is met een grote groep huurders snel gevuld geraakt. Dus je ziet dat als er courant aanbod is op de markt voor een betaalbare prijs, de kandidaten er echt wel zijn. De andere kant is dat die bedrijven zelf weer oude kantoren achterlaten. Dan is de uitdaging of dat ook weer gevuld of getransformeerd kan worden, of dat het langdurig leeg blijft staan. De trend is toch dat iedere werkgever wel op een mooie, representatieve werkplek wil zitten. Ook in Limburg is de arbeidsmarkt krap. En bedrijven zijn echt wel bereid om daar een marktconform bedrag voor te betalen.'

Haalbaar

Courant kantoor aanbod in Limburg is schaars. In principe worden relatief moderne en duurzame kantoren vrij snel verhuurd of verkocht, stellen de collega's. Maar het 'oude spul', zegt Tim, wordt niet meer gevuld omdat het financieel vrijwel niet meer haalbaar is. 'De grote uitdaging zijn de gebouwen die lastig verhuurbaar of lastig opdeelbaar zijn. Die moeten worden verduurzaamd en vernieuwd.' Toch, zegt Jack, is de kantorenleegstand nu ook weer niet extreem hoog. 'Er is de laatste jaren veel van de markt gehaald. In Maastricht

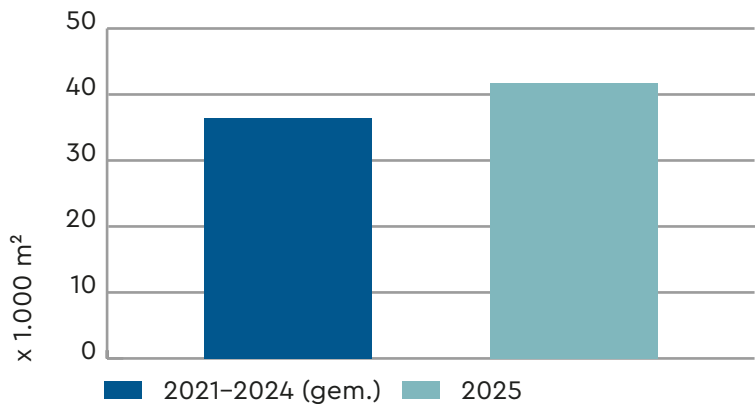
bijvoorbeeld heeft de universiteit veel kantoren gevuld. In de Parkstad regio heb je dat niet, maar daar zijn wel weer actieve gemeenten die beleid hebben om leegstaande gebouwen van de markt af te halen en leegstand aan te pakken.' De druk op de woningmarkt helpt bij het realiseren van nieuwe ontwikkelingen rondom oude kantoorgebouwen.

Perspectief

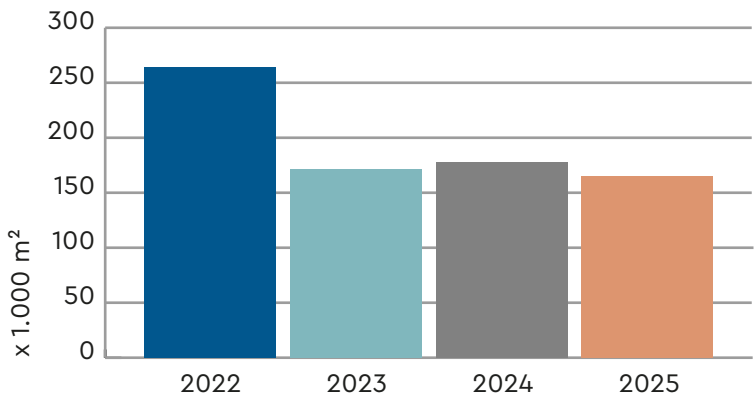
De bedrijvigheid in Limburg is divers, met groeisectoren als logistiek, maatschappelijke dienstverlening en toerisme. De chemische sector, die hier goed is vertegenwoordigd, loopt daarentegen niet goed. En de industrie heeft met de sluiting van VDL NedCar een flinke klap gekregen. Met uitzondering van de logistiek verlaten veel bovenregionale partijen de regio. 'Wij hebben op dit moment vooral te maken met lokaal georiënteerde bedrijven die vooruit willen. Hoewel de kantorenleegstand best wel is te overzien, zou het richting de toekomst heel mooi zijn als er een gezonde nieuwe voorraad moderne kantoorgebouwen bij zou komen. Want dat zou betekenen dat er geïnvesteerd wordt in de regio en dat bedrijven die groeien durven te investeren. Op dit moment zien we dat helaas te weinig gebeuren.'

Regio-analyse Limburg

Opname



Aanbod



Top 5 transacties 2025

Plaats	Koper/ huurder	Oppervlakte in m²
Heerlen	Rijksvastgoedbedrijf	9.800
Heerlen	Rijksvastgoedbedrijf	5.800
Maastricht	Flynth	2.000
Sittard	Meditta	1.500
Horst	Hart van Horst	1.500

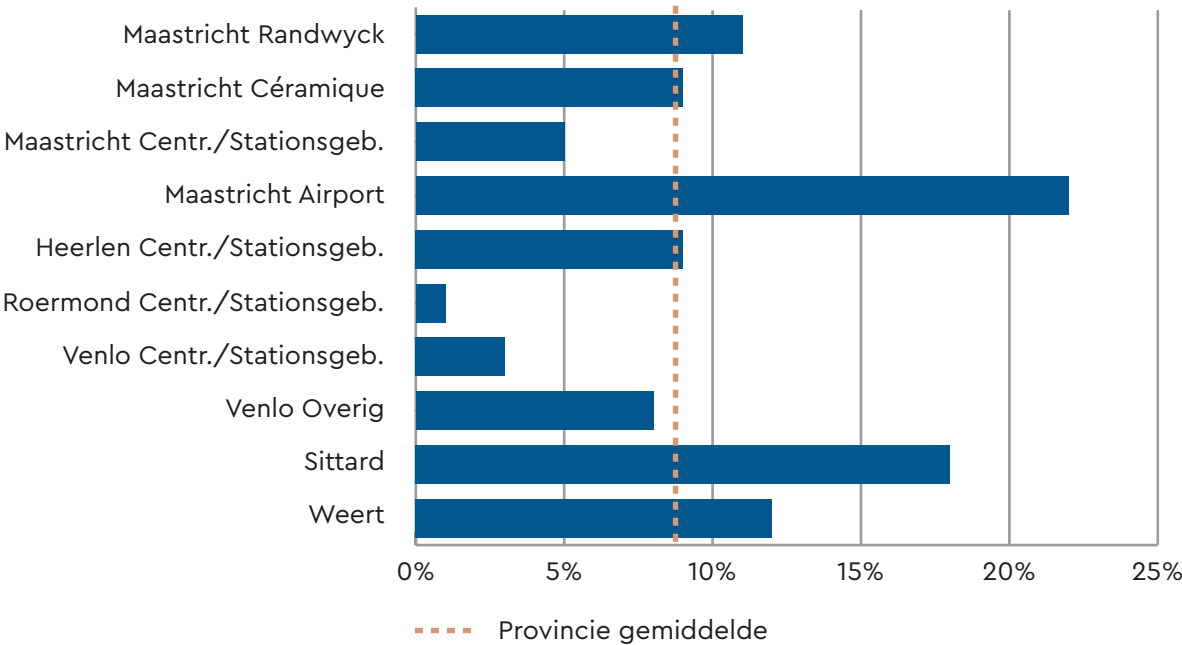
Kerncijfers

(in m²)

Plaats	Opname		Aanbod		Aanbod %	Huur in €/m²
	gem. 2021-2024	2025	2024 Q4	2025 Q4		
Maastricht	4.300	3.500	29.900	25.700	7%	85-150
Heerlen	3.400	20.700	34.000	29.400	9%	65-125
Roermond	3.100	1.400	9.300	3.900	1%	80-140
Venlo	4.000	3.300	21.800	15.400	6%	80-130
Sittard	8.200	3.100	15.400	20.100	18%	70-125
Weert	1.900	1.100	9.600	12.800	12%	65-130
Maastricht Airport	2.100	1.000	9.800	10.500	22%	90-130
Provincie overig	9.300	7.800	47.800	46.900	10%	60-120

Kantoorgebieden

Aanbod als percentage van de voorraad

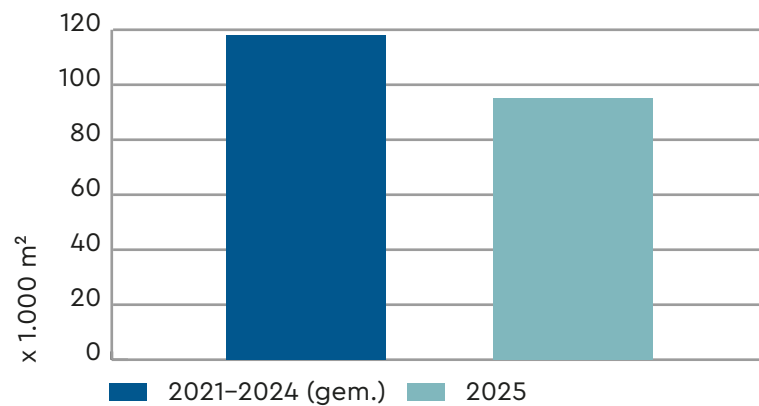


Kantooropname neemt wederom toe in Limburg

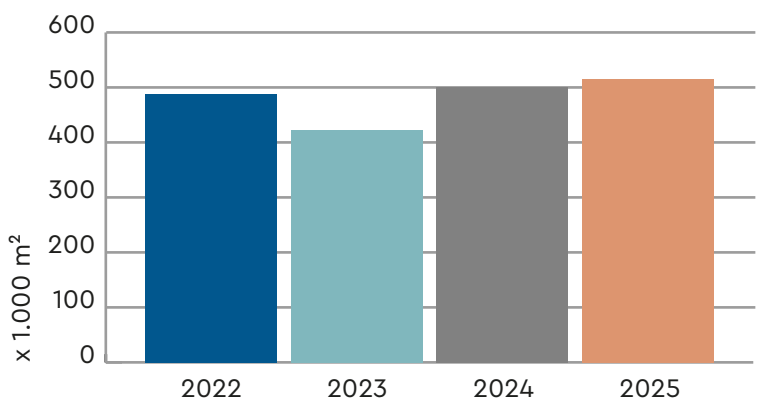
- De opname van kantoorruimte in Limburg stijgt voor het derde jaar op rij. In totaal werd er 41.800 m² kantoorruimte opgenomen in 2025. Dit is 15% meer dan het gemiddelde opnamevolume van de afgelopen jaren. De helft van de opname vond plaats in Heerlen. Daar werden twee grote kantoren aangekocht door het Rijksvastgoedbedrijf.
- In totaal staat er 164.700 m² kantoorruimte in aanbod in Limburg. Dit is 7% minder dan in 2024 toen nog 177.600 m² in aanbod stond. Dit komt mede doordat het aanbod in Roermond meer dan gehalveerd is. Ook in Maastricht (-14%) en in Venlo (-29%) is het aanbod gedaald. In Weert (+32%) en Sittard (+40%) is het aanbod juist gestegen.
- Het provinciale aanbod bedraagt 8% van de totale voorraad. In de centra en stationsgebieden van Roermond en Venlo is de markt echter veel krappere en staat er slechts 1 tot 3% van de voorraad in aanbod. In Sittard staat daarentegen 18% in aanbod en Maastricht Airport zelfs 22%. Binnen Maastricht zien we ook dat het centrum en stationsgebied minder aanbod heeft dan locaties als Randwyck en Céramique.
- Naast de verschillen per locatie is er in Limburg ook veel langdurig aanbod. Om die reden is er ook veel variatie in huurprijzen. In Maastricht liggen de maximale huurprijzen rond de € 150 per m².

Regio-analyse Noord-Brabant

Opname



Aanbod



Top 5 transacties 2025

Plaats	Koper/ huurder	Oppervlakte in m²
Eindhoven	Edge Workspaces	5.300
Eindhoven	Sweco	4.100
Breda	Alfa Laval	3.800
Eindhoven	Leger des Heils	2.700
Tilburg	Gemeente Tilburg	2.600

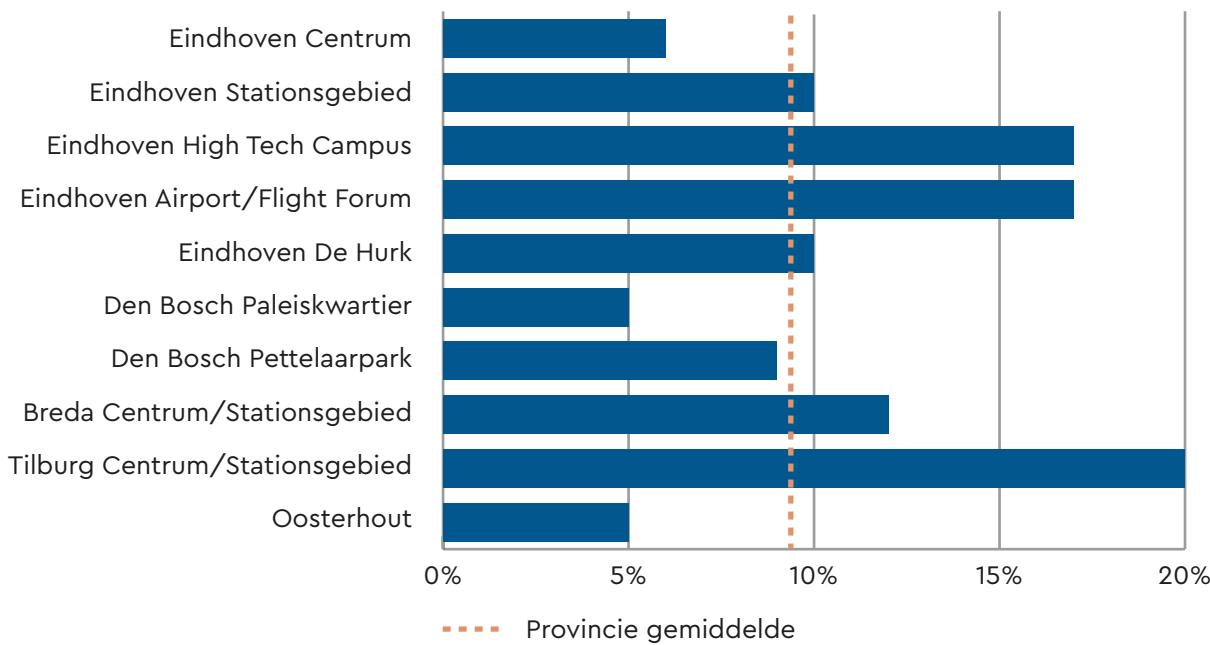
Kerncijfers

(in m²)

Plaats	Opname		Aanbod		Aanbod %	Huur in €/m²
	gem. 2021-2024	2025	2024 Q4	2025 Q4		
Eindhoven	30.400	24.300	137.400	150.200	10%	85-265
Den Bosch	20.200	19.300	76.000	71.900	11%	85-200
Breda	14.200	13.600	66.000	63.700	11%	85-180
Tilburg	9.400	11.300	58.600	57.900	15%	75-170
Oosterhout	2.400	2.100	16.700	8.600	5%	75-135
Oss	1.300	400	11.400	10.400	6%	75-130
Veldhoven	2.500	200	3.500	7.800	6%	80-135
Provincie overig	38.100	23.400	131.800	144.200	8%	70-130

Kantoorgebieden

Aanbod als percentage van de voorraad

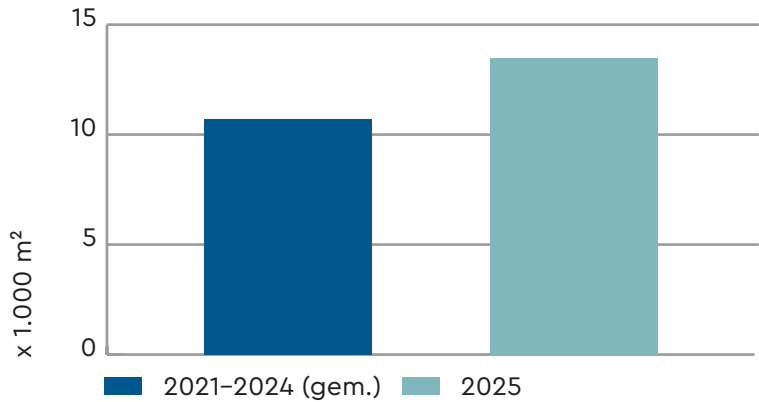


Kantorenmarkt Noord-Brabant wordt ruimer

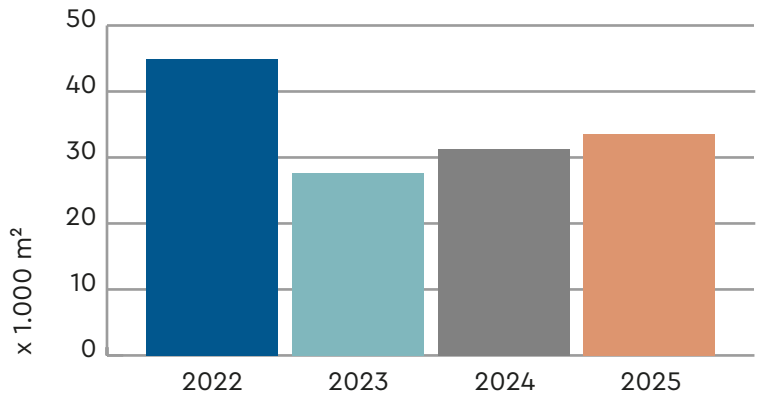
- In Noord-Brabant is in 2025 minder kantoorruimte opgenomen dan de jaren daarvoor. Er werd in totaal 95.300 m² kantoorruimte opgenomen. Dat is 19% minder dan de gemiddelde opnamecijfers van 2021-2024. Van de zeven grootste kantoorsteden is alleen in Tilburg het opnamevolume gestegen. In Breda en Den Bosch stabiliseerde de opname.
- Eindhoven is de belangrijkste kantorenstad van de provincie. Hier vonden ook drie van de vijf grootste transacties van het jaar plaats. In totaal werd er 24.300 m² kantoorruimte verhuurd of verkocht.
- Het aanbod in Noord-Brabant neemt voor het tweede jaar op rij toe. In totaal staat er 514.700 m² kantoorruimte in aanbod, waarvan 150.200 m² in Eindhoven. Het aanbod is daar in een jaar tijd met 9% gestegen. Dit komt mede door twee panden die in aanbod zijn gekomen van meer dan 10.000 m². In Den Bosch en Breda ligt het aanbod met 11% iets hoger dan het provinciale gemiddelde (9%). In Tilburg staat zelfs gemiddeld 15% van de kantoorruimte in aanbod, waarbij het aanbod in het centrum en stationsgebied zelfs oploopt tot 20%.
- De huurprijzen in Noord-Brabant verschillen sterk per stad. In Eindhoven kan de huurprijs oplopen tot € 265 per m². In het Paleiskwartier van Den Bosch, waar slechts 5% van de voorraad in aanbod staat, ligt de maximale huurprijs rond € 200,- per m².

Regio-analyse Zeeland

Opname



Aanbod



Top 5 transacties 2025

Plaats	Koper/ huurder	Oppervlakte in m²
Hulst	Energetica Natura	3.000
Vlissingen	Diverse partijen	1.300
Middelburg	St-iek Fysiotherapie	700
Heinkenszand	Z.E.C. B.V.	600
Terneuzen	Zakelijk gebruiker	600

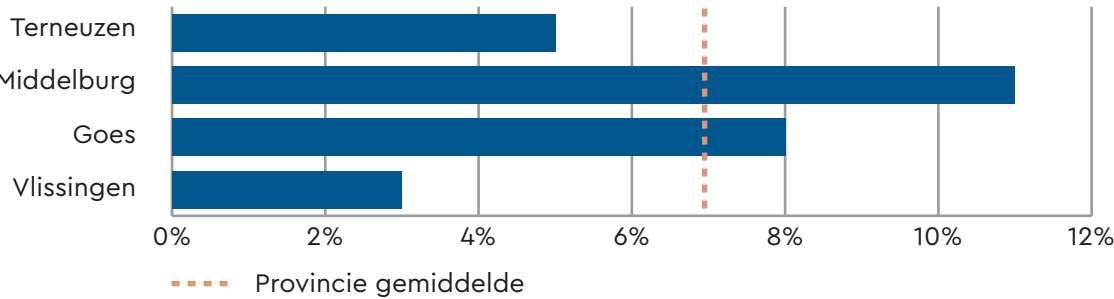
Kerncijfers

(in m²)

Plaats	Opname		Aanbod		Aanbod %	Huur in €/m²
	gem. 2021-2024	2025	2024 Q4	2025 Q4		
Terneuzen	2.000	600	1.700	5.700	5%	75-135
Middelburg	1.200	4.500	6.800	10.300	11%	70-140
Goes	4.200	2.900	5.500	6.700	8%	80-140
Vlissingen	1.200	1.800	9.800	2.200	3%	75-130
Provincie overig	2.000	3.600	7.500	8.700	6%	75-120

Kantoorgebieden

Aanbod als percentage van de voorraad



Meer aanbod van kantoren in Zeeland ondanks hogere opname

- De vraag naar kantoorruimte in Zeeland nam in 2025 toe. De opnamecijfers komen uit op 13.500 m², 26% hoger dan het langjarig gemiddelde. De stijging is deels te verklaren door de grootste transactie van het jaar in Hulst. Energetica Natura heeft daar een pand van 3.000 m² gekocht.
- Middelburg neemt het grootste deel van het opname-volume voor zijn rekening met 4.500 m² opgenomen kantoorruimte. Dit is meer dan 2024, toen slechts 1.200 m² kantoorruimte werd opgenomen. Ondanks de hogere opnamecijfers in Middelburg is het aanbod gestegen met 3.500 m². Ook in Goes was sprake van een (lichte) toename van het aanbod.
- In Vlissingen is nauwelijks meer aanbod beschikbaar, nadat vorig jaar een kantoorpand van 3.500 m² is aangekocht door een belegger. Door de sterke aanboddaling in Vlissingen staat nog slechts 3% van de voorraad aangeboden. Hiermee is de markt in Vlissingen erg krap. Ook in Terneuzen wordt slechts 5% van de voorraad aangeboden en spreken we van een krappe markt.
- In Goes (8%) en Middelburg (11%) is de markt een stuk ruimer. De hoogste huurprijzen lopen in Middelburg en Goes op tot € 140 per m². In Terneuzen en Vlissingen liggen de huurprijzen op een iets lager niveau.

Regio-analyse West-Nederland

'Het hybride werken is geen trend, maar een feit'

Het hybride werken staat al jaren in de schijnwerpers.

Jacqueline van Woerkom vraagt zich af of alle aandacht wel op feiten is gebaseerd. 'Ik merk bij mijn klanten dat thuiswerken al vóór corona in Nederland was ingeburgerd. Tijdens corona is nogmaals bevestigd dat thuiswerken naast het kantoor kan bestaan. De keerzijde is dat mensen elkaar minder persoonlijk ontmoeten. En nu proberen we vooral die ene oplossing voor allemaal verschillende bedrijven te bedenken. Ik ervaar dat het veel genuanceerder ligt.'

Met name het type bedrijf maakt daarbij het onderscheid. Jacqueline: 'Als het bedenken van nieuwe dingen essentieel is moet je mensen ontmoeten en dat doe je meestal op een kantoor.' Daarnaast is er een groot verschil tussen het MKB en bijvoorbeeld de grote internationale corporates waar Jacqueline veel voor werkt. Daarbij snijden generieke maatregelen geen hout. 'In mijn werk is het altijd customized advies, per bedrijf, per type werknemer en per locatie, dat verschilt gewoon. Een feit is dat thuiswerken nooit meer weggaat. Per bedrijf onderzoek ik bijvoorbeeld wie de werknemers zijn, wat ze de hele dag doen, waar ze wonen. Pas dan kun je bepalen wat een bedrijf echt nodig heeft, wat een goede oplossing zou zijn voor dat bedrijf.'

Break-opties

De internationale corporates weten door ➤



Regio-analyse West-Nederland

de onzekerheid in de wereld en door veranderingen als AI op dit moment niet precies hoe de komende jaren eruit zullen zien. Jacqueline: 'De afgelopen periode heb ik veel heronderhandeld en flexibiliteit in projecten proberen te krijgen. Vroeger was een tienjarige huuroverkomst de norm. Nu ben ik veel bezig met het krijgen van break-opties, soms al na drie jaar. Het is lastig voor bedrijven om te weten waar ze over drie jaar staan. Voor mij is flexibiliteit in 2025 echt het sleutelwoord geweest. Dat is hoe de wereld er nu uit ziet.'

Transitiefase

Jacqueline is dan ook stellig: het hybride werken is een feit. 'Er zijn zo veel andere

invloeden die óók impact kunnen hebben op kantoren, op huisvesting. We hebben ooit een industriële revolutie gehad, nou, op dit moment zitten we zeker ook weer in een transitiefase. De wereld gaat veranderen met heel veel nieuwe dingen, een nieuwe generatie, met nieuwe wensen en eisen. Er is heel veel aan de hand en dat vraagt om flexibiliteit.' De lange termijn-oplossing wordt vooralsnog veelal op de lange baan geschoven. Wat voor nu vooral belangrijk is, is ten eerste een goede locatie met OV-bereikbaarheid. Ook de functie van het kantoor is aan het veranderen en daarom is er ook veel aandacht voor de inrichting en de aanwezigheid van faciliteiten. Maar het meest opvallende is dat de omgeving van

het kantoor steeds belangrijker wordt. 'In de Randstad wil de jonge generatie naar buiten lopen en dan leuk na het werk nog even een borreltje doen om de hoek. Een duurzaam pand, in een levendige omgeving. De work-life balance loopt veel meer door elkaar heen.'

Mix

Amsterdam, Rotterdam, Utrecht zijn allemaal aantrekkelijk voor de grote internationale bedrijven. 'Alles hoogwaardig, en op de stations. Dat gaat fantastisch. Op de B-locaties in deze steden is nog wel genoeg te vinden. Ja, ook in de regio Amsterdam.' Wat er nu dan ook vooral nodig is volgens Jacqueline, is een stevige samenwerking van Rijk, gemeente, ontwikkelaars, verhuurders, gebruikers en vastgoedadviseurs om ook die 'mindere' locaties succesvol te maken voor de vestiging van bedrijven. 'De huurprijzen van de A-locaties stijgen de pan uit, omdat er geen alternatief is. Maar het kan wel. Kijk bijvoorbeeld maar naar Amsterdam-Zuidoost. De monocultuur is daar aan het verdwijnen en er is echt een mix van wonen en werken en leisure aan het ontstaan. De grotere organisaties zoals ING en ABN-AMRO hebben daar nu hun hoofdkantoor. Ik heb nog wel een lijstje van dergelijke locaties waar dat ook zou moeten gebeuren.'

WIE IS JACQUELINE VAN WOERKOM?

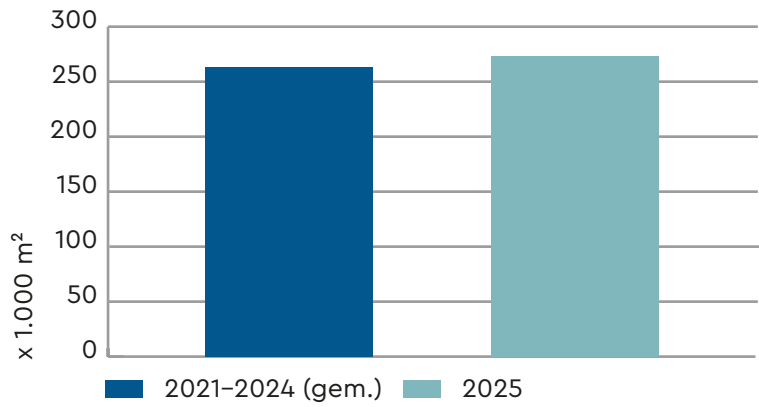
Haar passie voor vastgoed stemt al uit begin jaren '90. In die tijd nog een behoorlijke mannenwereld. Jacqueline van Woerkom: 'Ik kreeg het voor elkaar dat ik de commerciële kant mocht aanpakken. Door een aantal partners ben ik toen gevraagd om een nieuw kantoor op te richten, dat uiteindelijk door Colliers is benaderd om de vestiging in Nederland te worden. Als internationale vastgoedadviseur zijn wij wereldwijd onderdeel van de Big Five. In Nederland zijn we van drie naar 300 gegaan en in de wereld zijn we in meer dan 70 landen met meer dan 24.000 collega's actief. De afgelopen 15 tot 20 jaar heb ik me gespecialiseerd in het adviseren van huurders. Vastgoed is belangrijk, maar ik ben uiteindelijk echt een verbinder. Ik vind het leuk om bij bedrijven in de keuken te kijken en een passende huisvestingsoplossing te bedenken.'



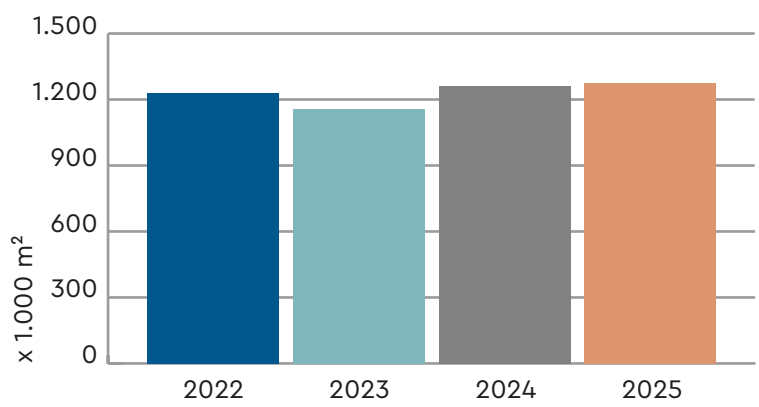
'Feit is dat het thuiswerken nooit meer weggaat'

Regio-analyse Noord-Holland

Opname



Aanbod



Top 5 transacties 2025

Plaats	Koper/huurder	Oppervlakte in m²
Amsterdam	Databricks	13.000
Amsterdam	KPN	12.000
Duivendrecht	Ayvens Nederland	9.900
Amsterdam	Van Doorne	9.800
Amsterdam	ABN Amro	9.000

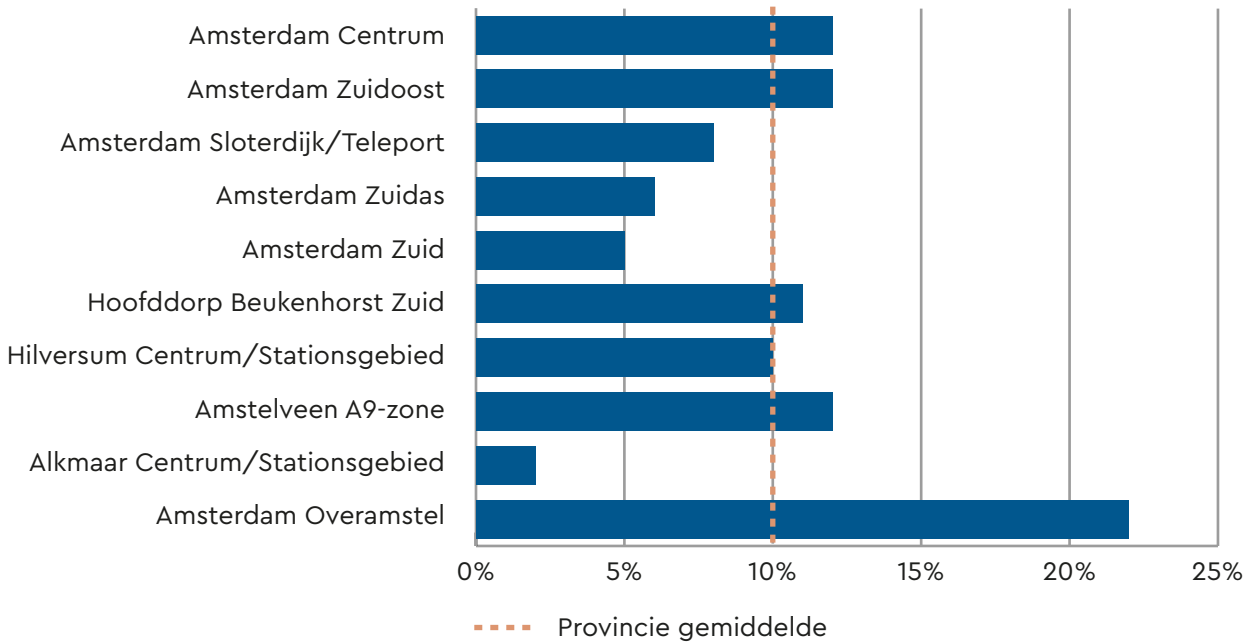
Kerncijfers

(in m²)

Plaats	Opname		Aanbod		Aanbod %	Huur in €/m²
	gem. 2021-2024	2025	2024 Q4	2025 Q4		
Amsterdam	153.200	181.500	752.400	843.200	12%	80-590
Hoofddorp	19.200	17.400	92.600	87.700	12%	85-235
Hilversum	7.400	13.100	31.800	34.500	6%	80-180
Amstelveen	7.100	3.900	43.400	40.700	7%	100-235
Schiphol-Rijk	4.000	1.400	43.700	33.000	9%	100-160
Alkmaar	9.900	3.400	16.200	16.200	5%	75-145
Schiphol	2.400	2.000	30.100	16.000	5%	95-235
Provincie overig	59.800	50.300	249.500	203.200	9%	70-195

Kantoorgebieden

Aanbod als percentage van de voorraad

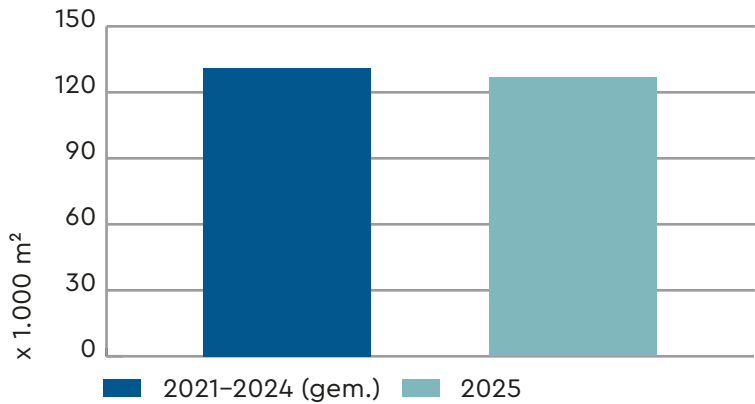


Amsterdam motor achter groei Noord-Holland

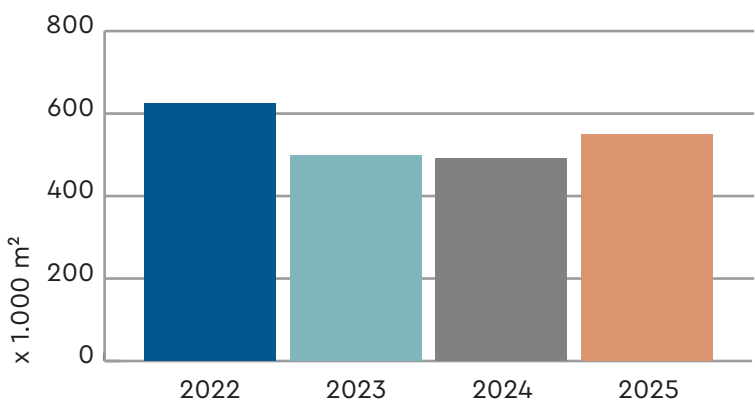
- In 2025 is in Noord-Holland ongeveer 273.000 m² aan kantoorruimte opgenomen. De opname in de provincie was daarmee 4% hoger dan het langjarig gemiddelde. Amsterdam zet daarbij duidelijk de toon. De opname steeg hier met 18% tot 181.500 m². Ongeveer twee derde van alle opgenomen kantoorruimte in Noord-Holland vond in de hoofdstad plaats. In andere gebieden, zoals Hoofddorp, Amstelveen en Schiphol-Rijk, is de opname juist minder dan de afgelopen jaren.
- Het aanbod in Noord-Holland is eind 2025 gestabiliseerd op 1,27 miljoen m². In Amsterdam en Hilversum is een toename zichtbaar, met respectievelijk 12% en 8%. In Amsterdam komt dat vooral door de oplevering van nieuwe kantoren. In vrijwel alle andere kantoorsteden daalt het aanbod.
- Gemiddeld staat 10% van de voorraad te huur of te koop, maar binnen de provincie varieert het beeld. Amsterdam en Hoofddorp hebben naar verhouding een ruimere markt met een aanbodpercentage van 12%. Binnen Amsterdam valt vooral Overamstel op, met een aanbod van 22% van de voorraad. In de overige steden wordt de markt langzaamaan krappere.
- Amsterdam blijft veruit de duurste kantorenmarkt van het land, met huren tot € 590 per m² in het topsegment. Rond Schiphol, Hoofddorp en Amstelveen liggen de tophuren grofweg tussen de € 200 en € 235 per m². Deze locaties zijn interessant voor gebruikers die dichtbij Amsterdam willen zitten, maar lagere huisvestingskosten zoeken.

Regio-analyse Utrecht

Opname



Aanbod



Top 5 transacties 2025

Plaats	Koper/huurder	Oppervlakte in m²
Utrecht	Staat der Nederlanden	12.100
Nieuwegein	Leger des Heils	3.300
Woerden	Cazas Wonen	3.000
Utrecht	Qbuzz	2.200
De Meern	Zig Software B.V.	2.200

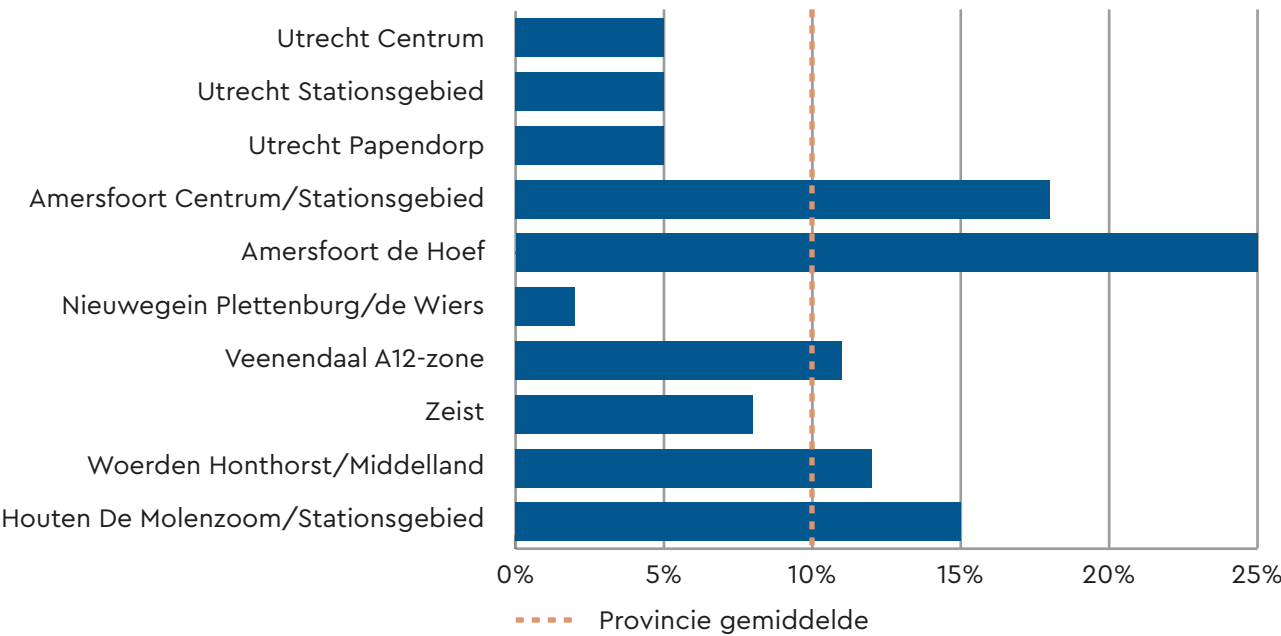
Kerncijfers

(in m²)

Plaats	Opname		Aanbod		Aanbod %	Huur in €/m²
	gem. 2021-2024	2025	2024 Q4	2025 Q4		
Utrecht	54.500	58.600	153.800	203.100	8%	85-340
Amersfoort	18.300	17.100	98.200	117.800	16%	75-185
Nieuwegein	8.000	5.700	24.700	31.000	10%	95-150
Veenendaal	7.200	4.100	23.900	17.800	7%	70-135
Zeist	3.700	5.000	12.500	15.700	7%	95-175
Woerden	6.300	10.100	24.900	20.800	12%	75-140
Houten	7.000	3.200	36.200	32.000	20%	80-150
Provincie overig	26.200	22.900	117.100	111.800	9%	70-190

Kantoorgebieden

Aanbod als percentage van de voorraad

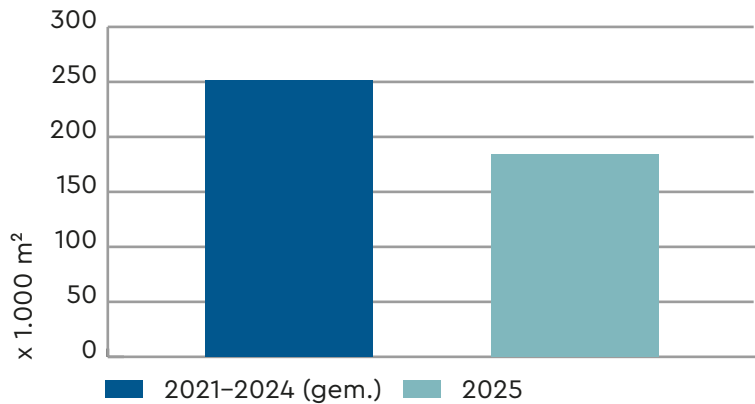


Stabiele opnamecijfers in Utrecht

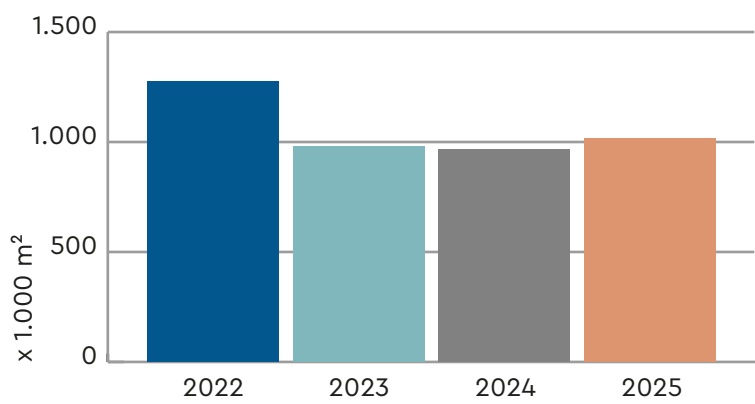
- De opname op de kantorenmarkt in de provincie Utrecht blijft stabiel. In 2025 is er in totaal 126.700 m² kantoorruimte opgenomen. Bijna de helft van de provincieopname vond plaats in de stad Utrecht. In Amersfoort viel de vraag iets terug, terwijl Woerden juist opviel met ruim 10.000 m² aan opgenomen kantoorruimte.
- Ondanks dat de opnamecijfers op peil blijven verruimt de kantorenmarkt. In totaal staat er 550.000 m² kantoorruimte in aanbod. Dit is 12% meer dan een jaar geleden. Vooral in Utrecht (+32%) en Amersfoort (+20%) is het aanbod afgelopen jaar flink toegenomen. Dit komt mede door een aantal grote in aanbod gekomen panden in het centrum van Utrecht, zoals het Muntgebouw, en in kantorengebieden de Hoef en Vathorst in Amersfoort.
- In totaal wordt 10% van de voorraad in de provincie aangeboden. Ondanks 50.000 m² groei van het aanbod in de stad Utrecht, staat op belangrijke locaties, zoals het Stationsgebied, een klein percentage in aanbod (5%). In Amersfoort ligt het aanbodpercentage (16%) ver boven het provinciale gemiddelde. Ook rond het station wordt 18% van de kantoorruimte aangeboden.
- In de provincie zijn de laatste jaren veel kantoren getransformeerd naar woningen. Hierdoor is de markt beter in balans gekomen. Toch staat in Houten nog altijd 20% van de voorraad in aanbod. Huurprijzen in de provincie Utrecht verschillen sterk. In de stad Utrecht liggen de huurprijzen op € 340 per m² op toplocaties.

Regio-analyse Zuid-Holland

Opname



Aanbod



Top 5 transacties 2025

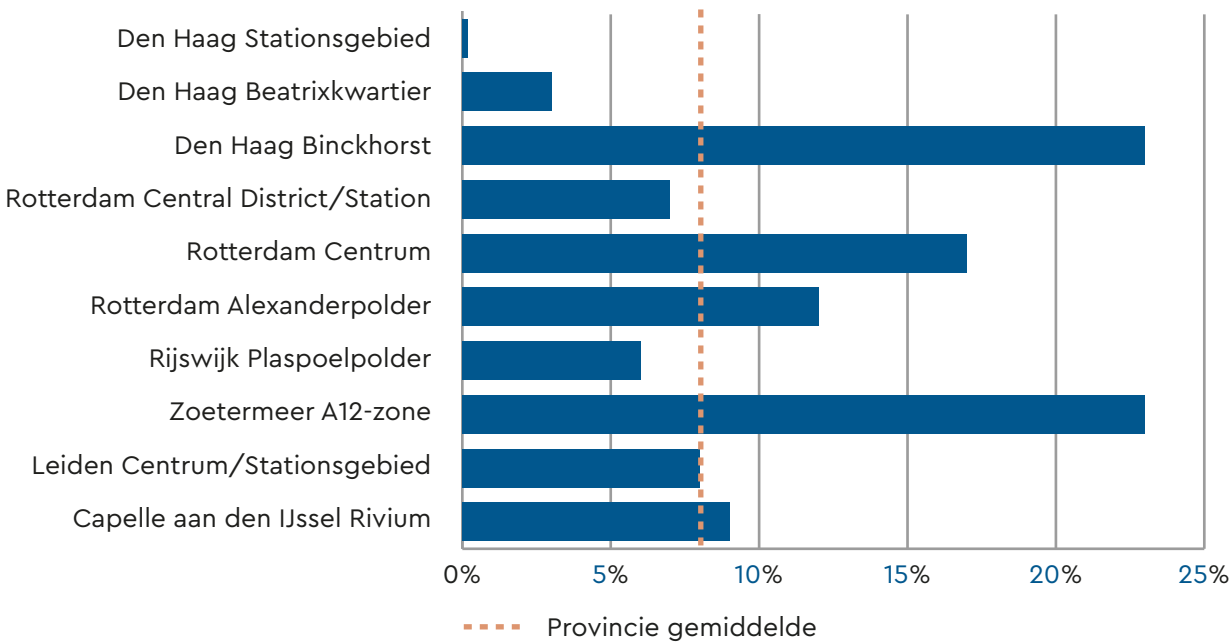
Plaats	Koper/huurder	Oppervlakte in m²
Rotterdam	EY Nederland	6.200
Den Haag	Netcompany	6.000
Den Haag	HTM Personenvervoer	5.300
Rotterdam	EDGE Workspaces	5.300
Dordrecht	Soc. Dienst Drechtsteden	4.500

Kerncijfers

Plaats	Opname		Aanbod		Aanbod %	Huur in €/m²
	gem. 2021-2024	2025	2024 Q4	2025 Q4		
Den Haag	64.400	41.200	193.700	218.900	6%	85-250
Rotterdam	78.000	47.700	293.300	327.800	11%	80-360
Rijswijk	12.500	9.100	92.400	76.400	11%	75-155
Zoetermeer	10.100	3.600	51.500	48.300	10%	75-145
Leiden	15.700	5.000	27.100	25.800	6%	85-190
Capelle aan den IJssel	8.100	5.300	44.400	44.000	11%	80-160
Dordrecht	5.500	5.500	17.400	24.100	8%	75-165
Provincie overig	56.800	66.800	247.500	249.600	2%	70-180

Kantoorgebieden

Aanbod als percentage van de voorraad



Hoger aanbod in Zuid-Holland, maar ook krapte

- De kantorenmarkt in Zuid-Holland viel in 2025 iets terug. De opname kwam uit op 184.200 m² en dat was 27% minder dan gemiddeld in de periode 2021-2024. Deze daling komt vooral doordat in Den Haag en Rotterdam minder kantoorvolume is opgenomen, met dalingen van respectievelijk 36% en 39% ten opzichte van het langjarig gemiddelde. Ook in de rest van de provincie is minder kantoorruimte verhuurd of verkocht. Vooral Leiden viel in negatieve zin op.
- Mede door de lagere opname is het aanbod na drie jaar daling weer licht toegenomen. Eind 2025 stond ruim 1 miljoen m² in aanbod, een plus van 5% ten opzichte van een jaar eerder. Veruit het meeste aanbod ligt in Rotterdam met 327.800 m² (+12%), gevolgd door Den Haag met 218.900 m² (+13%). In Rijswijk is het aanbod dit jaar juist met 16.000 m² afgenomen.
- Ondanks de stijging van het aanbod wordt in Den Haag slechts 6% van de voorraad aangeboden. Vooral op centrale locaties zoals Den Haag CS en Beatrixkwartier wordt nauwelijks nog kantoorruimte aangeboden. In Rotterdam is de markt met 11% duidelijk ruimer, maar niet in alle deelgebieden. In het centrum van Rotterdam hebben nieuw opgeleverde kantoren geresulteerd in hoger aanbod.
- De hoogste kantoorhuren in de provincie worden gerealiseerd in Rotterdam (€ 360 per m²) en Den Haag (€ 250 per m²). Er is binnen de provincie veel verschil tussen locaties en de kwaliteit van kantoren en dat leidt tot sterk uiteenlopende prijzen.

Definities en bronnen

Aanbod

Kantoorruimte die direct beschikbaar is voor verhuur of verkoop. Objecten die in voorbereiding zijn en derhalve nog gebouwd moeten worden, worden in het aanbod niet meegeteld. Het aanbod omvat naast leegstaande en nog in aanbouw zijnde objecten ook ruimten die nog in gebruik zijn maar waarvan bekend is dat deze op korte termijn worden vrijgemaakt. Het kantorenaanbod wordt gemeten in gebouwen waarin minimaal 200 m² beschikbaar is. (Bron: brainbay)

Flexkantoren

Een flexibel kantoorconcept heeft betrekking op de verhuur van kantoorruimte waarbij de eindgebruiker de keuze heeft uit vele vormen van kantoorruimten die voor een korte of langere periode kunnen worden gebruikt en waarbij een breed pakket aan diensten wordt aangeboden. (Bron: brainbay)

G5 kantorensteden

De vijf grootste kantorensteden van Nederland: Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht en Eindhoven. In deze steden is een groot deel van de Nederlandse kantorenvoorraad geconcentreerd.

Huurprijs

De gerealiseerde kale huur per vierkante meter verhuurbaar vloeroppervlak, exclusief btw. (Bron: brainbay)

Hybride werken

Hybride werken staat voor tijd- en plaatsonafhankelijk werken, waarbij een werknemer deels thuiswerkt. De plaats waar je werkt, hangt af van het type werk, het doel van de werkactiviteiten en de afspraken die gemaakt zijn binnen teams of afdelingen. (Bron: SZW)

Incentives

Door eigenaren van (commercieel) vastgoed verleende kortingen op huurcontracten die dienen om een potentiële huurder te contracteren, dan wel een zittende huurder bij afloop van het contract te behouden en het contract te verlengen.

Kantoorgerichte sectoren

Sectoren waarin een aanzienlijk deel van de werkgelegenheid bestaat uit kantoorfuncties. Dit omvat de sectoren Informatie en communicatie, Financiële dienstverlening, Verhuur en handel van onroerend goed en Specialistische zakelijke diensten. (Bron: CBS)

Kantoorruimte

Een ruimtelijk zelfstandige eenheid die grotendeels in gebruik is voor bureaugebonden werkzaamheden en ondersteunende activiteiten. Kantoorruimten die deel uitmaken van bedrijfsgebouwen, universiteiten of ziekenhuizen worden niet als kantoor aangemerkt.

Opname

Verhuur- en verkooptransacties die op de vrije markt plaatsvinden. Gebruikers die in hun eigen huisvestingsbehoefte voorzien, de zogenoemde eigenbouw, worden niet tot de opname gerekend. Hetzelfde geldt voor sale-and-leaseback overeenkomsten en contractverlengingen. Brainbay registreert kantoortransacties vanaf 200 m². (Bron: brainbay)

Servicekosten

Servicekosten zijn overeengekomen kosten (incl. btw) voor diensten en voorzieningen die de verhuurder regelt en evenredig doorbelast aan huurders via voorschotten en jaarlijkse verrekening. (Bron: Servicekosten Nederland)

Structureel aanbod

Kantoorruimte die langer dan 3 jaar voor verhuur of verkoop beschikbaar is. (Bron: brainbay)

Transactielooptijden

Duur in mediaan aantal dagen vanaf het moment dat een object wordt aangeboden tot aan het plaatsvinden van de transactie. (Bron: brainbay)

Transformatie

Vastgoed transformatie is het omvormen van leegstaande panden zoals winkels, kantoren, maatschappelijk vastgoed en zorginstellingen naar bijvoorbeeld woningen. (Bron: RVO)

Voorraad

Met voorraad wordt bedoeld het totaal van leegstaande en in gebruik zijnde kantoorruimte. Ook gebouwen die op het moment van registratie nog in aanbouw zijn, worden tot de voorraad gerekend. Vastgoed dat nog kan worden gebouwd wordt buiten de statistiek gehouden. Voor kantoorruimte geldt een ondergrens van 200 m² per pand. De voorraadcijfers zijn gebaseerd op transactie- en aanbodata van NVM/ brainbay en externe bronnen zoals de BAG en het Rijksvastgoedbedrijf.

Langjarig gemiddelde

Gemiddelde opname van kantorenvastgoed in vierkante meters tussen 2021 en 2024.

Vrije markt

De markt waarin koop- en huurtransacties en prijzen tot stand komen door vraag en aanbod, zonder inmenging van de overheid. De vrije markt bevat zowel nieuwe als bestaande kantoren en is onderhevig aan ontwikkelingen in de economie en vastgoedmarkt.

De analyses voor deze publicatie zijn gedaan op basis van de aanwezige data op het moment van vervaardiging.



Colofon

Maart 2026

Uitgave

NVM Business

Samenstelling

brainbay: Jacob Velleman,
Fatih Turk, Judith van de Laar

NVM Business:
Göran de Gucht

NVM Business

Orteliuslaan 951
3528 BE Utrecht
Telefoon: (030)608 51 85
nvm.nl/business

