



# Bedrijfsruimtemarkt Rapport

De feiten, trends & analyses van 2026

# Inhoud

- 3 Voorwoord Alwin Driessen
- 4 Interview Leendert-Jan Visser, Pieter Hendrikse en Rutger-Jan van Broekhoven
- 12 De Nederlandse bedrijfsruimtemarkt 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



**D**e Nederlandse bedrijfsruimtemarkt laat dit jaar een opvallend beeld zien. Het aanbod groeit en bedrijven hebben iets meer te kiezen. Toch wordt het moeilijker om een geschikte plek te vinden, vooral door stroomtekort. Tegelijkertijd weegt geopolitieke onrust zwaarder op de besluitvorming van bedrijven over hun huisvesting. Netcongestie is uitgegroeid tot het grootste knelpunt op onze markt. Het stroomnet bepaalt steeds vaker of een bedrijf kan verhuizen, uitbreiden of nieuw bouwen. In 2026 wachtten ruim 15.000 bedrijven op een nieuwe of verzwaarde stroomaansluiting, bijna drie keer zoveel als in 2023 **(zie p. 16)**. Dat is een fundamentele verschuiving die vraagt om een fundamenteel antwoord. Dat antwoord ligt niet alleen bij de netbeheerders of de overheid. Grootschalige uitbreiding van het net is noodzakelijk, maar duurt zeker tot 2030. Wat nu wél kan, is samenwerking op bedrijventerreinen zelf. Energiedeling en flexibel verbruik komen beter van de grond naarmate de organisatiegraad toeneemt. Bedrijfsmakelaar Erik Niezen uit Meppel laat in dit rapport zien hoe ondernemers in Staphorst dat doen **(zie p. 21)**.

Op de lange termijn is de uitdaging groter. In

De Ruimtelijk Economische Visie lezen we dat ruimte op bedrijventerreinen in 2030–2035 dreigt uit te verkopen. Ook de circulaire economie vraagt om meer fysieke ruimte. Herstructurering biedt kansen, maar ook daar geldt: zonder stroom geen ontwikkeling. Leendert-Jan Visser van MKB-Nederland waarschuwt dat politieke instabiliteit ervoor zorgt dat oplossingen uitblijven en het ondernemersklimaat onder druk staat. Ondernemers kunnen pas investeren als er helderheid is **(zie p. 5)**.

Dit rapport laat zien hoe de markt er nu voor staat en waar de kansen en risico's liggen. Een groot deel van ons bruto binnenlands product wordt verdiend op bedrijventerreinen. Ze zijn de ruggengraat van onze economie, maar krijgen zelden de aandacht die ze verdienen. We moeten dus blijvende aandacht besteden aan de voorwaarden die groei en ondernemerschap stimuleren. Dat vraagt om permanent overleg tussen overheden en marktpartijen. Ik heb er vertrouwen in dat we dit samen kunnen bereiken.

**Alwin Driessen**

*Waarnemend voorzitter NVM Business*

## Interview bedrijfsruimtemarkt

# De toekomst van Nederland staat op het spel

Dat er een nijpend tekort is aan bedrijventerreinen en andere bedrijfslocaties is al jaren een probleem. Inmiddels is de situatie in veel gebieden dringend en gaat het er om spannen. Er staat niets minder dan onze economie en onze welvaart op het spel. Wat zijn de strategische perspectieven vanuit markt en overheid? Drie koplopers laten voor NVM Business hun licht schijnen over investeringsstrategieën, ondernemerschap en vestigingsklimaat. 'Er is veel meer mogelijk dan er vanuit de politiek wordt gedacht.'



# Interview bedrijfsruimtemarkt

**H**ij wordt nog iedere dag geïnspireerd door de maatschappelijke relevantie van de inzet van MKB-Nederland.

Leendert-Jan Visser, directeur van de branchevereniging, ziet dat het politieke klimaat zeker aan het verschuiven is. 'Het is heel mooi om te zien dat wij daar echt aan bijdragen. Feitelijk is alles wat wij als MKB-Nederland doen maatschappelijk relevant. Want wij hebben het over alles wat onder-

nemers in Nederland bezighoudt. Een krappe arbeidsmarkt, de energievoorziening, natuurlijk ook verduurzaming. Daar zijn we met ondernemers, vanuit een ondernemersgeest voortdurend mee bezig. En altijd vanuit het perspectief van oplossingen, vanuit de drive van ondernemers. Van nature kijken die verder, willen ze innoveren, het beter doen. Altijd op zoek naar oplossingen om iets voor elkaar te krijgen.' >

## WIE ZIJN

**Leendert-Jan Visser is algemeen directeur van MKB-Nederland. Hij is opgeleid als econoom en inmiddels al bijna dertig jaar in verschillende rollen werkzaam voor de ondernemersorganisatie die op nationaal en Europees niveau de belangen behartigt van het midden- en kleinbedrijf. MKB-Nederland maakt zich onder meer sterk voor een goed ondernemersklimaat, meer ruimte voor ondernemers, bedrijventerreinen en een vermindering van de regeldruk vanuit de overheid.**

**Pieter Hendrikse is CEO bij JLL Netherlands en al 33 jaar werkzaam in het vastgoed. Van huis uit is hij jurist en hij werkte onder meer bij MN, ING Real Estate en CBRE Investment Management in diverse commerciële en leidinggevende functies, zowel in Europa als wereldwijd. Hij is onder meer lid van de Adviesraad van de Stichting Kennisalliantie Bedrijventerreinen Nederland (SKBN), waar hij mede-auteur is van de publicatie 'Werklocaties als fundament van een veerkrachtige economie'. Hij is vaste columnist voor het blad Vastgoedmarkt.**



Pieter Hendrikse  
- JLL Netherlands

# Interview bedrijfsruimtemarkt

## Investeren

Maar het is dat ondernemersklimaat dat onder grote druk staat. Visser: 'We staan er inmiddels als Nederland niet meer zo goed voor. En dat is heel jammer. Want ondernemerschap leidt tot welvaart, het brengt ons land verder. Ons nationaal inkomen wordt groter. Daarmee kunnen we weer essentiële zaken als onderwijs en zorg betalen. Dus in ons kleine landje moeten we het echt hebben van een goed ondernemersklimaat.' Ook internationaal gezien zakken we voortdurend op de verschillende lijstjes, ziet Visser. Aan de ondernemers ligt het niet. Het is de instabiliteit van de politiek waardoor oplossingen voor knelpunten uitblijven. 'Ondernemers kunnen pas investeren als er enige helderheid is in de vorm van een duidelijk beleid voor de ko-

mende vijf á tien jaar.' Visser waarschuwt: 'Als je niet meer kunt investeren ga je op je handen zitten en wacht je af. Economisch gezien moeten we echt gaan opletten, zeker ook gezien de huidige geopolitieke onrust.'

## Belabberd

Economische stabiliteit en groei rusten letterlijk op het fundament van de fysieke ruimte. Maar juist die ruimte zit aan alle kanten in de knel. Leendert-Jan Visser: 'Als ondernemers om ruimte vragen moeten we zorgen dat dat wordt ingepast, anders kunnen we niks. Dat is ook hard nodig, want we weten dat over 5 jaar er al geen ruimte meer is voor nieuwe bedrijvigheid op de 3.800 bedrijventerreinen en industrieclusters in grote delen van Nederland! In Amsterdam is veel druk op >

## WIE IS:

**Rutger-Jan van Broekhoven is directeur vastgoedontwikkeling bij Borghese Logistics. Hij studeerde aan de TU Delft en maakte bij BAM de stap naar de projectontwikkeling. Inmiddels is hij 20 jaar werkzaam voor het familiebedrijf Borghese en verantwoordelijk voor de ontwikkeling van logistiek vastgoed, waaronder de grote distributiecentra en warehouses.**



Rutger-Jan van Broekhoven  
- Borghese Logistics

# Interview bedrijfsruimtemarkt



## 'Overheid en ondernemers moeten samen de ruimte verdelen'

industriële bedrijven om te verkassen en woningen te bouwen. Maar waar moeten mensen met een praktische en technische opleiding die daar wonen gaan werken? Die staan dan weer in de file, of worden de stad uitgedreven.' Het was dan ook een goed idee van het vorige kabinet om een landelijke visie op de ruimtelijke inrichting te maken. Alleen, in het eerste concept uit 2024 bleek het thema economie en werk er in het geheel niet in te staan. Visser: 'Dat is toch wel behoorlijk belabberd?' Inmiddels is het MKB-Nederland gelukt om in de nieuwe versie van de Nota Ruimte ook economie en werken een plek te geven. En de politiek pakt dit nu ook op, ziet Visser. 'Het kabinet Jetten heeft duidelijk aangegeven dat het wil zorgen voor voldoende ruimte voor economie. Maar we beginnen vanuit een achterstand. Er is al een groot tekort aan bedrijfsterreinen.'

### Druk

Regeldruk is een van de grote boosdoeners. De ondernemersorganisatie zet richting de politiek stevig in op minder administratieve lasten, minder en eenvoudigere regelgeving en meer ruimte voor ondernemerschap. Leendert-Jan Visser: 'We zijn er nog lang niet,

maar er zit inmiddels wel grote druk op het saneren van regels. We hebben het nu voor elkaar dat er kwantitatief en kwalitatief wordt gekeken naar het verkorten van proceduretijden. Er komt steeds meer begrip voor het feit dat het met de economie niet zomaar vanzelf goed gaat komen. Er moet nu echt iets gebeuren. En voldoende fysieke ruimte is daarbij wat ons betreft echt een randvoorwaarde. Het ruimtetekort voor bedrijven is net zo urgent als het woningtekort.'

### Ruimtevrage

Ook Pieter Hendrikse, CEO bij het vastgoedadviesbureau JLL, is bezorgd. Een oplossing zoekt hij in een integrale benadering van het ruimteprobleem. Want iederéén wil immers een dak boven het hoofd. Pieter Hendrikse: 'Het is niet of-of. De ruimtevrage voor alle functies, van wonen tot winkels, kantoren, ziekenhuizen, scholen en logistieke centra is legitiem. We zijn allemaal bezig met het gebruiken van ruimte. En hoe krappere die ruimte is voor een bepaalde vraag, hoe duurder het gebruik van die ruimte wordt, zo basaal is dat.' Wat Nederland betreft is het leidende motto dat de ruimte schaars is: Nederland is vol. >

# Interview bedrijfsruimtemarkt

Maar, vraagt Hendrikse zich af, is dat eigenlijk wel zo? 'Als we naar de feiten kijken zie je dat 50% van ons land wordt gebruikt voor landbouw, waarvan een groot deel voor de export is. En maar zeven procent van Nederland is bebouwd. Dan heb je het over woningen, bedrijventerreinen, energie, infra, alles.' Een ander 'simpel' feit is dat de bevolking in 2060 tot 20 miljoen (nu 18,5 miljoen) zal zijn gegroeid. Hendrikse: 'Als we nu niet gaan bouwen voor die groei ontstaat er een ruimtetekort en gaat de prijs nog verder omhoog. En dat gaat dus zeker niet alleen over wonen, maar over alle sectoren die eigen ruimte vragen hebben.'

## Integrale benadering

Als het gaat om haar bedrijfsleven staat Nederland er eigenlijk heel goed voor, stelt Pieter Hendrikse. 'Nederland is een modern, kwalitatief, bereikbaar en hooggekwalificeerd land. Op die manier moet je ook naar bedrijfsruimte kijken: wat is er dan nodig, wat zijn de kansen? Het is alleen wél zo dat je als ondernemer, van MKB tot VNO-NCW ondernemers, niet alleen ruimte nodig hebt, maar ook te maken hebt met een overheid met wie je moet schakelen. En dus met allerlei maatregelen en reguleringen rekening

moet houden.' De overheid heeft nu een ander perspectief dan de ondernemer, en dat is problematisch, vindt Hendrikse. Hij pleit ervoor om toch samen, vanuit een regionale benadering van de economische verdien capaciteit, de ruimte te scheppen die zo broodnodig is voor al die verschillende ruimte vragen. 'Zo hebben we dat gedaan in de wederopbouw na de Tweede Wereldoorlog, maar ook met Vinex. Ik ben dan ook een groot voorstander van een integrale benadering, zodat je alle functies de juiste invulling kunt geven. Er is veel meer mogelijk dan er vanuit de politiek wordt gedacht. De feitelijke data en AI laten dat gewoon zien. Maar dat vergt wél onze inzet als specialisten in de markt, met natuurlijk de makelaars en NVM-leden. De mensen die willen bijdragen aan een betere werk-, leef- en mobiliteitsomgeving.'

## Geld verdienen

Uit onderzoek van JLL blijkt dat voor elke woning 20 vierkante meter bedrijfsruimte nodig is. Pieter Hendrikse: 'Reken dus maar uit wat dat betekent voor de behoefte aan bedrijfsruimte als we ieder jaar 100.000 woningen nodig hebben. Of een miljoen binnen 10 jaar, wat ook wordt genoemd. >



**'Het ruimtetekort voor bedrijven is net zo urgent als het woningtekort'**

# Interview bedrijfsruimtemarkt



**'Economische groei in Nederland niet mogelijk zonder buitenlands vermogen'**

Want mensen zijn ook werknemer, en die hebben dus een werkplek nodig. We moeten kortom durven praten over het doorbreken van de impasse van het adagium Nederland is vol. Nederland is niet vol!' Hendrikse pleit er dan ook voor om de ruimte te gebruiken die er is. We zullen immers geld moeten verdienen om onze welvaart op peil te houden. Economie en werk zijn daarvoor absolute voorwaarden. Hendrikse: 'Als wij willen dat de omgeving leefbaar wordt met elkaar, dan zul je moeten schakelen naar wat er nodig is in ons land. Kijk dan dus ook naar waar het geld wordt verdiend om alles mogelijk te maken. Ik denk dat wij vanuit de Nederlandse historie en cultuur graag de handen uit de mouwen steken en graag willen bijdragen, als ondernemer en als werknemer.'

## Innoverende kracht

JLL is in Nederland een grote speler op logistiek gebied, zoals de verhuur van de grote distributiecentra. Die ruimte hebben we gewoon keihard nodig. Hendrikse: 'Ergens in een ruimte zijn er mensen bezig om ons van wraps en lasagne te voorzien. Zodat jij binnen vijf minuten je eten op tafel hebt, waar je vroeger zo drie kwartier mee

bezig was. Het bedrijfsleven vraagt om ruimte, dat levert economisch profijt op, dat levert werkgelegenheid op. Economie en bedrijventerreinen zijn de motor voor dat betere leven dat we hebben in Nederland. En dus moeten we als overheid en als ondernemingen de handen ineenslaan. Niet alleen voor het gebruik van de ruimte, maar ook voor de economische welvaart. In mijn optiek gaan we met alle partijen samen zitten om te kijken: waar gaan we dat geld verdienen en waar gaat er gewoon worden? Samen moet je de ruimte verdelen. En als er meer inwoners bij komen is er ook meer bedrijfsruimte nodig. Moderne, nieuwe bedrijfsruimte, die cruciaal is voor de innoverende kracht van Nederland.'

## Verdienvermogen

Hij voelt zich bij Borghese Logistics als een vis in het water, zegt Rutger-Jan van Broekhoven, directeur vastgoedontwikkeling. Hij is verantwoordelijk voor alle ontwikkelingen op het gebied van logistiek commercieel vastgoed. De crux van het succes zit in de strategische keuzes die het bedrijf bij iedere ontwikkeling maakt, samen met de gebruiker, aldus Van Broekhoven. 'Het past ook helemaal bij ons, als familiebedrijf, dat wij

# Interview bedrijfsruimtemarkt

zelf initiatieven en risico's nemen, maar dat vervolgens ook zo snel mogelijk toetsen aan wat er leeft in de markt. Wat heeft deze markt nodig, waar vraagt deze markt om? En dat is niet nieuw, dat doen we al sinds we als bedrijf zijn opgericht in 1998.' De strategie sluit naadloos aan bij de aanbevelingen van het invloedrijke rapport van Wennink, over het (toekomstige) verdienvermogen van Nederland. Van Broekhoven: 'Wij ontwikkelen alleen op plekken waar we vanuit een strategisch perspectief kansen zien. Het maken van echte keuzes is in mijn ogen strategie. Wij maken de keuze om in bepaalde gebieden actief te zijn én om heel dicht tegen de gebruikers aan te kruipen. Pas daarna kijken naar de investeerders en financiers. Zo kunnen we aansluiten bij datgene waar de kansen zich voordoen.'

## Toegevoegde waarde

Ook op landelijk niveau speelt de vraag of we wel bezig zijn met de echt strategische keuzes. In het belang van ons verdienvermogen zouden we ons moeten richten op een beperkt aantal sectoren en die gaan versterken. Van Broekhoven: 'Een treffend voorbeeld is de life science en biotechnologie. Die is sterk geclusterd in

de regio Leiden. Als je dan in die regio de schaarse beschikbare ruimte gebruikt om een distributiecentrum voor medicijnleveranciers te ontwikkelen, dan doe je het volgens mij strategisch gezien heel logisch. Je zoekt aansluiting bij wat er in de regio is en waar die regio behoefte aan heeft. Dat vertaalt zich dan ook weer door, bijvoorbeeld als medicijnleveranciers gebruik maken van studenten als medewerkers op de werkvloer. Dan grijpt het allemaal in elkaar. Maar zet je daar op diezelfde vierkante meters een e-commerce distributiecentrum neer, dan zal dat best wel verhuren hoor, maar wat is dan de toegevoegde waarde in het cluster?'

## Scherpe keuzes

Maar wie maakt dan uiteindelijk de keuzes? Dat is nadrukkelijk niet alleen de overheid, stelt Van Broekhoven. 'Er wordt altijd heel gemakkelijk gewezen naar de overheid. Nee, het zijn ook de vastgoedpartijen zélf die keuzes moeten durven maken. Vaak wordt er maar gewoon een zo flexibel mogelijk DC neergezet, zodat iedereen er in kan. Ik vind dat hier een rol ligt voor bedrijven – ontwikkelaars of beleggers dan wel financiers – die daar wél innovatief in zijn. Voor ons is dat heel logisch. We gaan

niet zomaar op een plek ergens in Nederland ontwikkelen, omdat de grond daar heel goedkoop is. En wij zijn zeker niet de enigen hoor. Ik zie ook collega-ontwikkelaars die dit soort scherpe keuzes durven maken en zich daarover uitspreken. Laten we stoppen met het random neerzetten van lege hallen, want dat is niet goed voor de omgeving. Ik vind zeker dat de sector zichzelf moet corrigeren waar nodig, én het gesprek aan moet gaan met elkaar, over wat doe je wel of juist niet.'

## Buitenlandse beleggers

Die omslag is in de markt op dit moment nog onvoldoende gaande. Voor Van Broekhoven reden om zich wél uit te spreken. 'Ik ben hoopvol, maar we moeten echt keuzes gaan maken met z'n allen. Dat moet in het collectief bewustzijn komen.' Waar hij zich serieuze zorgen over maakt is het teruglopende aantal buitenlandse investeerders die Nederland hard nodig heeft. Rutger-Jan van Broekhoven: 'Zonder buitenlands vermogen is economische groei in Nederland niet mogelijk. De Nederlandse vastgoedmarkt is gewoon veel te groot, die investeringen kunnen we niet allemaal zelf ophoesten. We hebben een lange geschiedenis om Nederland op de kaart te

zetten als gateway van Europa: Nederland Distributieland. Ik merk dat we als land nu juist minder aantrekkelijk zijn geworden voor internationale beleggers. Die zijn inmiddels ook wel op de hoogte dat we hier een stikstofprobleem hebben. Het is voor hen duidelijk dat we het hiermee wat moeilijker hebben dan andere landen om ons heen. De vastgoedmarkt is een globale markt. Investeerders vinden echt wel mogelijkheden in andere landen. En ja, als ze dat doen, zie je ze ook niet zo snel meer terug. Dit geldt momenteel heel sterk voor de woningbouw, maar ook voor bedrijventerreinen gaat dit echt heel lastig worden.'



# Samenvatting landelijke analyse

## Stand van de markt

Na jaren van historische krapte koerst de Nederlandse bedrijfsruimtemarkt af op iets ruimere omstandigheden. Het aanbod groeit en bedrijven hebben iets meer te kiezen, maar knelpunten bepalen steeds vaker de mobiliteit van bedrijven. Meer aanbod betekent bovendien niet automatisch meer keuze. Zo is de beschikbaarheid van voldoende stroomcapaciteit uitgegroeid tot de doorslaggevende factor bij een locatiekeuze.

In 2025 werd 4,8 miljoen m<sup>2</sup> aan bedrijfsruimte opgenomen, 2% minder dan in 2024, maar nog altijd een solide niveau. De opname in het eerste kwartaal van 2026 bedroeg 1,29 miljoen m<sup>2</sup>, iets boven het kwartaalgemiddelde van 1,19 miljoen m<sup>2</sup> over 2025. Het beschikbare aanbod steeg naar 10,1 miljoen m<sup>2</sup> in het eerste kwartaal van 2026. Goed voor een aanbodpercentage van 4,4%, tegenover 4,0% een jaar eerder.

## De vier belangrijkste trends

**1 Netcongestie is het grootste knelpunt.** Ruim 15.000 bedrijven wachten op een nieuwe of verzwaarde stroomaansluiting, bijna drie keer zoveel als in 2023. Grootschalige uitbreiding van het net duurt nog zeker tot 2030. De meest kansrijke weg vooruit ligt in samenwerking op terreinniveau: energiedeling, batterijopslag en flexibele contracten.

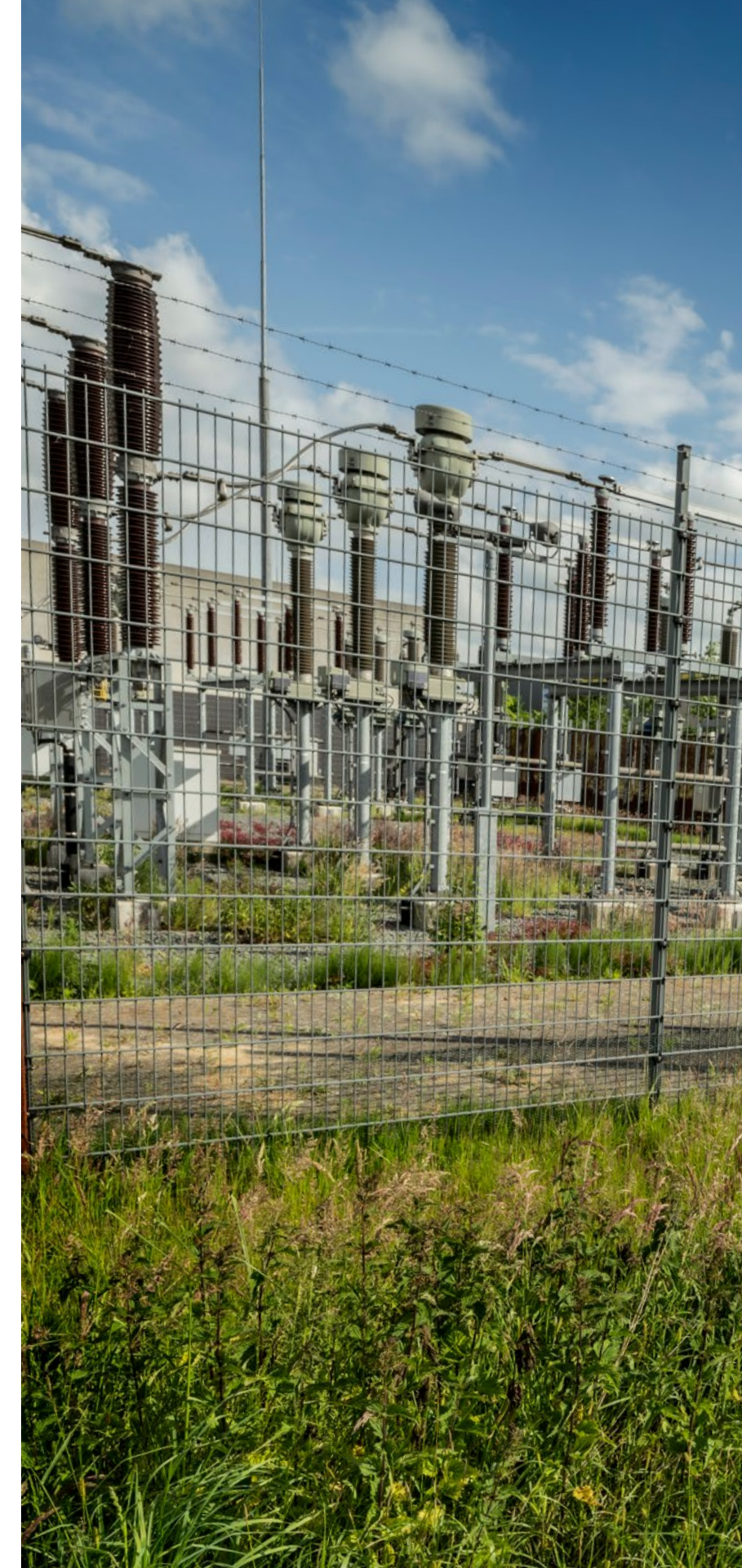
**2 Aanhoudende mondiale volatiliteit leidt tot voorzichtigheid in het bedrijfsleven.** Geopolitieke conflicten en oplopende rentes drukken het ondernemers-vertrouwen naar het laagste niveau sinds begin 2022 en raken de besluitvorming over huisvesting en investeringen.

## Korte vooruitblik

De markt stabiliseert, maar vraagt ook om scherpere keuzes. Bedrijven moeten sneller en slimmer inspelen op knelpunten zoals netcongestie, stikstofruimte en oplopende kosten. Geschikte panden zijn en blijven schaars. Voor beleggers worden actief asset management en verduurzaming bepalender voor rendement dan marktwerking alleen. Voor partijen met een heldere strategie en een lange horizon biedt de Nederlandse bedrijfsruimtemarkt nog altijd een solide basis.

**3 Nieuwbouw stagneert, renovatie wint terrein.** Het nieuwbouwwolume daalt naar verwachting naar circa 2,5 miljoen m<sup>2</sup> in 2026, tegen 4,6 miljoen m<sup>2</sup> in 2023. Gebrek aan bouwgrond, stroom en sluitende businesscases remmen ontwikkeling. Bedrijven en beleggers richten zich daardoor steeds vaker op verduurzaming van bestaand vastgoed.

**4 Prijzen polariseren.** Panden met een zware stroomaansluiting, goede energieprestaties en een sterke locatie behouden hun waarde of stijgen zelfs. Verouderd vastgoed zonder deze kenmerken staat structureel onder druk.



# Dynamische markt in een grillig speelveld

## 1 Bedrijfsruimtemarkt 2026:

De Nederlandse bedrijfsruimtemarkt is veerkrachtig, maar steeds meer knelpunten bepalen de bewegingsmogelijkheden van bedrijven. Goede gebouwen en uitgeefbare bouwgrond zijn nog altijd schaars, maar de beschikbaarheid van voldoende stroomcapaciteit is uitgegroeid tot een van de doorslaggevende vestigingsfactoren voor bedrijven.

### Macro-economische context

De Nederlandse economie groeide in 2025 met 1,9%, sterker dan in voorgaande jaren. De groei werd gedragen door hogere consumentenbestedingen, stijgende overheidsuitgaven en een aantrekkelijke export. Tegelijkertijd bleef de inflatie met 3,3% relatief hoog.

Begin 2026 nam de onzekerheid toe door de escalatie van het conflict in Iran eind februari 2026. De gevolgen daarvan voor de internationale handel en energieprijzen wegen zwaar op het sentiment onder bedrijven. Voor 2026 verwacht De Nederlandsche Bank een fors lagere economische groei van 0,8%. De vooruitzichten blijven echter onzeker en hangen sterk af van de duur en impact van de geopolitieke spanningen en de doorwerking daarvan op energieprijzen, handel en investeringen. De ECB heeft in juni 2026 voor het eerst in bijna drie jaar de beleidsrente verhoogd. Financiële markten anticiperen inmiddels op een periode van aanhoudend hogere inflatie en mogelijk langer hoge rentes. Dat is zichtbaar in de ontwikkeling van de 5-jaars Euro Interest Rate Swap, die in de >



# Landelijke analyse

eerste maanden van 2026 steeg van 2,5% naar circa 3% in mei 2026. Hierdoor nemen de financieringskosten toe voor bedrijven die willen investeren in huisvesting, machines of innovatie. Vooral bedrijven die afhankelijk zijn van externe financiering worden daardoor terughoudender met investeringen. Vanzelfsprekend zorgt dit ook voor duurdere financiering voor beleggers en komen aanvangsrendementen onder druk te staan.

## Wisselvalligheid als nieuw normaal

De afgelopen jaren is economische en geopolitieke onrust geen uitzondering meer, maar eerder een constante factor. Sinds de coronapandemie volgden de schokken elkaar in snel tempo op: de oorlog in Oekraïne, hoge inflatie, onrust in het Midden-Oosten en escalerende handelsconflicten tussen de VS, China en de EU. Deze opeenstapeling van crises trekt een zware wissel op de Nederlandse economie en het bedrijfsleven, mede door de sterke afhankelijkheid van energie-import en de voor Nederland kenmerkende open handelseconomie.

Het ondernemersvertrouwen weerspiegelt dit. In het tweede kwartaal van 2026 daalde het vertrouwen naar het laagste niveau sinds begin 2022, ten tijde van de

corona-lockdowns. Laag vertrouwen maakt bedrijven voorzichtiger met investeringen in hun huisvesting. Zij kiezen vaker voor optimalisatie op de bestaande locatie in plaats van verhuizing of uitbreiding. Ook NVM-makelaars geven aan dat ondernemers terughoudender zijn.

## 2 Krap aanbod blijft, maar markt wordt ruimer

Door aanhoudende onzekerheden neemt het aanbod van bedrijfsruimten al drie jaar op rij toe. In het eerste kwartaal van 2026 stond ruim 10,1 miljoen m<sup>2</sup> te koop of te huur, verdeeld over 6.700 objecten. Dat is 17% meer vierkante meters en 21% meer objecten dan een jaar eerder.

Het aandeel van de voorraad die wordt aangeboden stijgt gestaag: van 3,2% in 2023 via 3,6% in 2024 en 3,9% in 2025 naar 4,4% in het eerste kwartaal van 2026. Toch betekent meer aanbod niet altijd hetzelfde als meer keuze. Voor bedrijven die op zoek zijn naar een pand met voldoende stroomcapaciteit blijft het aanbod beperkt.

## Veel meer aanbod logistiek en kleine metrages

In het eerste kwartaal van 2026 nam het aanbod in alle groottes toe ten opzichte

van een jaar eerder. De grootste stijgingen waren te zien bij ruimten van 100 tot 300 m<sup>2</sup> (+28%), 5.000 tot 10.000 m<sup>2</sup> (+34%) en 10.000 tot 25.000 m<sup>2</sup> (+23%). Zowel logistiek vastgoed als kleinere bedrijfsruimten komen daarmee ruimer beschikbaar. De stijging komt deels doordat nieuwbouwprojecten uit eerdere jaren worden opgeleverd en deels doordat oudere panden moeilijker te verhuren zijn.

Bedrijfsruimten staan ook langer te koop of te huur. Het aanbod van ruimten die één tot drie jaar beschikbaar zijn, is het sterkst gegroeid. Maar ook het aanbod van ruimten

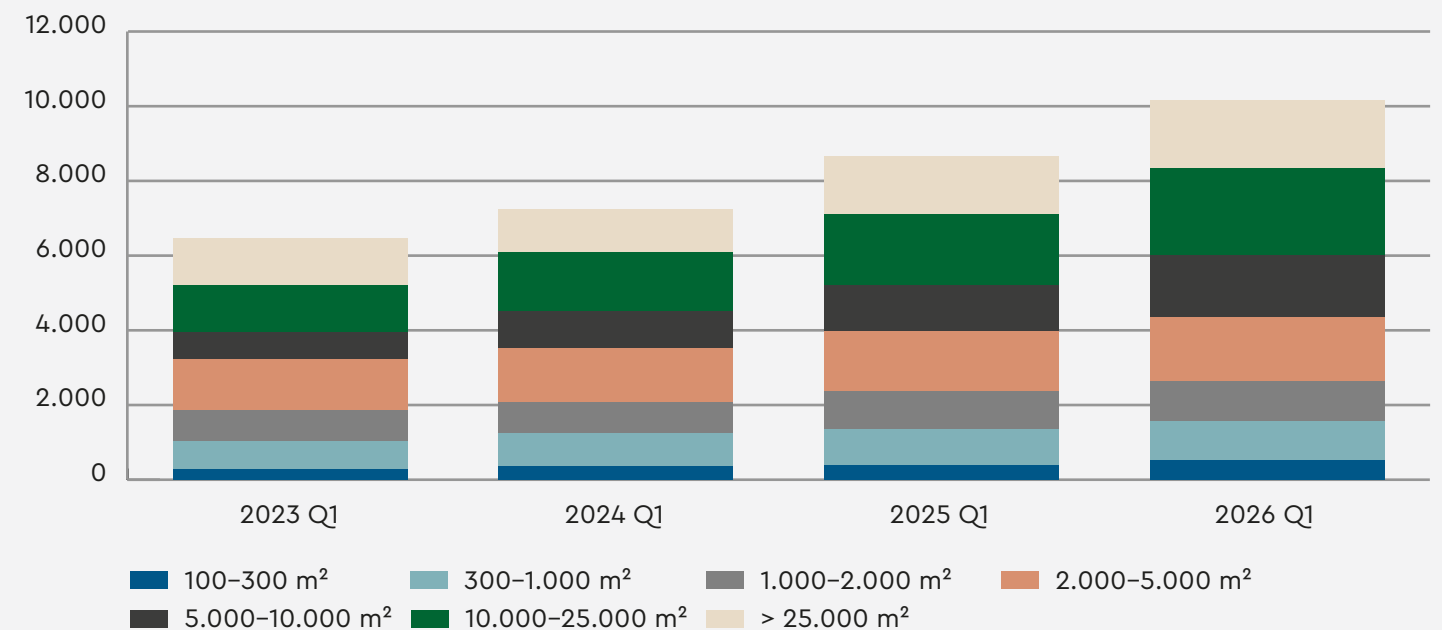
dat korter dan een jaar beschikbaar is, neemt verder toe. Panden die al langer dan drie jaar worden aangeboden blijven relatief zeldzaam, al stijgt ook dit aantal licht. Voor eigenaren en ontwikkelaars wordt het daardoor steeds belangrijker om in te zetten op kwaliteit, energievoorziening en locatie om gebruikers aan zich te binden.

## Opname blijft op peil ondanks marktdruk

In 2025 werd in totaal 4,8 miljoen m<sup>2</sup> aan bedrijfsruimte verhuurd of verkocht. Dat is 2% minder dan in 2024. Opvallend is dat het aantal transacties tegelijkertijd met 15%



Aanbod naar oppervlakteklassen (x 1.000 m<sup>2</sup>)



# Landelijke analyse

groeide, gedragen door een sterke opleving in het vierde kwartaal en doordat naar verhouding meer koop panden werden opgenomen. Dit wijst op meer activiteit in de kleinere en middelgrote segmenten.

Begin 2026 zet die trend door. In het eerste kwartaal werd 1,29 miljoen m<sup>2</sup> opgenomen, dat is iets meer dan het kwartaalgemiddelde van 1,19 miljoen m<sup>2</sup> over 2025. Ook het aantal transacties lag met 1.673 boven het gemiddelde van 1.572 per kwartaal in 2025. Niet alle bedrijven zijn actief op zoek naar een nieuw pand. Sommigen kiezen bewust voor verbouw of uitbreiding op hun huidige

locatie. De beperkte beschikbaarheid van geschikte ruimten en onzekerheid over stroomcapaciteit spelen daarin een belangrijke rol.

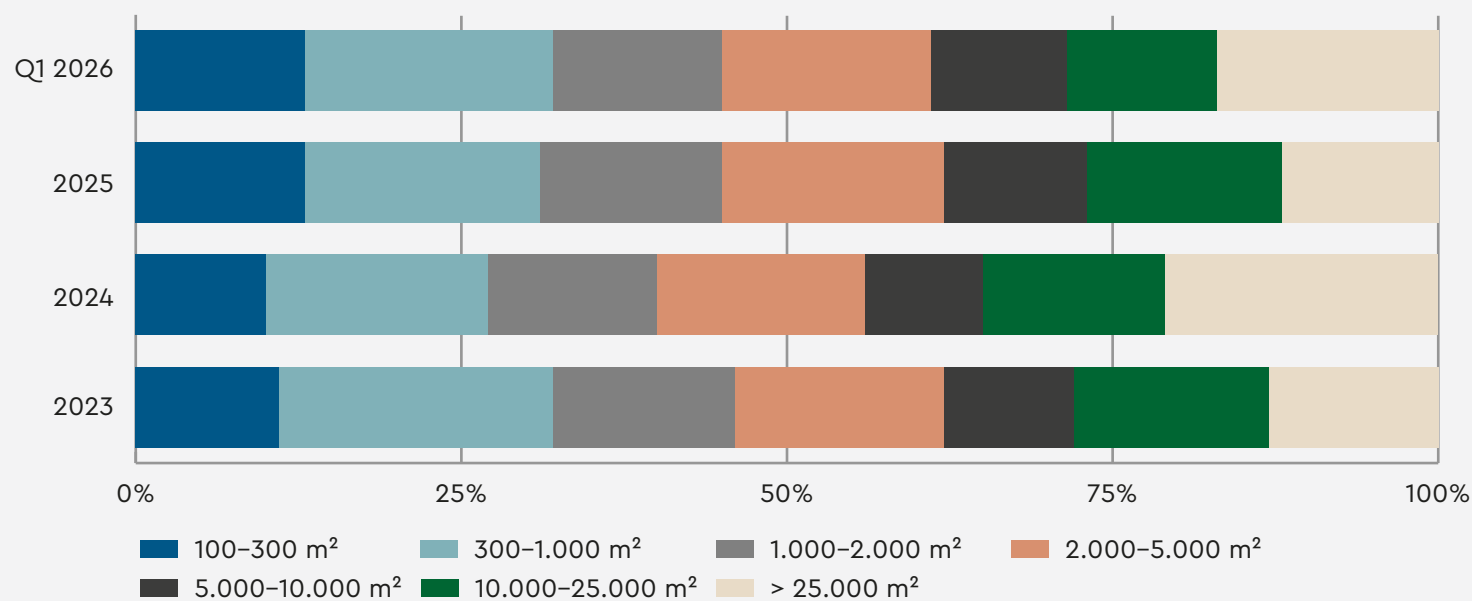
## Segmenten en gebruikerstypen

De vraag naar ruimten tot 10.000 m<sup>2</sup> blijft redelijk op peil, vooral vanuit maakbedrijven en lokale mkb-bedrijven. De sterkste groei in 2025 was zichtbaar in de klassen 100 tot 300 m<sup>2</sup> (+20%) en 5.000 tot 10.000 m<sup>2</sup> (+31%). Kleine bedrijven blijven actief op de markt, onder andere door de groei van e-commerce en lokale dienstverlening.

Grotere bedrijven en ondernemers die afhankelijk zijn van wereldhandel zijn terughoudender. Toenemende onzekerheid, hoge vestigingskosten en stroomtekorten remmen de vraag. Zo zijn verschillende bedrijven in hun toevoer van basisproducten, direct geraakt door de schaarste aan olie met de blokkade van de Straat van Hormuz. Bedrijven die wél willen verhuizen of uitbreiden, stellen hogere eisen aan kwaliteit, energievoorziening en locatie. Daardoor groeit de kloof tussen panden die beschikbaar zijn en de panden die bedrijven daadwerkelijk zoeken.

kiezen voor efficiënter ruimtegebruik door automatisering en robotisering. Daardoor groeit de vraag naar de zeer grote oppervlakten minder hard dan voorheen. De markt verschuift zo van grootschalige uitbreiding naar selectiever en kwalitatiever ruimtegebruik. Die verschuiving is zichtbaar in de cijfers. In drie jaar tijd kwamen er bijna honderd extra bedrijfsruimten boven de 10.000 m<sup>2</sup> bij in het aanbod, goed voor 1,7 miljoen m<sup>2</sup> beschikbare bedrijfsruimten. Een deel betreft verouderde panden, maar het gaat ook om speculatief ontwikkelde objecten: projecten die enkele jaren geleden werden gebouwd toen de vraag naar grootschalige logistieke ruimten hoog was. Op secundaire locaties worden zulke panden nu minder snel opgenomen, en in sommige regio's heeft dit al geleid tot een overaanbod. Daar komt bij dat de verborgen leegstand toeneemt. Bedrijven die op basis van groeiverwachtingen grote ruimten huurden of ontwikkelden, benutten die oppervlakte inmiddels niet meer volledig. Die ruimte staat formeel niet in aanbod, maar kan op termijn beschikbaar komen.

## Verdeling opname naar oppervlakteklassen



## Logistieke markt koelt af, maar vraag blijft aanwezig

De logistieke vastgoedmarkt presteert sinds 2025 een stuk gematigder. Dit komt doordat afnemers van logistiek vastgoed voorzichtiger zijn geworden door geopolitieke spanningen, handelstarieven en economische tegenwind.

In het grootste segment (ruimten vanaf 25.000 m<sup>2</sup>) nam de opname met 45% af. Dit komt mede doordat gebruikers vaker

## Meer aanbod betekent niet altijd meer keuze





# Landelijke analyse

dan 6% ten opzichte van een jaar eerder. Binnen provincies zijn er grote verschillen per plaats. In Noord-Holland staat bijvoorbeeld veel ruimte leeg in Aalsmeer (13% van de voorraad) en Hoofddorp (11%), terwijl in Alkmaar (2%) en Haarlem (3%) juist weinig beschikbaar is.

→ **Lees over de cijfers per provincie verderop in het rapport**

## 3 Netcongestieprobleem zet bedrijfsleven klem en kost miljarden

Netcongestie is uitgegroeid tot een serieuze rem op vastgoedontwikkeling. Het stroomnet in Nederland zit namelijk op veel plekken vol. Daardoor kunnen nieuwe of zwaardere aansluitingen vaak niet meteen worden gerealiseerd. Het probleem wordt eerder groter dan kleiner: de vraag naar elektriciteit stijgt sneller dan het net kan worden uitgebreid.

De gevolgen reiken verder dan individuele bedrijven. Nieuwbouw en uitbreidingsplannen stagneren, gemeenten kunnen nieuwe bedrijventerreinen moeilijker ontwikkelen en het vestigingsklimaat komt onder druk. Volgens de Autoriteit Consument en Markt (ACM) mist de Nederlandse economie naar schatting jaarlijks tussen de 10 en 40 miljard

euro aan economische baten door stroomtekorten en beperkte netcapaciteit.

## Zoektocht naar gecontracteerd vermogen

Voor bedrijven die willen uitbreiden, verduurzamen of nieuw bouwen, betekent dit langere wachttijden en grotere onzekerheid. Uit eerder onderzoek van Brainbay en NVM Business blijkt dat ongeveer 95% van de Nederlandse bedrijventerreinen te maken heeft met een tekort aan beschikbare stroomcapaciteit. Vooral logistieke en industriële gebruikers met een hoge stroomvraag lopen hierdoor vast. Op dit moment is het gecontracteerd vermogen de meest belangrijke factor geworden bij de zoektocht naar bedrijfsruimte. Het gecontracteerd vermogen is het maximale elektrische vermogen dat een aansluiting volgens de overeenkomst met de netbeheerder mag afnemen of terugleveren. Panden met voldoende stroomaansluiting worden daarom steeds meer waard ten opzichte van panden met een lichte aansluiting.

## WachtlIJst groeit met 3.000 bedrijven per jaar

NVM Business-makelaars noemen netcongestie unaniem als het grootste obstakel op

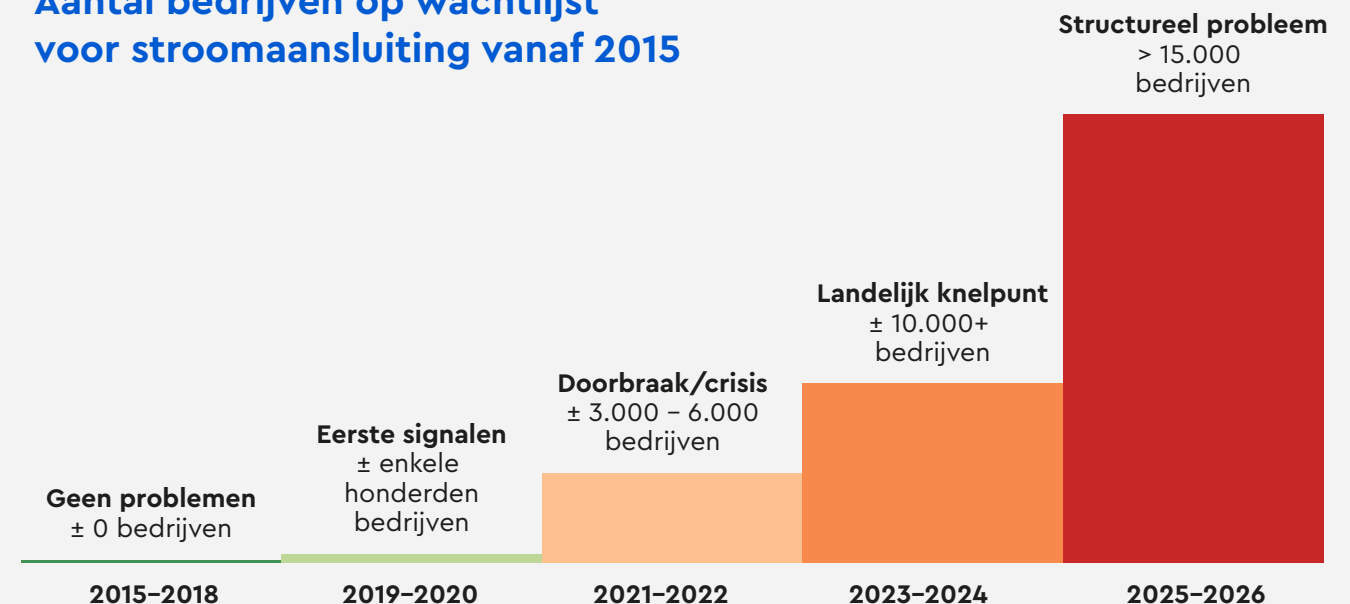
de markt voor bedrijfsruimten en logistiek vastgoed. De cijfers onderbouwen dat beeld. In april 2026 wachtten ongeveer 15.000 bedrijven op een nieuwe of verzwaarde stroomaansluiting bij regionale netbeheerders, tegenover 12.000 in maart 2025. In 2023 lag dit aantal nog zelfs op 6.000. De wachtlIJst groeit dus met circa 3.000 bedrijven per jaar. In veel steden lopen de wachttijden op tot vele jaren, met name voor grootverbruikers.

## Praktische oplossingen onvoldoende benut

De overheid, netbeheerders en bedrijven

werken aan een breed palet aan maatregelen. Sinds 1 januari 2026 is de nieuwe Energiewet van kracht, die slimmer en flexibeler gebruik van het bestaande net mogelijk moet maken. Ook in het prioriteringskader van de ACM is per die datum ingevoerd dat netbeheerders verplicht zijn om schaarse capaciteit in congestie-gebieden toe te wijzen volgens een vaste maatschappelijke rangorde. In de praktijk wordt ingezet op congestie-management, spitsmijden en flexibele contracten om stroomverbruik te verschuiven naar momenten met meer netruimte. Grootverbruikers zijn verplicht

## Aantal bedrijven op wachtlIJst voor stroomaansluiting vanaf 2015



# Landelijke analyse

hun energieverbruik continu te monitoren via een energiemanagementsysteem (EMS). Bedrijven investeren daarnaast in batterij-opslag, energiehubbs en zonnepanelen om pieken af te vlakken en lokaal extra netruimte te creëren. Deze oplossingen zijn echter kostbaar en vooral toegankelijk voor grotere spelers.

Onderlinge energiedeling tussen bedrijven op hetzelfde terrein biedt perspectief, maar succesvolle initiatieven blijven voorlopig schaars. Dat hangt mede samen met het feit dat slechts 20% van de Nederlandse bedrijventerreinen een vorm van collectieve organisatie kent. Grootschalige uitbreiding van het elektriciteitsnet blijft daarom onvermijdelijk, maar nieuwe verbindingen en transformatorstations kennen doorlooptijden tot tien jaar. Netcongestie blijft daardoor naar verwachting zeker tot 2030 een structureel knelpunt voor de bedrijfsruimtemarkt.

## 4 Nieuwbouw komt moeilijker van de grond

Nieuwe bedrijfsruimten bouwen is moeilijk en duur. Het aantal beschikbare bouw kavels daalt al jaren, vooral omdat nieuwe terreinen nauwelijks nog ontwikkeld worden of woningbouw vaak voorrang krijgt voor

nieuwe bouwgrond. Tegelijkertijd trekken gemeenten steeds meer bouw kavels terug omdat ze geen stroomaansluiting meer kunnen garanderen. De gestegen rente maakt nieuwe projecten ook een stuk duurder. Als er bouwgrond beschikbaar is, dan is de grond erg duur. Volgens Stec Groep stegen de grondprijzen voor bedrijventerreinen in 2025 gemiddeld met 4,4%. Voor 2026 wordt opnieuw een stijging van 3,4% verwacht. Samen met hogere kosten voor materialen en lonen is nieuwbouw inmiddels zo duur geworden dat ontwikkelaars en beleggers er in veel gevallen geen sluitende businesscase meer op kunnen maken. Voor het gewenste rendement moet een huurprijs gerealiseerd worden die maar weinig bedrijven kunnen betalen. Daarnaast zorgen personeelstekorten in de bouw en lange vergunning- en bezwaarprocedures voor langere doorlooptijden. Vooral hoge eisen rondom stikstof maken nieuwbouwprojecten vaak complex en langdurig.

## Veel minder nieuwbouw opgeleverd dan voorheen

De nieuwbouwcijfers dalen de laatste jaren flink. In 2023 en 2024 werd nog respectievelijk 4,6 en 4,1 miljoen m<sup>2</sup> opgeleverd. In 2025

daalde dit naar 3,1 miljoen m<sup>2</sup>. Ook in 2026 lijkt de nieuwbouw verder af te nemen. In de eerste vier maanden werd ongeveer 850.000 m<sup>2</sup> opgeleverd. Als dit tempo aanhoudt, komt het totale nieuwbouwwolume in 2026 uit op ongeveer 2,5 miljoen m<sup>2</sup>. Bijna de helft van de nieuwbouw in de eerste maanden van 2026 bestaat uit panden groter dan 10.000 m<sup>2</sup>. Grootschalige logistieke nieuwbouw blijft daarmee een belangrijk deel van de markt, maar niet zonder risico: de vraag is momenteel minder groot en in sommige regio's dreigt het aanbod de vraag te overtreffen. Hetzelfde geldt voor kleinschalige bedrijfsunits van 30 tot 300 m<sup>2</sup>

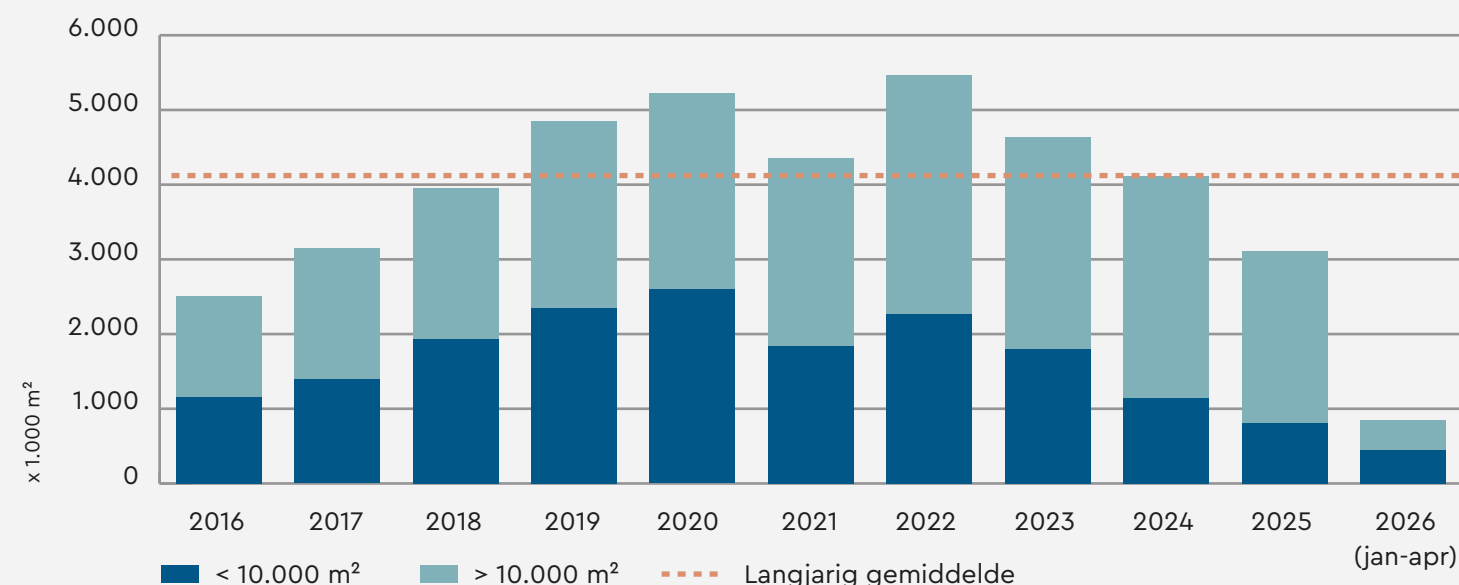
in projectmatig gerealiseerde complexen. Uit onderzoek van NVM Business uit 2025 bleek dat er in de voorgaande vijf jaar 2,2 miljoen m<sup>2</sup> aan bedrijfsunits is gebouwd, tegenover nauwelijks 0,6 miljoen m<sup>2</sup> in de vijf jaar daarvoor. In veel gebieden groeit de leegstand van deze units en proberen gemeenten de wildgroei te beteugelen door beperkend beleid op te stellen.

## Renovatie wint terrein

In dit speelveld stellen ondernemers investeringen in nieuwbouw vaker uit. Ze richten zich liever op het verbeteren en verduurzamen van hun bestaande panden.



### Nieuwbouwwolume naar segment



# Landelijke analyse

Dat is ook voor huurders aantrekkelijk, want duurzame panden hebben lagere servicekosten. Toch blijft de vraag naar nieuwbouw van moderne, energiezuinige bedrijfsruimten bestaan. Op plekken waar weinig bijgebouwd kan worden, is schaarste een blijvend gegeven.

## 5 Prijsstijgingen zwakken af, verschillen nemen toe

De prijzen van bedrijfsruimten stijgen minder hard dan in voorgaande jaren. Volgens de index van Brainbay die ieder kwartaal de huur- en koopwaarde per m<sup>2</sup> van alle bedrijfspanden in Nederland

berekent, dalen de waarden vanaf eind 2024. In de loop van 2025 vlakt die daling af, maar de koopwaarde ligt in het eerste kwartaal van 2026 ongeveer 6% lager dan een jaar eerder en de huurwaarde 1%. De prijzen van daadwerkelijk gerealiseerde transacties stijgen vaak nog wel, maar ook minder hard dan in voorgaande jaren. Dat komt omdat steeds meer hoogwaardige panden worden verkocht of verhuurd, wat het gemiddelde omhoog trekt. Voor de index die uitgaat van de gehele gebouwenvoorraad heeft dat echter minder effect, omdat ook de waarden van panden worden meegenomen waarop geen transactie

heeft plaatsgevonden.

Huurders en kopers letten tegenwoordig scherper op de beschikbaarheid van stroom, locatie en kwaliteit van het pand. Partijen betalen voor panden met een zware stroomaansluiting vaak een meerprijs. Ook in regio's met weinig geschikte bedrijfspanden zijn lokale ondernemers bereid om een forse meerprijs te betalen om een pand te bemachtigen. Oudere panden zonder goede kwaliteit of voldoende stroomcapaciteit komen daarentegen steeds verder onder druk te staan.

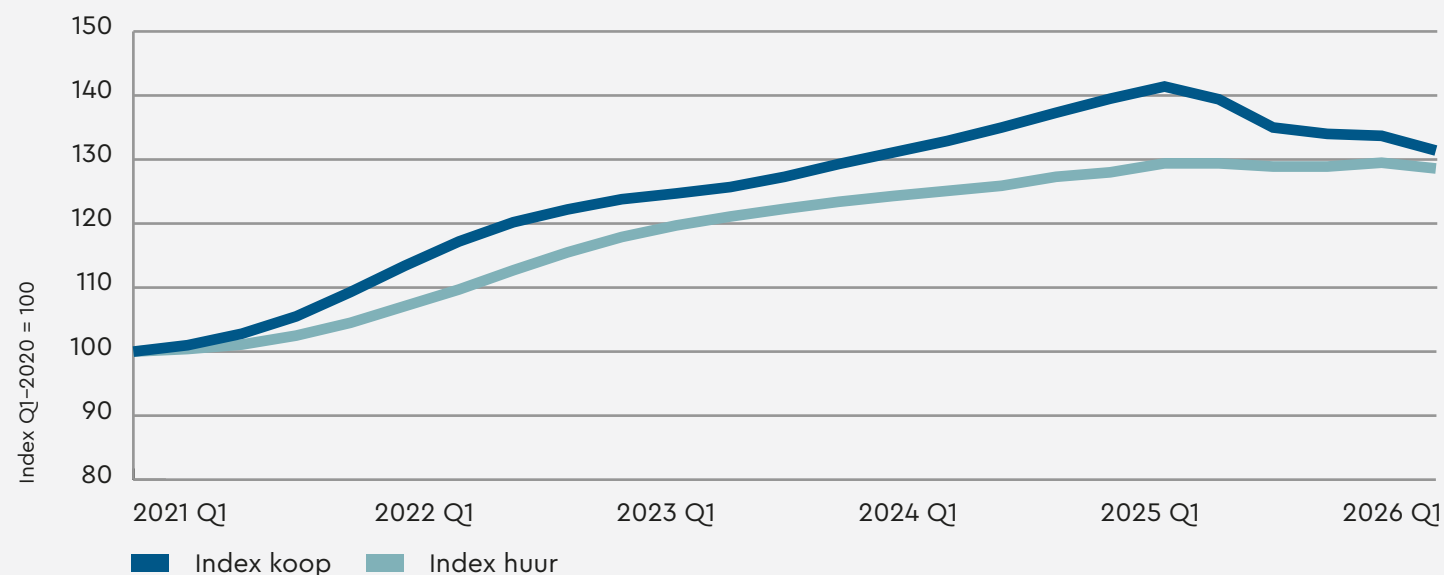
## 6 Beleggingsmarkt groeit nog, maar onzekerheid neemt toe

De beleggingsmarkt in bedrijfsmatig vastgoed groeide in 2025 voor het tweede jaar op rij: van circa €2,6 miljard in 2024 naar ongeveer €3,6 miljard. Ook in het eerste kwartaal van 2026 lag het beleggingsvolume met circa €829 miljoen nog op een relatief hoog niveau. Die transacties zijn echter grotendeels al in 2025 in gang gezet.

## Druk op rendement

In de eerste maanden van 2026 zijn beleggers een stuk onzekerder geworden. Geopolitieke spanningen en stijgende energieprijzen spelen daarin de hoofdrol. Hogere energieprijzen betekenen hogere bedrijfskosten voor huurders en daarmee een groter risico op lagere huurinkomsten of meer leegstand voor de belegger. Tegelijkertijd lopen de eigen kosten op en zien eigenaren zich soms genoodzaakt huurkortingen te geven. Op termijn komt zo het netto-inkomen uit vastgoed onder druk te staan. De grootste rem op nieuwe deals is de rente. Bij kwalitatief vastgoed, waaronder veel logistiek vastgoed, zijn de aanvangsrendementen momenteel te laag om op te wegen tegen de opgelopen financieringskosten. Bij vastgoed met een hoger risicoprofiel en hogere aanvangsrendementen komen deals gemakkelijker tot stand, zeker bij beleggers met veel eigen vermogen.

### Koop- en huurprijzen



## Huurders en kopers letten scherper op de beschikbaarheid van stroom, locatie en kwaliteit van het pand

# Landelijke analyse

## Kansen en risico's

Bedrijventerreinen bieden nog veel beleggingsmogelijkheden, zeker voor beleggers die actief op zoek zijn naar *sale-and-leaseback*-constructies, waarbij een bedrijf zijn pand verkoopt en het vervolgens terug huurt. In specifieke segmenten zijn de risico's echter duidelijk gestegen. Particuliere beleggers die hebben geïnvesteerd in bedrijfsunits merken dat het verwachte rendement tegenvalt en het leegstandsrisico flink is toegenomen door overaanbod.

## 7 Vooruitzicht

De Nederlandse bedrijfsruimtemarkt staat voor een periode van selectieve groei. De basisvraag naar huisvesting blijft gezond, maar een geslaagde huisvestingsbeslissing komt lastiger tot stand. Naast locatie worden stroomcapaciteit, stikstofruimte en duurzaamheid steeds belangrijkere vestigingsvoorwaarden. Bedrijven moeten hierdoor tijdiger en slimmer omgaan met hun huisvestingswensen. Want hoewel het aanbod iets stijgt, neemt de hoeveelheid geschikte ruimten eerder af dan toe.

## Kennis van de energiesituatie op een locatie is inmiddels een kerncompetentie, geen bijzaak

### Geen snelle oplossing, wel werkbare paden bij netcongestie

Zolang de grootschalige uitbreiding van het elektriciteitsnet nog zeker tot 2030 op zich laat wachten, verschuift de druk naar wat nu wél kan: slimmer gebruik van bestaande capaciteit. Energiedeling, batterijopslag en flexibele contracten bieden reëel perspectief, maar vragen om samenwerking op terreinniveau. Die samenwerking komt nog onvoldoende van de grond. Terreinmanagement en coöperatieve initiatieven verdienen meer aandacht en investering. Ondernemers, overheden en gebouweigenaren trekken daarin samen op. Makelaars kunnen hierin een brugfunctie vervullen. Kennis van de energiesituatie op een locatie is inmiddels een kerncompetentie, geen bijzaak.

### Prijsdifferentiatie neemt toe

De tijd van breed stijgende marktwaarden is voorlopig voorbij. Panden met een zware stroomaansluiting, goede energieprestaties en een sterke locatie houden hun waarde of stijgen zelfs. Verouderd vastgoed zonder deze kenmerken staat structureel onder

druk. Voor beleggers betekent dit dat actief asset management en gerichte verduurzaming bepalender worden voor rendement dan marktwerking alleen. Mondiale volatiliteit zorgt voor een vertraging van huisvestingsbeslissingen, maar biedt ook kansen. De verstoringen in internationale aanvoerketens versnellen *reshoring* en de opbouw van lokale voorraadbuffers. Dat kan de vraag naar logistieke bedrijfsruimte op middellange termijn juist aanjagen, met name op de goed ontsloten locaties. En hoewel nieuwbouw vanwege gebrek aan grond, stroom, stikstofruimte en hoge kosten steeds moeilijker wordt, moet er tegelijkertijd kritisch worden gekeken naar risicovolle nieuwe ontwikkelingen, zoals logistiek vastgoed buiten de kernlocaties en de kleinschalige bedrijfsunits. Renovatie van bestaande bedrijfspanden wint daardoor aan aantrekkelijkheid.



## Regio-analyse Noord-Nederland

# 'Ondernemers vinden zelf wel een oplossing'

Het aanbod aan bedrijfsruimte is op dit moment onverminderd schaars, zegt **Erik Niezen**. Maar een puur negatief verhaal is het zeker niet. 'Heel positief is dat in Meppel momenteel gebouwd wordt aan een nieuw onderstation voor stroom. Op het moment dat die wordt opgeleverd kan er direct 15 hectare op het bedrijventerrein Noord 3 worden uitgegeven, en later nog eens 45 hectare op Noord 4.'

De meeste transacties van het kantoor bestaan uit bedrijfspanden tot pakweg 1.000 m<sup>2</sup>. Over het algemeen kleinere transacties, aldus Erik Niezen. Er is wel wat aanbod dat wat langer te huur staat. 'Maar alle koop panden zijn zo weg'. Door het gebrek aan kavels en de hoge kosten van nieuwbouw neemt de druk op de bestaande markt enorm toe. 'Bestaande bouw is momenteel echt een heel goed alternatief voor nieuwbouw.'

### Forensenstad ongewenst

Goed nieuws is dat de gemeente Meppel verder is dan veel omliggende gemeenten die nog in de startfase zitten van het vergroten van de stroomcapaciteit. Helaas is het uiteraard wél zo dat de beschikbare capaciteit vervolgens moet worden gedeeld met wonen en maatschappelijke functies. >



# Regio-analyse Noord-Nederland

Sterker nog, zegt Erik Niezen: 'Die krijgen voorrang. En dat vind ik een zorgelijke ontwikkeling, vooral voor onze werkgelegenheid. Wij hebben een regiofunctie, mensen komen van buiten de stad om hier te werken. Meppel gaat ook nog eens groeien van 36.000 naar 40.000 inwoners. Maar als wij geen ruimte meer hebben voor ondernemingen betekent dat, dat die 4.000 nieuwe inwoners allemaal forensen worden en Meppel een forensenstad gaat worden. Dat willen we natuurlijk voorkomen. De A28 naar Zwolle staat nu al helemaal vast.'

## Spanning tussen werken en ruimte

Werken en ruimte staan dus op gespannen voet momenteel. Het Noorden is daarin geen uitzondering, denkt Erik Niezen. 'In heel Nederland vechten we met alle functies

om de beperkte ruimte die we hebben. De landelijke politiek is hier zeker aan zet, om te beginnen met het aanpakken van de stikstofproblematiek en netcongestie. Wat ik dan weer heel positief vind, is dat ondernemers ontzettend creatief zijn. We hebben hier een grote vestiging van het Zweedse Scania, die gaan echt niet zitten wachten tot die stroom nog eens wordt aangesloten. Ze vinden zelf wel een oplossing. In Staphorst zie je dat ondernemers de koppen bij elkaar hebben gestoken en met elkaar uitpuzzelen wie wanneer stroom nodig heeft en hoe de beschikbare stroom dan onderling kan worden verdeeld. Ook in Meppel zijn er dit soort initiatieven, waarbij ondernemers rond de tafel gaan met de netwerkbeheerder om samen alternatieve oplossingen te vinden.'

## WIE IS ERIK NIEZEN?

**Erik Niezen is bedrijfsmakelaar en mede-eigenaar van het allround kantoor Boelens Jorritsma Makelaars, gevestigd in Meppel. De kern van het werkgebied ligt op een 30 kilometer radius om de stad, waaronder de plaatsen Staphorst en Steenwijk. 'Natuurlijk ken ik inmiddels veel ondernemers in de regio en lopen we mee met de stappen die zij in de loop der tijd maken. Maar het werk blijft ook altijd verrassend. Zo heb ik net een pand aangekocht voor een best groot bedrijf hier uit de buurt, dat ik nog helemaal niet kende.'**

## Tijdelijke bouwstroom

Meppel kent de nodige grote industriële bedrijven zoals Delpharm, Scania en Pandriks, die veel werkgelegenheid bieden. Natuurlijk, ondernemers zijn creatief, maar zolang de ruimte voor uitbreiding ontbreekt, gaat dat uiteindelijk economische repercussies hebben, vreest Erik Niezen. 'Bedrijven kunnen hierdoor niet groeien. De gemeente is echt wel op zoek naar manieren om de bocht een beetje af te kunnen snijden. Bijvoorbeeld

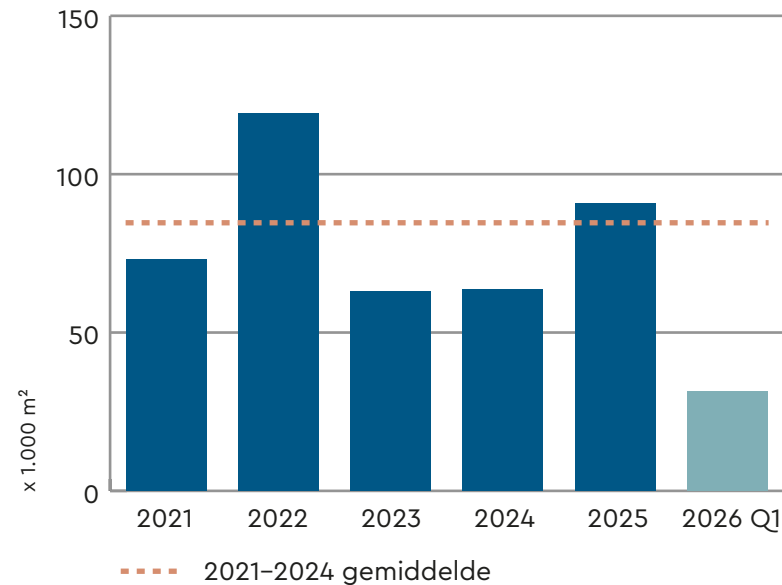
om bij de uitbreiding van het bedrijventerrein te kijken of bedrijven tijdelijk bouwstroom kunnen krijgen. Zo krijgen ondernemers de kans om toch alvast te gaan bouwen. En op het moment dat ze klaar zijn, is het onderstation hopelijk opgeleverd. Ook op de lange termijn ben ik zeker wel positief over hoe ondernemers zelf uiteindelijk oplossingen vinden. Als het probleem maar groot genoeg is, komt de oplossing ook sneller.'



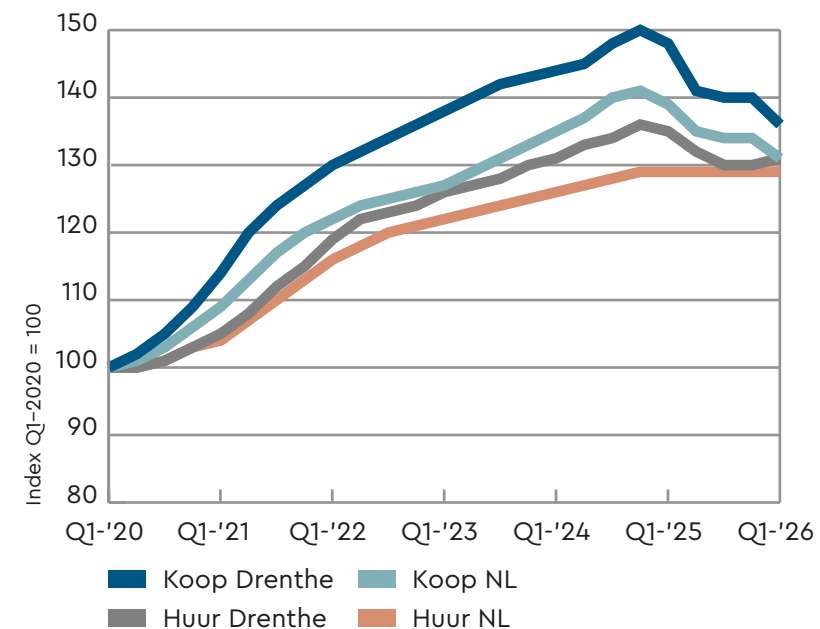
'Als het probleem maar groot genoeg is, komt de oplossing ook sneller'

# Regio-analyse Drenthe

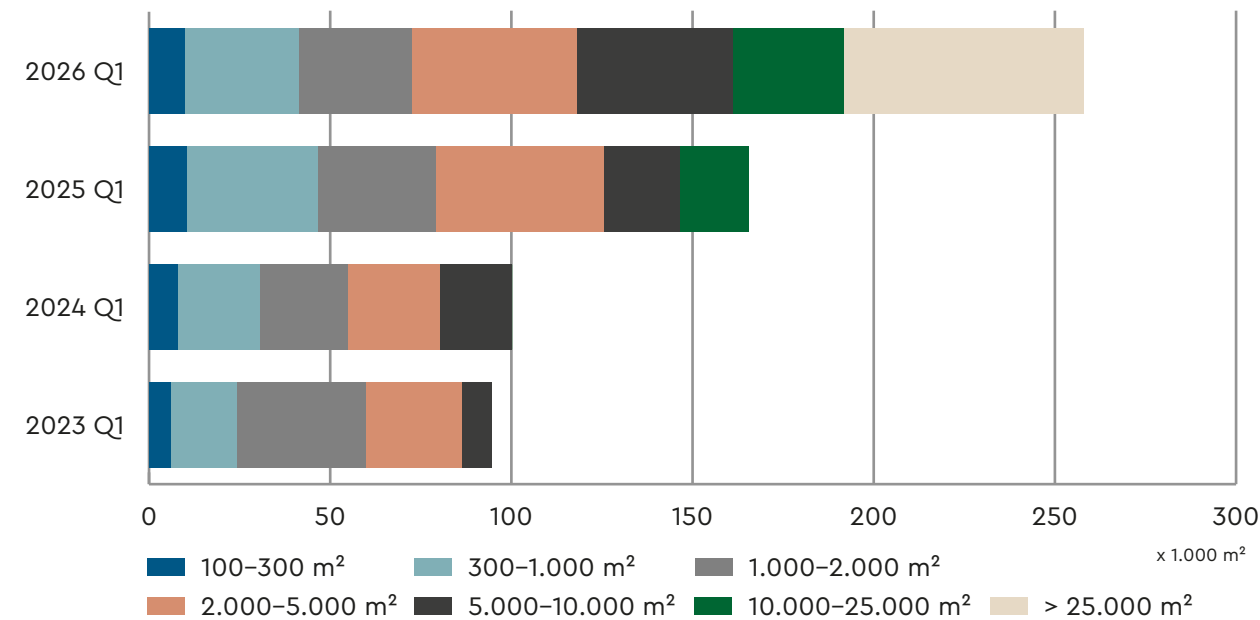
## Opname



## Koop- en huurcijfers



## Aanbod



## Kerncijfers

Plaats	Q2 '21 - Q1 '25*	Opname Q2 '25 - Q1 '26	Huur in €/m²	Aanbod		
				Q1 '25	Q1 '26	Aanbod %
Assen	25.600	25.700	€30-€65	35.100	36.100	5%
Emmen	12.600	23.500	€25-€65	30.600	118.900	12%
Meppel	12.600	9.500	€30-€70	16.200	10.400	2%
Hoogeveen	8.800	14.400	€30-€65	20.500	15.600	2%
Coevorden	4.200	1.500	€30-€65	24.600	31.800	6%
Provincie overig	18.800	19.100	€25-€65	38.500	45.100	3%

\*jaargemiddelde opname (Q2 t/m Q1)

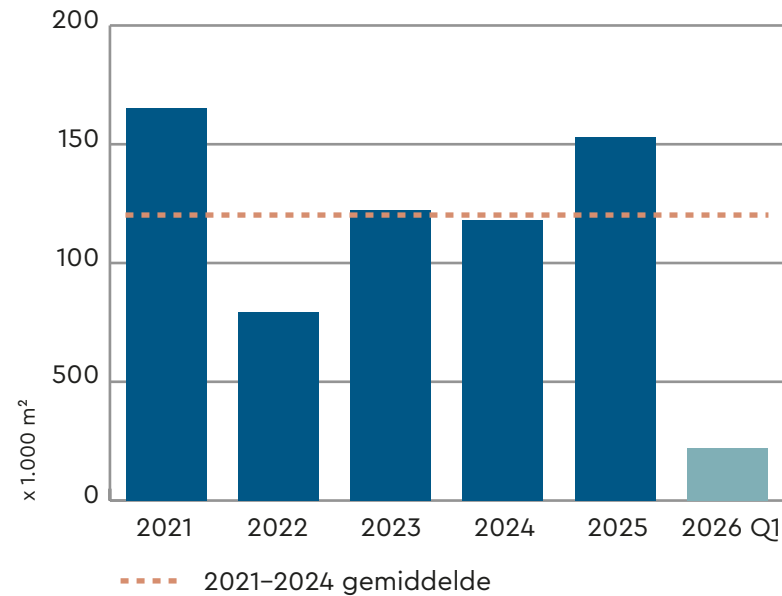
(in m²)

## Markt voor kleine bedrijfsruimtes in Drenthe wordt krappere

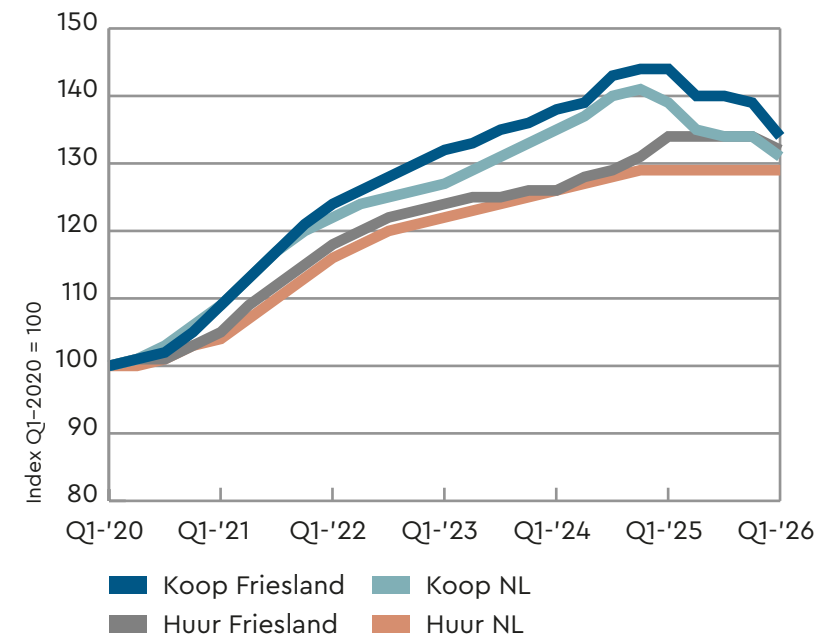
- In 2025 kende de bedrijfsruimtemarkt in Drenthe een goed jaar. Met een opname van ruim 90.000 m² lag het opnamevolume 14% boven het gemiddelde van 2021-2024. Dit kwam mede door veel kleine transacties tussen 100 en 300 m². Ook 2026 start sterk, met een opname van 31.500 m².
- Assen en Emmen waren samen goed voor het grootste deel van de vraag. In Emmen ligt de opname boven het langjarig gemiddelde. Tegelijkertijd stijgt het aanbod sterk, doordat een nieuwbouwpand van meer dan 65.000 m² op de markt kwam. In de overige plaatsen is het beeld wisselend. Zo ligt de opname in Meppel onder het gemiddelde, terwijl het aanbod daar juist daalt.
- Mede door het pand in Emmen steeg het aanbodpercentage in Drenthe in een jaar tijd van 3,1% naar 4,7%. Ook in de oppervlakteklassen boven 5.000 m² nam het aanbod toe. In de categorieën onder 5.000 m² daalde het aanbod juist.
- Zowel de koop- als huurprijzen daalden het afgelopen jaar sterker dan landelijk. In Drenthe lagen de kooprijzen in Q1 2026 8% lager dan een jaar eerder, tegenover een landelijke daling van 6%. De huurprijzen daalden met 3%, terwijl de landelijke huurprijzen met 1% daalden. Sinds begin 2020 stegen de prijzen in Drenthe juist harder dan landelijk. Dat komt doordat de prijzen in de provincie relatief laag waren en er sprake was van een inhaalslag.

# Regio-analyse Friesland

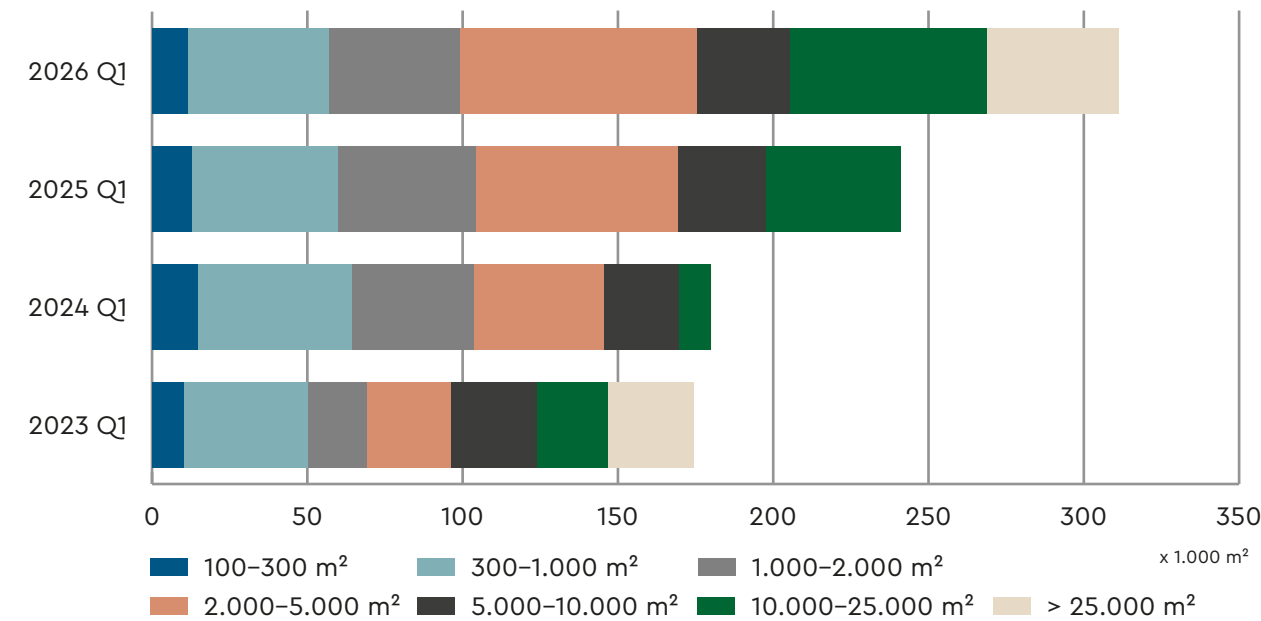
## Opname



## Koop- en huurcijfers



## Aanbod



## Kerncijfers

Plaats	Q2 '21 - Q1 '25*	Opname Q2 '25 - Q1 '26	Huur in €/m²	Aanbod		
				Q1 '25	Q1 '26	Aanbod %
Heerenveen	28.200	11.400	€40-€80	29.300	76.200	6%
Drachten	28.900	13.900	€40-€75	44.500	56.000	5%
Sneek	12.300	23.500	€40-€70	12.800	10.700	2%
Leeuwarden	10.400	13.500	€40-€80	25.500	33.100	3%
Gorredijk	4.200	3.300	€35-€65	3.500	12.700	6%
Joure	3.900	3.300	€40-€70	7.400	9.200	3%
Harlingen	3.800	2.900	€35-€65	5.500	13.600	3%
Provincie overig	33.000	58.200	€30-€65	112.600	99.900	2%

\*jaargemiddelde opname (Q2 t/m Q1)

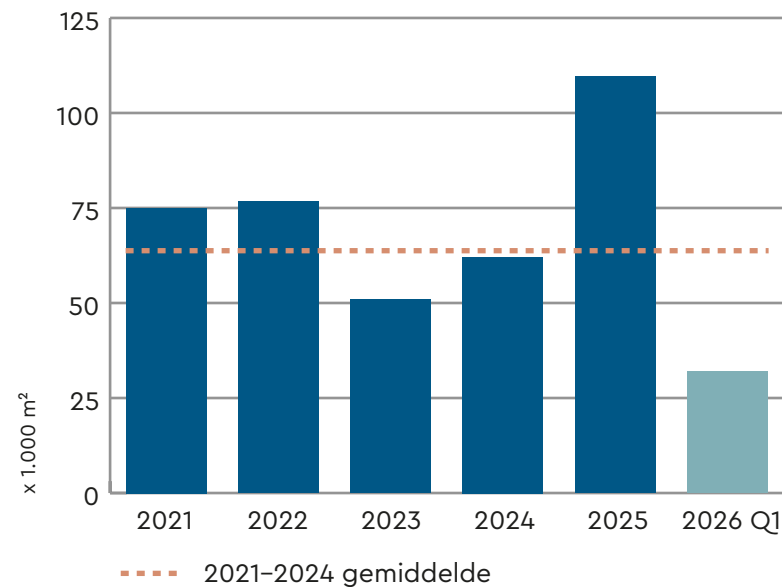
(in m²)

## Friese opname op hoogste niveau in jaren

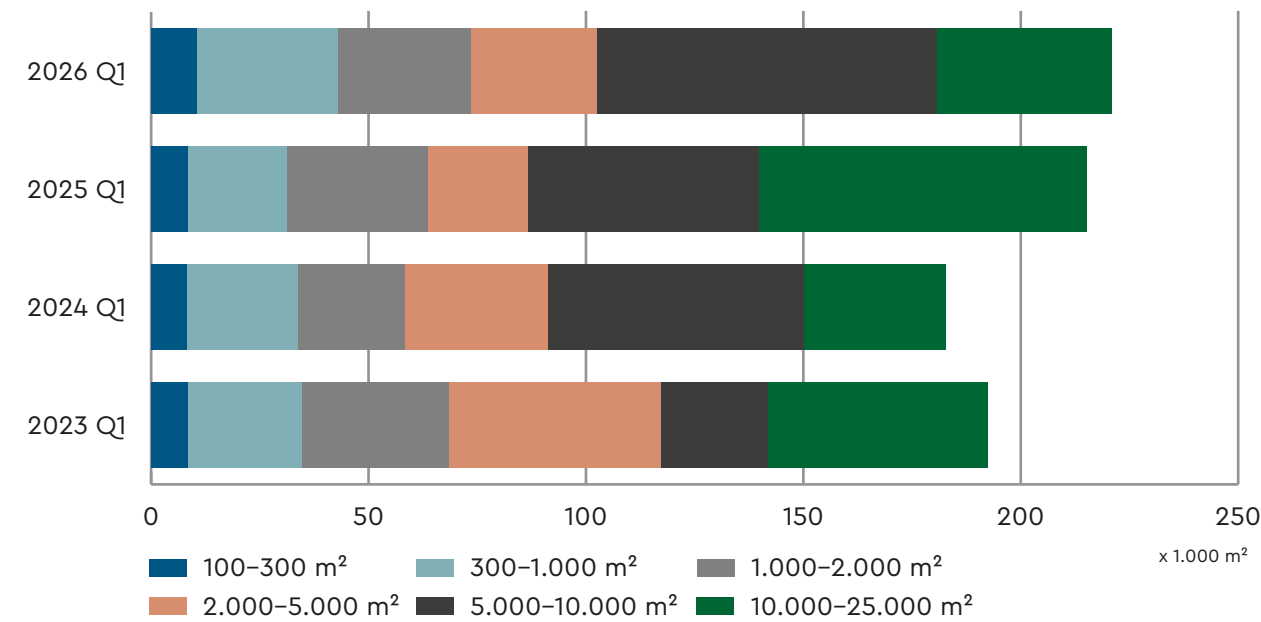
- De bedrijfsruimtemarkt in Friesland beleefde een sterk jaar in 2025. Met een opname van bijna 153.000 m² werd het hoogste niveau sinds 2021 bereikt. Daarmee lag het transactievolume 26% boven het gemiddelde van de voorgaande vier jaar. De groei kwam vooral door een toename in het aantal transacties in de oppervlakteklasse tot 2.000 m².
- Binnen de provincie sprong Sneek eruit. Daar verdubbelde het opnamevolume bijna tot 23.500 m², mede dankzij veel opnames in de categorie bedrijfsruimten van 1.000 tot 2.000 m². In Heerenveen en Drachten bleef het opnamevolume juist achter bij het langjarig gemiddelde.
- Het beschikbare aanbod in Friesland nam in een jaar tijd met 29% toe. In totaal staat 311.400 m² bedrijfsruimte in aanbod, waarvan 106.000 m² in panden groter dan 10.000 m². Bij panden kleiner dan 2.000 m² is de markt juist krappere geworden. In totaal staat slechts 3,2% van de voorraad in aanbod, waardoor Friesland tot een van de provincies met de krapste bedrijfsruimtemarkten behoort.
- Zowel de huur- als koopprijzen daalden het afgelopen jaar. De koopprijzen liggen 7% lager dan een jaar eerder. De huurprijzen daalden minder sterk, namelijk 1%. Beide ontwikkelingen komen overeen met het landelijke beeld.

# Regio-analyse Groningen

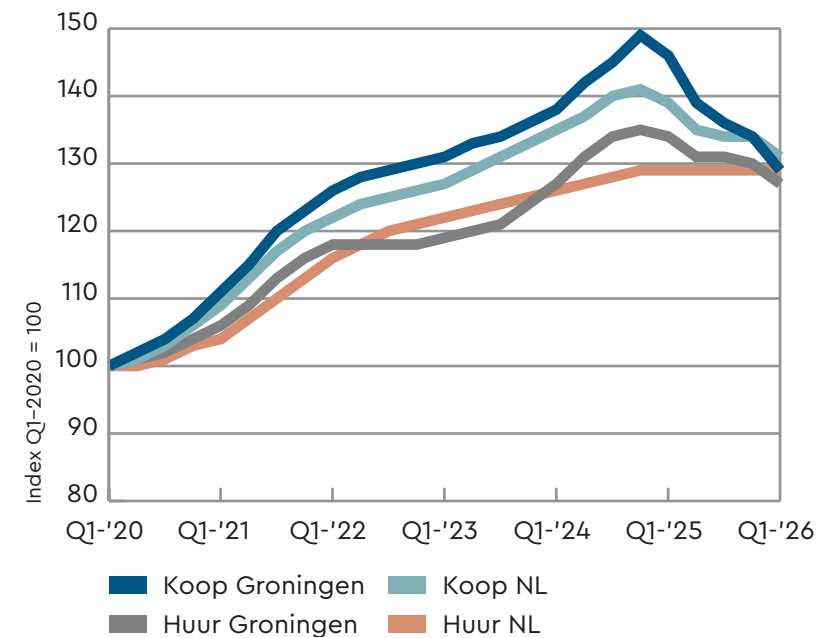
## Opname



## Aanbod



## Koop- en huurcijfers



## Kerncijfers

Plaats	Q2 '21 - Q1 '25*	Opname		Huur in €/m²	Aanbod	
		Q2 '25 - Q1 '26	Q1 '25		Q1 '26	Aanbod %
<b>Groningen</b>	32.600	59.700	€35-€80	71.200	68.300	5%
<b>Leek</b>	5.200	6.600	€30-€65	4.300	3.500	1%
<b>Stadskanaal</b>	3.500	4.300	€30-€65	3.400	1.600	1%
<b>Winschoten</b>	3.800	2.700	€30-€65	25.500	52.400	15%
<b>Provincie overig</b>	21.700	51.900	€25-€65	111.000	95.200	3%

\*jaargemiddelde opname (Q2 t/m Q1) (in m²)

## Opnamepiek in Groningen gaat samen met groeiend aanbod

- Door een toename in het aantal transacties piekte de bedrijfsruimtemarkt in Groningen in 2025. In totaal werd er 110.000 m² bedrijfsruimte opgenomen. Daarmee lag het transactievolume 66% boven het gemiddelde van 2021-2024. Ook 2026 start sterk: in het eerste kwartaal werd al 32.100 m² bedrijfsruimte opgenomen.
- Ondanks de sterke vraag nam het aanbod voor het tweede jaar op rij toe. Aan het eind van het eerste kwartaal stond ongeveer 221.000 m² bedrijfsruimte te koop of te huur, 3% meer dan een jaar eerder. De stijging komt voornamelijk door een toename in het aantal panden tot 1.000 m².
- Binnen de provincie springt Winschoten eruit. Daar verdubbelde het aanbod tot 52.400 m². Een groot deel van de toename is toe te schrijven aan een nieuw beschikbaar pand van 14.000 m². Hierdoor liep het aanbodpercentage op tot 15%. Daarmee is de markt in Winschoten aanzienlijk ruimer dan in de rest van Groningen, waar de aanbodpercentages tussen de 1 en 5% liggen.
- Ten opzichte van een jaar eerder zijn de prijzen in Groningen sterker gedaald dan landelijk. In het eerste kwartaal van 2026 lagen de koopprijzen 11% lager dan een jaar eerder, tegenover een landelijke daling van 6%. Ook de huurprijzen daalden sterker, met 5% tegenover een stabiele landelijke ontwikkeling. Ondanks deze recente daling zijn de koop- als huurprijzen in Groningen sinds 2020 ongeveer even hard gestegen als landelijk.

# Almere blijft groeien

Almere kent al jarenlang een sterke economische groei. Volgens **Leonard van Loon** is de stad inmiddels haar eigen vliegwiel geworden. 'De dynamiek die je in Almere ziet, is bijna niet Nederlands. Bedrijven groeien hier en trekken op hun beurt weer andere bedrijven aan. De afgelopen jaren is er enorm veel bijgebouwd.'

Tegelijkertijd merkt ook Flevoland duidelijk de gevolgen van de netcongestie. Vooral voor grootverbruikers zijn nieuwe aansluitingen problematisch geworden. De dreiging van een volledige stop op aansluitingen voor kleinere bedrijven lijkt voorlopig afgewend, maar de onzekerheid blijft groot.

### Markt stabiliseert

Volgens Van Loon is de markt voor bedrijfsruimte sinds begin 2024 redelijk stabiel geworden. 'De echte groei is er wel uit. Je ziet dat de vraag afneemt, maar dat verschilt wel per segment. Vooral bij de kleinere beleggingspanden en kleinere bedrijfshallen is die terugval duidelijk merkbaar.' Tegelijkertijd geldt: zolang objecten nog gewoon verhuurd en verkocht worden, is er op zichzelf nog niet direct >



# Regio-analyse Oost-Nederland

sprake van een probleem, aldus Van Loon. Naast de kleinere bedrijfsruimten ziet hij ook een vertraging bij de logistieke loodsen en de bedrijfshallen uit de jaren 80.'

## Netcongestie remt ontwikkeling

De grootste zorg is volgens Van Loon echter de netcongestie en de gevolgen daarvan voor de economische ontwikkeling van Flevoland. 'Het wordt soms echt lastig om bedrijven nog ergens te vestigen. Panden waar wél voldoende stroom beschikbaar is, zijn duidelijk aantrekkelijker geworden en leveren meer op.' Ondernemers proberen daarom op allerlei manieren alsnog in hun energiebehoefte te voorzien, bijvoorbeeld met batterijsystemen, zonnepanelen of aggregaten. 'Dat laat zien hoe creatief ondernemers zijn, maar het zijn vrijwel altijd

duurdere oplossingen. En hogere energiekosten beïnvloeden natuurlijk direct hun concurrentiepositie.'

## Nerveus

Ook ontwikkelaars en aannemers reageren nerveus op de situatie, ziet Leonard van Loon. 'Veel partijen proberen nu zo snel mogelijk een aansluiting aan te vragen, uit angst dat het straks helemaal niet meer mogelijk is.' De gemeente Almere probeert volgens hem wel mee te denken, maar heeft beperkt invloed op de oplossing van het probleem. 'Er zijn bedrijventerreinen waarvan nu al bekend is dat ze pas over negen of tien jaar stroom zullen krijgen. Geen ondernemer koopt vandaag natuurlijk een perceel als hij pas over tien jaar kan starten. Je hoeft geen econoom te zijn om

te begrijpen dat dit uiteindelijk effect heeft op de economie, zegt Van Loon. 'Goedkope en betrouwbare energie is jarenlang één van de motoren van onze welvaart geweest. Als dat verdwijnt, raakt dat uiteindelijk de concurrentiepositie van Nederland.'

## Vertrouwen in Almere blijft groot

Toch blijft Van Loon positief over de vooruitzichten van Almere en Flevoland.

'Er komen nog steeds bedrijven en inwoners deze kant op. Niet meer omdat het hier extreem goedkoop is, maar vanwege de centrale ligging, de bereikbaarheid en het ondernemersklimaat. Zelfs als de groei hier halveert, blijven de cijfers voor Nederlandse begrippen nog steeds hoog. Wij hebben hier nog ruimte, bouw mogelijkheden en goede voorzieningen. En bovendien: economische pieken en dalen horen nu eenmaal bij iedere markt.'

## WIE IS LEONARD VAN LOON?

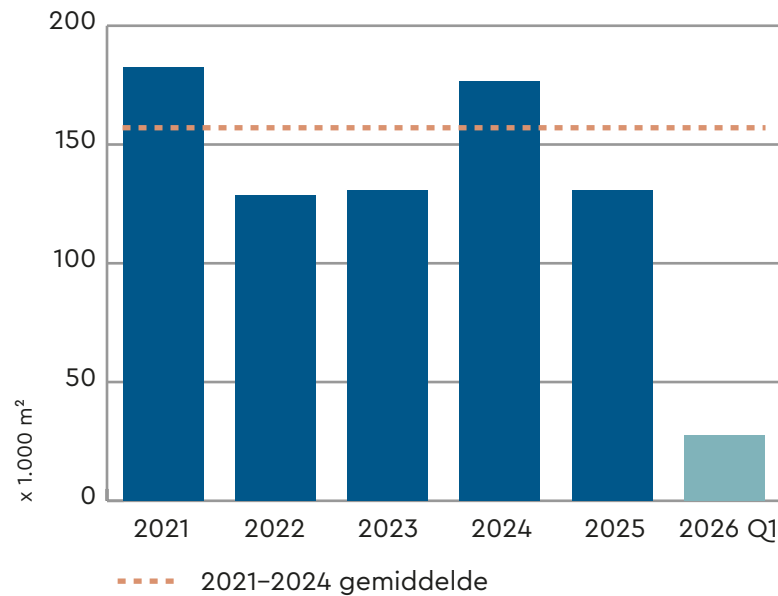
**Leonard van Loon is bedrijfsmakelaar en voorman van Siewe Bedrijfsmakelaars in Almere. Het familiebedrijf werd in 1928 opgericht in Bussum en richt zich tegenwoordig vooral op Flevoland en 't Gooi. Daarbij wordt intensief samengewerkt met Siewe Woningmakelaars, dat nog altijd gevestigd is in 't Gooi. 'In tegenstelling tot het Gooi is in Almere nog volop ruimte voor bedrijven. Ik geniet nog iedere dag van dit prachtige vak. Het geeft mij energie om klanten te verrassen met een advies of oplossing waar ze zelf nog niet aan hadden gedacht.'**



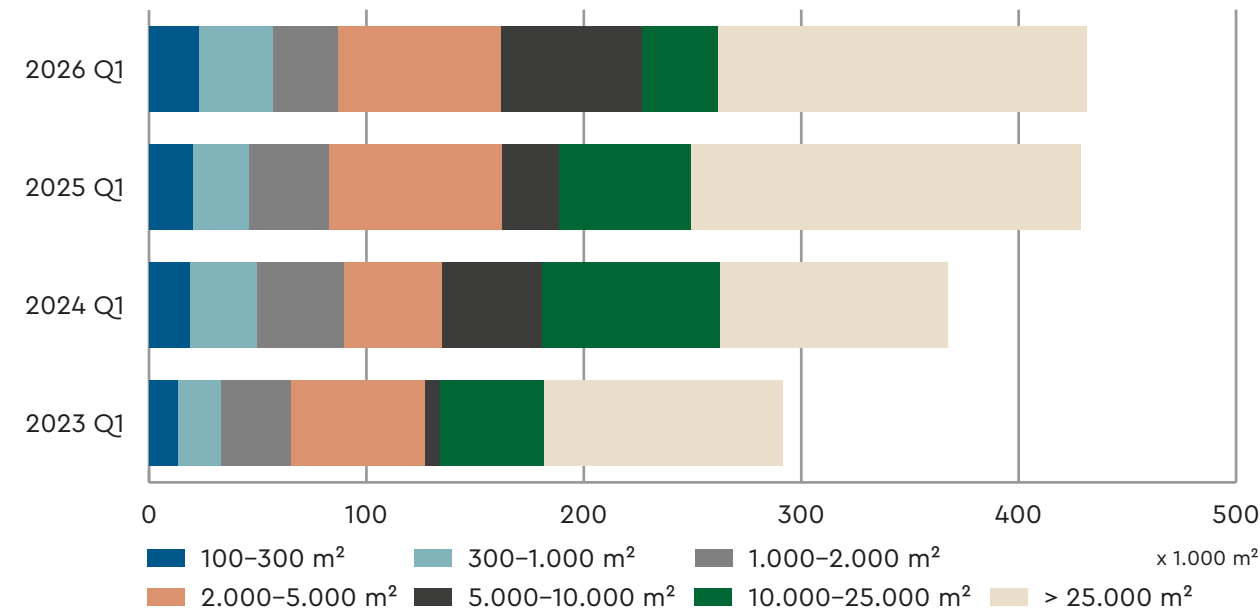
**'Zelfs als de groei hier halveert, blijven de cijfers nog steeds hoog'**

# Regio-analyse Flevoland

## Opname



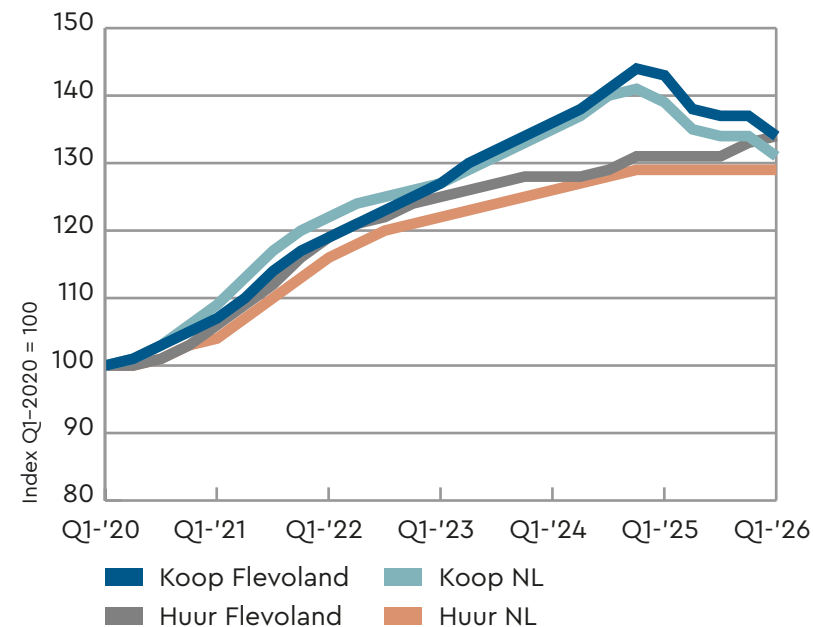
## Aanbod



## Almere houdt de markt in Flevoland op koers

- De dynamiek op de bedrijfsruimtemarkt in Flevoland nam in 2025 af. Met een opname van ruim 130.000 m<sup>2</sup> bleef het volume 15% onder het langjarig gemiddelde. Dat beeld wordt echter deels verklaard door een uitzonderlijk sterk jaar 2024. Almere bleef de motor van de markt en was goed voor meer dan de helft van alle opgenomen vierkante meters.
- Ondanks de opnamedip bleef het aanbod stabiel. In totaal staat er 431.000 m<sup>2</sup> bedrijfsruimte te koop of te huur, waarvan het overgrote deel zich bevindt in Almere en Lelystad. In Lelystad nam het aanbod het afgelopen jaar licht toe, waardoor het aanbodpercentage uitkwam op 10%. In Almere bewoog de markt juist de andere kant op en daalde het aanbodpercentage naar 8%.
- Buiten deze twee steden is de markt aanzienlijk krappere. In de overige plaatsen schommelen de aanbodpercentages tussen de 2 en 4%. Voor Flevoland als geheel komt het aanbodpercentage daarmee uit op 5,9%, een half procentpunt lager dan een jaar geleden. Ondanks deze daling blijft Flevoland de provincie met de ruimste bedrijfsruimtemarkt in Nederland. Dit komt mede door een aantal op risico opgeleverde logistieke panden in Lelystad.
- De kooprijzen in Flevoland lagen begin 2026 ongeveer 6% lager dan een jaar eerder, vergelijkbaar met de landelijke kooprijzenontwikkeling. De huurcijfers stegen met 2% ten opzichte van 2025 Q1 terwijl de landelijke huurprijzen licht daalden.

## Koop- en huurcijfers



## Kerncijfers

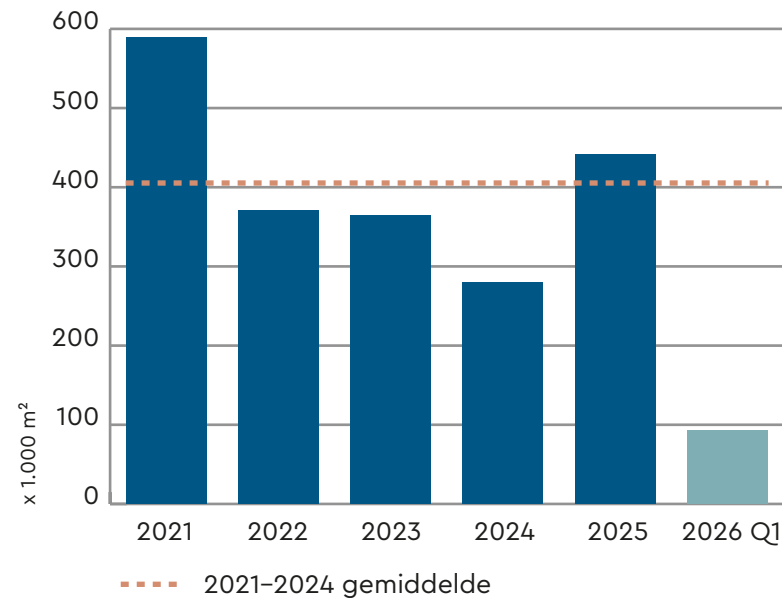
Plaats	Q2 '21 – Q1 '25*	Opname Q2 '25 – Q1 '26	Huur in €/m <sup>2</sup>	Aanbod		
				Q1 '25	Q1 '26	Aanbod %
Almere	74.200	77.800	€50-€100	170.500	163.900	7%
Lelystad	23.100	13.100	€40-€85	181.000	192.900	10%
Zeewolde	20.300	12.600	€40-€90	14.200	17.500	2%
Emmeloord	16.800	10.200	€35-€70	33.100	22.100	3%
Dronten	5.100	8.400	€45-€75	13.800	10.400	2%
Biddinghuizen	3.100	6.000	€35-€70	4.000	6.200	3%
Provincie overig	7.300	7.600	€30-€65	12.200	17.600	2%

\*jaargemiddelde opname (Q2 t/m Q1)

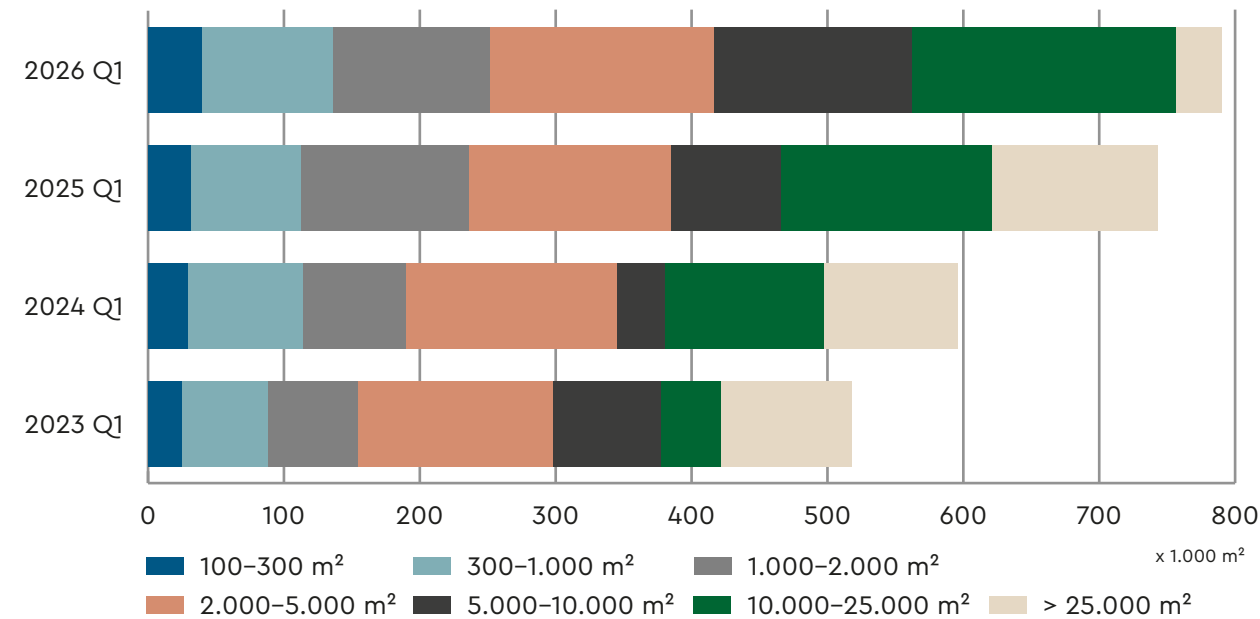
(in m<sup>2</sup>)

# Regio-analyse Overijssel

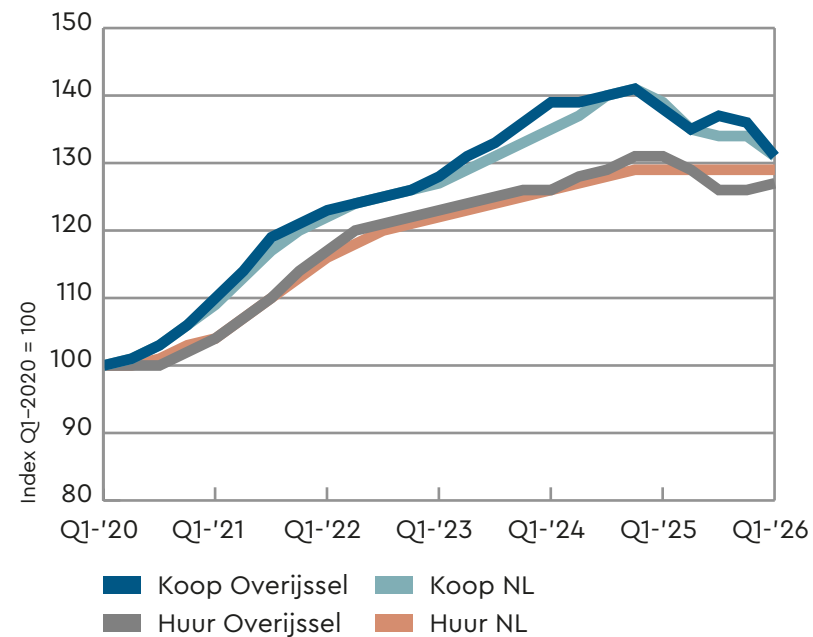
## Opname



## Aanbod



## Koop- en huurcijfers



## Kerncijfers

Plaats	Opname		Huur in €/m²	Aanbod		
	Q2 '21 - Q1 '25*	Q2 '25 - Q1 '26		Q1 '25	Q1 '26	Aanbod %
Almelo	68.500	35.100	€35-€80	159.600	117.200	5%
Enschede	56.600	46.300	€35-€80	111.000	122.300	6%
Deventer	39.200	103.400	€30-€70	67.000	41.700	4%
Zwolle	57.500	26.300	€40-€85	65.300	111.100	7%
Hengelo	34.500	35.900	€40-€75	51.600	62.900	5%
Oldenzaal	14.700	15.500	€30-€70	38.600	45.600	6%
Nijverdal	8.300	14.000	€30-€70	7.700	8.700	2%
Goor	8.200	13.400	€30-€60	8.100	13.200	4%
Kampen	7.500	5.200	€35-€80	16.200	22.800	3%
Steenwijk	5.500	10.500	€30-€65	14.900	26.000	8%
Provincie overig	98.600	109.600	€30-€65	203.000	218.700	3%

\*jaargemiddelde opname (Q2 t/m Q1)

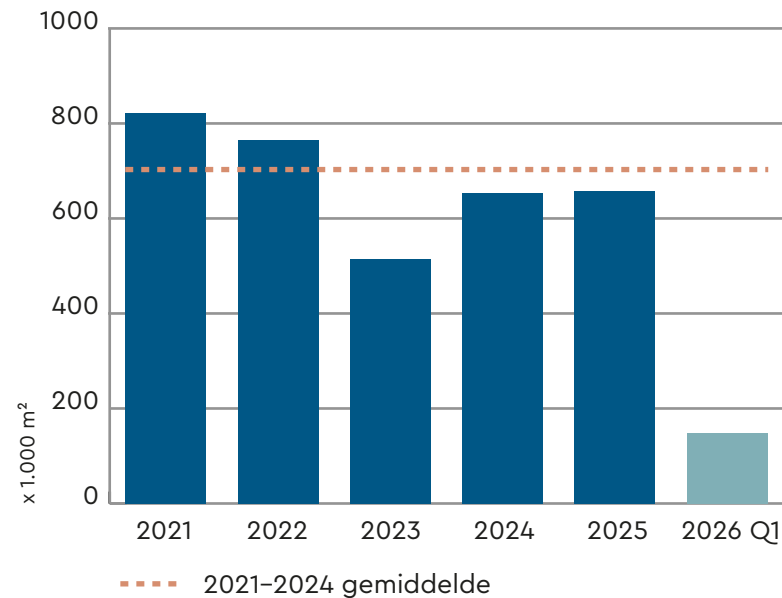
(in m²)

## Meer aanbod, ondanks hogere opname in Overijssel

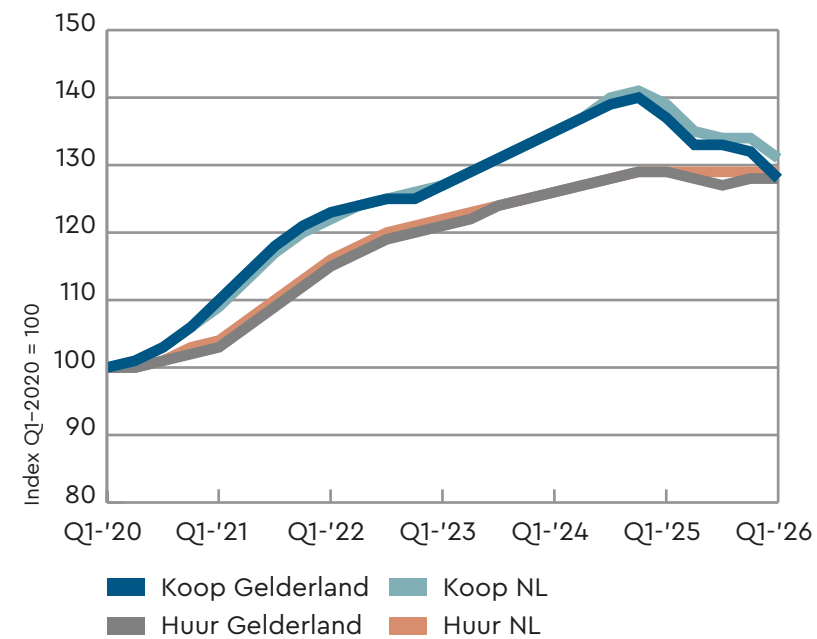
- In Overijssel trok de vraag naar bedrijfsruimte in 2025 aan. De opname kwam uit op 441.600 m², het hoogste niveau sinds 2021. De stijging kwam vooral doordat er meer transacties plaatsvonden, waardoor de opname 10% boven het langjarig gemiddelde uitkwam. Deze trend lijkt in 2026 door te zetten met een opname van 93.400 m² in het eerste kwartaal.
- Binnen de provincie valt Deventer op met een opname van meer dan 100.000 m² in de afgelopen vier kwartalen. Een verklaring hiervoor is de transactie van een pand van bijna 77.000 m². In de andere grote steden, Almelo, Enschede en Zwolle, bleef de opname juist achter op het langjarig gemiddelde. Van deze vier steden heeft Deventer de krapste markt, met een aanbodpercentage van 4%. Almelo (5%) en Enschede (6%) liggen hier iets boven, gevolgd door Zwolle met 7%.
- Ondanks de sterke vraag nam het aanbod toe tot 790.000 m², 6% meer dan een jaar eerder. Vooral in de segmenten 1.000 – 2.000 m² en 5.000 – 10.000 m² is meer bedrijfsruimte beschikbaar. In totaal staat 4,3% van de totale voorraad te huur of te koop.
- In het eerste kwartaal van 2026 lagen de koopprijzen 5% en de huurprijzen 3% lager dan een jaar eerder. Sinds 2020 zijn de koopprijzen in Overijssel 31% gestegen, gelijk aan de landelijke koopprijzontwikkeling. De huurprijzen stegen in dezelfde periode met 27%, tegenover 29% landelijk.

# Regio-analyse Gelderland

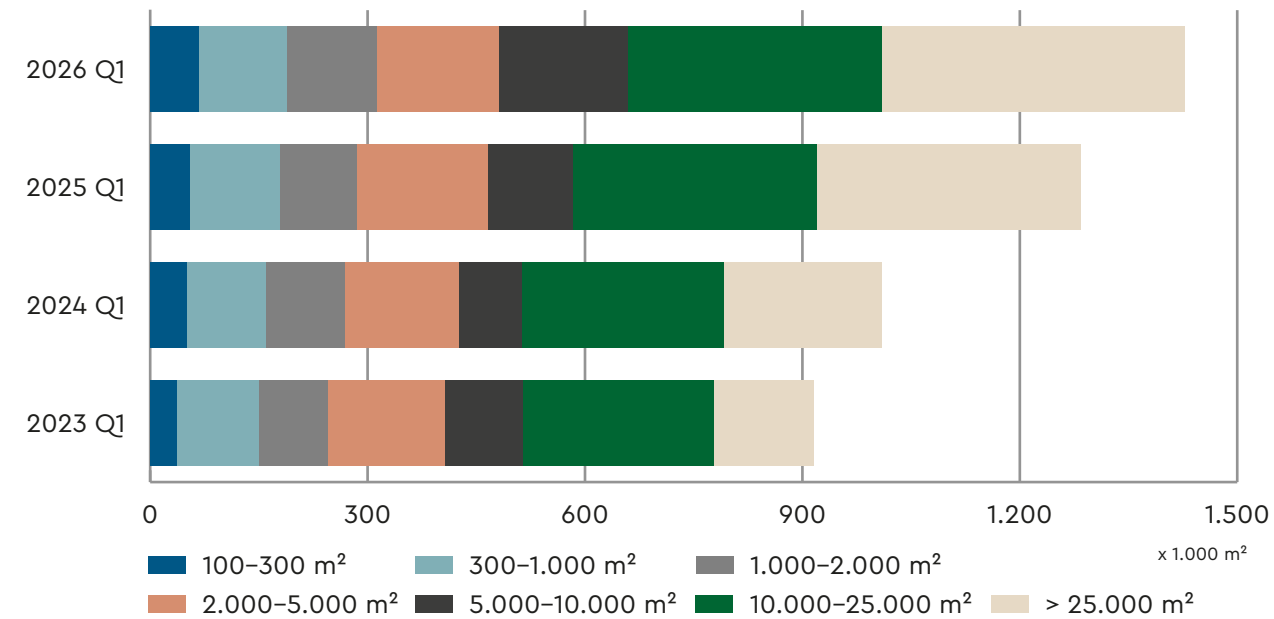
## Opname



## Koop- en huurcijfers



## Aanbod



## Kerncijfers

Plaats	Q2 '21 - Q1 '25*	Opname Q2 '25 - Q1 '26	Huur in €/m²	Aanbod		
				Q1 '25	Q1 '26	Aanbod %
Tiel	61.700	76.900	€35-€85	72.400	158.600	10%
Apeldoorn	45.800	51.000	€40-€90	43.000	55.300	4%
Oosterhout	25.000	82.300	€50-€75	68.100	109.900	6%
Ede	35.100	34.200	€45-€90	47.400	50.600	4%
Arnhem	33.200	26.500	€45-€100	33.600	29.900	4%
Barneveld	26.800	27.400	€45-€90	13.300	18.600	1%
Nijkerk	21.700	43.500	€45-€90	25.300	22.100	3%
Nijmegen	20.600	11.600	€40-€90	79.200	68.800	4%
Doetinchem	17.100	18.700	€40-€85	16.700	19.600	2%
Harderwijk	17.400	17.000	€40-€90	48.500	40.000	5%
Provincie overig	362.200	292.100	€35-€85	836.300	854.800	5%

\*jaargemiddelde opname (Q2 t/m Q1)

(in m²)

## Bedrijfsruimtemarkt in Gelderland wordt ruimer

- De bedrijfsruimtemarkt in Gelderland liet in 2025 een stabiel beeld zien. In totaal werd er 657.300 m² bedrijfsruimte opgenomen, vrijwel vergelijkbaar met een jaar eerder. Daarmee lag het opnamevolume wel 5% lager dan het langjarig gemiddelde van de provincie. Het overgrote deel van de transacties betreft kleine panden tot 300 m².
- Binnen de provincies lopen de ontwikkelingen uiteen. In plaatsen als Tiel, Apeldoorn, Oosterhout en Nijkerk nam de opname duidelijk toe. In Oosterhout werd het hoogste opnamevolume van de provincie gerealiseerd met 82.300 m². Ook Tiel sprong eruit door een transactie van 40.000 m², waardoor in totaal 76.900 m² werd opgenomen. In Arnhem en Nijmegen bleef het opnamevolume juist achter bij voorgaande jaren.
- Het aanbod van bedrijfsruimte nam in een jaar tijd met 11% toe. Dit komt door een stijging in het segment boven de 5.000 m². In totaal is 1,43 miljoen m² bedrijfsruimte te koop of te huur. Dat komt neer op 4,8% van de totale voorraad. Dit percentage loopt door de provincie uiteen van 1% in Barneveld tot 10% in Tiel.
- De prijsontwikkeling in Gelderland volgt grotendeels het landelijke beeld. De kooprijzen lagen begin 2026 7% lager dan een jaar eerder, iets meer dan de landelijke daling van 6%. De huurprijzen bleven, net zoals landelijk, vrijwel onveranderd. Arnhem heeft de hoogste maximale huurprijzen die oplopen tot €100 per m².

## Regio-analyse Zuid-Nederland

# Logistiek niet op waarde geschat

Nederland wordt vandaag de dag door veel buitenlandse partijen gezien als een ingewikkeld land, ziet **Sander van Tuijl**. De boosdoener: de regelgeving, of juist het gebrek daaraan, en het uitblijven van daadkracht op de bekende hoofdpijndossiers. Vooralsnog weten internationale bedrijven Nederland, ondanks het dure investeringsklimaat, toch te vinden, maar dit is zeker geen vanzelfsprekendheid meer. 'Als Nederland te complex wordt, kunnen partijen net zo goed doorrijden naar andere landen.'

Als rasechte Brabander, nog altijd woonachtig in de provincie, heeft Sander van Tuijl een sterke affiniteit met de regio Zuid. De belangrijkste industriële en logistieke hotspots liggen op de as Rotterdam-Breda-Tilburg-Eindhoven-Venlo en zijn dan ook goed vertegenwoordigd in de regio. Sander: 'In deze hotspots vinden we by far de beste bedrijventerreinen, die ook in lastigere markten het best blijven presteren. Locaties daarbuiten, de secundaire plekken, laten meer leegstand en minder huurgroei zien, met hogere incentives, zoals huurkortingen, tot gevolg. Door de enorme groei van dit segment zie je dat er plekken zijn ontstaan die het op dit moment wat moeilijker hebben.'

### Gezonde marges

De leegstand is licht gestegen, maar blijft binnen 'gezonde marges', zegt Sander. 'Als >



# Regio-analyse Zuid-Nederland

je je creatief opstelt als verhuurder kun je nog steeds huurders vinden, ook buiten de traditionele hotspots. De markt stabiliseert nu vooral en dat kun je zowel positief als negatief uitleggen. Wij zien dat de partijen met de nodige ervaring in de markt zich nog altijd goed staande houden. De drempel is iets hoger geworden, maar dat vinden wij op zich niet zo vervelend. Er moet simpelweg meer toegevoegde waarde worden geleverd.'

## Verschuiving arbeid

Bij de grote campussen ligt het probleem met name in het vinden van personeel. Van Tuijl: 'Dat gaat makkelijker wanneer je in de buurt van de grote steden zit. Door het arbeidstekort zien we dat logistieke operaties complexer worden en dat meer wordt

geautomatiseerd. Daardoor verschuift de arbeidsvraag richting hoger opgeleid personeel, in plaats van de traditionele *blue collar-worker*.' Nieuwe partijen die naar Nederland komen, kiezen daar heel bewust voor, zegt Sander van Tuijl. 'We hebben een relatief duur investeringsklimaat in ons land. Partijen die hier toch voor kiezen, doen dat vanwege de kwaliteit die wij bieden, maar zeker ook vanwege het opleidingsniveau van de beroepsbevolking.'

## Remming innovatie

Het gebrek aan stroom remt ondertussen de innovatie richting een geautomatiseerde operatie met hoogopgeleid personeel. Stikstof vormt in de logistiek mogelijk zelfs een groter probleem dan elders, denk bijvoorbeeld aan de aanleverende

vrachtwagens. 'Bij ons vindt er niet alleen stikstofuitstoot plaats tijdens de bouw, zoals bij woningen, maar juist ook in de fase daarna, door alle vrachtbewegingen'.

## Vernuftig

Wat je in de regio ziet, is sterk verbonden met de steden, zegt Sander. 'De logistiek voor Europese distributie concentreert zich in Venlo, hightechbedrijven in Eindhoven en partijen die in de Benelux opereren in Breda.

Het is voor de sector cruciaal om dicht bij die intermodaliteit te zitten. Daarnaast zie je een grote mate van vernuftigheid in de sector. Er wordt allang niet meer alleen met pallets geschoven. Toch wordt de sector door de politiek in Nederland nog onvoldoende op waarde geschat. Er wordt vooral in negatieve termen gedacht, zoals de verdozing van het landschap, terwijl daar inmiddels juist veel goede, groene en duurzame oplossingen voor zijn ontwikkeld.'

## WIE IS SANDER VAN TUIJL?

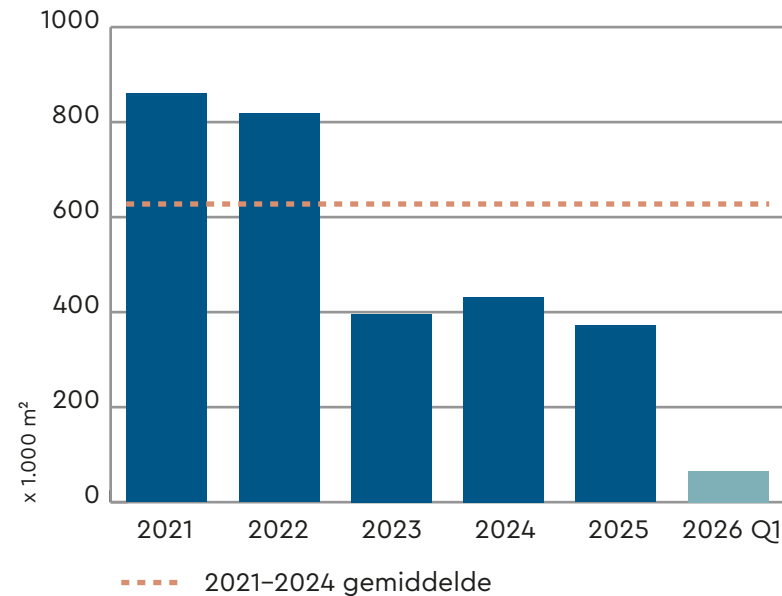
**Sander van Tuijl is partner bij Cushman & Wakefield, een wereldwijd opererend kantoor dat cliënten ondersteunt bij hun commercieel vastgoedvraagstukken. Sander is onderdeel van het MT en geeft leiding aan het landelijke Industrial & Logistics agencyteam vanuit de standplaats Eindhoven. 'Mijn drive is dat ik nog iedere dag heel veel energie krijg om samen met mijn team deals te closen voor cliënten. Mijn hart ligt echt bij de logistiek, wij waren al actief in dit segment toen iedereen het nog een ondergeschoven kindje vond. Wij hebben een heel compleet en overall beeld van de markt.'**



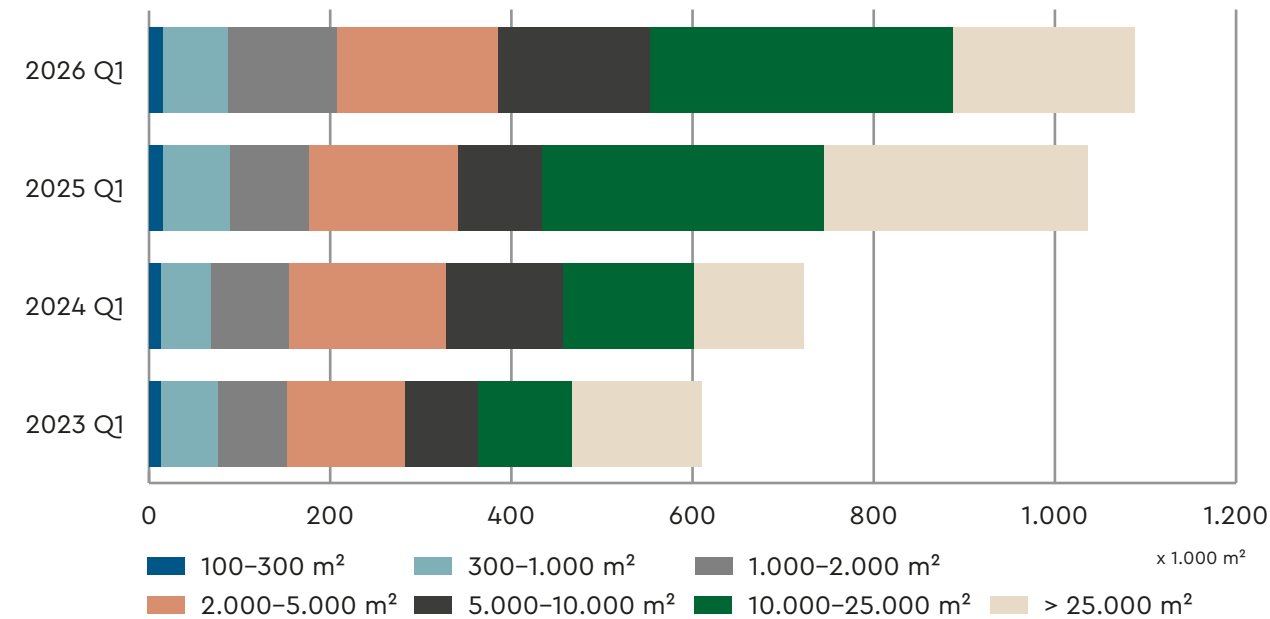
**'De arbeidsvraag verschuift richting hoger opgeleid personeel'**

# Regio-analyse Limburg

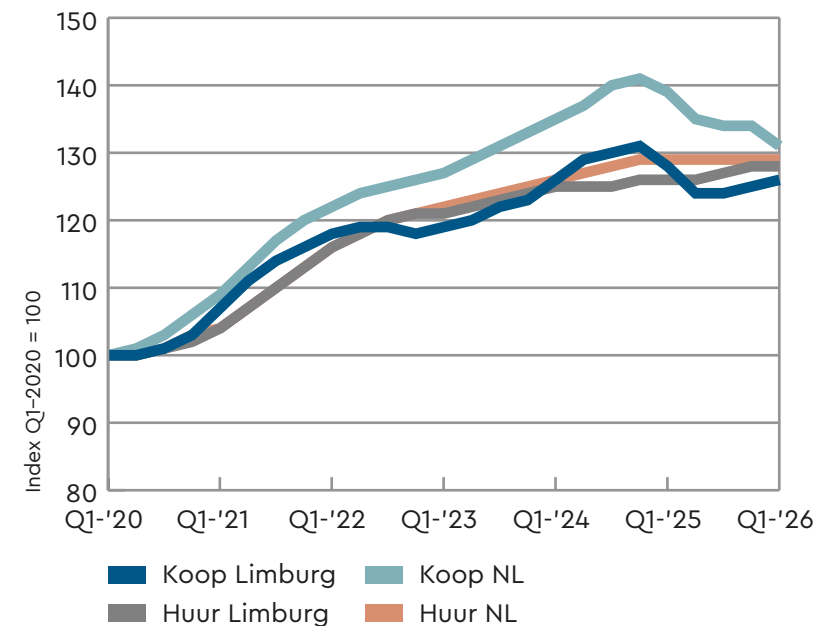
## Opname



## Aanbod



## Koop- en huurcijfers



## Kerncijfers

Plaats	Q2 '21 – Q1 '25*	Opname Q2 '25 – Q1 '26	Huur in €/m²	Aanbod		
				Q1 '25	Q1 '26	Aanbod %
Venlo	122.400	59.700	€40-€90	226.200	261.600	6%
Weert	63.200	19.700	€45-€70	28.100	38.800	3%
Echt	55.900	5.100	€35-€80	30.100	50.800	11%
Heerlen	50.100	16.800	€40-€80	71.600	87.300	9%
Venray	39.400	18.400	€40-€75	89.800	76.500	9%
Roermond	24.300	8.800	€45-€75	18.800	17.000	2%
Kerkrade	18.700	7.900	€35-€70	94.200	107.300	16%
Maastricht	33.800	23.900	€50-€80	33.600	7.900	1%
Sittard	11.500	15.800	€40-€75	36.700	33.500	5%
Provincie overig	157.300	158.800	€30-€75	406.600	408.000	5%

\*jaargemiddelde opname (Q2 t/m Q1)

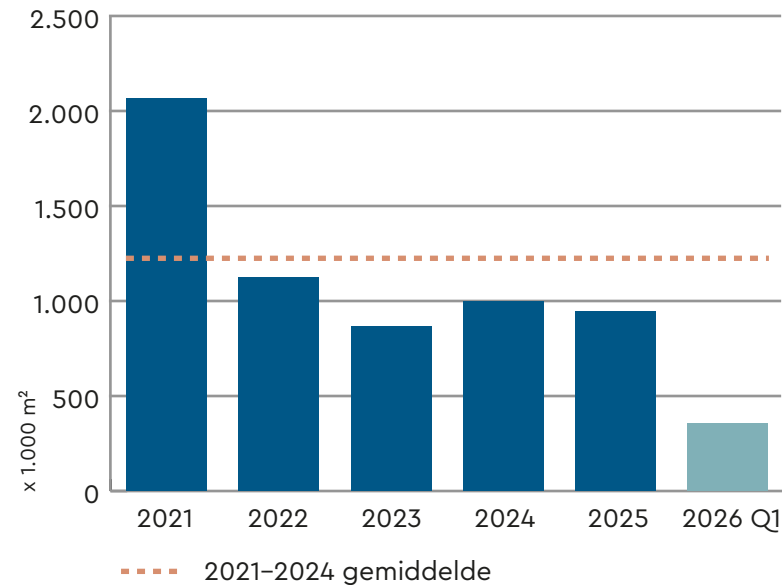
(in m²)

## Veel transacties, weinig volume in Limburg

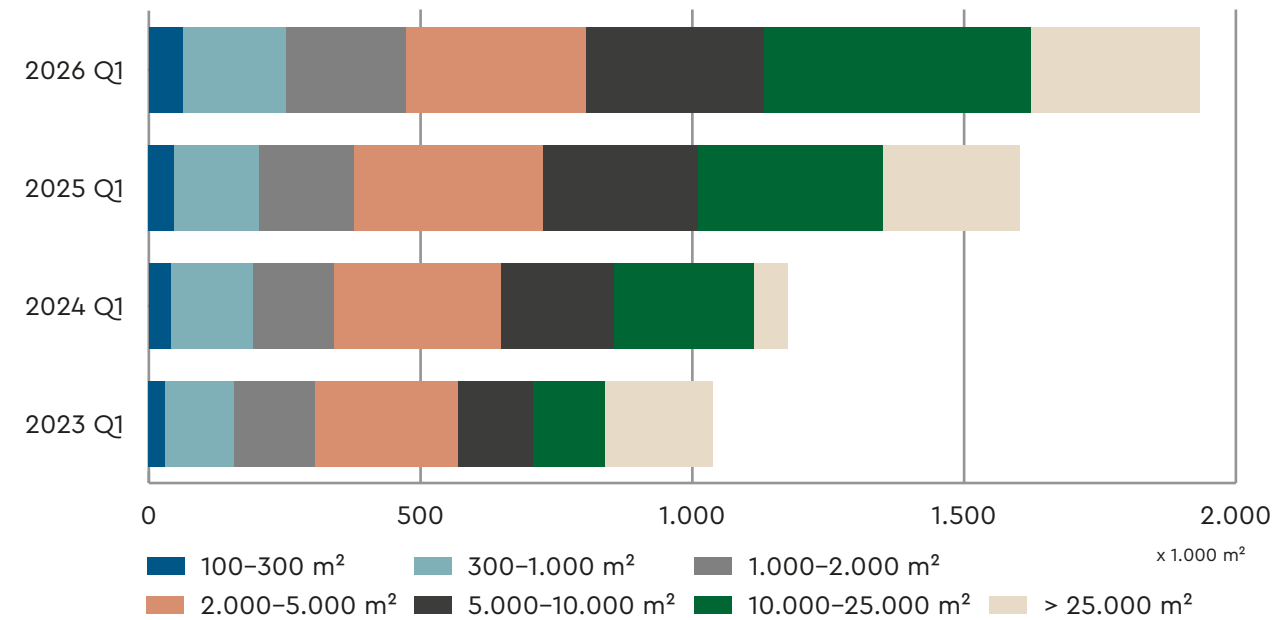
- De bedrijfsruimtemarkt in Limburg bleef in 2025 actief, al lag het opnamevolume met 372.000 m² net onder het niveau van de twee voorgaande jaren. Vergeleken met 2021 en 2022 is de opname echter aanzienlijk lager; destijds werd jaarlijks nog meer dan 800.000 m² opgenomen. Opvallend is dat in 2025 wel het hoogste aantal transacties sinds 2021 werd geregistreerd. Dat wijst erop dat vooral kleinere bedrijfsruimten van eigenaar of gebruiker wisselden.
- Het aanbod is de afgelopen jaren toegenomen. Aan het einde van het eerste kwartaal van 2026 stond 1,09 miljoen m² bedrijfsruimte te huur of te koop, 5% meer dan een jaar eerder en zelfs 50% meer dan twee jaar geleden. Deze stijging komt door een verdubbeling in het aantal beschikbare panden groter dan 10.000 m² in die periode.
- Met een aanbodpercentage van 5,3% behoort Limburg tot een van de provincies met de ruimste markt. Wel verschillen de percentages door de provincie heen. In Kerkrade en Echt is meer dan 10% van de voorraad beschikbaar, terwijl de markt in Weert, Sevenum, Roermond en Maastricht aanzienlijk krappert is met aanbodpercentages van 3% of lager.
- De koopprijzen in Limburg zijn de afgelopen jaren minder sterk gestegen dan landelijk. Sinds 2020 Q1 liggen de koopprijzen in Limburg 26% hoger, tegenover 31% landelijk. Wel zien we dat de gemiddelde koopprijs in Limburg vanaf 2025 minder snel daalt. De huurprijzen ontwikkelen zich meer in lijn met het landelijke beeld. De tophuur-prijzen in Limburg komen uit op €90 per m².

# Regio-analyse Noord-Brabant

## Opname



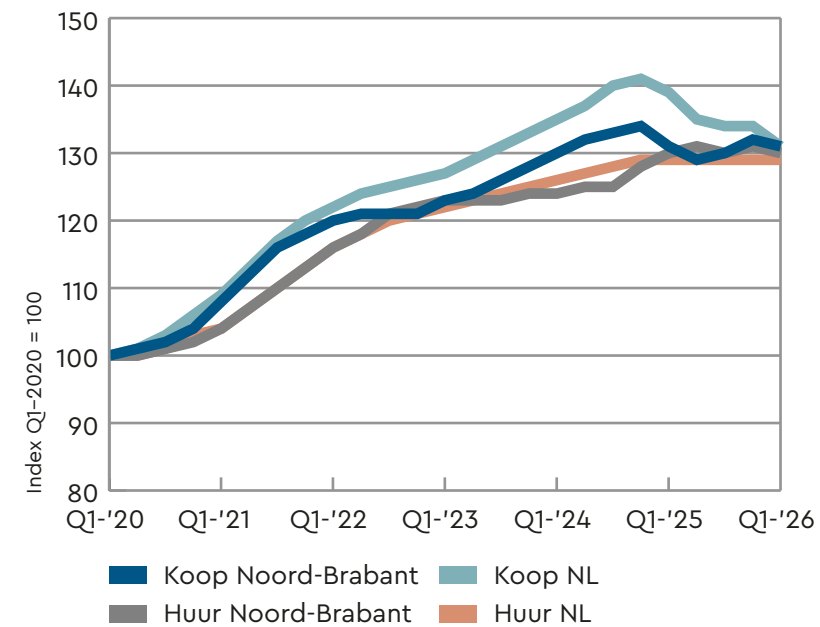
## Aanbod



## Sterke start eerste kwartaal bedrijfsruimtemarkt Noord-Brabant

- Noord-Brabant kende een krachtige start op de bedrijfsruimtemarkt begin 2026. In het eerste kwartaal werd ruim 355.000 m² bedrijfsruimte opgenomen. Over heel 2025 kwam het opnamevolume uit op 945.000 m². Daarmee bleef de markt op vergelijkbaar niveau als in de twee voorgaande jaren, maar nog altijd ruim onder de piek van 2021. De piek werd destijds mede veroorzaakt door grote opnames van logistiek vastgoed.
- Het aanbod in Noord-Brabant stijgt voor het derde jaar op rij. Eind 2026 Q1 stond bijna 1,93 miljoen m² bedrijfsruimte te koop of te huur, 20% meer dan een jaar eerder. Daarmee komt het aanbodpercentage uit op 3,9% van de totale voorraad.
- In de vier steden met het grootste aandeel in het opnamevolume verschilt de ontwikkeling. In Tilburg en Eindhoven bleef de opname in de afgelopen 4 kwartalen achter bij het langjarig gemiddelde. In Breda en Roosendaal werd juist meer bedrijfsruimte opgenomen. Het aanbod nam alle vier de steden toe. Tilburg kent met een aanbodpercentage van 3% de krapste markt. Roosendaal heeft met 8%, de meeste beschikbare ruimte ten opzichte van de voorraad.
- De prijsontwikkeling bleef het afgelopen jaar stabiel in Noord-Brabant. Sinds begin 2020 zijn de koopprijzen in Noord-Brabant net als landelijk, 31% gestegen. Vergeleken met een jaar geleden zijn de koopprijzen 6% gedaald. Ook huurprijzen volgden dezelfde ontwikkeling als landelijk en liggen inmiddels 30% hoger dan in 2020.

## Koop- en huurcijfers



## Kerncijfers

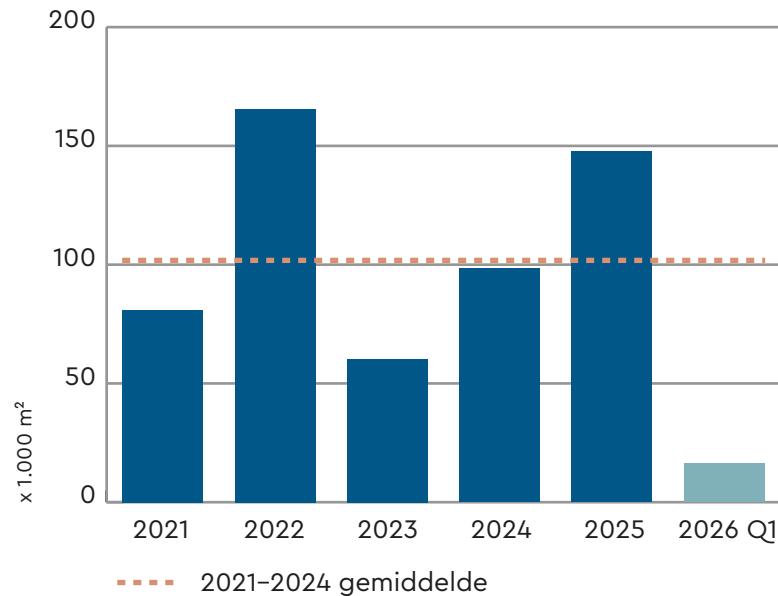
Plaats	Q2 '21 - Q1 '25*	Opname		Huur in €/m²	Aanbod	
		Q2 '25 - Q1 '26	Q1 '25		Q1 '26	Aanbod %
Tilburg	111.200	84.000	€50-€95	77.800	111.900	3%
Eindhoven	96.900	70.300	€55-€100	77.600	151.900	5%
Breda	59.900	79.500	€50-€95	64.100	113.100	5%
Roosendaal	56.800	73.700	€50-€90	105.800	151.900	8%
Waalwijk	62.100	31.700	€50-€95	103.500	113.500	5%
Oud Gastel	52.900	39.000	€50-€85	35.600	52.000	7%
Helmond	45.700	37.200	€50-€85	52.000	74.500	4%
Oosterhout	37.200	43.600	€45-€85	45.600	7.000	0%
Moerdijk	36.800	19.000	€40-€85	21.200	19.000	1%
Veghel	43.400	18.500	€40-€85	58.200	59.700	4%
<b>Provincie overig</b>	<b>596.400</b>	<b>564.200</b>	<b>€30-€80</b>	<b>960.400</b>	<b>1.078.300</b>	<b>4%</b>

\*jaargemiddelde opname (Q2 t/m Q1)

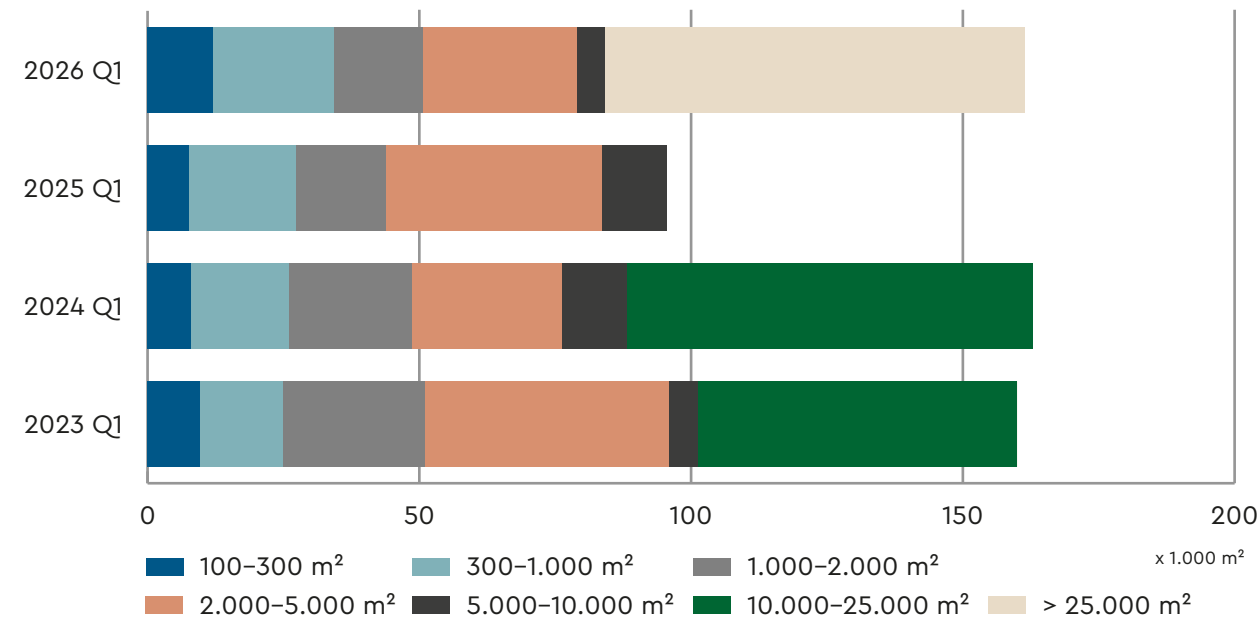
(in m²)

# Regio-analyse Zeeland

## Opname



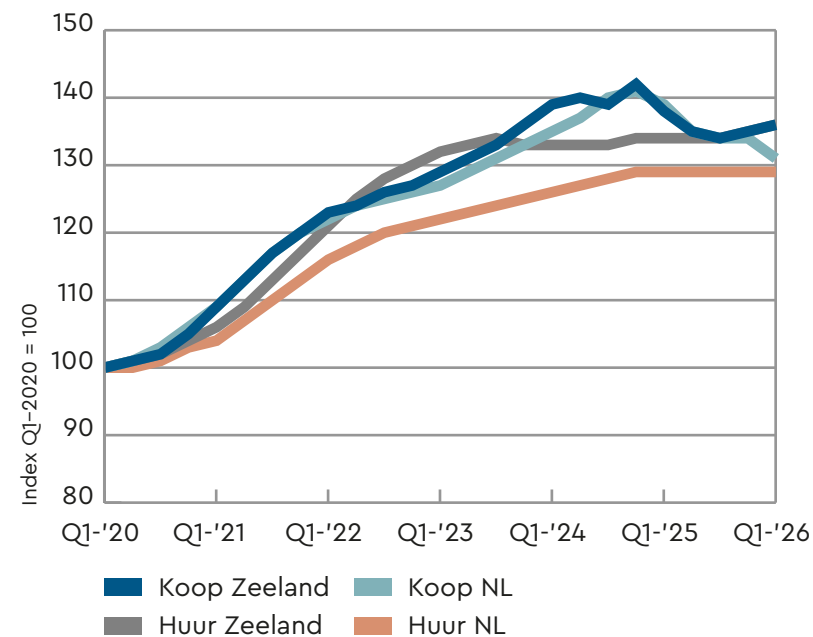
## Aanbod



## Na topjaar nu duidelijke terugval in Zeeland

- In Zeeland lag de opname in 2025 duidelijk boven het langjarig gemiddelde. Er werd bijna 148.000 m<sup>2</sup> aan bedrijfsruimte opgenomen, een plus van ongeveer 46%. Daartegenover staat een zwakke start van 2026. In het eerste kwartaal komt de opname met 16.200 m<sup>2</sup> ruim onder het gebruikelijke niveau uit.
- De vraag in Zeeland concentreert zich vooral in Ritthem, Goes, Middelburg en Kapelle. Ritthem valt op met een opname die meer dan verdrievoudigd is, mede dankzij de opname van drie nieuwbouwpanden van meer dan 10.000 m<sup>2</sup>. Ook in Goes, Middelburg en Tholen nam de opname sterk toe, terwijl Kapelle juist een flinke daling laat zien.
- Ook aan de aanbodzijde is sprake van groei. Na een daling in het voorgaande jaar is het aanbod in 2026 sterk gestegen naar ruim 161.000 m<sup>2</sup> (+70%). Die stijging zit vooral in het segment boven de 25.000 m<sup>2</sup>, waar de afgelopen jaren helemaal geen aanbod was. Ondanks de forse stijging van het aanbod staat in Zeeland slechts 2,4% van de voorraad in aanbod, het laagste percentage van Nederland.
- In Zeeland zijn de kooprijzen in 2026 licht teruggelopen, met een daling van 1% ten opzichte van een jaar eerder. In dezelfde periode stegen de huren nog met 1%. Sinds 2020 zijn de prijzen in Zeeland harder gestegen dan landelijk. De koop- en huurprijzen in Zeeland liggen 36% hoger, vergeleken met respectievelijk 31% en 29% landelijk.

## Koop- en huurcijfers



## Kerncijfers

Plaats	Q2 '21 - Q1 '25*	Opname Q2 '25 - Q1 '26	Huur in €/m <sup>2</sup>	Aanbod		
				Q1 '25	Q1 '26	Aanbod %
<b>Vlissingen</b>	19.900	54.900	€35-€75	3.800	7.200	3%
<b>Goes</b>	12.000	32.300	€40-€80	14.200	10.000	2%
<b>Middelburg</b>	8.400	18.100	€35-€65	8.000	30.600	7%
<b>Kapelle</b>	10.800	1.900	€30-€65	2.800	29.600	8%
<b>Tholen</b>	4.800	11.700	€30-€65	12.600	3.600	0%
<b>Terneuzen</b>	6.200	1.600	€30-€65	8.400	5.200	1%
<b>Provincie overig</b>	37.100	20.800	€30-€65	45.700	75.200	2%

\*jaargemiddelde opname (Q2 t/m Q1)

(in m<sup>2</sup>)

## Regio-analyse West-Nederland

# Netcongestie risico voor groei en welvaart

De regio Utrecht is, zelfs nog los van de centrale ligging, heel dynamisch, ziet **Marco van Diggelen** van Brecheisen. 'Bedrijven willen hier graag zitten omdat de werkgelegenheid gewoon goed is. Dat betekent wel dat zowel de grond- als de koop en huurprijzen de afgelopen jaren hard zijn gestegen.'

Het zijn vaak intensieve projecten, zegt Marco van Diggelen. Onlangs verkocht hij ruim één hectare op het nieuwe bedrijvenpark De Kroon, ongeveer het laatste wat nog in de markt is. Er is nog 7,5 hectare te gaan. 'Uiteindelijk ben ik dan zo'n 11 jaar met het hele traject bezig.' Een ander gebied waar veel gebeurt is de Merwede-Kanaalzone, waar grotendeels sloop/nieuwbouw plaatsvindt voor de bouw van wooneenheden maar ook transformaties van oude bedrijfs- en kantoorgebouwen. Brecheisen is betrokken bij de nieuwe herontwikkeling HET DEPOT, het voormalige fietsendepot van de gemeente Utrecht, in dit gebied van circa 14.000 m<sup>2</sup>. 'We zijn aan het verhuren aan horecabedrijven, maakbedrijven en kantoren voor ondernemers vanaf 25 m<sup>2</sup> en kantoren voor ondernemingen vanaf 200 m<sup>2</sup>. Dit gebouw wordt opgetopt met een houtenconstructie in twee bouwlagen zoals het onlangs >



# Regio-analyse West-Nederland

ontwikkelde gebouw Houtfabriek, die onderdeel uitmaakt van Campus Werkspoor. Echt heel spectaculair.'

## Intensief ruimtegebruik

In de regio is veel schaarste aan bouwgrond en relatief hoge vraag naar bedrijfsruimte tussen de 300 en 1.500 m<sup>2</sup>. De bouw van bedrijfsruimten in het algemeen zal vanwege netcongestie naar verwachting in de toekomst afnemen. Marco van Diggelen: 'De afgelopen 2 jaar hebben wij zo'n 300 bedrijfsunits per jaar verkocht en verhuurd, dit jaar zal dat een stukje minder zijn. Over het algemeen is er een schaarste aan goede bedrijfsruimte.' Een oplossing ziet hij onder meer in intensief ruimtegebruik, waar hij onderzoek naar deed. 'Ons kantoor is betrokken bij de verkoop van in totaal 112

## WIE IS MARCO VAN DIGGELEN?

**Marco van Diggelen is directeur-partner bij de Brecheisen Groep en houdt zich als directeur BOG dagelijks bezig met bedrijfsontwikkeling in de stad en provincie Utrecht. Samen met een team van 10 collega's adviseert hij ondernemers, beleggers en vastgoedeigenaren bij uiteenlopende vraagstukken binnen de bedrijfsmakelaardij. Marco is sinds 2000 actief in de bedrijfsmakelaardij, na een overstap uit de commerciële wereld van product-verkoop. 'Ik had gelijk een klik met het vak. Mijn dag loopt altijd anders dan ik dacht, er komen altijd weer nieuwe vraagstukken op mijn pad. Ik vind het heel leuk om uit te puzzelen hoe zo'n uitdaging aan te vliegen.'**

nieuwbouw bedrijfs- en opslagunits direct gelegen aan de Rijksweg A1 bij Amersfoort, in vier bouwlagen met oprijbanen en een goederenlift. Op de bovenste verdiepingen komen de wel bekende bedrijfsunits, waar je ook kan laden en lossen. Veel ondernemers zijn misschien nog niet zo ver om op de verdieping te gaan zitten, maar wij zien hier dat het heel goed loopt. Er zijn nog maar een enkele bedrijfsunits beschikbaar.'

## Zichtbaar

Een andere trend is zichtbaarheid, zegt Marco. 'Ondernemers zijn enorm trots op hun bedrijf en willen dat gewoon laten zien. Vaak vinden ze het ook belangrijk om voor hun klanten de juiste sfeer neer te zetten, netjes en verzorgd. Iets dat past bij je

onderneming.' Het zijn ook de ondernemers die ervoor zorgen dat Marco ondanks de uitdagingen in de markt positief gestemd is. 'Onze klanten zijn zeker nog optimistisch voor de toekomst. De gemeente Utrecht is ook heel actief. Er wordt veel geïnvesteerd in samenwerking met lokale eigenaren en ondernemers in het revitaliseren van oude bedrijfsterreinen.'

## Alternatieven

Net als de grondprijzen zijn ook de bouwkosten fors gestegen. Dan hangt er nog een

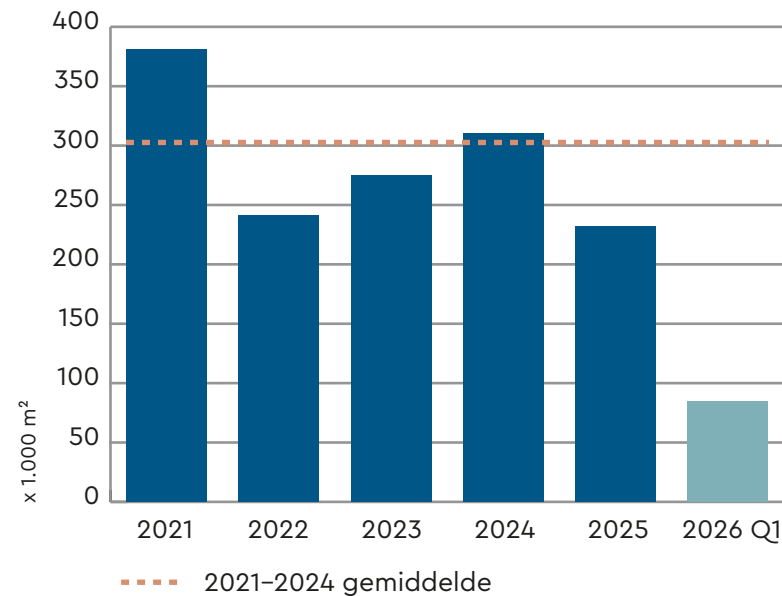
zwaard van Damocles boven het hoofd met de netcongestie en mogelijke aansluitingsstop. 'Bedrijven kunnen niet uitbreiden of verhuizen vanwege het gebrek aan stroom. Op het gebied van aansluitingen ligt alles stil. Dat gaat tot 2034 echt een probleem worden. Gelukkig zijn op de nieuwbouwlocatie De Kroon de aansluitingen gegarandeerd. We zien ook dat ondernemers al druk bezig zijn met alternatieven om stroom op te wekken en op te slaan in batterijen. Maar hoe je het went of keert, het zal invloed hebben op onze economische groei.'



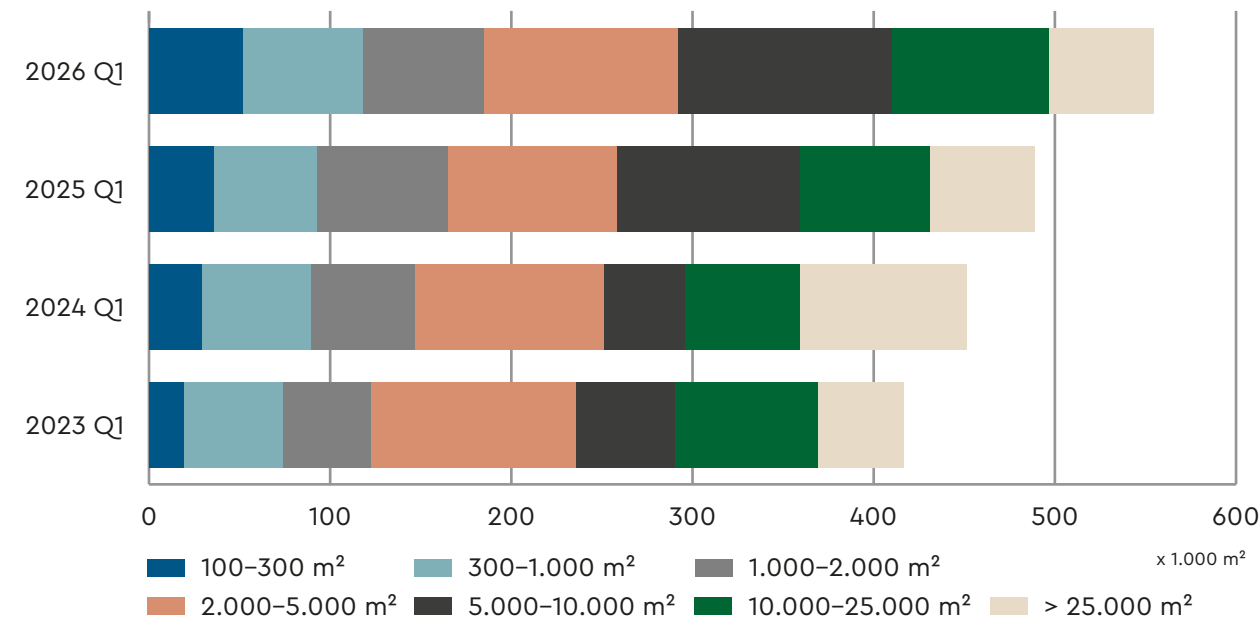
**'Bedrijven kunnen niet uitbreiden of verhuizen vanwege het gebrek aan stroom'**

# Regio-analyse Utrecht

## Opname



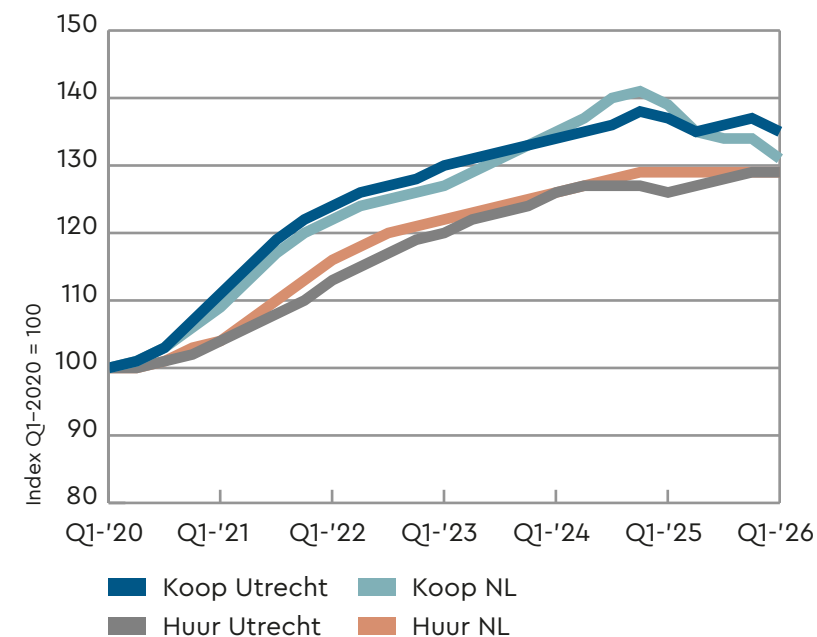
## Aanbod



## Utrechtse markt wordt geleidelijk ruimer

- De opname in de afgelopen vier kwartalen was 23% lager dan het gemiddelde in de voorgaande periode. Toch zagen we in de provincie Utrecht meer individuele transacties, omdat kleine opnames juist fors groeiden. De opname lijkt te herstellen in 2026, met een totaal van 85.000 m² in het eerste kwartaal.
- Het aanbod in de provincie stijgt voor het derde jaar op rij. In totaal staat 555.000 m² bedrijfsruimte in aanbod, 13% meer dan een jaar eerder. De sterke toename van beschikbare ruimten tussen 100 – 300 m² (+44%) komt hoofdzakelijk door nieuwbouw van bedrijfsunits.
- In de stad Utrecht was de opname in de afgelopen vier kwartalen (36.200 m²) lager dan gemiddeld. Toch is in de stad slechts 3% van de voorraad beschikbaar, mede omdat het aanbod in de stad daalde naar 67.300 m². In plaatsen zoals Amersfoort, Nieuwegein en Veenendaal werd de markt juist ruimer. Het procentuele aanbod in Amersfoort bedraagt inmiddels 10%.
- De koopprijzen liggen 1% lager, ten opzichte van 6% landelijk. Daarmee liggen de koopprijzen 35% hoger dan 2020 Q1. In dezelfde periode zijn de landelijke koopprijzen slechts 31% gestegen. De huurprijzen ontwikkelen zich gelijk aan de landelijke cijfers en liggen beide 29% boven het niveau van 2020 Q1.

## Koop- en huurcijfers



## Kerncijfers

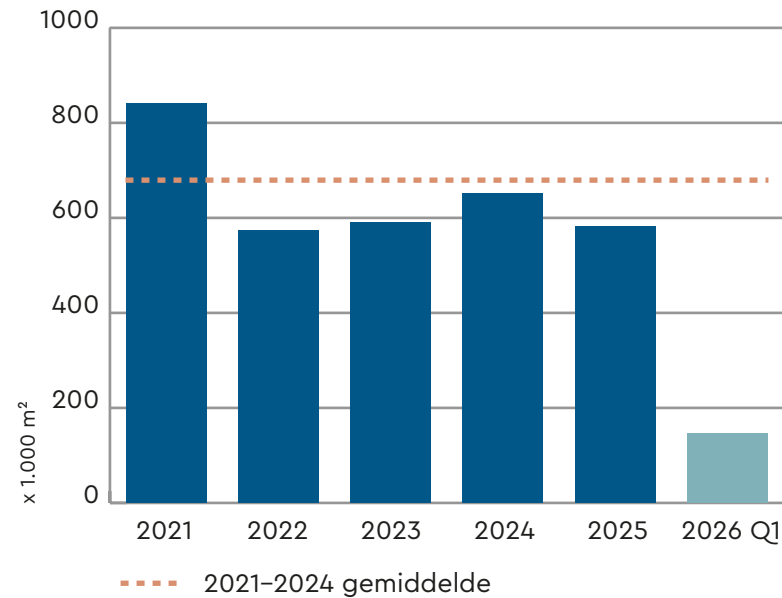
Plaats	Q2 '21 – Q1 '25*	Opname Q2 '25 – Q1 '26	Huur in €/m²	Aanbod		
				Q1 '25	Q1 '26	Aanbod %
Utrecht	58.900	36.200	€60-€120	68.600	67.300	3%
Vianen	29.600	28.000	€50-€90	50.600	44.700	7%
Amersfoort	24.200	43.000	€50-€100	60.200	90.000	10%
Nieuwegein	27.100	17.900	€70-€100	73.700	89.200	7%
Veenendaal	24.800	15.200	€50-€90	23.600	46.400	4%
Houten	18.500	13.000	€50-€90	12.400	16.900	4%
De Meern	14.000	11.100	€65-€100	16.500	17.100	4%
Mijdrecht	9.200	11.700	€50-€90	27.900	26.800	5%
Soest	6.300	16.500	€50-€90	10.200	12.100	3%
Maarssen	9.500	900	€45-€90	61.900	35.000	22%
Provincie overig	62.700	73.800	€45-€90	111.100	109.100	2%

\*jaargemiddelde opname (Q2 t/m Q1)

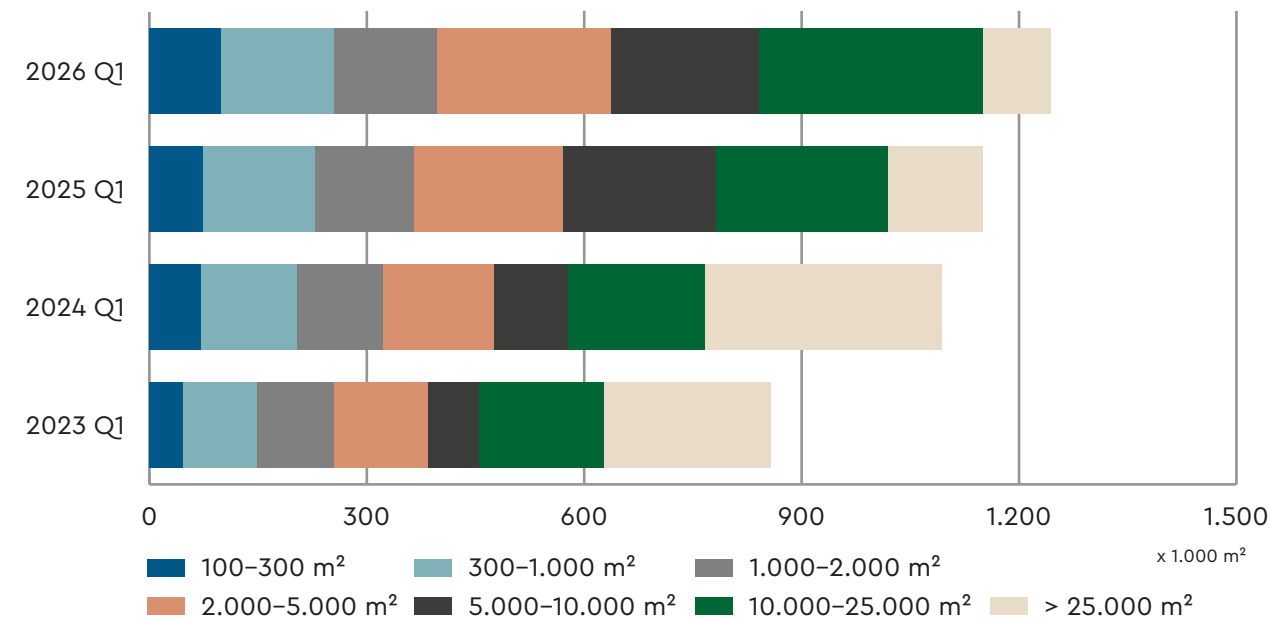
(in m²)

# Regio-analyse Noord-Holland

## Opname



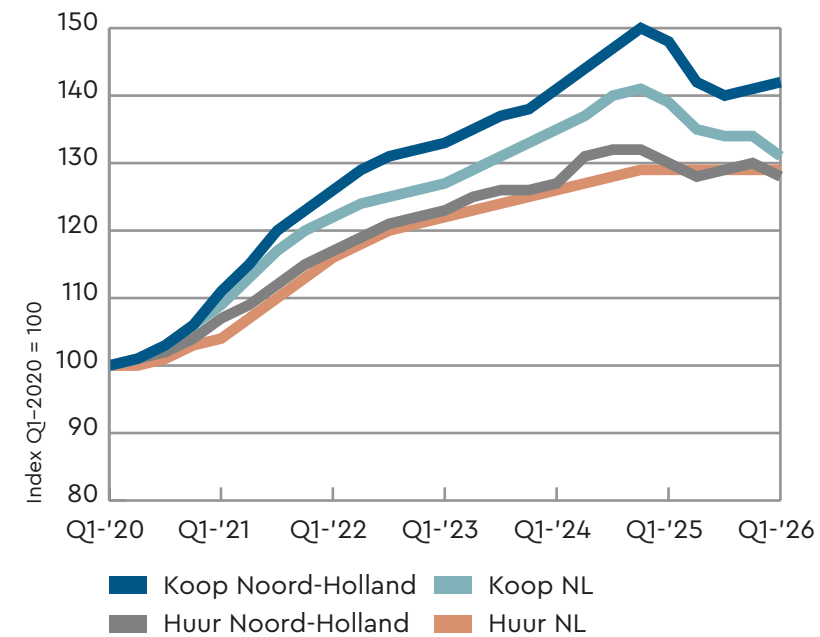
## Aanbod



## Vraag stabiliseert en aanbod loopt verder op in Noord-Holland

- In Noord-Holland lag de opname in 2025 met ruim 581.000 m<sup>2</sup> ongeveer 12% onder het langjarig gemiddelde. Dat verschil hangt deels samen met de opnamepiek van 2021, toen nog 841.500 m<sup>2</sup> werd opgenomen. De opname in het eerste kwartaal van 2026 ligt ongeveer op hetzelfde niveau als het kwartaalgemiddelde van 2025.
- Amsterdam heeft veruit het grootste aandeel in de opnamecijfers van de provincie. Met 124.700 m<sup>2</sup> lag de opname ongeveer 20% boven het gemiddelde van de vier voorgaande jaren. In Hoofddorp, Aalsmeer en Zaandam was de opname juist lager. Alkmaar vormde een positieve uitzondering met een hogere opname.
- Het aanbod nam voor het derde jaar op rij toe, met name rond Schiphol in de plaatsen Aalsmeer en Hoofddorp. Eind Q1 2026 stond 1,24 miljoen m<sup>2</sup> bedrijfsruimte te huur of te koop, 8% meer dan een jaar eerder. Daarmee wordt 4,6% van de voorraad in de markt aangeboden. Vooral het aanbod van oppervlakten tussen 100 tot 300 m<sup>2</sup> groeide sterk (+30%). Het hoge aanbod in Hoofddorp (11%) en Aalsmeer (13%) is te verklaren door het stijgend volume beschikbaar logistiek vastgoed.
- De kooprijzen in de provincie lagen begin 2026 ongeveer 4% lager dan een jaar eerder, terwijl de huren met 1% daalden. De maximale huurprijzen liggen in Amsterdam op ongeveer €160 per m<sup>2</sup> en behoren daarmee tot de hoogste van het land.

## Koop- en huurcijfers



## Kerncijfers

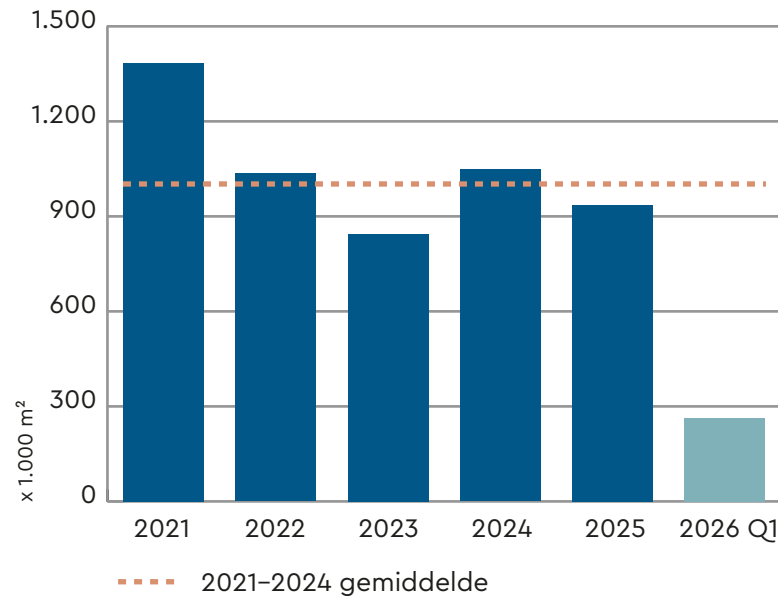
Plaats	Opname Q2 '21 – Q1 '25*	Opname Q2 '25 – Q1 '26	Aanbod Huur in €/m <sup>2</sup>	Q1 '25	Q1 '26	Aanbod %
Amsterdam	105.200	124.700	€65-€160	296.300	323.100	6%
Hoofddorp	79.500	8.100	€50-€110	63.000	110.200	11%
Aalsmeer	63.400	44.400	€50-€105	76.200	104.100	13%
Zaandam	32.300	13.900	€50-€110	54.300	55.500	5%
Alkmaar	19.600	26.000	€50-€110	33.800	28.500	2%
Haarlem	17.700	17.200	€55-€100	19.800	27.100	3%
Heerhugowaard	16.000	18.500	€50-€90	14.300	9.700	1%
Nieuw-Vennep	12.000	17.300	€50-€100	4.500	19.800	3%
Zwaag	12.700	10.500	€45-€85	12.500	16.500	3%
Purmerend	10.000	11.400	€45-€85	9.900	12.900	2%
Provincie overig	271.700	269.800	€35-€80	564.700	536.300	4%

\*jaargemiddelde opname (Q2 t/m Q1)

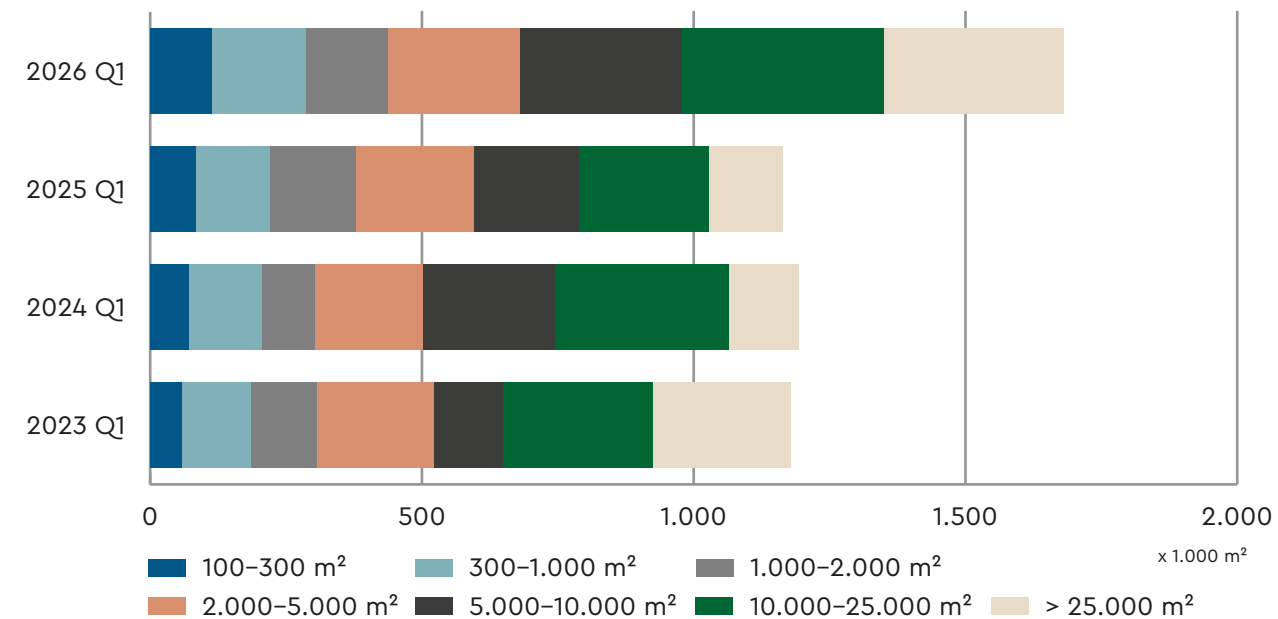
(in m<sup>2</sup>)

# Regio-analyse Zuid-Holland

## Opname



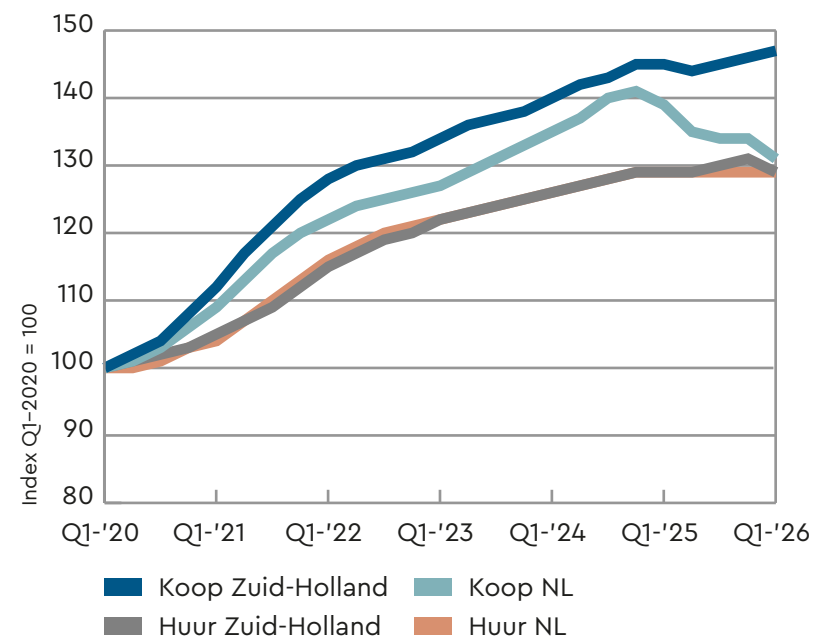
## Aanbod



## Opname Zuid-Holland daalt, aanbod schiet omhoog

- In Zuid-Holland is de bedrijfsruimtemarkt iets afgekoeld. De totale opname van 935.000 m<sup>2</sup> in 2025 ligt ongeveer 13% onder het langjarig gemiddelde. In 2026 lijkt de markt weer te herstellen. De opname in het eerste kwartaal van 2026 komt met 262.300 m<sup>2</sup> uit op het niveau van het langjarige gemiddelde.
- Daarentegen is het aanbod in 2026 Q1 duidelijk hoger (+45%) dan een jaar eerder. In de meeste oppervlakteklassen was er een stijging te zien, behalve bij ruimten tussen de 1.000 en 2.000 m<sup>2</sup>. Bij panden boven de 5.000 m<sup>2</sup> nam het aanbod het sterkst toe en blijven panden ook vaker leegstaan. In het segment boven de 25.000 m<sup>2</sup> is het aanbod zelfs meer dan verdubbeld.
- Hoewel het aanbod op veel plekken is toegenomen, is de opname in plaatsen als Ridderkerk en Dordrecht juist afgenomen. In Rotterdam neemt de opname nog toe, maar loopt het aanbod in zowel de stad als de haven sterk op. Vooral in het havengebied is de markt met een aanbodpercentage van 9% veel ruimer dan in voorgaande jaren. Ondanks de hoge toename van het aanbod wordt 4,5% van de voorraad in de provincie aangeboden.
- Afgelopen jaar zijn de koopprijzen in Zuid-Holland met 2% gestegen. Daarmee liggen de prijzen inmiddels 47% hoger dan in 2020, aanzienlijk meer dan de landelijke stijging van 31%. De huurprijzen zijn het afgelopen jaar gestabiliseerd en liggen, net als landelijk, 29% boven het niveau van 2020.

## Koop- en huurcijfers



## Kerncijfers

Plaats	Opname		Huur in €/m <sup>2</sup>	Aanbod		Aanbod %
	Q2 '21 - Q1 '25*	Q2 '25 - Q1 '26		Q1 '25	Q1 '26	
Ridderkerk	114.900	61.200	€45-€105	63.100	91.100	7%
Rotterdam	80.800	90.600	€55-€130	238.600	313.700	8%
Bleiswijk	45.600	80.900	€40-€95	38.800	89.600	7%
Waddinxveen	56.400	29.700	€40-€100	61.900	28.800	3%
Dordrecht	56.100	22.800	€40-€100	29.500	47.000	4%
Rotterdam (Haven)**	133.700	53.100	€50-€110	112.200	203.700	9%
Hellevoetsluis	40.500	40.500	€45-€90	3.200	17.400	6%
Alphen aan den Rijn	34.300	23.100	€45-€95	17.800	27.900	2%
Den Haag	22.800	59.700	€55-€105	34.600	38.300	3%
Barendrecht	20.000	33.400	€45-€95	7.700	54.400	9%
Provincie overig	463.200	503.300	€40-€85	556.800	768.800	3%

\*jaargemiddelde opname (Q2 t/m Q1)

(in m<sup>2</sup>)

\*\*Maasvlakte, Botlek, Europoort, Pernis, Vondelingenplaat

# Definities en bronnen

## Aanbod

Bedrijfsruimte die direct beschikbaar is voor verhuur of verkoop. Objecten die nog gebouwd moeten worden, worden niet meegeteld in het aanbod. Het aanbod omvat ook ruimten die nog in gebruik zijn, maar waarvan bekend is dat ze op korte termijn worden vrijgemaakt. Voor bedrijfsruimte geldt een ondergrens van 100 m<sup>2</sup>.

(Bron: brainbay)

## Bedrijfsruimte

Een ruimtelijk zelfstandige eenheid die grotendeels in gebruik is voor productie en opslag in de sectoren bouw, transport en logistiek, lichte en zware industrie en groothandel. Gemengde kantoor- en bedrijfsgebouwen zijn meegenomen als het bedrijfsdeel meer dan 50% van het gehele complex uitmaakt. De bedrijfsruimtemarkt is de overkoepelende term voor logistiek vastgoed en ander bedrijfsmatig vastgoed.

## Bedrijfsverzamelgebouw / kleinschalige bedrijfsunits

Een bedrijfsgebouw dat bestaat uit vijf of meer afzonderlijke bedrijfsunits. In dit onderzoek hanteren we een afbakening van 50 tot en met 500 m<sup>2</sup> per afzonderlijke unit. De activiteiten binnen deze units zijn meestal gericht op het produceren, bewerken, herstellen, installeren, verzamelen, verwerken, verhuren, opslaan en/of distribueren van goederen.

## Huurprijs

De gerealiseerde kale huur per vierkante meter verhuurbaar vloeroppervlak, exclusief btw.

(Bron: brainbay)

## Langjarig gemiddelde

Gemiddelde jaarlijkse opname van bedrijfsruimten gemeten over vier achtereenvolgende jaren. In dit rapport gebruiken we afwisselend de periode 2021 tot en met 2024 of de jaargemiddelde opname in de periode Q2 '21 tot en met Q1 '25.

## Logistiek

Type bedrijfsruimten die geschikt is voor logistieke functies. Hiertoe worden gerekend distributiecentra en (grootschalige) opslagruimten.

## Midden- en kleinbedrijf (MKB)

Het MKB bestaat uit ondernemingen met minimaal 1 en maximaal 250 medewerkers, maximaal € 40 miljoen omzet of € 20 miljoen aan balanstotaal in een jaar.

(Bron: MKB Servicedesk)

## Netcongestie

Netcongestie is de overbelasting van het elektriciteitsnet, ontstaan doordat de vraag naar én het aanbod van elektriciteit (door de energietransitie) de transportcapaciteit van het net overstijgen. Er zijn twee vormen: invoedingscongestie (te veel teruglevering aan het net) en afnamecongestie (te veel vraag naar stroom).

## 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 opnames van bedrijfsruimten vanaf 100 m<sup>2</sup>.

(Bron: brainbay)

## Prijsindex (koop en huur)

De prijsindex wordt gemaakt aan de hand van een versimpelde versie van het Automated Valuation Model (AVM). Dit model kan met behulp van object- en externe kenmerken en transactiepreizen een waarde voorspellen voor elk object. Hierbij worden kenmerken meegenomen als oppervlakte, kwaliteit, bouwjaar en locatie. De index is gebaseerd op de waarde per m<sup>2</sup>.

## Sale-and-leaseback

Financieringsconstructie waarbij een eigenaar zijn vastgoed of bedrijfsmiddel verkoopt aan een investeerder en dit vervolgens direct terughuurt, zodat hij het blijft gebruiken en tegelijk kapitaal vrijmaakt.

## Structureel aanbod

Bedrijfsruimte die langer dan 3 jaar voor verhuur of verkoop beschikbaar is.

(Bron: brainbay)

## Voorraad

Alle leegstaande en in gebruik zijnde bedrijfsruimte. Ook gebouwen die nog in aanbouw zijn, worden tot de voorraad gerekend. Vastgoed dat nog kan worden gebouwd, wordt buiten de statistiek gehouden. Voor bedrijfsruimte geldt een ondergrens van 100 m<sup>2</sup> per pand. De voorraadcijfers zijn gebaseerd op eigen gegevens van NVM/brainbay en externe bronnen.

## 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 bedrijfsruimten en is onderhevig aan ontwikkelingen in de economie en vastgoedmarkt.

**De analyses in deze publicatie zijn gebaseerd op de beschikbare data op het moment van vervaardiging.**



**Colofon**

Juni 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](http://nvm.nl/business)

