

Restauratiefonds.



Monumentale woningen

Inzicht in de nieuwe generatie kopers en de uitdagingen rondom de energielabelplicht



Inhoud

- 3 **Voorwoord: Anneke Haak-Bronsema**
- 4 **Monumenten: een klein, groeiend deel van de woningmarkt**
- 8 **Interview: Frank Buchner, Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed**
- 10 **Hogere prijs, maar niet door de monumentale status**
- 13 **Interview: Makelaars Hilde Kuus & Frank Haze**
- 15 **Monumentenmarkt trekt steeds jongere kopers**
- 18 **Interview: Gert Jan Wijlhuizen, eigenaar monument**
- 19 **Interview: Barbara Geus & Patricia de Vries, Restauratiefonds**
- 21 **Ook voor invoering van de labelplicht hebben al veel monumenten een energielabel**
- 24 **Interview: Sandra Hulsman-van Andel, eigenaar monument**



Voorwoord

Monumentale woningen vormen een bijzonder onderdeel van de Nederlandse woningmarkt. Ze bieden niet alleen woonruimte, maar vertegenwoordigen ook een tastbaar stuk geschiedenis. Eigenaren dragen zorg voor dit erfgoed en geven het door aan volgende generaties. En deze markt is volop in beweging.

Het aantal verkopen groeit en een nieuwe generatie kopers dient zich aan. Wie zijn deze kopers? Hoe ontwikkelen prijzen en verkooptijden zich? En hoe ziet de volgende generatie monumenteneigenaren eruit? Dit rapport brengt deze ontwikkelingen in kaart, met aandacht voor zowel de markt als de mensen erachter.

Een belangrijke ontwikkeling is de invoering van de energielabelplicht per 29 mei 2026. Waar monumenten voorheen waren uitgezonderd, moeten zij voortaan – net als reguliere woningen – bij verkoop en verhuur beschikken over een energielabel. Dit roept vragen op: wat betekent dit voor de markt, en hoe verhoudt het label zich tot de beperkingen en mogelijkheden die horen bij de monumentale status?

De eerste inzichten schetsen een genuanceerd, maar kritisch beeld. Verduurzaming leeft onder monumenteneigenaren en steeds meer woningen hebben bij verkoop al een energielabel. Tegelijkertijd zijn de mogelijkheden om te verduurzamen vaak beperkter dan bij reguliere woningen. Monumenten vragen daarbij bovendien om specialistische kennis, zowel bij aankoop, verkoop en onderhoud, maar zeker ook bij verduurzaming. Het energielabel biedt slechts een generieke indicatie en doet onvoldoende

recht aan de complexiteit van deze panden. Het is daarom belangrijk verder te kijken dan het label alleen en te kiezen voor maatwerk, bijvoorbeeld via een specifiek verduurzamingsplan.

Daarnaast blijkt uit de analyses dat vooral de karakteristieke uitstraling kopers aanspreekt. De monumentale status zelf heeft daarbij geen doorslaggevende invloed op de waarde. Eigenaren die hun woning als monument aangewezen zien worden, hoeven zich dus geen zorgen te maken over negatieve prijseffecten door bijbehorende restricties.

Dit rapport biedt inzicht in een markt die vaak buiten beeld blijft, maar van grote waarde is voor Nederland. Het is tot stand gekomen in samenwerking met het Nationaal Restauratiefonds en met inbreng van NVM-makelaars gespecialiseerd in monumentaal vastgoed. Hun kennis maakt duidelijk waar kansen liggen en waar knelpunten ontstaan. Essentieel om dit bijzondere erfgoed ook voor toekomstige generaties te behouden.

Anneke Haak-Bronsema

Bestuurder NVM Vakgroep Wonen
Portefeuillehouder Monumentale Woningen

Monumenten: een klein, groeidend deel van de woningmarkt

Monumentale woningen vormen een klein en groeiend segment van de Nederlandse woningmarkt. Hun rol neemt de laatste jaren zichtbaar toe: het aantal transacties stijgt sneller dan in de reguliere markt en steeds meer kopers vinden hun weg naar dit bijzondere type woning. Tegelijkertijd is wonen in een monument niet voor iedereen weggelegd. Het aanbod is beperkt, de kenmerken zijn uniek en de spreiding over Nederland ongelijk. Daarmee ontstaat een markt die zich anders ontwikkelt dan de rest van de woningvoorraad en om een eigen benadering vraagt.

Verschillende typen monumenten, maar niet allemaal bewoonbaar

In Nederland zijn er ruim 141 duizend gebouwde (en een klein deel archeologische) monumenten. Zo'n 62 duizend daarvan zijn een Rijksmonument¹, 76 duizend zijn een gemeentelijk monument en 2 duizend zijn een provinciaal monument.

Een Rijksmonument is een monument dat van nationaal belang is, door bijvoorbeeld grote cultuurhistorische of wetenschappelijke waarde. Deze worden door de overheid aangewezen en zijn beschermd onder de Erfgoedwet. Een gemeentelijk monument is van regionaal of plaatselijk belang en wordt door de gemeente aangewezen. Een provinciaal monument wordt vanuit de provincie aangewezen en beschermd, maar alleen

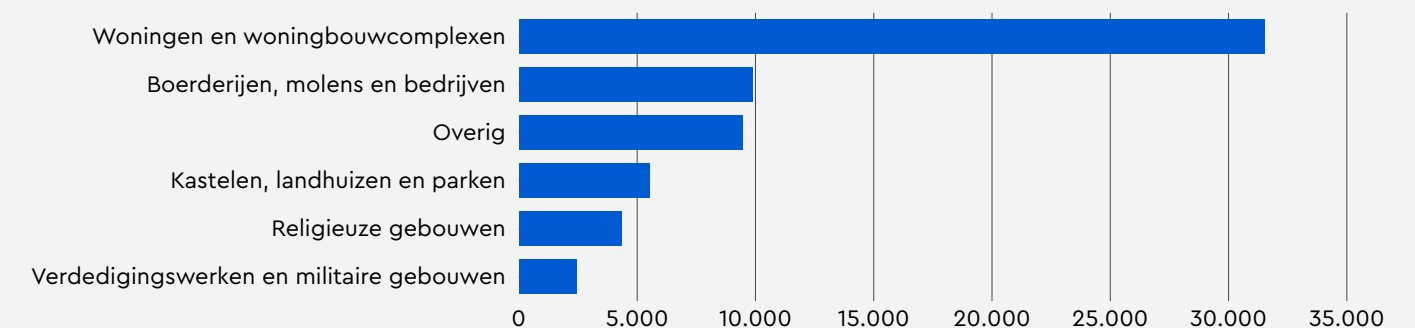
Noord-Holland en Drenthe houden dit bij. De overige provincies hebben dit nog niet gedaan.

We leggen in deze publicatie de focus op monumenten waarin gewoond kan worden. Dat zijn woningen of woningbouwcomplexen, ook bijvoorbeeld boerderijen, kastelen of (voormalige) religieuze gebouwen zoals kerken. In naar schatting 110 duizend van de 141 duizend monumenten in Nederland kan gewoond worden. Wel is het zo dat in één gebouw meerdere adressen en dus huishoudens gevestigd kunnen zijn. Denk bijvoorbeeld aan een gesplitst grachtenpand met een beneden- en bovenwoning.

¹ Monumenten.nl

Aantal rijksmonumenten naar soort object

Inclusief niet bewoonbare monumenten



Bron: Erfgoedmonitor

Bijna 2% van de verkochte woningen is een monument

In 2025 werden door NVM-makelaars meer dan 3.100 monumentale woningen verkocht, het hoogste aantal in 25 jaar. Het gaat om 1,9% van het totaal aantal verkochte woningen. Het aantal verkopen van monumenten is in de afgelopen jaren sterker gegroeid dan het aantal reguliere woningverkopen. Het aantal verkochte monumenten neemt deels zo snel toe, omdat er in de loop der jaren steeds meer gebouwen als monument worden aangewezen. Een andere verklaring voor de sterke groei is dat er in de afgelopen jaren veel voormalige huurwoningen zijn verkocht. Veel van deze uitpandwoningen liggen in de grote steden, zoals in Amsterdam, waar ook een groot deel van de monumentale woningen te vinden is. Tot slot kan ook meespelen dat partijen als woningcorporaties en gemeenten vaker monumentale panden in de verkoop doen, mede vanwege hoge onderhouds- en verduurzamingskosten.

Iets minder dan de helft van alle in 2025 verkochte monumenten betreft een Rijksmonument. Dat aandeel is, door de sterkere groei van het aantal gemeentelijke monumenten, door de jaren heen gestaag afgenomen.

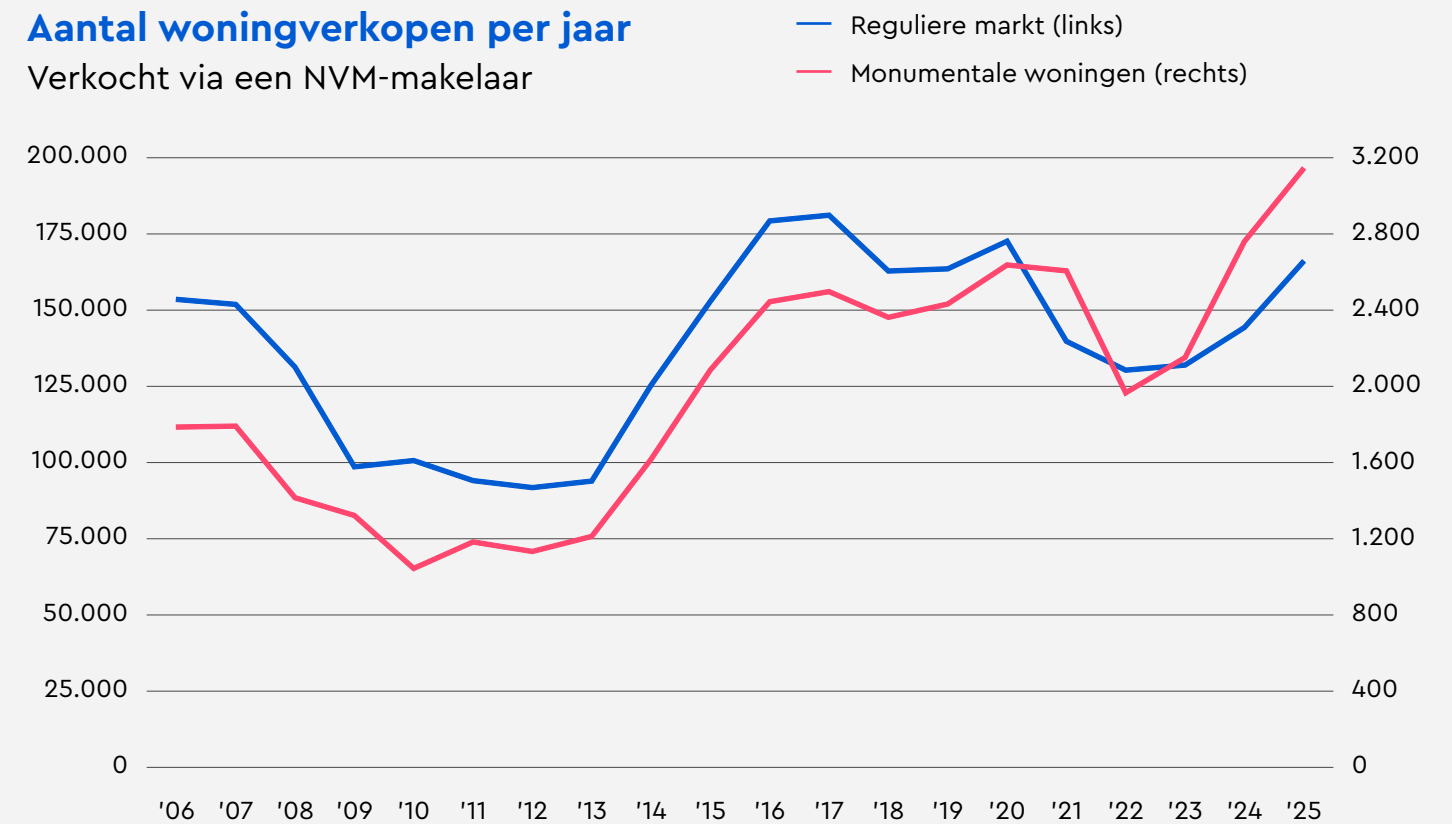
Veel verkochte monumenten zijn een herenhuis of grachtenpand

Van alle verkochte monumenten in de afgelopen 5 jaar is 22% een tussen-, hoek-, of 2-onder-1-kapwoning en ruim 40% een appartement. Van de overige verkochte monumenten is een groot deel een herenhuis of grachtenpand. Ook villa's, woonboerderijen en landhuizen maken een relatief groot deel uit van de verkochte monumenten, veel meer dan hun aandeel binnen de reguliere verkochte woningen.

De meeste verkochte monumenten zijn gebouwd in de 19e of 20e eeuw. Slechts 2% van de verkochte monumenten kent een bouwjaar van vóór 1600, maar het gaat hierbij toch nog om meer dan 200 verkopen. In de reguliere woningverkoop komen woningen met een bouwjaar van voor de 20e eeuw nauwelijks voor.

Aantal woningverkopen per jaar

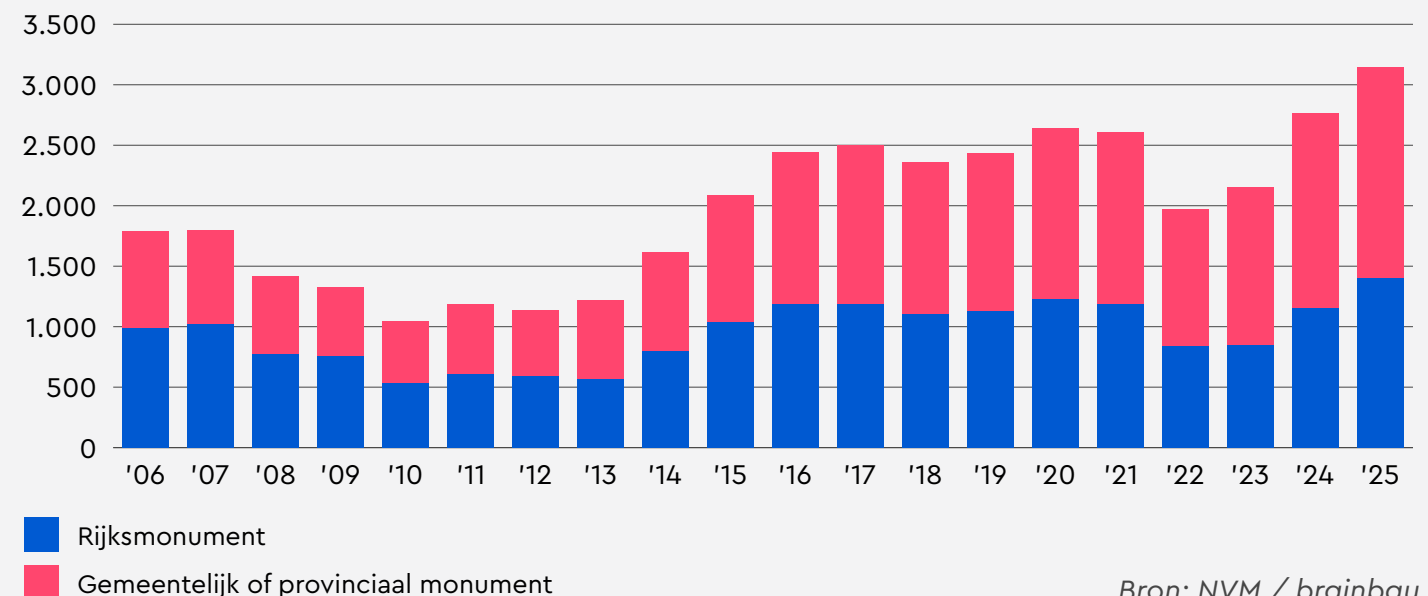
Verkocht via een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

Aantal woningverkopen naar soort monument

Verkocht via een NVM-makelaar

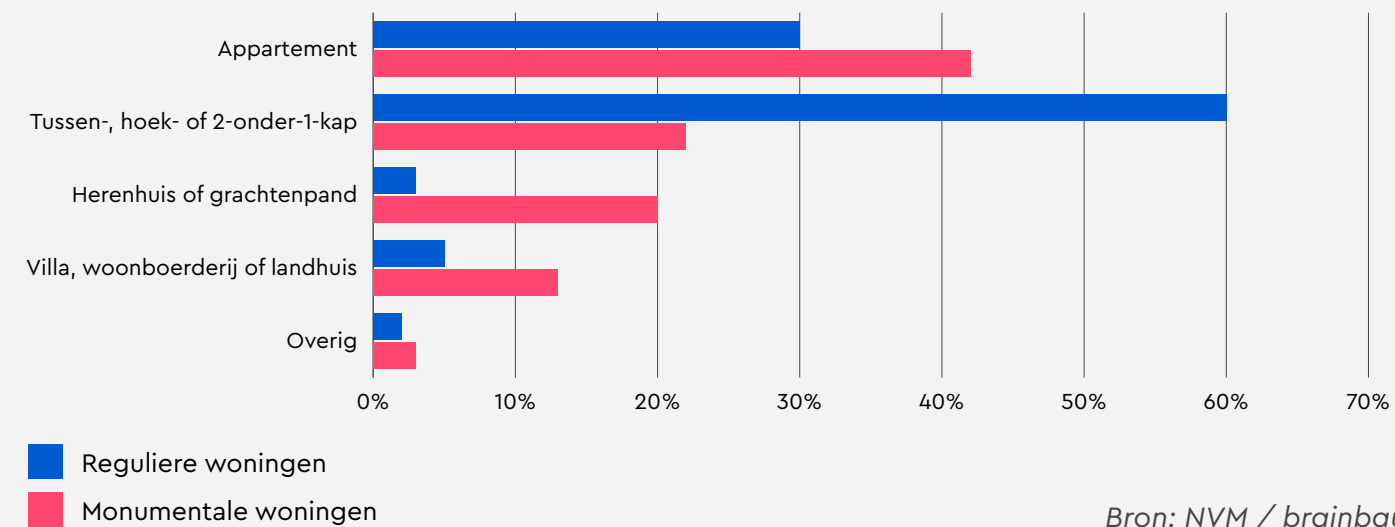


Bron: NVM / brainbay



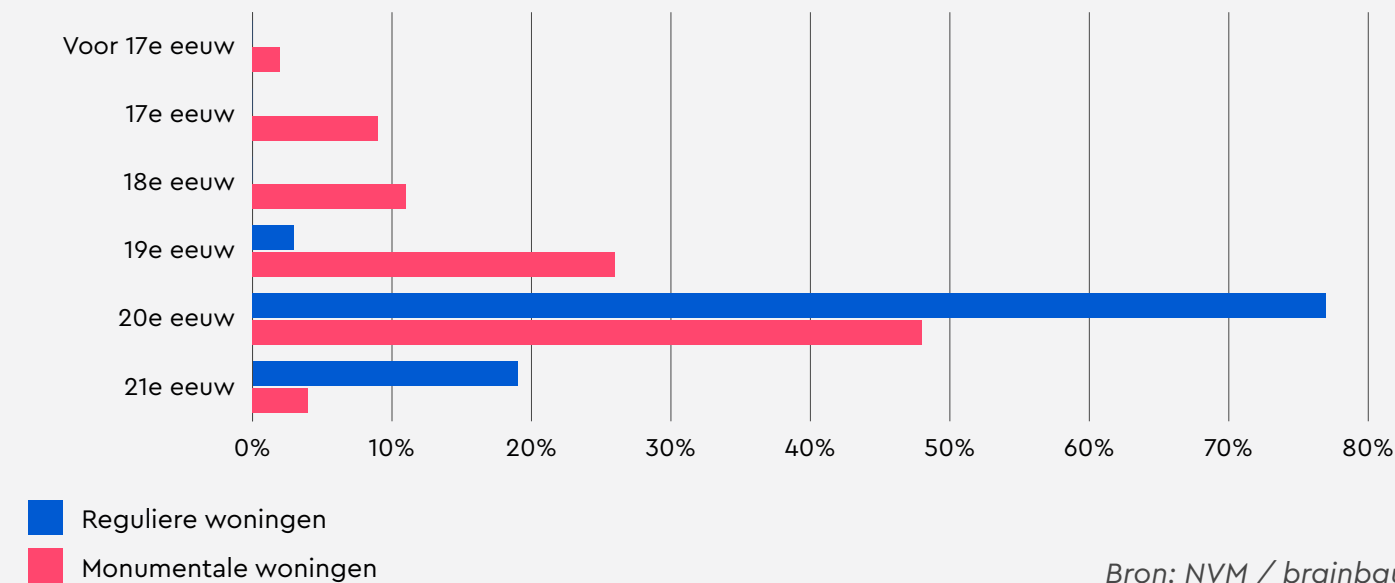
Verdeling woningverkopen naar type

Verkocht in 2021 t/m 2025 via een NVM-makelaar



Verdeling woningverkopen naar bouwperiode

Verkocht in 2021 t/m 2025 via een NVM-makelaar



Harlingen gemeente met hoogste aandeel verkochte monumenten

23% van alle in de afgelopen vijf jaar verkochte monumenten in Nederland staat in Amsterdam. Het gaat om bijna 3 duizend verkopen. Toch is de gemeente Amsterdam niet de gemeente met het hoogste aandeel verkochte monumenten ten opzichte van alle verkopen binnen de gemeente. Dat is de gemeente Harlingen. Bijna 12% van de verkochte woningen in Harlingen is een monument. Drie jaar geleden, toen dit onderzoek voor het eerst werd uitgevoerd, eindigde

Harlingen nog op plek drie. Doesburg was toen de gemeente met het hoogste aandeel verkochte monumenten. Amsterdam valt dit jaar met een aandeel van 6,6% net buiten de top 10. Landelijk is het aandeel slechts 1,9%.

Dit laat zien dat er een klein aantal gemeenten is met veel monumenten of een hoog aandeel monumenten binnen het totaal aantal verkopen. Maar er is ook een grote groep gemeenten waar de verkoop van monumenten nauwelijks een rol speelt op de lokale woningmarkt.

Top 10 gemeenten² met hoogste aandeel transacties van monumenten binnen de totale verkopen in 2021–2025

Gemeente	Aantal verkochte monumenten	Aandeel monumenten
Harlingen	61	11,8%
Doesburg	65	11,5%
Elburg	79	9,3%
Oudewater	35	8,9%
Enkhuizen	54	7,7%
Gouda	267	7,7%
Middelburg	194	7,6%
Leiden	284	7,6%
Schouwen-Duiveland	41	7,3%
Staphorst	17	6,7%

² Gemeenten met meer dan 10 verkochte monumenten in de periode 2021 t/m 2025



Energielabelplicht voor monumenten: de balans tussen beleid en realiteit

Frank Buchner, Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed

Monumenten zijn nooit alleen verleden tijd. Met de invoering van de energielabelplicht per 29 mei 2026 staan ze juist midden in het debat over de toekomst. Hoe duurzaam je gebouwen die waarde ontlenuen aan hun historische karakter, zonder diezelfde waarde te verliezen? Hoe verhoudt het Europese klimaatbeleid zich tot eeuwenoude muren, hoge plafonds en originele kozijnen die niet zomaar vervangen kunnen worden? De Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed werkt dagelijks aan beleid, kennis en afwegingen rondom behoud en verduurzaming.

De Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed (RCE) voert namens de minister van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap wet- en regelgeving en erfgoedbeleid uit. De toekomst een verleden geven en het verleden een toekomst. Daar staat de RCE voor. Volgens Frank Buchner, programmaleider Erfgoed en Duurzaamheid, is die rol, als het gaat om monumenten, drieledig: "We wijzen namens de minister monumenten aan, wij adviseren gemeenten bij ingrijpende wijzigingen van monumenten en wij voeren regelingen uit, zoals de woonhuissubsidie voor onderhoud." Over het aanwijzen van monumenten vertelt Buchner dat alle

monumenten van voor 1965 zijn geïnventariseerd en aangewezen en dat de RCE zich nu richt op de periode na 1965. "Nederland telt momenteel 61.631 rijksmonumenten, waarvan ongeveer de helft woonhuismonumenten is."

Belang voor de samenleving

De vraag wanneer een gebouw een monument wordt, hangt samen met het belang ervan voor de samenleving. Dat kan gaan om cultuurhistorische betekenis of wetenschappelijke waarde, maar ook om de schoonheid ervan. De authenticiteit ervan is daarbij heel belangrijk. "We beschermen het echte, het originele, dat onze samenleving tekent," aldus Buchner. "Mensen gaan naar de Nachtwacht van Rembrandt kijken, niet naar een kopie daarvan." Het proces om een gebouw aan te wijzen als monument is in de loop der tijd veranderd. Voorheen kon vrijwel iedereen een aanvraag indienen en gold er tijdens de procedure een vorm van voorbescherming. Tegenwoordig gebeurt aanwijzing vooral programmatisch, bijvoorbeeld bij onderzoek naar specifieke categorieën zoals militair erfgoed. De procedure volgt de Algemene wet bestuursrecht, met mogelijkheden voor bezwaar en beroep.

Europese regelgeving

Een actuele ontwikkeling binnen het erfgoedbeleid is de invoering van de

energielabelplicht voor monumenten per 29 mei. Deze verplichting vloeit voort uit de Europese Richtlijn voor de energieprestatie van gebouwen (EPBD IV), die gericht is op een duurzaam gebouwenbestand in 2050. Het label geeft inzicht in de energieprestatie van een gebouw en bevat standaardadviezen voor verbetering, zoals isolatie of het toepassen van installaties. Volgens Buchner is de onderliggende methodiek om te komen tot een energielabel geschikt om gebouwen onderling te vergelijken, maar is dit advies niet altijd toepasbaar op beschermde monumenten. "De systematiek gaat uit van standaardoplossingen, zoals bijvoorbeeld dikke isolatiepakketten, die in monumenten vaak niet mogelijk zijn zonder aantasting van de monumentale waarde." Bovendien houdt het model onvoldoende rekening met specifieke kenmerken van monumenten, zoals hoge plafonds, grote ruimtes of het feit dat niet alle vertrekken continu worden verwarmd. Ook bestaande oplossingen, zoals een tochtportaal dat fungeert als extra isolatielaag, worden niet meegenomen in de berekeningen.

Belang van maatwerk

Volgens de RCE ligt de uitdaging dus in het beter laten aansluiten van standaardisatie en de realiteit van een monumentaal pand met betrekking tot het energielabel.

Eenzijds vergroot het label de bewustwording rond energieverbruik en kan het eigenaren stimuleren om stappen te zetten richting verduurzaming. Anderzijds bestaat het risico dat eigenaren kiezen voor snelle, minder passende maatregelen om een beter label te behalen, met problemen bij vergunningverlening als gevolg of mogelijke schade aan de monumentale waarden van het monument. Het op een verkeerde manier isoleren kan grote bouwfysische consequenties hebben. Buchner benadrukt daarom het belang van maatwerk en zorgvuldigheid: verduurzaming van monumenten is zeker mogelijk, maar vraagt om specialistische kennis en creativiteit.

Minder positief beeld

Zo'n 20 procent van de monumenten in Nederland heeft een energielabel. Over het algemeen zijn dat goede labels, van A tot C, omdat tot nog toe vaak alleen de eigenaren met een verduurzaamd monument het label aanvroegen. "We zien momenteel ook wat meer slechtere labels verschijnen, omdat de verplichting eraan komt", weet Buchner. "Ik verwacht dat dat de komende jaren door zal zetten. Onder andere bij verkoop is een label straks verplicht. Het kan best zijn dat iemand het nieuw aangekochte monument gelijk verduurzaamt, maar niet direct een nieuw energielabel aanvraagt. Omdat de

aanvraag van een label geld kost, is het mogelijk dat mensen hun monument gaan verduurzamen, maar pas voor een financiering of een verkoop een nieuw label aanvragen. Het gevolg daarvan kan zijn dat er de komende jaren in Nederland een minder positief beeld ontstaat van de energielabels voor monumenten in ons land. Dat is iets om rekening mee te houden. Vanuit de Routekaart Duurzaam Erfgoed monitoren we daarom ook het werkelijke energieverbruik van het monumentenbestand en kijken we niet alleen naar de energielabels."

'Verduurzaming van monumenten vraagt om specialistische kennis en creativiteit'



Hogere prijs, maar niet door de monumentale status

Monumenten hebben een hoger prijskaartje dan reguliere woningen. Regelmatig betalen kopers meer dan een miljoen euro voor hun monument, maar dit is lang niet altijd het geval. Bovendien lijkt het vooral de karakteristieke uitstraling te zijn waar mensen voor betalen en niet zozeer de monumentale status.

Monument gemiddeld ruim 2 ton duurder

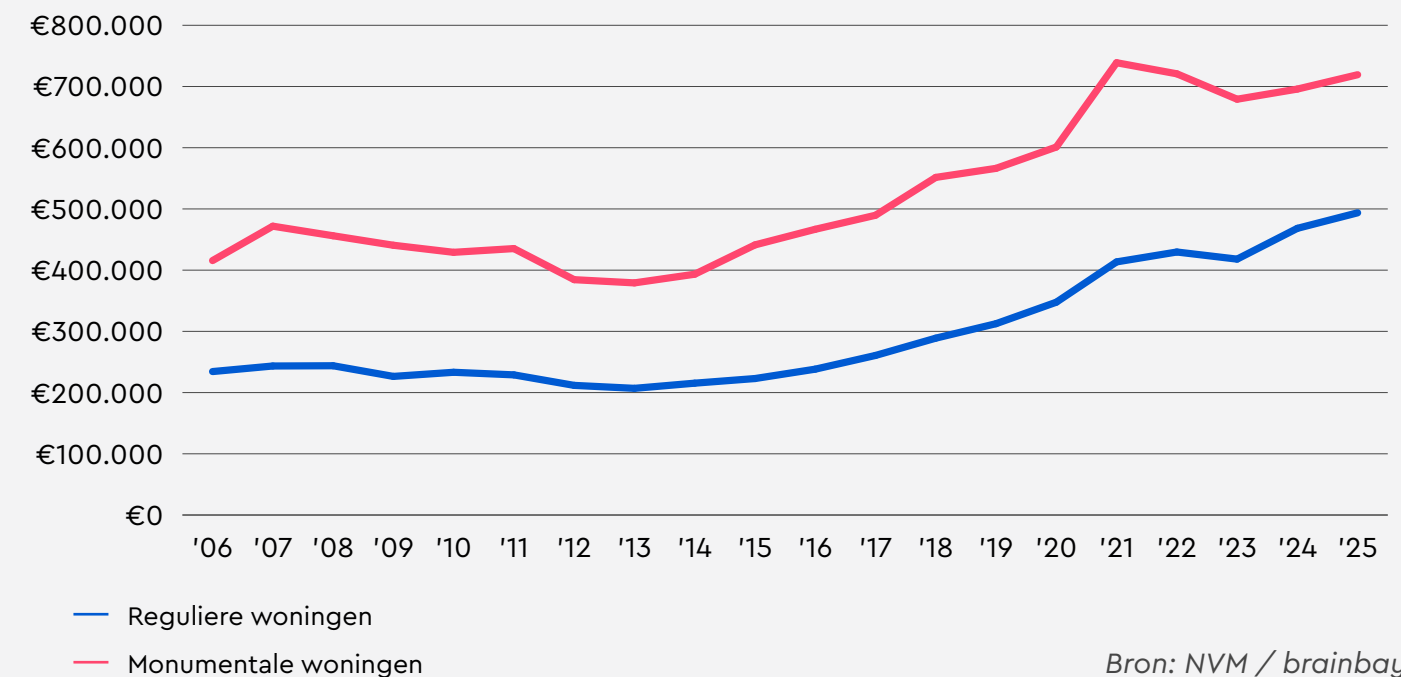
Monumenten bevinden zich vaker in het hogere prijssegment. In 2025 ligt de gemiddelde verkoopprijs op 719.000 euro, ruim 226.000 euro hoger dan bij reguliere woningen. Dat verschil hangt samen met verschillende kenmerken. Monumenten zijn vaak groter, zoals landhuizen en woonboerderijen, en liggen meestal op gewilde locaties, zoals herenhuisen en grachtenpanden in historische binnensteden.

Monumentale status heeft nauwelijks invloed op waarde

Hoewel monumenten gemiddeld duurder zijn, is het vooral de karakteristieke uitstraling van de woning die de prijs bepaalt. Dit is onderzocht door voor ruim 20 duizend monumentale woningen de waarde te berekenen met behulp van de Brainbay Modelwaarde. Deze technologie, die ook door NVM-taxateurs wordt toegepast, bepaalt de woningwaarde op basis van meer dan honderd kenmerken. Door voor elke

Mediane verkoopprijs

Verkocht via een NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay

woning zowel met als zonder monumentale status de waarde te berekenen, en daarbij te corrigeren voor zaken als woninggrootte, type en locatie, kan het effect van deze status worden ingeschat.

Hieruit blijkt dat het verschil gemiddeld beperkt blijft tot enkele duizenden euro's. De monumentale status leidt dus niet tot een hogere prijs, maar de bijbehorende restricties, zoals een vergunningsplicht, hebben ook geen merkbaar effect op de woningprijs. Toekomstige kopers betalen dus vooral voor de kenmerken en uitstraling van de woning, en niet voor het label 'monument'.

Vier gemeenten met gemiddelde monumentenprijzen boven de miljoen euro

De verkoopprijs van monumenten verschilt sterk per regio. Negen van de tien duurste verkochte monumenten in 2025 staan in Amsterdam, waarbij de drie duurste boven de 8,5 miljoen euro zijn verkocht. Toch behoort de hoofdstad niet tot de gemeenten met de hoogste gemiddelde verkoopprijs. Dit komt omdat in Amsterdam ook veel kleinere monumentale woningen worden verkocht.

De hoogste gemiddelde verkoopprijzen hebben de gemeenten Stichtse Vecht en Bloemendaal. Daar ligt de gemiddelde verkoopprijs in 2025 zelfs boven de 1,5 miljoen euro. In Stichtse Vecht wordt de prijs opgedreven door enkele grote landgoederen die zijn verkocht. Bloemendaal staat bekend als een dure gemeente, waar de verkopen voor het grootste deel bestaan uit monumentale villa's.

Monumenten zijn lang niet altijd miljoenenpanden. In Harlingen, de gemeente met het hoogste aandeel monumenten binnen het totaal aantal verkochte woningen, ligt de gemiddelde verkoopprijs van een monument met 263 duizend euro het laagst. Harlingen is een historische havenstad, waar voornamelijk kleine woningen zijn verkocht met een gemiddelde oppervlakte van 78 m². Dit in tegenstelling tot Stichtse Vecht en Bloemendaal, waar de verkochte monumenten gemiddeld meer dan 2,5 keer zo groot zijn.

Langere bedenktijd en ruimer aanbod biedt kansen voor kopers

Hoewel de monumentale status weinig effect heeft op de woningwaarde, heeft deze wel invloed op het verkoopproces. De verkoop van monumentale woningen neemt gemiddeld meer tijd in beslag dan bij

Duurste gemeenten³: Gemiddelde transactieprijs in 2025

Gemeente	Aantal verkochte monumenten	Transactieprijs
Stichtse Vecht	22	€ 1.575.000
Bloemendaal	15	€ 1.510.000
Baarn	13	€ 1.142.000
West Betuwe	11	€ 1.127.000
Utrechtse Heuvelrug	21	€ 994.000
Bronckhorst	15	€ 985.000
Breda	14	€ 979.000
Heusden	15	€ 973.000
Haarlem	107	€ 872.000
Zaltbommel	20	€ 866.000

³ Gemeenten met meer dan 10 verkochte monumenten in 2025



reguliere woningen. In 2025 duurde de verkoop van een monument gemiddeld 68 dagen, tegenover 27 dagen voor niet-monumenten. Dit verschil hangt samen met meerdere factoren. Monumenten bevinden zich vaker in hogere prijsklassen, waar woningen doorgaans langer te koop staan. Daarnaast is het aankoopproces complexer door regelgeving, vergunningen en aanvullende onderzoeken. Kopers op de monumentenmarkt hebben daardoor meer tijd om een weloverwogen beslissing te maken dan reguliere woningkopers.

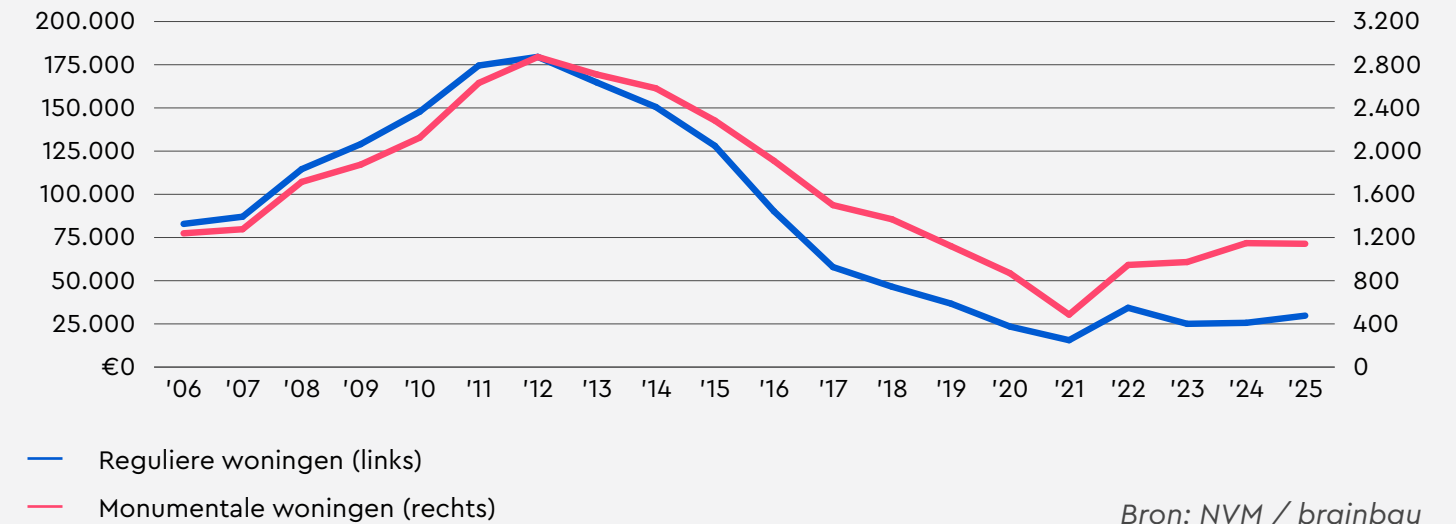
Daarnaast is de monumentenmarkt minder krap dan de reguliere woningmarkt. Naar verhouding is het aanbod monumenten

dat te koop staat de afgelopen jaren harder gegroeid dan het woningaanbod op de reguliere markt. Eind 2025 stonden er circa 1.140 te koop bij NVM-makelaars, net als een jaar eerder. In aantallen is de verhouding tussen aanbod en verkopen daarmee ruimer dan op de reguliere woningmarkt.

Toch kunnen kopers dit anders ervaren. Door de unieke aard van monumenten zijn alternatieven schaars. Waar reguliere woningen vaker onderling vergelijkbaar zijn, is er van een monument zelden een tweede. Het is dan ook de combinatie van uitstraling en locatie die vrijwel volledig de hogere prijs van monumenten bepaalt.

Aantal woningen in aanbod

Per 31 december te koop via een NVM-makelaar



Interview

Monumenten op de woningmarkt: tussen karakter en comfort

Hilde Kuus, De Landerije Makelaars
Frank Haze, Bijzonder Wonen Makelaardij

Hilde Kuus van De Landerije Makelaars en Frank Haze van Bijzonder Wonen Makelaardij delen een duidelijke passie voor monumentale panden. Voor beiden is die affiniteit met de paplepel ingegoten. Kuus groeide op met een vader die als bouwkundig inspecteur werkte en haar meenam langs historische binnensteden. De vader van Haze werkte in de restauratie en leerde zijn zoon al vroeg 'gevels lezen'. Hoe kijken deze twee makelaars naar de verduurzaming van monumenten? Wat vinden zij van de energielabelplicht die vanaf 29 mei geldt voor monumenten?

Zowel Kuus als Haze benadrukken dat de verkoop van een monument een heel andere benadering vraagt dan de verkoop van een 'normaal' huis. Haze: "Voor een monument heb je tijd, kennis en aandacht nodig. Het is echt een vak apart. Gedurende het verkoopproces ben je meer adviseur dan makelaar." Kuus vult hem aan: "Je bent op zoek naar een liefhebber. Iemand die geïnteresseerd is in het verhaal van het huis, die meer wil weten over de bouwhistorische aspecten en die begrijpt wat van waarde is in het monument. Dat betekent dat hij bepaalde dingen ook moet accepteren zoals ze zijn." Haze lacht: "Dat is dus niet iemand die binnenkomt en zegt: die muur moet eruit, want

ik wil graag een woonkeuken." En op serieuze toon. "Je bent tijdelijke bewoner van een stukje erfgoed. Dat vraagt een aanpassing van de koper."

Monumentenstatus

De kopers van monumenten zitten vaak in een hogere leeftijdsklasse, weten de makelaars. "Het zijn vaak 55-plussers die al een deel van hun wooncarrière erop hebben zitten", aldus Haze. "Ik merk wel dat mensen het spannend vinden dat een huis de monumentenstatus heeft. Ze zijn bang voor gedoe met regelgeving en de gemeente als ze iets willen aanpassen." Kuus vervolgt: "We adviseren altijd over de subsidies die er bestaan om het monument te verbeteren. Over het algemeen zijn die via het Rijk gemakkelijker te verkrijgen dan via de gemeente. Ook is er via de Rijksdienst veel kennis te halen. Mensen vinden het ook interessant om in een monumentaal huis te wonen." Toch is de monumentenstatus geen factor in de prijs-onderhandeling, besluiten beide makelaars.

Verduurzaming

Duurzaamheid is wel een factor die een rol speelt. Kuus: "Het is bij een monument lastig om meteen in te schatten wat je kunt doen aan verduurzaming. Je moet vooral goed nadenken: waar gebruik je bepaalde ruimtes voor? Is het echt nodig om de slaapkamers

te verduurzamen? Daarnaast moet je goed naar het verduurzamingsplan kijken: wanneer pak je wat aan? Houd daarmee rekening met de omstandigheden per seizoen." Haze is het met haar eens. "Je moet goed kijken wat je precies aanpakt in een monument. Niet iedereen heeft daar kaas van gegeten. Zonder kennis van bouwfysica loop je het risico dat je het pand juist uit balans brengt. Er bestaat geen generieke aanpak bij een monument, die wellicht wel zou gelden voor een rij huizen die in hetzelfde jaar gebouwd zijn. Er is veel mogelijk, maar ik adviseer om de hulp van een expert in te schakelen die weet wat te doen met respect voor het monument."

Energielabel

De invoering van een energielabelplicht voor monumenten roept daarom gemengde reacties op. Volgens hen sluit het standaardmodel onvoldoende aan op de eigenschappen van monumentale panden. "Het systeem

is te generiek," stelt Kuus. "Bestaande isolerende maatregelen worden niet altijd herkend, waardoor een vertekend beeld ontstaat. Ook is vaak niet bekend wat er al gedaan is aan een monument omdat dat niet is vastgelegd." Haze gaat nog een stap verder: "Het risico is dat mensen op basis van een generiek label verkeerde conclusies trekken en ingrepen (laten) doen die het monument aantasten. Als je echt goed wilt labelen, moet je bij elk monument een thermografisch onderzoek doen en daarop gebaseerd een plan opstellen." Toch zien zij ook een positieve kant. Het energielabel vergroot het bewustzijn rond energieverbruik en duurzaamheid. De uitdaging ligt volgens hen in het ontwikkelen en implementeren van een beoordelingsmethode die goed aansluit bij monumenten. Want juist daar ligt de kracht van dit type vastgoed: het behoud van karakter, gecombineerd met zorgvuldig en doordacht gebruik richting de toekomst.



'Er bestaat geen generieke aanpak bij een monument'

Monumentenmarkt trekt steeds jongere kopers

Monumenten staan bekend om hun karakteristieke uiterlijk, en brengen ook uitdagingen met zich mee bij verbouwing en verduurzaming. Daardoor trekken ze van oudsher een specifiek type koper aan. Maar de huidige marktomstandigheden zorgen voor een verschuiving van dit profiel.



Waarom kopen mensen een monument?

Mensen kopen vaak een monument vanwege de unieke eigenschappen en de charme van het pand. Denk hierbij aan een oude boerderij, een voormalige kerk of een grachtenpand met originele details. Volgens driekwart van de NVM-makelaars worden monumenten in de meeste gevallen gekocht vanwege deze karakteristieke uitstraling en niet vanwege het feit dat het pand een monumentale status heeft. Dit blijkt uit een enquête onder 170 makelaars die regelmatig panden met een monumentale status verkopen.

Ondanks de charme brengt een monument ook uitdagingen met zich mee. Onderhoud is duur en tijdrovend, en voor een verbouwing is meestal een vergunning nodig. Om deze reden trekken monumenten volgens NVM-makelaars een specifiek type koper aan. Het gaat vaak om hoger opgeleide kopers, die beschikken over financiële ruimte en waarde hechten aan de historie van het pand en het behoud daarvan. Deze kopers zijn daardoor bereid te investeren in het pand door te verbouwen en verduurzamen.

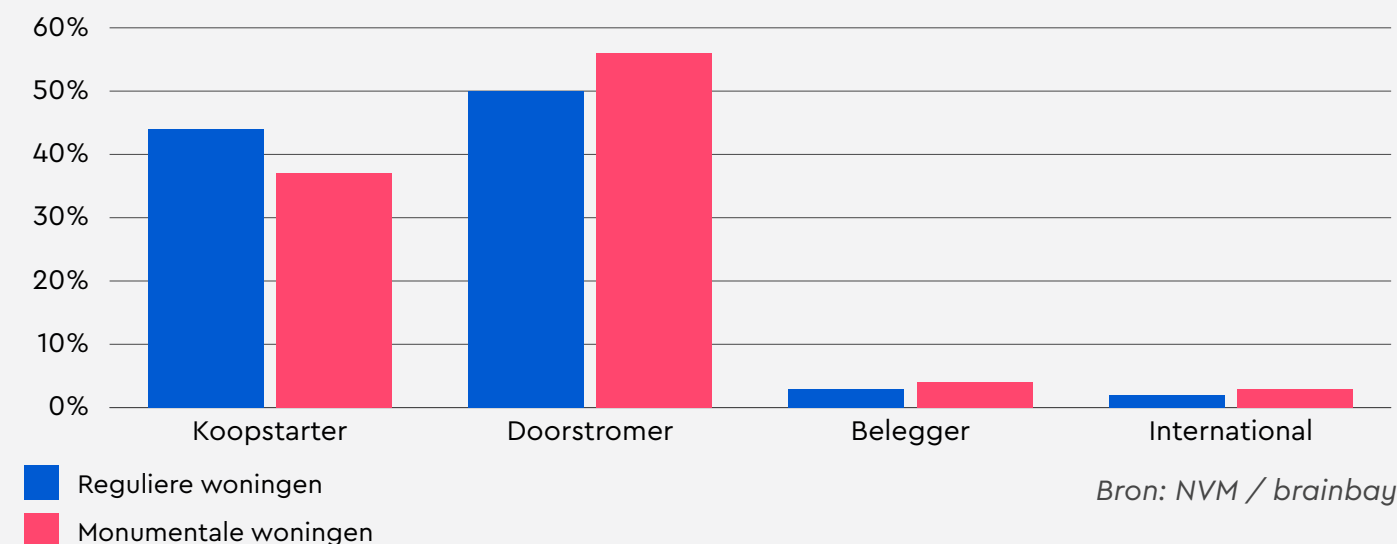
Aandeel doorstromers hoger dan op reguliere markt

Het kopen van een monument is niet voor iedereen weggelegd. Uit het vorige hoofdstuk bleek al dat de gemiddelde verkoopprijs van een monumentale woning hoger ligt dan de gemiddelde verkoopprijs van een reguliere woning. Bovendien is verbouwen van het pand vaak duurder. Om deze reden zijn het vaker doorstromers die een monument kopen. Zij hebben over het algemeen een hoger inkomen en brengen overwaarde van hun vorige woning mee, waardoor het voor hen makkelijker is om het monument en de eventuele verbouwing te financieren.

Dat zien we ook terug in de cijfers. In 2025 is 56% van de monumenten verkocht aan een doorstromer, tegenover 50% op de reguliere woningmarkt. Het aandeel koperstarters is daardoor ook lager. In 2025 was 37% van de monumentenkopers een starter en op de reguliere markt was dit 44%. Beide groepen profiteerden op allebei de markten van het wegvallen van de beleggers. Internationals spelen op beide markten een beperkte rol, maar kopen relatief vaker een monument. Dit komt omdat deze groep vaker een woning koopt in een stad, waar woningen vaker een monumentale status hebben.

Verdeling kopers naar type

Verkocht in 2025 via een NVM-makelaar



Het aandeel koopstarters op de monumentenmarkt is in de afgelopen twee jaar gestegen van 33% naar 37%. Dit hangt samen met de toegenomen uitponding van voormalige huurwoningen door beleggers. Dit doet zich voornamelijk voor in de grote steden, waar ook een relatief hoog aandeel van de monumentale woningvoorraad is geconcentreerd. Omdat uitpondwoningen regelmatig een monumentale status hebben en overwegend door koopstarters worden aangekocht, resulteert dit in een groeiend aandeel koopstarters op de monumentenmarkt.



Eigenaren vergrijzen, kopers verjongen

Uit onderzoek van het Restauratiefonds⁴ blijkt dat eigenaren van monumenten een steeds hogere leeftijd hebben en langer in hun woning wonen. Volgens dit onderzoek was in 2015 69% van de monumenteigenaren 50 jaar of ouder; in 2025 is dit 91%. Bij kopers van monumenten is echter een tegengestelde beweging zichtbaar, die mede samenhangt met de in het vorige hoofdstuk beschreven groei van het aandeel koopstarters.

Monumentenkopers in 2025 zijn met een gemiddelde leeftijd van 40 jaar nog altijd ouder dan kopers op de reguliere markt (37 jaar). Uit het onderstaande figuur blijkt dat vooral het aandeel kopers tussen de 50 en 65 jaar op de monumentenmarkt beduidend hoger ligt dan op de reguliere markt. De jongere leeftijdsklassen zijn juist oververtegenwoordigd op de reguliere markt. Toch is er sprake van verjonging op de monumentenmarkt. Het aandeel kopers onder de 30

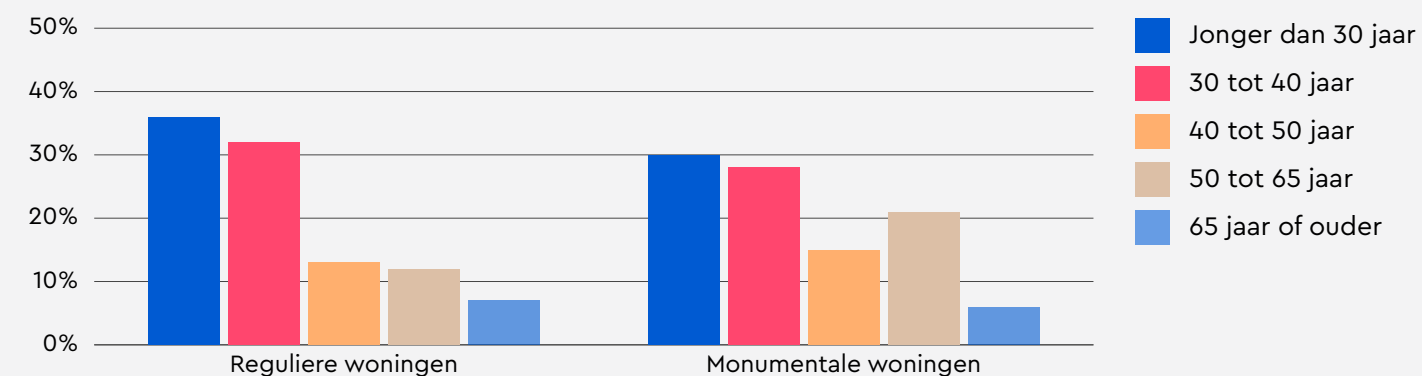
jaar steeg namelijk van 16% in 2020 naar 30% in 2025. In dezelfde periode daalde de gemiddelde leeftijd van monumentenkopers van 44 naar 40 jaar. De monumentenkoper is dus jonger dan voorheen, maar nog altijd een stuk ouder dan de gemiddelde eigenaar die zijn monument te koop zet.

Typische monumentkoper steeds jonger

Monumenten trekken een ander type koper dan reguliere woningen. Zij zijn vaker een doorstromer met financiële ruimte en een uitgesproken voorkeur voor karakter en historie. Maar dit profiel is niet statisch. Het groeiende aandeel starters en de dalende gemiddelde leeftijd laten zien dat de monumentenmarkt een jongere doelgroep aanspreekt, mede gedreven door de uitponding van huurwoningen in de grote steden. Of deze trend doorzet, hangt sterk af van de ontwikkeling van het aanbod in de grote steden en van de vraag of starters de financiële en praktische uitdagingen van monumentenbezit blijven omarmen.

Verdeling kopers naar leeftijd

Verkocht in 2025 via een NVM-makelaar



Bron: NVM & Kadaster (bewerking brainbay)

Situatie Amsterdam in lijn met landelijke trend, maar kopers zijn jonger

Het aandeel starters en de leeftijd van kopers varieert sterk tussen regio's. Omdat een groot deel van de monumenten in steden staat, kan dit de vergelijking met de reguliere woningmarkt vertekenen. Om deze reden kijken we specifiek naar Amsterdam, een belangrijke markt waar bijna een kwart van de in 2025 verkochte monumenten staat.

In Amsterdam valt het hoge aandeel starters direct op. In 2025 is 62% van de verkochte monumenten gekocht door een koopstarter, tegenover 37% landelijk. Dit weerspiegelt de bredere Amsterdamse markt, waar ook op de reguliere woningmarkt het startersaandeel hoog ligt (67%).

De gemiddelde leeftijd van monumentenkopers is in Amsterdam 37 jaar, tegenover 34 jaar op de reguliere markt. Kopers zijn hier dus jonger dan het landelijk gemiddelde van 40 jaar, maar het verschil tussen monumentenkopers en reguliere kopers (circa 3 jaar) is vergelijkbaar.

Binnen de Amsterdamse woningmarkt zien we hetzelfde beeld als op landelijk niveau. Monumentenkopers zijn ook hier gemiddeld ouder en het aandeel doorstromers ligt hoger dan op de reguliere markt. Door de marktomvang drukt Amsterdam het landelijk gemiddelde merkbaar omlaag. Zonder Amsterdam zou de gemiddelde leeftijd van monumentenkopers uitkomen op 41 jaar en het aandeel doorstromers stijgen van 56% naar 60%.

⁴ Restauratiefonds – Onderzoek monumenteigenaren 2025

Interview

De aankoop van een stadswoning uit 1609 in Zaltbommel

Gert Jan Wijlhuizen, eigenaar monument

"Het huis waarin ik nu woon, dateert uit 1609 en staat in het historische centrum van Zaltbommel", vertelt Gert Jan Wijlhuizen die de woning vorig jaar kocht. "Het heeft in de loop der eeuwen verschillende functies gehad: van graanopslag met bedrijfsruimte tot kruidenierswinkel en uiteindelijk woonhuis. In de huiskamer zat vroeger een waterput die nu verstopt ligt onder de vloer. In de muur zat een deur waardoor wagens naar binnen konden rijden. Deze ingang wordt slechts verraden door een kleine verandering van patroon in de gevelstenen. De geschiedenis geeft het huis een bijzonder karakter. De keuze voor deze woning kwam dan ook voort uit mijn voorkeur voor een huis met uitstraling."

"Ik heb tijdens het aankoopproces twee bezoeken gebracht aan de woning", vervolgt Gert Jan. "Ik was niet op zoek naar een project waarin nog veel tijd gestoken moest worden en zag bij het eerste bezoek meteen dat dit huis heel goed onderhouden was. Het maakte een solide indruk. Tijdens het tweede bezoek nam ik een bouwkundige mee om zeker te zijn dat ik geen grote gebreken over het hoofd zag. Hij onderschreef mijn gedachten over de staat van het huis."

"Het was het totaalplaatje van locatie, huis en de goede staat van onderhoud dat me overtuigde het te kopen, niet zozeer de monumentenstatus." Het aankoopproces verliep heel snel. "Na de twee bezichtigingen heb ik binnen een week het contract getekend."

"Wat me na de aankoop het meest opvalt, is hoe het huis reageert op de seizoenen. Het is niet verduurzaamd volgens de laatste standaarden, dus het beweegt mee met de buitentemperatuur", legt Gert Jan uit. "In de winter merk je dat het in huis koud is en om geen torenhoge energierekening te krijgen, moet je je daaraan aanpassen. Dat is iets waar ik vooraf een minder goed beeld van had. Ik overweeg dan ook om een expert in te schakelen om advies in te winnen over waar ik het best kan beginnen met verduurzamen om zo effectief mogelijk aan de slag te gaan."

"Vooral goed kijken en voelen of het huis bij je past", adviseert Gert Jan andere woningzoekers die overwegen een monument te kopen. "Laat altijd een bouwkundige meekijken om vervelende verrassingen te voorkomen. Als het huis goed voelt en bouwkundig klopt, dan is wonen in een monument vooral een unieke en bijzondere ervaring."

Interview

Barbara Geus, monumentencoach
bij het Restauratiefonds



Patricia de Vries, marketeer bij
het Restauratiefonds

Bij de aankoop van een monumentale woning komt aanzienlijk meer kijken dan bij de koop van een huis in een nieuwbouwwijk. Barbara Geus is monumentencoach bij het Restauratiefonds. Zij vervult de rol van 'wegwijzer' bij deze stichting, die enerzijds toekomstige en huidige monumenteigenaren helpt bij de financiering van hun plannen en anderzijds de overheid ondersteunt bij de uitvoering van het monumentenbeleid. Haar collega Patricia de Vries, verantwoordelijk voor marketing en marktonderzoek in de monumentensector, benadrukt het inzicht uit recent onderzoek onder monumenteigenaren dat zij belang hechten aan betrouwbare en onafhankelijke informatie bij de aankoop en verduurzaming van een monument.

Een belangrijk punt van aandacht bij de aankoop van een monument is dat kopers niet volledig vrij zijn om het huis aan te passen aan hun wensen. Geus: "Je kunt niet zomaar je eigen ideeën uitvoeren. Je moet vaak rekening houden met de monumentale waarde van het pand en een omgevingsvergunning aanvragen, een proces dat tijd kost en duurder kan uitvallen dan vooraf gedacht." Collega De Vries vult aan: "Bij de

aankoop van een monument moet je goed voorbereid zijn. Begin je zoektocht op www.monumenten.nl of door het Restauratiefonds te bellen. Onze monumentencoaches kunnen je informeren over wat mogelijk is, welke regelingen gelden en waar je kunt aankloppen voor subsidies." De financiering van een monument verschilt ook van die van een reguliere woning. Waar commerciële banken vooral kijken naar financiële risico's en soms terughoudend zijn bij de financiering van monumenten, staat bij het Restauratiefonds het behoud van de monumentale waarden centraal. Het fonds richt zich daarom op instandhouding, restauratie, herbestemming en – in toenemende mate – verduurzaming en stelt daarvoor financieringen beschikbaar.

Doorgeven aan de volgende generatie

Uit onderzoek blijkt dat monumenteigenaren hun woning kiezen vanwege het karakter en de historie. Zo blijkt dat het vaak om mensen in de leeftijdscategorie van 51 jaar en ouder gaat, maar Geus signaleert een groeiende interesse onder jongere kopers. "Zij willen het monument vaak ook meteen verduurzamen. Zij zien zichzelf als tijdelijke hoeders van het monument, met de verantwoordelijkheid om het goed door te geven aan de volgende generatie." Beide collega's benadrukken dat verduurzaming dan ook het

Het Restauratiefonds

thema is waarover het Restauratiefonds het vaakst vragen krijgt. De Vries: "Maatwerk is daarbij essentieel. Het verduurzamingsproces vraagt om specialistische kennis en een zorgvuldige afweging tussen de energierekening enerzijds en de behoefte aan verbetering van comfort, energieprestaties en behoud van historische waarden. Zo zijn ingrepen als vloerverwarming, isolatie of zonnepanelen niet altijd eenvoudig toe te passen, bijvoorbeeld vanwege beschermde gevels of historische materialen. Tegelijkertijd bestaan er wel degelijk alternatieve mogelijkheden, zoals innovatieve beglazing, isolerende maatregelen of een hybride warmtepomp, mits uitgevoerd door deskundige partijen en met hulp van een DuMo-adviseur. Bij het Restauratiefonds kunnen wij je doorverwijzen naar die specialisten."

Energielabelplicht

De invoering van de energielabelplicht voor monumenten zorgt bij het Restauratiefonds

niet voor gefronste wenkbrauwen. De Vries verwacht vooral een toenemende informatievraag: "Het aandeel monumenten met energielabel A tot en met C is de laatste jaren aanzienlijk gegroeid. Eigenaren nemen steeds vaker contact op om te weten wat er van hen verwacht wordt om een hoger energielabel te behalen en hoe ze aan die eisen kunnen voldoen." Haar collega Geus plaatst wel kanttekeningen bij de toepasbaarheid van standaard energielabels op monumenten, omdat deze nu nog niet genoeg rekening houden met historische bouwprincipes en klimaatadaptaties. Ondanks deze uitdagingen zien beide erfgoedprofessionals kansen. Monumenten zijn van nature al duurzaam, doordat ze al eeuwenlang meegaan en gebouwd zijn met herbruikbare materialen. Door betere informatievoorziening, passende financiering en specialistische begeleiding kan de verduurzaming van monumenten verder worden gestimuleerd, zonder dat dit ten koste gaat van hun unieke karakter.

'Standaard energielabels houden nu nog niet genoeg rekening met historische bouwprincipes'



Ook voor invoering van de labelplicht hebben al veel monumenten een energielabel

Voor monumentale woningen gold lange tijd een uitzondering op de energielabelplicht. Die uitzondering komt te vervallen. Daarmee verandert niets aan de woning zelf, maar wel hoe deze op de markt wordt beoordeeld. De maatregel moet verduurzaming stimuleren. Iets waar veel monumenteneigenaren al volop mee bezig zijn en bij verkoop wordt ook nu al steeds vaker een label aangevraagd. Tegelijkertijd zetten makelaars vraagtekens bij hoe goed het huidige energielabel past bij dit type woning.



Energielabel verplicht vanaf 2026

Vanaf 29 mei 2026 moeten ook monumentale woningen beschikken over een energielabel bij verkoop, verhuur en bij verlenging van een huurovereenkomst. Dit geldt voor zowel alle gemeentelijke, provinciale als rijksmonumenten. Hiervoor wordt geen aparte systematiek ontwikkeld, maar dezelfde methodiek wordt toegepast als voor reguliere woningen. Een mogelijke toekomstige verplichting voor huurwoningen om minimaal energielabel D te hebben, geldt nadrukkelijk niet voor monumenten⁵.

De verplichting geldt alleen op transactiemomenten. Daardoor heeft ook in de reguliere woningvoorraad lang niet elke woning een actueel label. Dat geldt in versterkte mate voor monumenten, waarvan momenteel circa 20% beschikt over een energielabel⁵. Ter vergelijking: in de totale woningvoorraad was dit aandeel eind 2024 circa 61%⁶.

Helft van de monumenten heeft al een label bij verkoop

Hoewel een label tot nu toe niet verplicht was, beschikt een groeiend deel van de monumenten bij verkoop al over een energielabel. In 2025 had voor het eerst meer dan de helft van de via NVM-makelaars verkochte monumenten een label. Tien jaar

geleden was dat nog circa 16%, maar al sinds 2023 ligt dit aandeel tegen de 50%.

Binnen deze groep neemt het aandeel 'groene' labels toe. In 2025 had 59% van de gelabelde monumenten energielabel C of beter, tegenover circa 30% in de periode 2016 – 2021. Deze cijfers geven echter geen volledig representatief beeld. Makelaars geven aan dat labels nu vaak aangevraagd worden in het kader van een verduurzamingstraject of voor het aantonen van verduurzamingsmaatregelen tijdens het verkoopproces. Daardoor hebben juist verduurzaamde woningen relatief vaker een label en ook vaker een groener label.

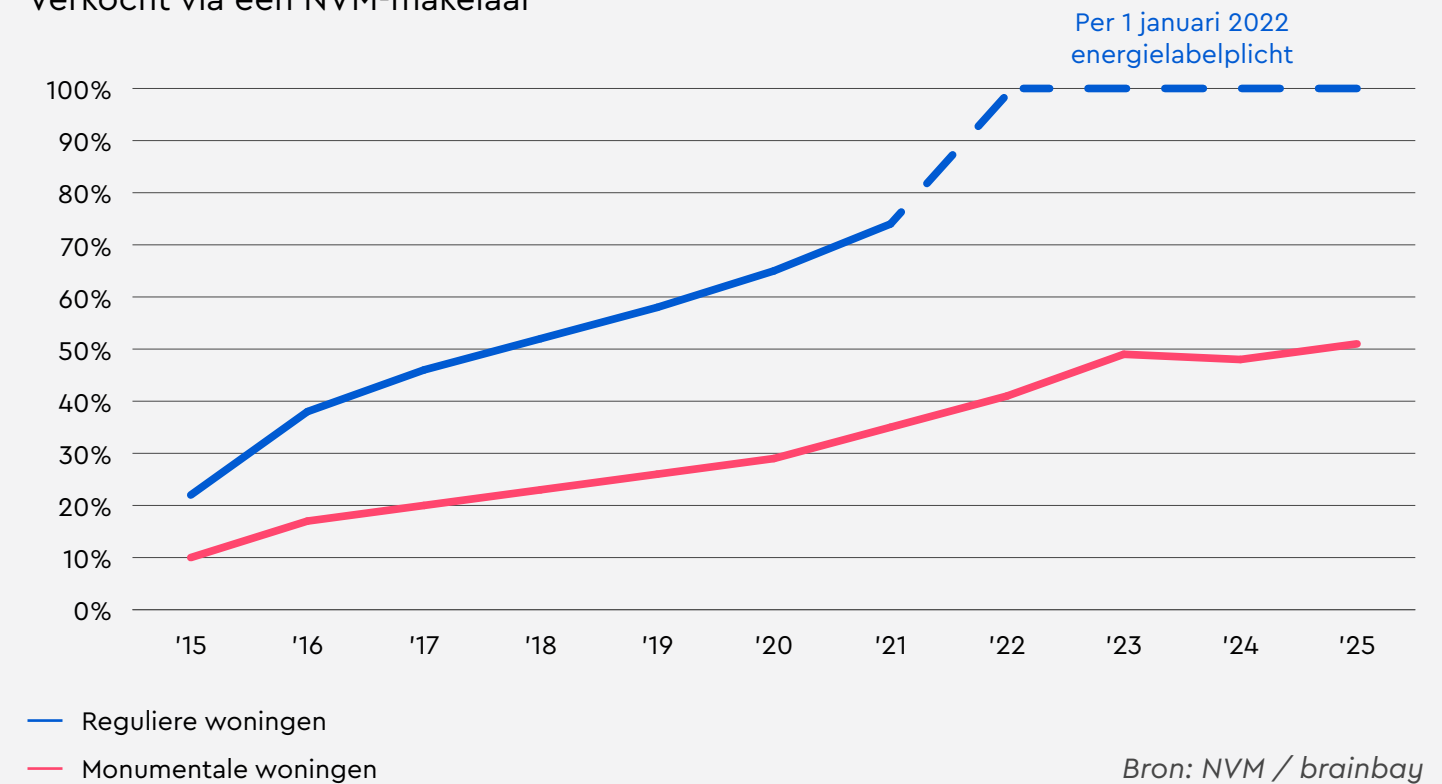
Verschillen naar type woning en locatie zijn beperkt. Appartementen hebben iets vaker een label dan woonhuizen en ook vaker een groener label. In stedelijke gebieden komt een label eveneens iets vaker voor dan in kleinere gemeenten.

Monumenteneigenaren verduurzamen al volop

Hoewel er voor monumenten nog geen labelverplichting geldt, zijn veel eigenaren al actief bezig met verduurzaming. Uit een tweejaarlijkse enquête in opdracht van het Nationaal Restauratiefonds⁸ blijkt dat 64% van de monumenteneigenaren de afgelopen

Aandeel verkochte woningen met een energielabel

Verkocht via een NVM-makelaar





vijf jaar maatregelen heeft genomen. Voor de groep die dit niet heeft gedaan, vormen vooral beperkte financiële mogelijkheden of een gebrek aan prioriteit de belangrijkste redenen.

Ook de bereidheid om verder te verduurzamen blijft groot. Maar liefst 77% van de eigenaren overweegt om in de komende drie jaar (opnieuw) maatregelen te nemen. Daarbij gaat het vooral om kierdichting en het isoleren van ramen met monumentenglas of voor- of achterzetramen. Daarnaast overweegt ook een aanzienlijk deel van de eigenaren duurzame installaties, zoals zonnepanelen (22%) of een warmtepomp (16%).

Tegelijkertijd groeit de kennis over verduurzamingsmogelijkheden in monumenten. In 2017 gaf nog 25% van de eigenaren aan goed te weten welke maatregelen mogelijk waren binnen hun monument. In 2023 was dit gestegen naar 46% en in 2025 naar 59%. Ondanks deze ontwikkeling blijft de informatiebehoefte groot. Zo geeft 56% van de eigenaren aan behoefte te hebben aan meer informatie over verduurzamingsmogelijkheden.

Makelaars zien ook knelpunten

Makelaars gespecialiseerd in monumentale woningen zijn terughoudend over de effecten van de labelplicht. Een kleine meerderheid verwacht dat de verplichting verduurzaming licht zal stimuleren, maar ze zien ook duidelijke risico's.

Zo verwachten ze dat het energielabel een licht negatief effect zal hebben op de verkoopbaarheid en prijs van monumenten. Door hun bouwkundige kenmerken krijgen veel van deze woningen een lager label, terwijl verbetering vaak beperkt mogelijk is en zelfs met ingrijpende maatregelen niet altijd een hoog label kan worden bereikt. In een markt waar kopers sterk letten op het energielabel, drukt dit een negatief stempel op monumentale woningen.

Daarnaast vraagt het bepalen van een energielabel voor monumenten om specialistische kennis. Niet elke adviseur beschikt hierover, wat het proces complexer en duurder kan maken. In de praktijk ligt het daarom voor de hand om het energielabel te combineren met een breder bouwkundig en verduurzamingsadvies, waarin ook het behoud van monumentale waarden wordt meegenomen.

Interview

Van een oude Nijverheidsschool naar een comfortabele en duurzame woning met bedrijfsruimtes

Sandra Hulsman-van Andel, eigenaar monument

De monumentale Nijverheidsschool in Heerde stond al jaren leeg, toen Sandra Hulsman-van Andel en haar man Machiel er langs reden. Het pand uit 1912 had een grote aantrekkingskracht op het stel dat meteen mooie plannen had om naast een woonhuis, ook een atelier, een yogastudio en in de toekomst zelfs nog B&B-kamers te bouwen onder hetzelfde dak. In het voorjaar van 2023 kregen ze de sleutel. Sinds eind 2024 woont en werkt het gezin met veel plezier én comfort in de herbestemde school, die omgedoopt is naar Nijvertijd.

“De eerste stap in het proces was het bepalen of het überhaupt bouwkundig en financieel haalbaar zou zijn om duurzaam in het gebouw te kunnen wonen”, vertelt Sandra. “We hebben iemand in ons eigen netwerk die verstand heeft van het opknappen van monumenten, dus die hebben we gebeld. Gelijktijdig namen we ook contact op met het Nationaal Restauratiefonds om te onderzoeken wat de verschillende mogelijkheden waren op het adres van de school. Toen bleek dat onze wensen realistisch waren, besloten we van start te gaan.”

Wind- en waterdicht

De staat van het pand bepaalde vervolgens de prioriteiten. “Op advies van de Monumentenwacht hebben we het gebouw eerst wind- en waterdicht gemaakt”, vervolgt Sandra. “Pas toen die basis op orde was, konden we kijken naar verdere verduurzaming.” Een van de grootste uitdagingen was daarbij het vinden van de juiste balans tussen behoud en modernisering. Sandra: “Je wilt dat het gebouw eruit blijft zien zoals het was. Dat betekent dat je gebaande paden moet loslaten. We hebben per onderdeel gekeken hoe isolatie kon worden toegepast zonder zichtbaar in te grijpen op het karakter van het pand. Dat vergde maatwerk en creativiteit, maar deze verduurzaming was noodzakelijk om de energiekosten beheersbaar te houden.” Technisch gezien lag de grootste uitdaging bij het ontwerpen van een passend energiesysteem. “Hiervoor moesten we berekenen hoeveel elektriciteit we nodig zouden hebben voor alle functies in het gebouw”, legt Sandra uit. Ze stelden een integraal warmteplan op, met onder meer een warmtepomp en energieopslag. De kunst was om dit niet alleen technisch kloppend, maar ook financieel haalbaar te maken. Sandra vertelt: “Als je daarin doorschiet, wordt het gebouw uiteindelijk onbetaalbaar in onderhoud. Dan schiet je je doel voorbij.”

Klimaatadaptieve tuin

Financiering en subsidies speelden een belangrijke rol om het project te kunnen realiseren, maar bleken niet altijd eenvoudig te verkrijgen. "Het Restauratiefonds bood uitkomst voor de financiering, zonder hen was het nooit gelukt", aldus Sandra. "Daarnaast kregen we subsidies van de provincie Gelderland en de gemeente. Ondanks dat deze trajecten veel papierwerk, tijd en energie vragen is er wel veel mogelijk." De toekenning van de subsidie van het waterschap voor een klimaatadaptieve tuin met wadi's ging echter heel soepel. Het voormalige speelplein is nu een mooie tuin die helemaal is ingericht op de toekomst. Het resultaat van de verduurzaming is indrukwekkend. Hoewel er nog geen officieel energielabel is aangevraagd, is het gebouw in de praktijk zeer energiezuinig.

"We zitten gemiddeld op zo'n 50 euro per maand aan energiekosten", weet Sandra. Dankzij goede isolatie, zonne-energie en slimme installaties is het huis comfortabel in alle seizoenen. "Het blijft 's winters warm en 's zomers koel. Dat hadden we van tevoren bijna niet durven hopen."

Voor andere monumenteigenaren heeft Sandra een duidelijk advies: begin met een realistisch plan. "Maak een haalbaarheidsstudie waarin je alle kosten globaal in kaart brengt. En ga vroeg in gesprek met partijen zoals het Restauratiefonds en andere deskundigen." Daarnaast waarschuwt zij voor commerciële aanbieders. "Die kosten veel geld en zijn niet nodig. De onafhankelijke expertise heeft meer dan voldoende kennis en expertise."



'Ondanks dat trajecten veel papierwerk, tijd en energie vragen is er wel veel mogelijk'

Monumentale woningen

Mei 2026

NVM in coproductie met brainbay en het Restauratiefonds

(030 608 51 85)

info@nvm.nl

Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen zonder schriftelijke toestemming van NVM.

Tekst

Bart Knijff, Bas de Win, Judith van de Laar en Rogier Weck
(brainbay)

Coördinatie

Maartje van der Maas (Havana Orange)

Ontwerp en opmaak

Mooijontwerp



Restauratiefonds.

