

Woningmarkt in Beeld

Bramer Bouw & Vastgoed

Een eeuw maatwerk en vakmanschap

Interview met Schieland Borsboom
**Bouwen op familietraditie
en klantgerichtheid**

Krachtenbundeling in de
exclusieve woningmakelaardij

**Het geheim achter het succes
van Baerz & Co**



Ontdek je ideale thuis!

Project

Makelaar

Website

Thús in Barrahûs

DWE Nieuwbouw Makelaars

www.thusinbarrahus.nl



Vol gas samenwerken in vastgoed

Tijdens de **jaarlijkse DWE Kartdag '24** bij Coronel Karttracing stond alles in het teken van **samenwerking en snelheid**. Een evenement dat draaide om plezier, snelheid en vooral teamwork. Het doel was simpel: welk team legde in de twee uur durende race de meeste ronden af? Het resultaat van deze spannende competitie vind je op pagina 12.



Arjan Veelers
directeur DWE Nieuwbouw Makelaars

Samenwerken en snelheid zijn **ook cruciaal** voor het **overwinnen** van de **uitdagingen** waar de **vastgoedsector** voor staat. Dat is één van de redenen waarom we met dit magazine en de website www.woningmarktinbeeld.nl een kwantitatieve update geven van de Nederlandse woningmarkt.

Naast de cijfers vind je in deze editie een reeks boeiende interviews die je zeker niet wilt missen. We spraken met toonaangevende spelers in de sector, waaronder **Bramer Bouw & Vastgoed**, die hun visie delen op de huidige markt en toekomstige verwachtingen. **Baerz & Co** laat een uniek perspectief op luxe vastgoed en hun innovatieve benadering van dit segment zien. Ten slotte vertelt **Schieland Borsboom NVM Makelaars** ons over hun innovatieve benadering van woningbemiddeling en marktstrategie.

Ben je na het lezen van dit magazine geïnteresseerd in de marktontwikkeling in een specifieke regio? Neem dan contact op met ons of één van de regio-partners. Je vindt hun contactgegevens op pagina 34.

Namens de redactie van **Woningmarkt in Beeld** wens ik je veel leesplezier en een inspirerend najaar vol nieuwe kansen en ontwikkelingen.

IN DIT MAGAZINE

Een eeuw maatwerk en vakmanschap

Interview met Peter Leferink

06



Vol gas in vastgoed, verbindend in rivaliteit

100 vastgoedprofessionals op de
DWE Kartdag 2024

12



Het geheim achter het succes van Baerz & Co

Interview met Peter Beerents en
Nancy Dielissen

22



Bouwen op familietraditie en klantgerichtheid

Interview met Kees-Jan Borsboom

26



Nieuwbouw in beeld

Bekijk enkele van onze recente
projecten

32



Multidimensionale aanpak nodig voor gezonde woningmarkt in 2050

In welke staat verkeert de
woningmarkt in de eerste helft
van 2024. We onderzochten 12
woningmarkten in Nederland.

16

Onze regio's	34
Regiopartners	36
Colofon	47

dwp

Nieuwbouw
Makelaars



PETER LEFERINK

BRAMER BOUW & VASTGOED

INTERVIEW
‘Het samenspel en de verbindende rol van DWE leidt echt tot een stuk meerwaarde’

Een eeuw maatwerk en vakmanschap

‘Met plezier ontwikkelen en bouwen met en voor anderen.’ Dat is waar Bramer Bouw & Vastgoed voor staat. **Peter Leferink** staat sinds 4,5 jaar als directeur aan het roer van dit **ruim honderdjarige familiebedrijf**. In een boeiend gesprek vertelt Peter over de **uitdagingen en de successen van Bramer**. Met zijn achtergrond in civiele techniek en gebiedsontwikkeling werpt hij een verhelderende blik op de **dynamiek van de bouw- en vastgoedwereld**.

Een bedrijf met historie

Bramer Bouw & Vastgoed, opgericht in 1922, is een dynamisch familiebedrijf dat al generaties lang uitblinkt in de bouw- en vastgoedsector. “Bramer is altijd een familiebedrijf geweest. Inmiddels hebben we ongeveer 100 medewerkers,” vertelt Peter trots. “Tot en met 2020 waren er nog twee Bramers binnen het bedrijf werkzaam. Daarna zijn we een overgangperiode ingegaan, waarin we het bedrijf toekomstbestendig maken. In februari 2022, bij ons 100-jarig bestaan, ontvingen we het predicaat bij Koninklijke Beschikking Hofleverancier. We zijn enorm trots dat koning Willem-Alexander ons dit predicaat hoogstpersoonlijk heeft toegekend. Het is een erkenning voor onze inzet en kwaliteit.”

Werkgebied en houtindustrie

Bramer heeft kantoren in Vriezenveen, Dronten en De Wijk, waarmee ze voornamelijk Noordoost Nederland bestrijken. “Dat is zo’n beetje vanaf de Achterhoek tot aan het Gooi en alles noordoost daarvan, met uitzondering van de kop van Friesland en de kop van Groningen,” licht Peter toe. “Daarnaast beschikken we over een grote timmerfabriek in Geesteren, Bramer Houtindustrie, waar we alles van houten

elementen tot samengestelde houtskeletbouw kunnen vormgeven en zelfs door kunnen ontwikkelen in volledige houtmodulebouw; een veelbelovende ontwikkeling voor de toekomst.”

Diversiteit in projecten

Bramer is actief in zowel de utiliteitsbouw als de woningbouw en dit zorgt voor een divers portfolio. “Onze werkzaamheden variëren van nieuwbouw en projectontwikkeling tot herbestemming en transformatie,” aldus Peter. Dat de werkzaamheden in de utiliteitsbouw niet altijd nieuwbouw betreffen, licht hij toe met praktijkvoorbeelden. “In Zwolle hebben we onlangs de eerste fase opgeleverd van een transformatie van een voormalig postsorteercentrum naar een utilitair gebouw dat door meerdere partijen gebruikt gaat worden. Ook hebben we het gemeentehuis in Dronten, een gemeentelijk monument, compleet verduurzaamd. Het is nu energieneutraal.”

‘Vastgoed vraagt om maatwerk. Het is geen eenheidsworst. En daar zit het onderscheidend vermogen van Bramer’

Uitdagingen in de bouwsector

De bouwsector staat momenteel voor grote uitdagingen. “Door de oorlog in Oekraïne en de enorme prijsstijgingen van grondstoffen lopen sommige bouwprojecten flinke vertraging op,” vertelt Peter. “Het proces voorafgaand aan de aanbesteding kan al één tot twee jaar duren en door de huidige marktontwikkelingen schieten budgetten vaak tekort. Dan moet gezocht worden naar besparingen of versoeringen om binnen het budget te blijven, wat veel extra tijd kost en niet vergoed wordt.”

De schaarste aan woningen blijft daarnaast een hot topic. “De doorlooptijden van woningbouwprojecten zijn ongelooflijk lang geworden door nieuwe wetgeving en capaciteitsgebrek bij overheden. Een gemiddelde doorlooptijd van een ontwikkelproject is nu zo’n vijf tot acht jaar,” vertelt Peter. Hij betreurt dat ongefundeerde bezwaren vaak tot verdere vertragingen leiden en pleit voor een versnelde procedure. “Als projectontwikkelaar stuit het me erg tegen de borst dat mensen ongefundeerd bezwaar kunnen aantekenen en dat sommige ontwikkelaars noodgedwongen de knip moeten trekken om die mensen af te kopen,” zegt hij met enige frustratie.

Maatwerk als onderscheidend vermogen

Op de vraag wat Bramer echt onderscheidt van de concurrentie antwoordt Peter: “Vastgoed vraagt om maatwerk. Het is geen eenheidsworst. En daar zit het onderscheidend vermogen van Bramer. Onze organisatiestructuur en eigen houtindustrie stellen ons in staat om maatwerk te leveren, gebaseerd op



‘De Oude Kolk’ in Leersum

Ontwikkelaar Bramer Bouw & Vastgoed
Makelaar DWE Nieuwbouw Makelaars

vakmanschap, efficiëntie en industrialisatie. Daarbij hoeft het afwijken van wat wij onze standaard vinden, niet meer geld te kosten. We hebben een platte organisatiestructuur met korte lijnen tussen directie en personeel, waardoor we snel beslissingen kunnen nemen. Dit wordt door klanten zeer gewaardeerd.”

‘De Oude Kolk’ in Leersum

Als we Peter vragen naar de samenwerking met DWE Nieuwbouw Makelaars, vertelt hij enthousiast over de rol van DWE bij de vormgeving van het project ‘de Oude Kolk’ in Leersum. “Op een gegeven moment hebben wij vanuit Vriezenveen deze mooie, kansrijke locatie in de Utrechtse heuvelrug verworven. Een bestemmingsplanklaar gebied. Maar omdat het buiten ons standaard werkgebied lag, zochten we voor de ontwikkeling van een complex van 20 appartementen,



een makelaar die het complex ook landelijk zou kunnen ontsluiten. Voor een kansrijke ontwikkeling hadden we bovendien expertise nodig om de marktomstandigheden en de wensen van potentiële kopers beter te begrijpen.

Ik ken Arjan Veelers van DWE Nieuwbouw Makelaars al langer vanuit mijn netwerk. DWE, met hun tooling, het stukje dynamica daarin en hun netwerk, is in dit project de perfecte partner voor ons. Wij hebben ze er van meet af aan bij betrokken. Vanuit hun kennis uit de markt kunnen zij ons adviseren over bijvoorbeeld indelingen, plattegronden en vierkante meters en pricing. Bovendien weten ze een areaal aan potentiële gegadigden te bereiken en nemen ze dit project actief in verkoop.”





'De Brouwerij' in Hengelo

Ontwikkelaar Bramer Bouw & Vastgoed

Makelaar DWE Nieuwbouw Makelaars

'De Brouwerij' in Hengelo

Een ander mooi voorbeeld van de succesvolle samenwerking met DWE is de acquisitie van 'De Brouwerij' in Hengelo. "Ik kwam via Arjan Veelers in contact met de eigenaar van het silogebouw van 'De Brouwerij'. Dat was geen professionele ontwikkelaar, maar iemand die de locatie had aangekocht om er op termijn iets moois van te maken en die wel wat professionele ondersteuning kon gebruiken," vertelt Peter. "Samen met DWE onderzochten we verschillende herprogrammeringsmogelijkheden, waaronder scenario's voor studioappartementen, koopappartementen en huurappartementen. DWE's expertise zorgde ervoor dat we een exploitabel model konden ontwikkelen dat niet alleen financieel haalbaar was, maar ook tegemoetkwam aan de behoeften van

de markt. Dit hebben we voorgelegd aan de eigenaar en die heeft de locatie daarop aan ons verkocht."

"Dankzij het netwerk dat we via DWE aangereikt kregen, kwamen we ook in contact met een landelijk opererende, sterke belegger," vervolgt Peter. "Dit biedt ons de mogelijkheid om een solide businesscase te ontwikkelen, terwijl DWE op hun beurt de belegger van dienst is. Het werkt dus twee kanten uit."

Blik op de toekomst

De samenwerking met DWE Nieuwbouw Makelaars heeft Bramer al veel gebracht en Peter kijkt uit naar wat de toekomst nog meer in petto heeft. "Het samenspel en de verbindende rol van DWE



hebben echt geleid tot een stuk meerwaarde,” benadrukt hij. “Ze openen voor ons nieuwe mogelijkheden en ik ben erg benieuwd hoe deze samenwerking zich verder gaat ontwikkelen.”

Peter ziet de toekomst dan ook met vertrouwen tegemoet. “De bouwsector is dynamisch en uitdagend, maar met onze focus op maatwerk, duurzaamheid en een efficiënte bedrijfsvoering blijven we een belangrijke speler in de markt.” Hij besluit met een veelzeggende glimlach: “Bij Bramer bewijzen we dagelijks dat maatwerk niet meer geld hoeft te kosten.”

Over Bramer Bouw & Vastgoed

Met plezier ontwikkelen en bouwen met en voor anderen, is iets wat Bramer Bouw & Vastgoed al meer dan 100 jaar doet. Het familiebedrijf is actief op vele terreinen in een belangrijk deel van Nederland.

Kijk voor meer informatie op
www.bramerbv.nl





DWE KARTDAG 2024

Vol gas in vastgoed, verbindend door rivaliteit

Op 30 mei 2024 werd bij Coronel Karttracing in Huizen de jaarlijkse DWE Kartdag gehouden. Een evenement waar **snelheid, strategie en netwerken hand in hand** gaan. Dit jaar trok de DWE Kartdag meer dan 100 professionals uit de vastgoedwereld, die hun dagelijkse werkplek inruilden voor het uitdagende kartcircuit.

Veertien teams namen het tegen elkaar op in de spannende "2 uur van Huizen". De teams waren zorgvuldig samengesteld, zodat alle specialisten uit de vastgoedketen vertegenwoordigd waren. Dit zorgde voor een unieke samenwerking tussen ontwikkelaars, makelaars en toeleveranciers, zowel op als naast de baan. Zoals Koen Vastert van Mugshot Media treffend verwoordde: "Verbindend door rivaliteit."

Deze gedachtegang sluit naadloos aan bij de visie van DWE Nieuwbouw Makelaars, de organisator van dit evenement.

Het doel was niet alleen om de competitie aan te wakkeren, maar vooral om nieuwe verbindingen te leggen en de toekomst van vastgoed in beweging te zetten.

Het "fabrieksteam" van Audi kwam dit jaar als grote winnaar uit de bus. Met de rijders Wilbert Coenen, John Groenewoud, Sam Tessel, Co Verburg, Jan-Willem Dontje en Harco Wesselink, wist dit team uiteindelijk de meeste rondjes uit de twee uur durende race te persen. Marco Berger van Karbouw kreeg de prijs voor de snelste ronde van de dag.



Jan-Willem Dontje - Apex Investments

Kon je dit jaar er niet bij zijn?

Scan dan de QR-code en beleef de sfeer met de aftermovie. Mocht je echt heel weinig tijd hebben dan hebben we op de volgende pagina's een foto-impressie van het evenement.

Scan de code voor de aftermovie



Marco Berger - Karbouw



We hebben de winnaar van vorig jaar niet in ons team, kunnen we nog wisselen?

Dave de La Fuente-Hjaltadottir - ING

Remmen is angst!

Jan-Willem Dontje -
Apex Investments





Poeh, wat knallen of niet?

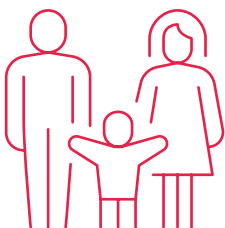
Niek Peters - Bureau Peters



Multidimensionale aanpak nodig voor gezonde woningmarkt in 2050

In 2050 zal de Nederlandse woningmarkt sterk zijn veranderd door demografische verschuivingen, vergrijzing, en de noodzaak voor duurzaamheid en klimaatadaptatie. De combinatie van een groeiende en verouderende bevolking, een toename van eenpersoonshuishoudens, en de behoefte aan betaalbare en energie-efficiënte woningen zal beleidsmakers, stedenbouwkundigen en de bouwsector voor aanzienlijke uitdagingen stellen.

Het statische woningtekort blijft, ondanks intensieve bouwinspanningen, een grote uitdaging voor Nederland in 2050. Om dit tekort in te lopen is een multidimensionale aanpak vereist, waarbij demografische trends, bouwcapaciteit, duurzaamheid en regionale spreiding in samenhang worden aangepakt.



Bevolkingsgroei

Het is de verwachting dat de Nederlandse bevolking in 2050 met ruim 10% is gegroeid tot meer dan 19,75 miljoen inwoners.

+10%



Demografische druk

86%

De demografische druk is in 2050 gestegen tot 82%. In 2024 was deze parameter 70%. Dit betekent dat de 'productieve leeftijdsgroep' afneemt tot en met 2050.



Groene druk

37%

Naar verwachting neemt de groene druk in 2050 toe tot ruim 37%.



Grijze druk

44%

In 2050 is Nederland een stuk 'grijzer' geworden. De grijze druk is in de periode 2024 - 2050 toegenomen tot ruim 44%.



Gemiddelde huishoudgrootte

Het gemiddelde huishouden wordt in Nederland steeds kleiner. Was dit op 1 januari 2024 nog 2,14 personen per huishouden, in 2050 is de verwachting dat deze daalt naar 2,08 personen.

2,08



Aantal huishoudens

+13%

De groei van het aantal huishoudens is sterker dan de bevolkingsgroei. In 2050 is het aantal huishoudens met ruim 13% toegenomen tot 9,5 miljoen.



Ontwikkeling woningvoorraad

+18%

Tot en met 2050 groeit de woningvoorraad in Nederland met ruim 18% tot meer dan 9,6 miljoen woningen.



Woningtekort

In 2050 is er nog steeds een tekort aan woningen. Naar verwachting is dit wel afgenomen tot 163.000 woningen.

- 163.000

Bekijk alle rapportages op www.woningmarktinbeeld.nl



Herstel zet zich in de eerste helft 2024* door

Het herstel van de woningmarkt in 2023 zet zich door in 2024. Het aantal kooptransacties nam in de eerste helft 2024 toe met 5%, tot meer dan 100.000. Daarnaast is de mediane transactieprijs per m² gestegen en de gemiddelde verkooptijd met dagen verminderd.

De markt van bestaande koopwoningen is verantwoordelijk voor deze positieve ontwikkeling. Zo neemt het aantal transacties van bestaande woningen toe tot meer dan 91.000, terwijl het aantal transacties van nieuwbouwwoningen op hetzelfde niveau van 2023 blijft.

Wat valt verder op in de tweede helft van 2024*

- ✓ Alle onderzochte regio's laten een groei van het aantal kooptransacties zien
- ✓ De sterkste groei is te zien in de regio Twente (11%), Flevoland laat met 1% de minst sterke groei zien
- ✓ Met een toename van meer dan 25% laten de regio's Metropool Amsterdam, Flevoland en Zaanstreek & Waterland de sterkste toename zien van het aantal nieuwbouw transacties
- ✓ De mediane transactieprijs per m² is eveneens in alle regio's gestegen
- ✓ De sterkste stijging van de mediane transactieprijs per m² is te zien in de regio Utrecht (13,5%). Twente laat de 'minste' groei zien met 8,7%

* Peildatum: 1 juli 2024

Bekijk alle rapportages online
op www.woningmarktinbeeld.nl



Nederland

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	100.854	95.967	199.157
Prijs per m²	€ 3.921	€ 3.544	€ 3.639
Verkooptijd	27	34	34

Zaanstreek & Waterland

	2024	Q1-Q2 '23	2024
Transacties	2.339	2.154	4.306
Prijs per m²	€ 4.327	€ 3.822	€ 3.928
Verkooptijd	28	35	35

Metropool Amsterdam

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	7.409	6.692	14.516
Prijs per m²	€ 7.143	€ 6.307	€ 6.519
Verkooptijd	25	29	31

Haaglanden

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	6.269	6.165	12.814
Prijs per m²	€ 4.396	€ 3.889	€ 4.007
Verkooptijd	30	38	40

Rijnmond

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	7.339	7.112	14.448
Prijs per m²	€ 3.973	€ 3.611	€ 3.697
Verkooptijd	31	44	43

Groot Eindhoven

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	5.273	5.062	10.332
Prijs per m²	€ 3.821	€ 3.465	€ 3.571
Verkooptijd	25	34	31

Knooppunt Arnhem - Nijmegen

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	3.909	3.743	7.944
Prijs per m²	€ 3.786	€ 3.375	€ 3.483
Verkooptijd	27	35	36

Twente

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	3.484	3.106	6.410
Prijs per m²	€ 3.084	€ 2.815	€ 2.885
Verkooptijd	29	32	35

Groot Amersfoort

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	2.642	2.597	5.384
Prijs per m²	€ 4.427	€ 3.967	€ 4.059
Verkooptijd	23	34	33

Flevoland

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	2.354	2.333	4.666
Prijs per m²	€ 3.776	€ 3.410	€ 3.528
Verkooptijd	23	35	32

Veluwe Noord-West

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	764	704	1.525
Prijs per m²	4104,6	€ 3.649	€ 3.800
Verkooptijd	21	30	32

Groot Zwolle

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	1.641	1.584	3.227
Prijs per m²	€ 3.778	€ 3.406	€ 3.491
Verkooptijd	26	28	29

Groot Utrecht

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	4.279	4.152	8.604
Prijs per m²	€ 5.260	€ 4.550	€ 4.743
Verkooptijd	21	26	26

Aantal huurtransacties neemt in de eerste helft 2024* toe

Het herstel van de woningmarkt in 2023 zet zich in 2024 ook voor de huurmarkt door. Het aantal huurtransacties groeide met bijna 7% in de eerste helft 2024 tot ruim 33.000. Deze stijging komt door de verhuur van bestaande woningen. Nieuwbouw staat onder druk, het aantal nieuwbouw huurtransacties is het laatste halve jaar met bijna 9% gedaald t.o.v. dezelfde periode in 2023.

De mediane transactieprij per m2 is hoger van huurwoningen en is in deze periode met € 1,- gestegen tot € 17,60. Ook de gemiddelde verhuurtijd laat een positieve ontwikkeling zien. Deze is met 1 dag verminderd, tot 17 dagen.

Wat valt verder op in de eerste helft van 2024*

- ✓ Niet alle onderzochte regio's laten een groei van het aantal huurtransacties zien
- ✓ De sterkste stijging is te zien in de regio Eindhoven. Hier nam het aantal huurtransacties met 751 toe, een stijging van ruim 60%. Noord-West Veluwe laat de sterkste daling van alle onderzochte regio's zien (101 woningen, - 59%)
- ✓ De mediane transactieprij per m2 neemt bijna in alle regio's toe. Uitzonderingen hierop zijn de regio Flevoland (- 0,7%) en Noord-West Veluwe (- 0,6%). In de regio Eindhoven is de mediane transactieprij per m2 met 17% het sterkst gestegen tot € 16,50
- ✓ De gemiddelde verhuurtijd is in Nederland met 2 dagen afgenomen t.o.v. dezelfde periode 2023

* Peildatum: 1 juli 2024

Bekijk alle rapportages online
op www.woningmarktinbeeld.nl



Nederland

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	33.233	31.145	65.898
Prijs per m²	€ 17,60	€ 16,10	€ 16,60
Verhuurtijd	18	20	17

Twente

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	692	814	1.619
Prijs per m²	€ 11,20	€ 10,50	€ 10,90
Verhuurtijd	21	15	19

Groot Zwolle

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	365	334	673
Prijs per m²	€ 12,00	€ 11,80	€ 11,40
Verhuurtijd	18	19	15

Zaanstreek & Waterland

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	464	871	1.360
Prijs per m²	€ 18,00	€ 16,90	€ 17,20
Verhuurtijd	19	n.b.	10

Groot Amersfoort

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	598	605	1.269
Prijs per m²	€ 16,40	€ 15,00	€ 15,50
Verhuurtijd	20	24	23

Groot Utrecht

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	1.755	2.199	4.560
Prijs per m²	€ 19,90	€ 18,10	€ 17,90
Verhuurtijd	15	15	13

Metropool Amsterdam

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	7.611	6.152	13.078
Prijs per m²	€ 24,70	€ 23,50	€ 23,60
Verhuurtijd	16	16	14

Flevoland

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	665	553	1.111
Prijs per m²	€ 15,20	€ 15,30	€ 15,40
Verhuurtijd	19	21	20

Haaglanden

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	3.589	3.313	8.007
Prijs per m²	€ 18,30	€ 16,80	€ 17,60
Verhuurtijd	21	19	15

Veluwe Noord-West

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	71	172	264
Prijs per m²	15,4	€ 15,50	€ 15,20
Verhuurtijd	19	110	35

Rijnmond

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	2.518	2.075	4.846
Prijs per m²	€ 17,80	€ 16,40	€ 16,70
Verhuurtijd	18	23	20

Groot Eindhoven

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	1.984	1.233	2.893
Prijs per m²	€ 16,50	€ 14,10	€ 14,30
Verhuurtijd	19	21	18

Knooppunt Arnhem - Nijmegen

	2024	Q1-Q2 '23	2023
Transacties	1.003	1.206	2.394
Prijs per m²	€ 14,10	€ 14,00	€ 14,20
Verhuurtijd	18	21	19



Het geheim achter het succes van Baerz & Co

In de wereld van exclusieve woningen is Baerz & Co een naam die opvalt. Met een bijzondere aanpak en een toonaangevend (inter)nationaal makelaarsplatform, hebben zij een unieke positie verworven in de markt. We spraken met Peter Beerents en Nancy Dielissen, oprichters en managing directors van Baerz & Co, die ons meenamen in het verhaal achter dit bijzondere platform vanuit hun kantoor in het zonnige Mallorca.



PETER BEERENTS
CEO



NANCY DIELISSSEN
MANAGING DIRECTOR

Krachtenbundeling in de exclusieve woningmakelaardij

Baerz & Co is niet zomaar een makelaarsplatform. Het is een gemeenschap van toegewijde vastgoedprofessionals die zich richten op exclusieve woningmakelaardij. Peter legt uit: "Onze core business is het objectief en professioneel behartigen van de belangen van kopers van exclusieve objecten. Wij tonen potentiële kopers de beste woningen en voorkomen dat ze in valkuilen trappen. Dat doen we niet alleen in Nederland maar ook in circa 20 andere landen in Europa en daarbuiten."

Het Nederlandse model in het buitenland

De buitenlandse vastgoedmarkt is niet bepaald transparant en veelal ongereguleerd. Daar opereren is geen sinecure. Peter beaamt dit: "Het is bijna nergens in de wereld zo goed georganiseerd als in Nederland. Hier zijn we niet anders gewend dan dat 1 makelaar een object verkoopt. In het buitenland

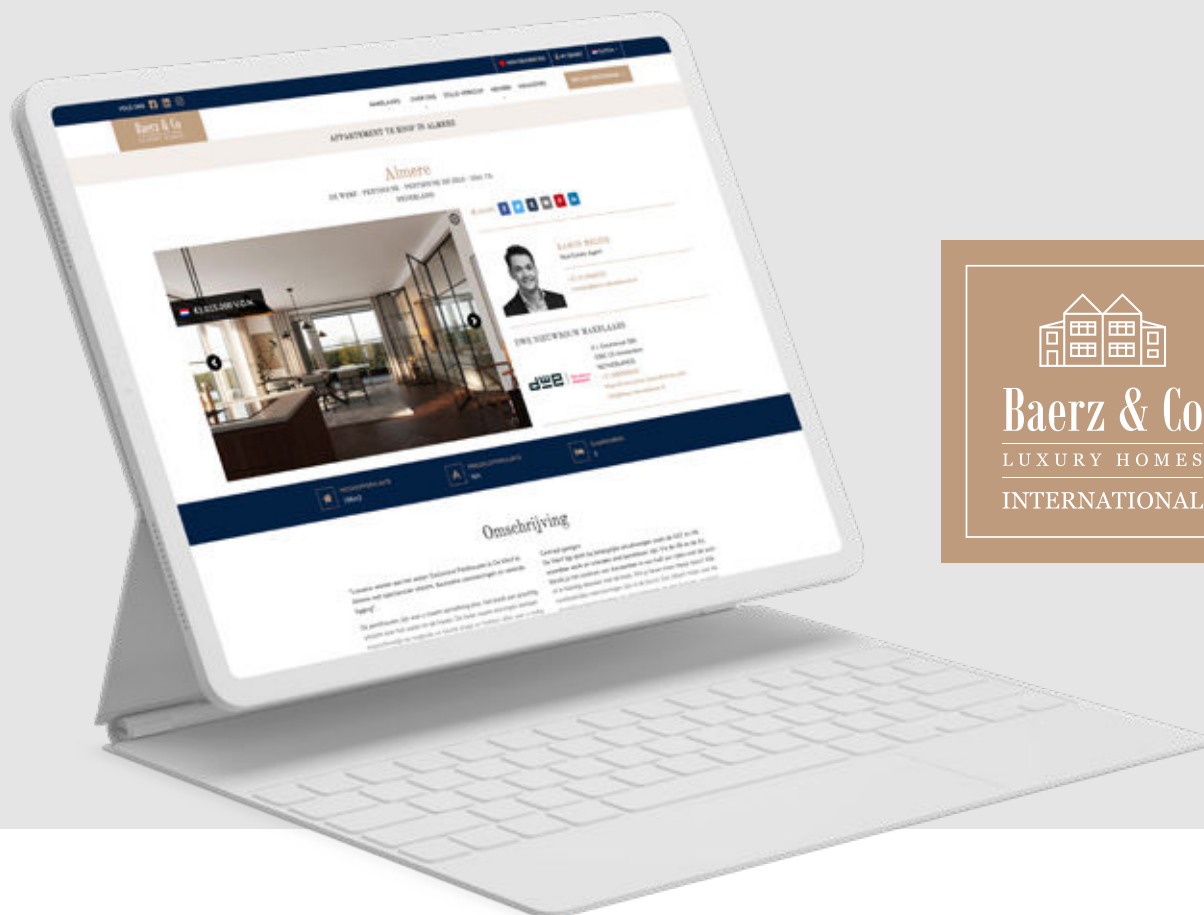
neemt een verkopende huiseigenaar of een ontwikkelaar wel 5 tot 10 makelaars in de arm, waardoor er veel 'duplicate content' ontstaat. Bovendien kennen ze er het fenomeen aankoopmakelaar niet. Wij hebben daarom overal waar we actief zijn onze eigen 'property purchase advisers'. Dat zijn gecertificeerde makelaars, die objectief het belang van de koper behartigen. Daarmee zijn wij nu de eersten die door heel Europa en daarbuiten met het Nederlandse model werken."

‘Met miljoenen maandelijkse bezoekers biedt ons internationale platform ongeëvenaarde exposure voor woningen in het hogere segment’

PETER BEERENTS

Baerz.com: een revolutionair idee

Een essentieel onderdeel van Baerz & Co's aanpak is het baerz.com marketingplatform voor exclusieve woningen, met listings op meer dan 140 digitale portals in 65 landen en een bereik van miljoenen maandelijkse bezoekers. "De oorsprong van Baerz.com lag in de groeiende concurrentie van de grote buitenlandse franchisebedrijven", vertelt Peter. "Een Nederlandse huiseigenaar kiest voor één makelaar. In het exclusieve segment liefst één met een internationale naam. Om onze orderportefeuille op peil



te kunnen houden, hebben we in Nederland in samenwerking met een aantal mediapartners, een eigen luxury home marketingplatform gebouwd en een pakket samengesteld voor MLS (multi listing service) wat al snel aansloeg en groeide. Na een verzoek van een bevriende makelaar aan de Costa del Sol hebben we een Spanje sectie toegevoegd. De 'rest is history' en inmiddels zijn meer dan 370 gerenommeerde high-end makelaarskantoren op ons platform aangesloten en dat aantal groeit. We hebben een vernieuwend internationaal marketingconcept neergezet dat zich meet met wat die grote internationale franchisebedrijven doen, tegen een fractie van de kosten."

Unieke makelaarsaanpak

Jullie hebben een mooie flowchart van de distributie van een object, maar wat maakt jullie aanpak nou zo uniek? Peter wijst op verschillende aspecten: "We werken met één makelaar per plaats of regio, om het uniek en exclusief te houden. Deze makelaar kan dan behalve zijn eigen kwaliteiten en track record, ook het Baerz & Co marketingplatform aanbieden. Die ongeëvenaarde, wereldwijde exposure doet veel mensen in Nederland besluiten hun woning met deze makelaar te verkopen. Ook biedt ons platform de optie om huizen in stille verkoop aan te melden of

‘Mede door onze samenwerking met DWE kunnen we onze klanten een beter scala aan exclusieve nieuwbouwopties bieden’

PETER BEERENTS

te vinden. Bovendien verdelen we de exploitatiekosten over alle aangesloten makelaars. Dat is vele malen goedkoper dan franchisekosten en onze members behouden hun eigen naam en branding. Alles draait bij ons om bundeling van krachten, door en voor de makelaars.

Een nieuwe stap met DWE Nieuwbouw Makelaars

Recentelijk heeft Baerz & Co een nieuwe stap gezet door samen te werken met DWE Nieuwbouw Makelaars. Als we Peter hiernaar vragen, vertelt hij: "Toen Arjan Veelers van DWE ons eind vorig jaar benaderde en naar de mogelijkheid van listings voor exclusieve nieuwbouw vroeg, hebben we extra programmatuur gemaakt om ook nieuwbouw listings mogelijk te maken. Er is immers voldoende vraag naar exclusieve nieuwbouw en wij vinden het belangrijk om hierop in te spelen. Mede door onze samenwerking met DWE kunnen we onze klanten nu een breder scala aan exclusieve nieuwbouwopties bieden. Inmiddels zijn listings van DWE's nieuwbouwprojecten De Werf in Almere, Zeeduin in Katwijk en Bonheur in Badhoevedorp op ons platform te vinden."

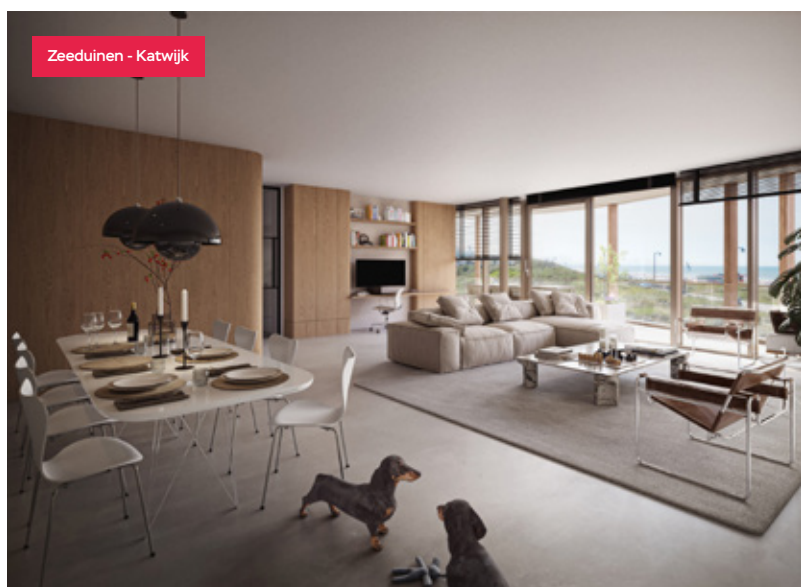
Innovatie en klantgerichtheid

Baerz & Co staat bekend om zijn innovatie en flexibiliteit. Het platform evolueert dan ook voortdurend om te voldoen aan de behoeften van de markt. De nieuwe programmatuur voor nieuwbouw is daar een goed voorbeeld van. Peter benadrukt: "Als makelaars vragen hebben, dan kijken we meteen of we ze met maatwerk kunnen helpen. Als je maar denkt aan je klanten, niet aan geld, dan komt het altijd goed."

Over BAERZ & CO

Met Baerz & Co als partner profiteren woningmakelaars en hun klanten van een ongeëvenaarde marketingstrategie en een breed netwerk dat de zichtbaarheid en verkoopkansen van exclusieve woningen aanzienlijk vergroot.

Kijk voor meer informatie op
www.baerz.com of scan de code



A portrait of a man with dark hair and a beard, wearing a dark blue button-down shirt and a navy blue blazer. He is standing in front of a large window with a view of greenery outside. The background is slightly blurred.

REGIO-PARTNER

Schieland Borsboom NVM Makelaars

Bouwen op familietraditie en klantgerichtheid

‘Met een hypotheekwinkel bij elk kantoor bieden we de klanten een totaalpakket. Wij zijn echt de makelaar voor iedereen.’

KEES-JAN BORSBOOM

Van een bescheiden start in 1980, tot het huidige succes met kantoren in Zoetermeer, Den Haag en Rotterdam, heeft Schieland Borsboom NVM Makelaars een indrukwekkende reis doorgemaakt. In een gesprek met directeur/eigenaar Kees-Jan Borsboom komt de afgelegde route, alsook de essentie van het bedrijf naar voren: een stevige fundering van familiewaarden, gecombineerd met een diepgeworteld streven naar klanttevredenheid.

Van bescheiden begin tot marktleider

Schieland Borsboom NVM Makelaars is een familiebedrijf dat al ruim 40 jaar bestaat. “Het bedrijf is in 1980 opgericht door mijn ouders in Waddinxveen en verhuisde later naar Zoetermeer”, zegt Kees-Jan. “Ik ben er zelf in 1999 komen werken en vind vooral de marketingkant erg leuk. Door kleine marketingacties te starten werden we bekender, we groeiden en trokken meer markt naar ons toe. We zijn blijven groeien en zijn nu al ruim 16 jaar marktleider in het gebied Zoetermeer. We startten 12 jaar geleden het kantoor in Den Haag. Zo’n 7 tot 8 jaar geleden kwam daar het kantoor in Rotterdam bij. We hebben nu 3 kantoren die het alle drie goed doen.”

Metropoolregio Rotterdam-Den Haag

Het werkgebied van Schieland Borsboom NVM Makelaars strekt zich uit over de regio Haaglanden en Rijnmond. “Het is een mooie cirkel”, legt Kees-Jan uit. “Het omvat niet alleen de grote steden, maar ook de om- en tussenliggende

gemeentes. Dat maakt ons werkgebied groter en interessanter. Je kunt het van alle kanten aanvliegen. Wij werken overal en zijn niet gebonden aan een wijk of gebied. Van Voorburg tot aan Ridderkerk, we makelen tot in alle hoeken van onze regio.”

Makelaar voor iedereen

Met een team van bijna 50 werknemers biedt Schieland Borsboom NVM Makelaars een uitgebreid dienstenpakket aan, waaronder bemiddeling bij zowel nieuwbouw als bestaande bouw, koop en huur. “Met een hypotheekwinkel bij elk kantoor bieden we de klanten een totaalpakket. Elke stap in het proces draait om het bieden van optimale service en kwaliteit. Wij zijn echt de makelaar voor iedereen,” benadrukt Kees-Jan. “Voor het hoge segment en het lagere, maar de meeste transacties doen wij gewoon in het middensegment. De no-nonsense makelaar voor iedereen die een woning wil kopen of verkopen en daarbij realistisch advies nodig heeft.”



SAM - Zoetermeer

Het hoofd koel en het hart warm

Wat Schieland Borsboom NVM Makelaars echt bijzonder maakt, is de combinatie van familiale sfeer en een sterke focus op klanttevredenheid. “Wij willen eerlijk tegen onze klanten zijn en ze daarnaast zoveel mogelijk in de watten leggen,” aldus Kees-Jan. “Het hoofd koel en het hart warm, zeggen we altijd. Met het bieden van buitengewone service en kwaliteit kunnen we de klanttevredenheid verhogen. De makelaar in Nederland heeft te maken met veel vooroordelen en wij willen alles doen om het tegendeel te bewijzen. Ik werk daar vol enthousiasme aan en ik zie diezelfde passie nu bij mijn zoon Valentijn, die recent ook in de zaak gekomen is.”

“Samen met mijn sparring- en levenspartner Hannah, staan wij aan het roer van onze bedrijven”, vervolgt Kees-Jan. “Ik vooral vakinhoudelijk en organisatorisch en zij als achtereenvolgende voor de meer verdiepende en tijdrovende klussen. Mijn schoonzus Willemijn werkt ook sinds jaar en dag in de zaak; als taxateur en nieuwbouwdeskundige. Mijn broer Dennis heeft zijn eigen vastgoed-toko, maar dan bedrijfsmatig (De Mik Real Estate in Rotterdam).”

Ingenieuze marketingstrategieën

Een ander opvallend aspect van Schieland Borsboom NVM Makelaars is de investering in marketing. “Met een voltijdse marketingafdeling van vier fte gaan we verder dan de standaardpraktijken in onze sector”, vertelt Kees-Jan. “Door creatieve concepten zoals ‘member get member’ of een persoonlijk kaartje, maar ook door verregaande, slimme marketing. Zodra iemand ‘actief’ wordt op de woningmarkt, krijgen ze van ons een persoonlijk telefoontje of mailtje. Zo zijn wij als kantoor altijd op de juiste plaats, op het juiste moment. Wij zijn data driven, zonder tekort te doen aan de persoonlijke beleving. Onze aanpak heeft niet alleen geleid tot een groot klantenbestand en sterke klantenbinding, maar heeft ook aantoonbaar succes.”

**‘Samen met DWE
verzamelen we
stuurinformatie
waar ontwikkelaars
wat aan hebben’**

KEES-JAN BORSBOOM



Dichtbij alles, alles dichtbij!

Project Touwrijk, Vlaardingen
Regiopartner Schieland Borsboom NVM Makelaars

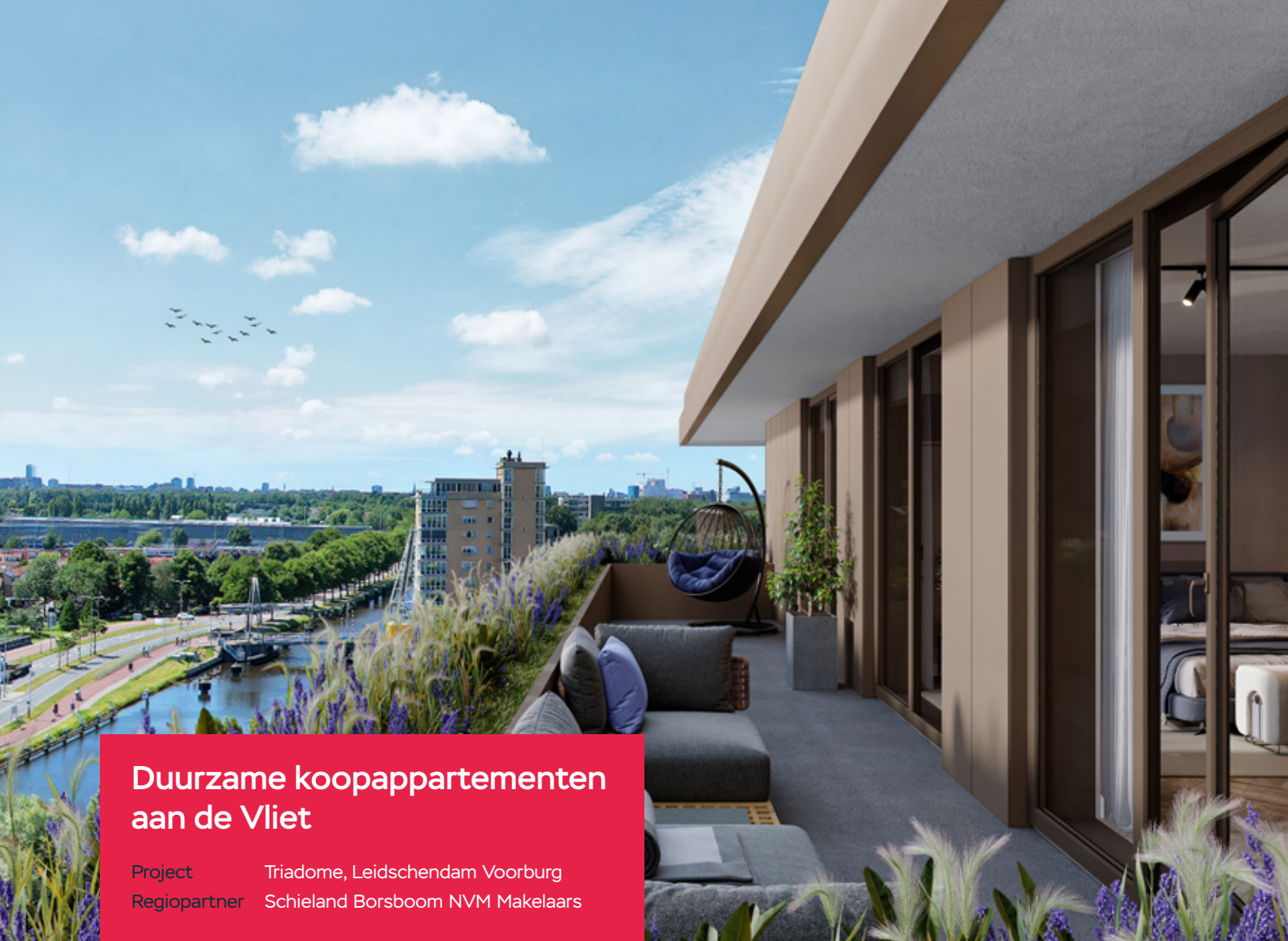
Nieuwbouw partnerschap met DWE Nieuwbouw Makelaars

Effectief is ook de nauwe samenwerking met DWE Nieuwbouw Makelaars, die al zes jaar bestaat. "Onze samenwerking is ontstaan in de tijd dat DWE nog zonder partners werkte en ons benaderde met de vraag of ze voor een project in Zoetermeer hun nieuwbouwgsgesprekken bij ons op kantoor mochten doen", vertelt Kees-Jan. "In ruil daarvoor zetten zij zich in om deze klanten ook bij onze hypotheekadviseur aan tafel te krijgen. Een win-win situatie dus. Inmiddels zijn wij regiopartner voor de gebieden Haaglanden en Rijnmond. We hebben momenteel ook een aantal nieuwbouwprojecten lopen, die we samen met DWE verkopen, zoals Vossa Nova in Rotterdam, Touwrijk in Vlaardingen of The Roofgarden in Rijswijk."

Triadome - succes in samenwerking

Een ander voorbeeld van de samenwerking met DWE is Triadome in Leidschendam. "Triadome is een lopend nieuwbouwproject van financieel succesvolle bouwers en ontwikkelaars, die vooral door het verhaal en de aanpak van DWE omvergeblazen waren", vertelt Kees-Jan. "We werken nauw samen met DWE aan uitgebreid marktonderzoek





Duurzame koopappartementen aan de Vliet

Project Triadome, Leidschendam Voorburg
Regiopartner Schieland Borsboom NVM Makelaars

en het verbeteren van de klantreis. We verzamelen veel geografische en demografische gegevens, maar vragen ook heel gericht wat de klant wil of zoekt. Stuurinformatie waar ontwikkelaars veel aan hebben.”

“In het geval van Triadome hebben we al vanaf het begin met de architect aan tafel gezeten en de tekeningen werden steeds op de uitkomsten van ons marktonderzoek aangepast”, vervolgt Kees-Jan. “Op het toekomstige bouwterrein hebben we laatst met ons verkoopteam symbolisch het laatste muurtje omgeduwd. Triadome is nu in de verkoop en dat verloopt succesvol. We zijn ervan overtuigd dat we met onze gezamenlijke acquisitie en doordachte marktanalyse ook van toekomstige nieuwbouwprojecten met DWE een succes weten te maken.”

**‘We zijn ervan overtuigd
dat we met onze
gezamenlijke acquisitie en
doordachte marktanalyse
ook van toekomstige
nieuwbouwprojecten met
DWE een succes weten te
maken’**

KEES-JAN BORSBOOM

Nuchterheid in een onzekere markt

In een wereld waarin de woningmarkt vaak wordt overspoeld met uiteenlopende voorspellingen en speculaties, houdt Kees-Jan vast aan een nuchtere benadering: "Ik vind de voorspellingen van economen of deskundigen van grote banken altijd erg boeiend, maar die voorspellingen lopen wel erg uiteen. Daarom wil ik mij zelf niet wagen aan uitspraken over de toekomst van de woningmarkt. We proberen bij Schieland Borsboom altijd reëel te zijn en speculeren op marktontwikkelingen past daar niet goed bij. Ik zie natuurlijk wel het grote probleem in Nederland dat ons ook in de toekomst parten zal blijven spelen; het woningtekort. Het enige dat ik dus wel met zekerheid kan zeggen is dat volgend jaar de vraag nog steeds groter zal zijn dan het aanbod."



SCHIELAND
borsboom

Schieland Borsboom NVM Makelaars heeft vestigingen in Zoetermeer, Rotterdam en Den Haag.

Voor meer informatie kijk je op pagina 40 of ga naar www.schielandborsboom.nl



Nieuwbouw in beeld

DWE Nieuwbouw Makelaars en regio-partners zijn landelijk actief. Ontdek enkele van onze recente nieuwbouwprojecten.



The Hive

Plaats Amsterdam
Website www.thehive.amsterdam
Makelaar Fris Woningmakelaars



SAM

Plaats

Zoetermeer

Website

www.samzoetermeer.nl

Makelaar

Schieland Borsboom NVM Makelaars



Vossa Nova

Plaats

Rotterdam

Website

www.vossanova.nl

Makelaar

Schieland Borsboom NVM Makelaars

Waar zitten onze regio-partners



1 Zaanstreek-Waterland

Saen Garantiemakelaars

Koog aan de Zaan
075 - 616 14 14
koogaandezaan@saen.nl

Saen Garantiemakelaars

Krommenie
075 - 621 89 28
krommenie@saen.nl

Saen Garantiemakelaars

Koog aan de Zaan
075 - 616 14 14
zaandam@saen.nl

2 Groot Amsterdam

FRIS Woningmakelaars

Amsterdam
020 - 301 77 15
amsterdam@fris.nl

KNAP Makelaardij

Amsterdam
020 - 201 55 33
info@knapmakelaardij.nl

3 Haaglanden

Schieland Borsboom

Den Haag
070 - 310 71 71
info@schielandborsboom.nl

Schieland Borsboom

Zoetermeer
079 - 316 33 66
info@schielandborsboom.nl

4 Rijnmond

Schieland Borsboom

Rotterdam
010 - 311 00 11
info@schielandborsboom.nl

5 Flevoland

Makelaarschap

Zeewolde
036 - 522 12 37
zeewolde@makelaarschap.nl

6 Groot Amersfoort

Comma Vastgoed

Amersfoort
033 - 445 07 05
info@commavastgoed.nl

7 Groot Utrecht

DWE Nieuwbouw Makelaars

Enschede
088 - 80 89 000
info@dwe-nieuwbouw.nl

8 Noord-West Veluwe

Makelaarschap

Harderwijk
0341 - 79 6006
harderwijk@makelaarschap.nl

9 Groot Zwolle

Makelaarschap

Harderwijk
0341 - 79 6006
harderwijk@makelaarschap.nl

10 Arnhem-Nijmegen

Petra De Kleermaeker Makelaardij

Arnhem
026 - 442 40 05
info@petradekleermaeker.nl

Hendriks Makelaardij

Nijmegen
024 - 381 82 50
nijmegen@hendriks.nl

11 Groot Eindhoven

Makelaardij OLAV Veldhuizen

Heeze
040 - 22 33 345
info@makelaardijolav.nl

Makelaardij OLAV Veghel

Veghel
0413 - 377 177
veghe@makelaardijolav.nl

Makelaarskantoor Huibers

Eindhoven
040 - 244 47 70
info@huibers.nl

12 Twente

DWE Nieuwbouw Makelaars

Enschede
088 - 80 89 000
info@dwe-nieuwbouw.nl

Regio Zaanstreek-Waterland



Kijk voor meer informatie
op www.saen.nl



Saen Garantiemakelaars is met 3 vestigingen de grootste makelaar in de Zaanstreek. Gestart in 1995 en sindsdien stevig geworteld in Zaanstad en omgeving. Onze streek kennen wij als onze broekzak. Maar ook daarbuiten hebben wij een zeer uitgebreid netwerk door de informatie- uitwisseling met onze collega's van ruim 60 Garantiemakelaarskantoren. Wij zijn naast NVM-lid ook aangesloten bij de Makelaars Vereniging Amsterdam MVA.

Onze gecertificeerde Register Makelaars Taxateurs en Kandidaat Register Makelaars Taxateurs zijn teamspelers die elkaar aanvullen en uitdagen.

Saen Garantiemakelaars loopt voorop in de markt. Dat komt door onze innovatieve inslag en creativiteit. Daarom vind je in ons als partner van DWE Nieuwbouw Makelaars de beste partij om jou te adviseren en te begeleiden bij de verkoop of verhuur van nieuwbouw woningprojecten.



Michel Galjé
(Koog aan de Zaan)



Thijs Duin
(Krommenie)



Hans de Groot
(Zaandam)

VESTIGINGSINFORMATIE

Saen Garantiemakelaars

Zuideinde 51
1541 CA Koog aan de Zaan
075 - 616 14 14
koogaandezaan@saen.nl

Saen Garantiemakelaars

Heiligeweg 91
1561 DG Krommenie
krommenie@saen.nl
075 - 621 89 28

Saen Garantiemakelaars

A.F. de Savornin Lohmanstraat 8
1501 NH Zaandam
zaandam@saen.nl
075 - 616 14 14

Regio Groot Amersfoort



comma
vastgoed

Kijk voor meer informatie
op www.commavastgoed.nl



Comma Vastgoed is al bijna 20 jaar de bedrijfs- en woningmakelaar in de regio Amersfoort - Eemland. Als persoonlijk betrokken expert ontzorgen we jou op alle mogelijke gebieden. Zowel bij aankoop, aanhuur, taxatie, verkoop als verhuur.

Rondom de aan- of verkoop van een bedrijfs- of kantoorpand maar ook bij de aankoop of verkoop van een woning komt er veel op je af. Je krijgt hierbij vaak te maken met de nodige hectiek. We creëren daarom alle mogelijke duidelijkheid en rust voor je. Eigenlijk zoals een komma dat doet in een zin.

Wij zijn de samenwerking aangegaan met DWE om onze opdrachtgevers en relaties nog beter van dienst te kunnen zijn. Zo zijn wij dé nieuwbouwmakelaar in de regio voor iedere projectontwikkelaar. De lokale kennis in combinatie met de landelijke uitstraling en 'know how' die DWE Nieuwbouw Makelaars met zich meebrengt zorgt voor deze succesformule.

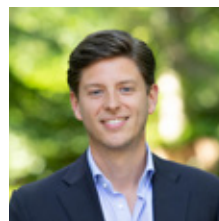
Wij komen graag met u in gesprek om ons voor te stellen en te bekijken wat wij voor uw organisatie kunnen betekenen.



Boy Grizell



Maarten Stalenhoef



Jeroen van Toor



Lylian Kamphuis



Hidde Bauman

VESTIGINGSINFORMATIE

Comma Vastgoed
Utrechtseweg 223
3818 EE Amersfoort
033 - 445 07 05
info@commavastgoed.nl



KNAP
MAKELAARDIJ

KNAP
EXPAT BROKER

Kijk voor meer informatie
op www.knapmakelaardij.nl



Een Real Estate agent voor expats, voor beleggers en voor particulieren die op zoek zijn naar hun droomhuis. Met onze kennis en ervaring creëren we een solide basis voor onze relaties. De trouwe klantenkring van ons kantoor is het bewijs van onze focus op resultaat en service.

Ons laagdrempelige kantoor is gelegen aan de Weesperzijde 107 in Amsterdam. Wij staan met onze zes medewerkers voor u klaar om u te helpen bij aankoop, verkoop, advisering en verhuur van uw woning en project. Wij hebben een aparte afdeling bestaande uit bouw, nieuwbouw, beleggingen en verhuur, daarmee onderscheiden wij ons van de andere makelaarskantoren.

De duurzame samenwerking met DWE Nieuwbouw Makelaars heeft ervoor gezorgd dat wij onze locatie specifieke kennis nog beter kunnen etaleren in deze landelijke formule. Hierdoor zorgen wij er voor dat toekomstige woonprojecten naadloos aansluiten op de beoogde doelgroep.

KNAP biedt meer. We zijn jouw integere partner in residentieel vastgoed.



Bart Bouwman



Maurice van der Kroft

VESTIGINGSINFORMATIE

KNAP Makelaardij
Weesperzijde 107
1091 EN Amsterdam
020 - 201 55 33
info@knapmakelaardij.nl



FRIS

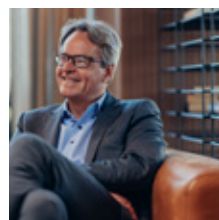
Kijk voor meer informatie
op www.friswonen.nl



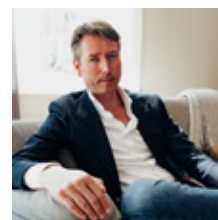
Wij vergroten de kansen en verkleinen de risico's bij woningtransacties. Dat doen we voor zowel particulieren als professionele opdrachtgevers in groot Amsterdam. Daarbij zorgen we ervoor dat het proces zo gemakkelijk mogelijk verloopt en bovendien als positief ervaren wordt. Op die manier weten we langdurige klantrelaties op te bouwen en vinden onze klanten het de moeite waard om hun positieve ervaring door te vertellen.

Met onze onderbouwde marktanalyses en doortastende adviezen verzekeren we onze opdrachtgevers van een strategische kennisvoorsprong in de koop- en huurwoningmarkt. Op basis van een unieke dataset leveren wij onderbouwde marktanalyses en doortastende adviezen aan particuliere-, publieke- en zakelijke klanten in de vastgoedmarkt.

Ons familiebedrijf bestaat inmiddels al bijna 100 jaar. En net als bij de gemiddelde Nederlandse familie vinden wij het echte contact erg belangrijk. Dat merk je zodra je kennis maakt met onze makelaars. Ze bieden een luisterend oor en komen met creatieve oplossingen, ook als het even tegenzit. Daarbij gaan ze uiteraard voor het beste resultaat. Kortom; Echte Mensen, Echte Resultaten.



Hans Peter Fris



Robert Haagsma

VESTIGINGSINFORMATIE

FRIS Woningmakelaars Amsterdam
Buitenveldertselaan 42
1081 AA Amsterdam
020 - 301 77 15
amsterdam@fris.nl

Regio Rijnmond-Haaglanden



Kijk voor meer informatie
op www.schielandborsboom.nl



Schieland Borsboom

Sinds de start van ons familiebedrijf in 1980 hebben we alle ups en downs van de woningmarkt aan ons voorbij zien trekken. Zijn we steeds krachtiger geworden. Hoge kwaliteit en actieve marketing is wat ons karakteriseert. Met een groot team en vestigingen in Den Haag, Zoetermeer en Rotterdam zijn wij één van de marktleiders in metropoolregio Rotterdam-Den Haag.

Regio Zoetermeer

Schieland Borsboom Zoetermeer is van oudsher ons hoofdkwartier. Logisch, want hier zijn wij praktisch met de stad meegegroeid. En Zoetermeer is nog altijd niet uitgegroeid. De gemeente is hier ambitieus en wil in de komende jaren minimaal 10.000 en maximaal 16.000 woningen bouwen met de focus op de doelgroepen starters, doorstromers en ouderen. Zoetermeer kent ons en wij kennen Zoetermeer en die kennis delen wij graag met u!

Regio Den Haag

Na 30 jaar makelen in Den Haag vanuit kantoor Zoetermeer, was het ruim 12 jaar geleden tijd voor een fysieke Haagse vestiging. Makelen in regio Den Haag is net zo divers als de

stad zelf. Van huurwoningen in volkswijken tot statige villa's naast ambassades. Transformaties van historische gebouwen en het upgraden van wijken maken de projecten in Den Haag net even een stukje interessanter. Binckhorst, Hollands Spoor, Scheveningen.... er zit zoveel (nieuwbouw) potentie in deze wijken! Maar ook – en vooral juist – aan de randen van Den Haag zijn er mooie projecten waarbij wij betrokken zijn, zoals in Rijswijk, Sassenheim en Leidschendam-Voorburg.

Regio Rotterdam-Rijnmond

Wij houden niet van praatjes, maar stropen onze mouwen op. Ons Rotterdamse kantoor ligt direct naast de A16 in Brainpark II. In hetzelfde gebouw waar een andere Borsboom-telg zijn bedrijfsmakelaardij voert onder de naam De Mik. Die korte lijnen blijken, vooral bij nieuwbouwontwikkelingen, vaak enorm handig. Over korte lijnen gesproken; aan iedere vestiging van Schieland Borsboom is een Hypotheekshop gekoppeld. Zo vormen wij voor de consument een handige one-stop-shop en biedt dit voor de ontwikkelaar het gemak van een snelle beoordeling van kandidaat-kopers.

Samen met DWE Nieuwbouwmakelaars, zijn wij er voor u!



Hannah Groen



Kees-Jan Borsboom



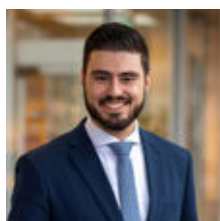
Jeffrey van Aalst



Steve Schutte



Willemijn van der Lubbe



Nick Oorschot

VESTIGINGSINFORMATIE

Schieland Borsboom Den Haag

Nootdorpse Landingslaan 364
2496 TC 's-Gravenhage
070 - 310 71 71
info@schielandborsboom.nl

Schieland Borsboom Rotterdam

Lichtenauerlaan 122
3062 ME Rotterdam
010 - 311 00 11
info@schielandborsboom.nl

Schieland Borsboom Zoetermeer

Eerste Stationsstraat 31
2712 HB Zoetermeer
079 - 316 33 66
info@schielandborsboom.nl





Makelaardij OLAV is een modern makelaarskantoor met een NVM vestiging in Heeze, Veghel en Eindhoven (makelaarskantoor Huibers) en behoort tot de top 40 van grootste makelaarskantoren van Nederland.

Wij onderscheiden ons doordat we proactief aan de basis van projectontwikkelingen staan. Wij inventariseren permanent ons werkgebied naar nieuwe ontwikkelings- locaties. Hieruit ontstaat een wisselwerking tussen ont- wikkelaars, aannemers en onze kantoren. Bij het in de verkoop nemen van een nieuwbouwproject van een nieuwe klant zorgen wij altijd voor reciprociteit, daarmee ontstaat de langdurige samenwerking.

Naast onze nieuwbouwportefeuille zijn wij ook actief in de bestaande bouw. Zowel voor verkoop, aankoop, taxaties én advisering kan er een beroep op ons gedaan worden. Dit geldt voor woningen én bedrijfsonroerend goed. We werken voor ontwikkelaars, aannemers, gemeenten, woningbouw- corporaties en particulieren.

Wij zijn door onze brede dienstverlening dan ook voorzien van ontzettend veel wetenschap over de markt. Onze makelaars beschikken over jarenlange ervaring en hebben brede kennis die we graag inzetten om onze klanten van dienst te zijn.



Olav Veldhuizen



Rob Princen



Eveline Kusters-Ter Burg



Ron Gulen

Kijk voor meer informatie op



www.makelaardijolav.nl



www.huibers.nl

VESTIGINGSINFORMATIE

Makelaardij OLAV Veldhuizen

Kapelstraat 11
5591 HC Heeze
040 - 22 33 345
info@makelaardijolav.nl

Makelaardij OLAV Veghel

Stationsstraat 11b
5461 JS Veghel
0413 - 377 177
vegheh@makelaardijolav.nl

Makelaarskantoor Huibers

Sint Jorislaan 134A
5611 PP Eindhoven
040 - 2 444 770
info@huibers.nl



PETRA DE KLEERMAEKER MAKELAARDIJ

Al ruim 25 jaar is Petra De Kleermaeker Makelaardij een begrip in de regio Arnhem en omstreken. Vanaf het begin is het een full service kantoor met een persoonlijke dienstverlening. Wij helpen klanten in het hele proces en ontzorgen hen met gedegen kennis van de bestaande- en de nieuwbouwmarkt.

Wil je meer weten?
Neem dan contact op met Bas Wildeman.

Kijk voor meer informatie
op www.petradekleermaeker.nl



Hendriks Makelaardij is een gevestigde naam en dé toonaangevende makelaar in de KAN-regio! De circa 200 medewerkers herken je aan hun klantgerichte en professionele werkwijze. Dit doen we al meer dan 50 jaar, waarin we meer dan 100.000 woningen hebben verkocht.

Naast woningen kan je bij ons ook terecht voor hypotheek en verzekeringen!

Kijk voor meer informatie
op www.hendriks.nl



Rick Thijssen



Bouke Molenkamp



Maurice van Oirschot



Bas Wildeman

VESTIGINGSINFORMATIE

Petra De Kleermaeker Makelaardij

Beethovenlaan 62
6815 BM Arnhem
026 - 351 92 00
info@petradekleermaeker.nl

Hendriks Makelaardij

Burchtstraat 124
6511 RJ Nijmegen
024 - 381 82 50
nijmegen@hendriks.nl

Regio Noord-West Veluwe en Flevoland



Makelaarschap

Onderdeel van **PRTNRS**

Kijk voor meer informatie
op www.makelaarschap.nl



Wij zijn Makelaarschap: innovatief, ambitieus en professioneel. Iedere dag zijn wij bezig met de woningmarkt in Flevoland, Gelderland, Veluwe en groot Zwolle. Ons werk is onze passie, dat brengen wij graag over op optanten. Bij Makelaarschap krijg jij daarom een complete service. We zijn over alles op de hoogte van wat er speelt in de woningmarkt: van aankoop tot verkoop, van hypotheek tot verzekeringen.

In alles wat we doen proef je onze passie voor het vak. Wij doen er dan ook alles aan om bestaande woningen en nieuwbouwprojecten te vermarkten. We zijn oplossingsgericht, denken met jou mee en staan altijd voor je klaar, ook buiten kantooruren of in het weekend. De afgelopen jaren groeiden wij hard, overhandigden we veel sleutels en passeerden prachtige woningen de revue. Met een team vol gemotiveerde en ambitieuze professionals, staan wij klaar om jouw nieuwbouwproject ook toe te voegen aan ons portfolio. Kortom: Makelaarschap is dé plek waar jij moet zijn voor de verkoop van nieuwbouwprojecten.

Makelaarschap is lid van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM).



Mitch Eriks



Paulien Van Waegeningh



Erik Petersen



Johan Mulder

VESTIGINGSINFORMATIE

Makelaarschap
Raadhuisstraat 32
3891 EB Zeewolde
036 - 522 12 37
zeewolde@makelaarschap.nl

Makelaarschap
Lutkepoortstraat 23
3841 AW Harderwijk
0341 - 79 6006
harderwijk@makelaarschap.nl

Regio Groot Utrecht en Twente



**Nieuwbouw
Makelaars**

Kijk voor meer informatie
op www.dwe-nieuwbouw.nl



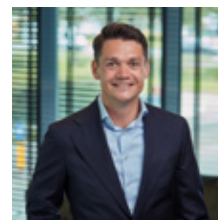
DWE Nieuwbouw Makelaars is een vernieuwend makelaarskantoor met enkel focus op nieuwbouw- (projecten). Wij verkopen en verhuren, samen met één van onze Regio-partners, nieuwbouwwoningen door heel Nederland.

Sturend op data en woonwensen veranderen wij samen met projectontwikkelaars, aannemers, gemeentes en institutionele beleggers de woningmarkt van pandgericht naar klantgericht.

Als nieuwbouw specialist houden wij ons dan ook niet bezig met de verkoop of verhuur van bestaande woningen. Omdat wij de focus 100% op nieuwbouw verkoop en/ of verhuur richten, zijn we in staat om op dit vlak meer te doen dan je waarschijnlijk van een lokale makelaar gewend bent. Hierover gaan we graag met je in gesprek.



Arjan Veelers



Ramon Meijer

VESTIGINGSINFORMATIE

DWE Nieuwbouw Makelaars
A.J. Ernststraat 595 D7
1082 LD Amsterdam
088 - 80 89 000
info@dwe-nieuwbouw.nl

DWE Nieuwbouw Makelaars
Boddenkampsingel 85
7514 AP Enschede
088 - 80 89 000
info@dwe-nieuwbouw.nl



Een iconisch hoogtepunt

Project

SAM Zoetermeer

Makelaar

Schieland Borsboom NVM Makelaars

Website

www.samzoetermeer.nl



COLOFON

Woningmarkt in Beeld

wordt mede mogelijk gemaakt door

comma
vastgoed

MAKELAARSKANTOOR
HUIBERS

FRIS

 **SAEN**
GARANTIEMAKELAARS

KIAP
MAKELAARDIJ

 **Makelaarschap**
Onderdeel van **PRORS**

HENDRIKS
MAKELAARDIJ

SCHIELAND
.borsboom

MAKELAARDIJ
OLAV
VELDHUIZEN

PETRA DE KLEERMAEKER
MAKELAARDIJ

Uitgever

DWE Nieuwbouw Makelaars

Redactie

Rob-Jaap Martens

Vormgeving

Bureau Peters

Uitgave

Editie 25 / juli 2024

Met dank aan

Watson+Holmes en Supportflex

© 2024 DWE Nieuwbouw Makelaars

Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen en/of vermenigvuldigd zonder schriftelijke goedkeuring van DWE Nieuwbouw Makelaars. Aan de inhoud van dit magazine is veel aandacht besteed. Echter, kan DWE Nieuwbouw Makelaars geen aansprakelijkheid aanvaarden voor eventuele onjuistheden of gevolgen van onvolkomenheden.

Woningmarkt in Beeld

088 – 80 89 000

Bekijk voor meer informatie
www.dwe-nieuwbouw.nl



Nieuwbouw
Makelaars

Focus door data, gedreven door experts