Perspectief voor de vastgoedsector 2026

‘Op zoek naar ruimte voor realisatie’

Een onderzoek onder bestuurders uit de vastgoedsector

Juni 2026

—

KPMG Real Estate Advisory



Inhoudsopgave

01 **Macro-ontwikkelingen en (geo)politiek**
Analyseert de impact van geopolitieke, demografische en landelijke (politieke) trends voor de Nederlandse vastgoedmarkt.

02 **Duurzaamheid en ESG**
Behandelt ESG in relatie tot strategievorming en de effecten van netcongestie en waterbeschikbaarheid op de Nederlandse vastgoedsector.

03 **Digitalisering, AI en innovatie**
Belicht nieuwe technologische toepassingen in vastgoed en AI-adoptie door de sector.

04 **Transacties, financiering en rente**
Beschrijft de ontwikkelingen van transacties, financiering en rente(verwachtingen).

05 **Fiscaliteit**
Belicht het huidige fiscale klimaat en onderzoekt de impact daarvan op vastgoedorganisaties.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Toenemende onzekerheid en schaarste verleggen de opgave: op zoek naar ruimte voor realisatie

Hieronder worden de belangrijkste uitkomsten en inzichten van de ondervraagde bestuurders uit de vastgoedsector weergegeven.

Macro-ontwikkelingen en (geo)politiek

- Recente geopolitieke ontwikkelingen leiden binnen de sector tot toenemende onzekerheid met uitstel van investeringen en tenders als gevolg.
- Door de huidige marktspanning besteedt de sector beperkter aandacht aan strategische thema's als ESG, sociaaleconomische aspecten en cyberrisico's.
- De focus op aantallen houdt de woningmarkt vast. Vergrijzing en huishoudensverdunning vragen om andere woonconcepten om de doorstroming op gang te brengen.
- De sector heeft voorzichtig vertrouwen in het nieuwe kabinet, maar zonder versterking van uitvoeringskracht en concreter beleid blijven woningbouwambities onhaalbaar.
- Investeringen in defensie vergroten het risico op verdringing van woningbouw. Dit kan worden beperkt door ruimte, capaciteit en infrastructuur meer gecombineerd in te zetten voor bredere gebiedsontwikkeling.

Duurzaamheid en ESG

- De versoepeling van CSRD (Omnibus) vermindert de rapportagedruk, maar versterkt de inhoudelijke focus: ESG is voor vastgoedorganisaties verschoven van een verantwoordingsinstrument tot een sturende factor voor strategische keuzes.
- Netcongestie bepaalt steeds vaker waar wél en niet wordt geïnvesteerd, en leidt tot vertraging van projecten, wegvallende financiering en betaalbaarheid die onder druk komt te staan.
- Waterbeschikbaarheid wordt door een groeiende meerderheid binnen de sector gezien als een toekomstige beperkende factor; hier wordt vooralsnog echter beperkt op gestuurd.
- Een klein deel van de sector anticipeert door water nu al als structureel knelpunt mee te nemen in businesscases als factor voor het maken van locatie- en investeringskeuzes.

Digitalisering, AI en innovatie

- AI wordt intern door vastgoedbedrijven steeds breder toegepast, maar blijft vooralsnog vooral ondersteunend.
- Partijen in de sector bevinden zich momenteel tussen de 'early adopter' en 'early majority' fase in. Strategische AI-ambities liggen daarbij hoger dan de feitelijke implementatie. De verankering in beleid en organisatie loopt sterk uiteen tussen partijen.
- Het tempo van AI-adoptie binnen de sector wordt vooral bepaald door de factor mens en cultuur. De adoptie door medewerkers, het ontbreken van duidelijk verandermanagement en eigenaarschap beperken de verdere opschaling.
- Gebrekkige databeschikbaarheid en -kwaliteit vormen daarnaast het grootste knelpunt in de opschaling van AI binnen de sector.

Transacties, financiering en rente

- Het investeringsklimaat vraagt om helderheid in wetgeving en fiscaal beleid. De onzekerheid hierin remt kapitaalstromen, drukt nieuwbouwinteresse en verschuift financiering naar alternatieve partijen vanwege een gewijzigd risicoprofiel.
- De transactiemarkt trekt aan, maar de productie van nieuwbouw blijft laag door hoge kosten, regelgeving en afzetonzekerheid. Investeringen richten zich vooral op bestaand vastgoed.
- De renteontwikkeling is essentieel voor investeringsbeslissingen, maar kan gemitigeerd worden. Het effect van de hypotheekrenteontwikkeling lijkt met name een beperking bij de eindgebruiker.
- Alternatieve financiers vullen het gat waar grootbanken terughoudend zijn. De markt verschuift daarmee risico's naar een minder transparant deel van de keten, wat bij een marktcorrectie alsnog druk kan zetten op het bancaire systeem.

Fiscaliteit

- Beleggers kijken vaker buiten Nederland door gebrek aan REIT-regime en complexe, dure vervangende structuren; de sector vraagt om een internationaal herkenbaar FBI/REIT-regime en een gelijk fiscaal speelveld.
- De verlaging van de overdrachtsbelasting naar 8% wordt als verlichting gezien, maar niet als structurele impuls; pas bij circa 4-5% en in samenhang met andere maatregelen verwacht de sector de gewenste impuls.
- Instabiele, ad hoc fiscale regels – met name rond Box 3, het ontbreken van een FBI/REIT-regime en de hoge overdrachtsbelasting – worden als "funest" ervaren; de sector pleit voor een samenhangende, langjarige fiscale agenda met eenvoudige, voorspelbare regels.

KPMG

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Geopolitieke ontwikkelingen leiden tot groeiende onzekerheid, druk op de rente en hogere bouwkosten, terwijl de strategische keuzes van CEO's intact blijven

Demografische ontwikkelingen en geopolitiek vergroten de druk op de woningmarkt: productaanbod stagneert de doorstroming, terwijl geopolitieke onzekerheid bouwkosten en rente opdrijft en daarmee businesscases onder druk zet. De voortzetting van integrale, langjarige gebiedsontwikkelingen wordt daarmee urgenter dan ooit om schaarse ruimte doelmatig te benutten en woningen te realiseren die aansluiten op de vraag.

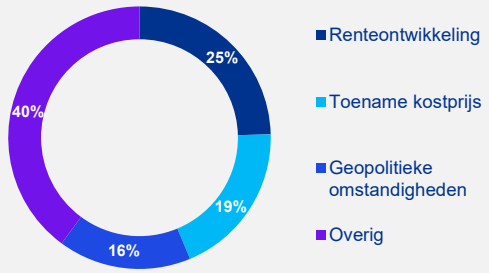
CEO's zien geopolitieke ontwikkelingen vooral terug in toenemende onzekerheid, druk op rente en hogere bouwkosten, wat leidt tot uitstel en terughoudendheid

Na ruim dertig jaar globalisering zien deelnemers aan het onderzoek een duidelijke verschuiving naar strategische autonomie. In de interviews komt daarbij naar voren dat zij geopolitieke ontwikkelingen vooral ervaren als zorgwekkend en onzeker. Dit verandert zelden direct de strategie, maar zet wel het sentiment en de risicohouding op scherp. De concrete impact door de oorlog in Iran zien zij, net als eerder in Oekraïne, vooral via volatiliteit in olieprijzen en stijgende rentes, resulterend in toenemende bouwkosten en terughoudendheid in tenders. Respondenten gaven aan dat bepalingen (zoals het indexeren van kostprijs op basis van onvoorziene omstandigheden en overmacht door de gevolgen van de oorlog) in aannemersovereenkomsten die net na de Russische inval gangbaar waren, door het conflict in het Midden-Oosten weer actueel zijn. Verdere zorg zit vooral in de doorwerking, aangezien de stijgende kosten en onzekerheid het vertrouwen kunnen raken en via het inflatie- en rentesentiment druk zetten op het economische klimaat.

Strategische thema's als ESG, sociaaleconomische aspecten en cyberrisico's krijgen beperkte(re) aandacht ten gevolge van terugkerende urgente thema's

Verschillende thema's die vorig jaar nadrukkelijk op de agenda stonden, zoals ESG-vereisten, cybersecurity, maatschappelijke druk en AI, belanden dit jaar minder vaak in de top van de bestuurlijke aandacht. Respondenten geven aan deze thema's niet minder belangrijk te vinden, maar tegelijkertijd verschuift de aandacht van deze langetermijnthema's naar direct voelbare economische en (geo)politieke factoren. Dit betekent niet dat langetermijnthema's aan belang verliezen, maar dat ze tijdelijk worden overschaduwd door acute marktonzekerheid.

Figuur 1. Met welke thema's houden organisaties zich het meest bezig?



> **Wat we direct zien, zijn hogere kosten en hogere risicomarges aan de bouwkant. Dat vereist meer flexibiliteit in de businesscase van nieuwbouw."**
> **Boris van der Gijp**
> Achmea Real Estate

> **De impact van geopolitiek houden we nauwlettend in de gaten. Vooralsnog blijven we aan onze strategische koers vasthouden."**
> **Harm Jansen**
> BPD

KPMG's perspectief

Geopolitieke ontwikkelingen blijven businesscases structureel beïnvloeden en zorgen voor onzekerheid in tempo en haalbaarheid. Deze terugkerende effecten vragen om expliciete keuzes, waarbij rekening wordt gehouden met hogere kosten en onzekerheid. Cruciaal daarbij is het continu voeren van de dialoog tussen ontwikkelaars, beleggers, bouwbedrijven, overheden en andere betrokken partijen om gezamenlijke oplossingen te vinden voor vastlopende businesscases en projecten. Heldere en transparante afspraken over prioritering tussen maatschappelijke opgaven zijn daarbij onmisbaar. Niet kiezen voor woningbouw is bijvoorbeeld ook een keuze, met verdere vertraging als gevolg in een markt die al onder druk staat.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

De woningmarkt raakt uit de pas met demografische ontwikkeling: waarom sturen op 'volume' niet (meer) werkt

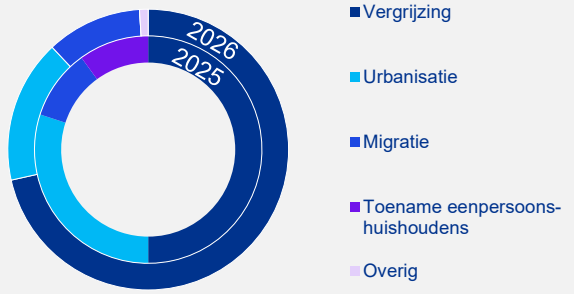
CEO's zijn duidelijk: de woningmarkt blijft vastzitten als er niet meer rekening wordt gehouden met de vergrijzende vraag

Demografische trends zijn structureel meer bepalender voor de vastgoedsector, waarbij vergrijzing door de CEO's met afstand wordt gezien als de belangrijkste ontwikkeling. Respondenten zien een groei in het aandeel ouderen en een toenemende zorgvraag. Deze ontwikkelingen raken de woningmarkt direct en leiden vooral tot het vastlopen van de doorstroming. De deelnemers aan het onderzoek constateren dat ouderen langer in woningen blijven wonen die niet meer passen bij hun levensfase, en zien daarbij ook dat de druk op de huursector toeneemt. Dat betekent dat de uitdaging verder gaat dan alleen maar het realiseren van aantallen woningen. Het vraagt niet alleen om andere woningtypen, maar vooral om aantrekkelijke, en nog belangrijker, passende woonconcepten met aandacht voor zorg, veiligheid en woonbeleving. Hier is nu nog onvoldoende ruimte voor.

Overheid en sector sturen met name op aantallen, terwijl een passend product wel het verschil kan maken

Tegelijkertijd zorgen urbanisatie, migratie en de groei van eenpersoonshuishoudens voor een blijvende vraag naar kleinere, passende woningen in stedelijke gebieden, waar ruimte schaars is. Bevolkingskrimp speelt in de praktijk dus nauwelijks nog een rol, maar de structurele woningvraag is leidend. In essentie blijven concepten als optoppen, splitsen en transformatie relevant, maar het zijn geen gamechangers. De echte uitdaging ligt in het maken van keuzes over de inrichting van schaarse ruimte, waarbij woningbouw wordt gezien als de enige breed gedeelde urgentie. Demografie dwingt volgens de respondenten tot scherpe keuzes over schaarse ruimte en roept de vraag op of het huidige beleid, zoals of de 30-40-30-regel, nog aansluit bij de woningvoorraad die nodig is voor de wijze waarop de samenleving zich de komende decennia ontwikkelt.

Figuur 2. Welke demografische trend vormt de grootste uitdaging voor de Nederlandse vastgoedmarkt?



> **De huidige woningmarkt laat een mismatch tussen vraag en aanbod zien. Zo wil niet elke oudere in een appartement wonen."**
> **Alfred Bolks**
> VanWonen

> **Vergrijzing speelt een sleutelrol in de doorstroming."**
> **Jan Willem Siekman**
> NLV

KPMG's perspectief

Zolang primair wordt gestuurd op aantallen en betaalbaarheid, en het woonproduct onvoldoende aansluit op verschillende levensfasen, blijft de mismatch tussen vraag en aanbod bestaan. Vergrijzing vraagt niet alleen om extra woningen, maar vooral om woningen die mensen daadwerkelijk in beweging brengen. Grote ruimte voor realisatie ligt in het op gang brengen van doorstroming: het realiseren van aantrekkelijke, passende woonalternatieven die ouderen en andere doelgroepen stimuleren om te verhuizen. Daarmee ontstaat ruimte in de bestaande voorraad en worden meerdere verhuisbewegingen op gang gebracht. Het vraagt om het expliciet prioriteren van doorstroming middels een passend woonproduct boven volume.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

In de strijd om ruimte, capaciteit en uitvoering winnen defensie en infrastructuur terrein, terwijl woningbouw het risico loopt om te verliezen

Minderheidskabinet krijgt vertrouwen, praktijk moet het waarmaken

Tot nu toe werd de ambitie om jaarlijks 100.000 woningen toe te voegen, structureel niet gehaald. In 2025 zijn circa 80.000 woningen aan de voorraad toegevoegd, waarmee het aantal opleveringen voor het derde jaar op rij daalt[1]. De houding van respondenten ten opzichte van het nieuwe kabinet is wel neutraal tot positief, waarbij de praktijk het moet gaan uitwijzen. De zorg zit vooral in de capaciteit en uitvoeringskracht bij gemeentes. De onlangs opgestarte ministeriële Taskforce Versnelling Woningbouw met daarin zes vakministers wordt wel als goede start en duidelijke prioritering gezien. Volgens respondenten geeft de Nota Ruimte van het vorige kabinet richting aan woningbouw en ruimtelijke ordening, maar blijft de impact op de feitelijke realisatie beperkt. Het beleid wordt gewaardeerd om de langetermijnvisie en integrale benadering, maar wordt als te abstract ervaren om te vertalen naar concrete, uitvoerbare keuzes. Bestuurders zien de nota vooral als richtinggevend, en niet als direct sturend voor investerings- en ontwikkelbeslissingen.

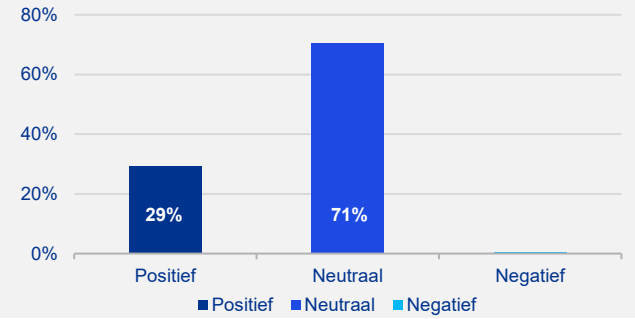
Defensie is potentieel aanjager voor vastgoedontwikkeling, maar tegelijkertijd een concurrent om ruimte en capaciteit

Politieke keuzes geven defensie, energie en digitale infrastructuur prioriteit, met mogelijk directe gevolgen voor woningbouw. Toenemende investeringen in defensie vergroten de druk op bouwcapaciteit, schaarse ruimte en netaansluitingen. De circa 2,5 miljard euro aan geplande bouw- en renovatieopdrachten van Defensie kunnen een prijsopdrijvend effect hebben en de realisatie van woningen verder afremmen in een toch al krappe Markt[2, 3]. Tegelijkertijd zien bestuurders defensie ook als kans. Grootschalige militaire activiteiten vragen om extra voorzieningen, bedrijvigheid en soms woningbouw, wat regionale ontwikkeling kan versterken. Daarnaast kunnen investeringen in infrastructuur (voor defensie) tevens nieuwe woningprojecten helpen ontsluiten. De spanning zit in het samenspel: krijgt defensie structureel voorrang, dan verdringt dit woningbouw; worden opgaven gecombineerd, dan kan defensie juist bijdragen aan gebiedsontwikkeling.

KPMG's perspectief

De toenemende aandacht voor defensie hoeft woningbouw niet in de weg te zitten, maar vraagt wel om goede afstemming. Defensie brengt extra investeringen, bedrijvigheid en infrastructuur met zich mee, wat juist kansen biedt voor gebiedsontwikkeling en woningbouw. Tegelijkertijd leidt prioritering van defensie tot extra druk op schaarse ruimte, capaciteit en budgetten, met het risico dat woningbouw wordt verdrongen. KPMG ziet hier een duidelijke kans voor integrale samenwerking tussen ministeries. Net zoals de Taskforce Versnelling Woningbouw laat zien dat gezamenlijke sturing werkt, kan een vergelijkbare aanpak voor woningbouw en defensie helpen om opgaven te combineren. Door strategische keuzes te verbinden in plaats van te laten concurreren, ontstaat ruimte voor realisatie, waarbij veiligheid, wonen en economische ontwikkeling elkaar versterken.

Figuur 3. Op welke wijze verwacht u dat het nieuwe minderheidskabinet impact heeft op de versnelling van de woningbouw?



Ik ben blij met de aandacht en ambities van het kabinet Jetten voor het woningbouwdossier. Nu is het alleen nog zaak om die ambities te realiseren om daadwerkelijk tot een versnelling te komen."

Boris van der Gijp
Achmea Real Estate

Als de minister van VRO komt met een goede militaire operatie voor de woningbouw, zou het nog goed kunnen komen."

Alfred Bolks
VanWonen

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Van ambitie naar aansluiting: Vastgoed onder spanning door netcongestie

ESG is binnen de vastgoedsector geen rapportagevraagstuk meer, maar een investeringsrealiteit: keuzes worden nu gestuurd door uitvoerbaarheid als gevolg van netcongestie, en in de toekomst in toenemende mate door waterbeschikbaarheid.

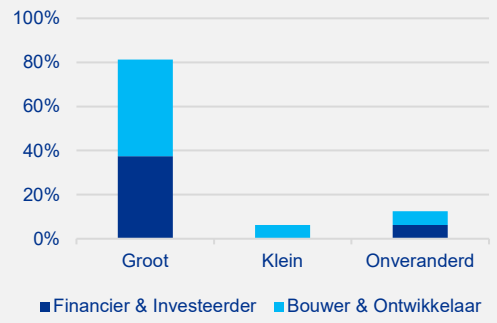
Na Omnibus verdwijnt de CSRD-verplichting, maar niet de verduurzaming van het vastgoed

De versoepeling van de CSRD (Omnibus) leidt in de vastgoedsector niet tot minder aandacht voor ESG. In veel organisaties is verduurzaming geen discussiepunt meer, maar een vast onderdeel van de strategie. Wat wél verandert, is de rol van rapportage. De verminderde verplichting verlicht de druk van uitgebreide rapportage en verlegt de focus naar waar deze volgens bestuurders hoort: de uitvoering en de keuzes in de portefeuille. Waar vastgoedpartijen vorig jaar nog expliciet aangaven ESG-rapportage voort te zetten op zelfgekozen thema's, is die discussie nu naar de achtergrond verdwenen. In plaats daarvan zijn deze thema's steeds vaker verankerd in interne KPI's, investeringscriteria en besluitvorming. ESG wordt daarmee in de praktijk meer sturend voor businesscases, waarbij energieprestaties, exploitatie en waardevastheid richtinggevend zijn. Daarmee verschuift ESG van verantwoordend naar richting gevend.

Netcongestie verschuift van uitvoeringsprobleem naar bepalende factor in investeringskeuzes

Netcongestie wordt door vrijwel alle vastgoedpartijen gezien als een urgent en structureel probleem, en werkt inmiddels direct door in investerings- en ontwikkelbeslissingen. Voor een groeiend aantal partijen zijn de gevolgen concreet: projecten vertragen, de bouw ligt stil of investeringen blijven uit op locaties die zeer geschikt zijn voor woningbouw, maar waar geen netaansluiting beschikbaar is. Dit vergroot de onzekerheid in projecten en raakt de gehele investeringsketen, doordat ook financiers niet kunnen financieren wanneer projecten niet uitvoerbaar zijn. Het probleem zit niet alleen in het ontbreken van aansluitingen, maar ook in een tekort aan uitvoeringscapaciteit, waardoor toegezegde capaciteit niet beschikbaar komt. Oplossingen bestaan, maar zijn vaak projectspecifiek, technisch, kostbaar en inefficiënt. Dit zet de betaalbaarheid onder druk. Netcongestie dreigt daarmee van uitvoeringsprobleem te verschuiven naar een bepalende factor in locatie- en investeringskeuzes.

Figuur 4. In welke mate beïnvloedt netcongestie uw investerings- en ontwikkelstrategie?



> **Onze investeerders vinden ESG onverminderd belangrijk."**
>
> **Dick Gort**
> ASR Real Estate

> **Er zijn locaties waar we graag zouden investeren, maar waar we dat niet doen omdat er een aansluitstop voor elektriciteit is afgekondigd. Belangrijk voor overheden is te beseffen dat ook bouwrijpe grond daardoor waardeloos dreigt te worden."**
>
> **Peter Hutten**
> Van Wijnen

KPMG's perspectief

Netcongestie heeft zich ontwikkeld tot een factor die rechtstreeks leidt tot stilvallende woningbouw. Vergunde projecten liggen stil of worden niet gestart omdat een aansluiting ontbreekt of pas na jaren beschikbaar komt. Per 1 juli 2026 verdwijnt de automatische prioriteit voor woningbouw en concurreert deze met andere maatschappelijke functies, waaronder defensie[4]. Daarmee is netcongestie niet alleen een technisch knelpunt meer, maar een verdelingsvraagstuk dat bepaalt waar(voor) nog gebouwd kan worden. Structurele netuitbreiding biedt geen tijdige oplossing: doorlooptijden van acht tot twaalf jaar betekenen dat verlichting pas richting 2035 wordt verwacht[5]. Wachten op netuitbreiding lost de woningbouwopgave niet op. Nederland kiest voor een extreem hoge leveringszekerheid[6, 7], maar vergroot daarmee schaarste op piekmomenten. Versnelling vraagt om bewuste keuzes: netbewust ontwerpen, microgrids, batterijen en flexibiliteit vormen harde randvoorwaarde. Woningbouw moet niet langer afhankelijk zijn van maximale zekerheid, maar van maximale realiseerbaarheid.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

CEO's erkennen beschikbaarheid van water als structureel risico, maar vertalen dit nog nauwelijks naar investeringsbeslissingen

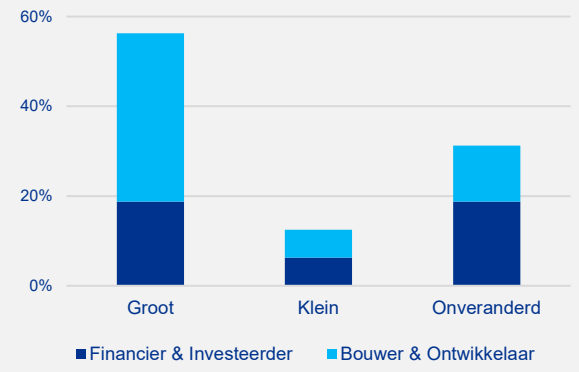
Zonder water geen woning: de meerderheid verwacht impact op middellange termijn, maar neemt dit nog niet mee in besluitvorming

De vastgoedsector is verdeeld over de vraag of waterbeschikbaarheid daadwerkelijk een beperkende factor wordt voor vastgoedontwikkeling. Een deel van de partijen ziet hierin expliciet geen probleem, met name voor woningbouw, en beschouwt water als ruim beschikbaar en het thema als verwaarloosbaar binnen investeringsafwegingen. Daartegenover staat een meerderheid die verwacht dat schaarste in wateraansluitingen een grote invloed gaat hebben op investerings- en ontwikkelstrategieën. Hoewel het thema steeds vaker intern wordt gesignaleerd, maken deze partijen de keuze om er op dit moment nauwelijks nog actief op te sturen zolang projecten niet direct vastlopen of worden vertraagd.

Anticiperende vastgoedpartijen sturen nu al op waterbeschikbaarheid, vergelijkbaar met netcongestie

Die afwachtende houding contrasteert met een kleinere groep partijen die water al wél ziet als een volgend structureel knelpunt, vergelijkbaar met stikstof en netcongestie. Zij nemen waterbeschikbaarheid nu al mee in ontwerp en gebiedsontwikkeling door te investeren in waterbesparende maatregelen, regenwateropvang, grijswatersystemen en voorbereidende infrastructuur voor toekomstig hergebruik. Deze partijen gaan ervan uit dat wateraansluiting geen hypothetisch risico is, maar een randvoorwaarde die de haalbaarheid van projecten gaat bepalen. De scheidslijn in de markt is daarmee duidelijk: een groot deel ziet het probleem aankomen maar handelt nog niet, terwijl een kleine(re) groep proactieve partijen nu al anticipeert om te voorkomen dat waterbeschikbaarheid straks de investeerbaarheid van vastgoed structureel onder druk zet.

Figuur 5. In welke mate beïnvloedt de beschikbare capaciteit in wateraansluitingen uw investerings- en ontwikkelstrategie in de toekomst?



> **Binnen nu en drie jaar verwacht ik dat er bij verschillende projecten een wachtrij zal ontstaan voor een wateraansluiting. Daarmee wordt het toenemende watertekort "de volgende netcongestie."**
>
> **Phillip Smits**
> Blauwhoed

> **Waterschaarste is op dit moment nog een onderwerp dat binnen de sector onderbelicht is, maar van grote impact gaat zijn binnen drie a vier jaar."**
>
> **Mark Siezen**
> Bouwinvest

KPMG's perspectief

Waterschaarste is geen abstract toekomstbeeld meer, maar bevindt zich in een herkenbaar voorstadium van een nieuwe systeemcrisis. Sinds 2022 zijn tientallen drinkwateraanvragen van bedrijven geweigerd, en meerdere drinkwaterbedrijven voldoen niet meer aan hun reservecapaciteit[8]. Water heeft daarmee feitelijk al wachtlijsten, alleen noemen we het nog niet zo. Daarbij wordt richting 2030 een tekort van circa 100 miljoen m³ verwacht, terwijl de impact op woningbouw en gebiedsontwikkeling nog nauwelijks is doorgerekend[9]. De sector ziet dit aankomen, maar beschouwt het probleem nog niet als acuut. Dat patroon kennen we: ook stikstof en netcongestie waren jaren zichtbaar voordat handelen onvermijdelijk werd en oplossingen opeens tien jaar ver weg lagen. Het verschil is dat er nu nog tijd is om bij te handelen. Dat vraagt om actief te sturen op verdeling, verbruik en beschikbaarheid van water. Wie water pas serieus neemt wanneer aansluitingen blokkeren, herhaalt een crisis die inmiddels voorspelbaar is.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Van pilots naar praktijk: AI-toepassingen zijn breed , maar nog experimenteel

De inzet van diverse AI-toepassingen maakt het potentieel in de vastgoedsector zichtbaar. Daarnaast ligt de strategische AI-ambitie hoog, maar structurele opschaling blijkt in de praktijk geremd te worden door gebrekkige datakwaliteit, datavoorbereiding en menselijk gedrag en cultuur.

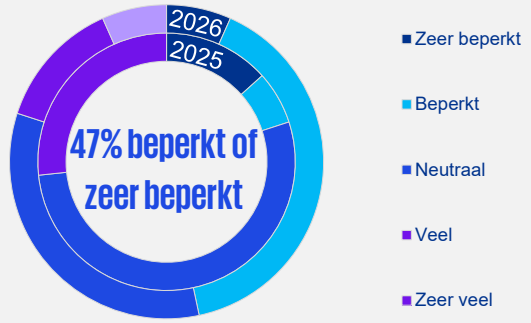
De vastgoedsector past AI steeds breder toe en heeft duidelijke strategische AI ambities

Respondenten bevestigen dat AI in de vastgoedsector steeds vaker en breder wordt toegepast. Uit de interviews blijkt dat AI wordt ingezet voor dagelijkse ondersteuning via Copilot-toepassingen, zoals notuleren en het structureren van informatie. Daarnaast wordt AI ook steeds vaker toegepast in vastgoedspecifieke processen. AI speelt in toenemende mate een rol in tenderprocessen, bijvoorbeeld bij tekstproductie, documentanalyse en het maken van renders. Verder wordt AI gebruikt in investeringsprocessen, zoals bij het voorbereiden van voorstellen, het tegenlezen van investeringsmemoranda of het ondersteunen bij risicoanalyse. Ook in klantgerichte systemen, zoals investor portals en huurdersplatformen, wordt AI ingezet om gebruikers te ondersteunen met personalisatie en efficiëntere communicatie. Verder wordt AI gebruikt voor het verbeteren van processen zoals servicekostenafhandeling en het efficiënt verwerken van WOZ-beschikkingen.

De implementatie van AI blijft hangen tussen early adopter en early majority

Een groot deel van de respondenten geeft aan zich te bevinden tussen ‘early adopters’ en ‘early majority’ in de adoptie van AI-toepassingen. Tegelijkertijd ligt de strategische ambitie bij veel organisaties hoger dan wat momenteel in de praktijk wordt gerealiseerd. In vergelijking met vorig jaar geven meer respondenten aan dat er binnen hun organisatie slechts beperkte technologische innovaties zijn doorgevoerd. Tegelijkertijd geven organisaties aan verdere stappen te willen zetten in de ontwikkeling en opschaling van AI-toepassingen, waarbij de mate waarin dit is geborgd in beleid en organisatie sterk verschilt.

Figuur 6. In hoeverre heeft uw organisatie het afgelopen jaar technologische innovaties geïntegreerd in de vastgoedstrategie en bedrijfsvoering?



> **In de drukte van alledag is AI ook een project, waar we steeds meer tijd aan besteden.”**
>
> **Dick Gort**
> ASR Real Estate

> **Oude processen aanhouden maakt je vatbaar voor disruptie door nieuwkomers.”**
>
> **Jaap van der Bijl**
> Altera

KPMG’s perspectief

AI vraagt om een fundamentele herinrichting van hoe vastgoedorganisaties hun kernprocessen hebben ingericht. Bestuurders staan voor de opgave om deze processen opnieuw te definiëren mét AI, in plaats van losse subprocessen te optimaliseren. Dit raakt procesontwerp, wijze van besluitvorming en verantwoordelijkheden over de hele keten. Essentieel daarbij is het expliciet borgen van ‘the human in the loop principe’: menselijk oordeel blijft noodzakelijk bij het maken van keuzes. Zonder deze integrale herdefinitie van processen en rollen blijven AI-toepassingen versnipperd en beperkt tot pilots, in plaats van structureel bij te dragen aan waardecreatie en toekomstbestendigheid.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Van ambitie naar praktijk: datakwaliteit en menselijk gedrag als grootste bottleneck voor AI in vastgoed

Mens en cultuur bepalen het tempo van AI-adoptie in de vastgoedsector

Het tempo van AI-adoptie in de vastgoedsector wordt vooral bepaald door mens en cultuur. De implementatie van AI-tools vraagt organisaties om hun gedragingen, werkwijzen en prioriteiten fundamenteel aan te passen. Bestuurders signaleren dat medewerkers onzeker zijn over de betrouwbaarheid van de uitkomsten van AI, en over de impact op hun functie en positie binnen het bedrijf. Zonder nadrukkelijke stimulering, begeleiding en actieve betrekking van het team wordt AI-innovatie beperkt, en verloopt de acceptatie moeizaam. De respondenten geven aan dat zolang AI concurreert met de dagelijkse werkzaamheden en er geen duidelijk verandermanagement en eigenaarschap is rondom de implementatie, verdere opschaling lastig blijft. Hierdoor blijft het potentieel van AI deels onbenut, ondanks de brede ambitie om deze technologie een grotere rol te geven in de vastgoedsector.

Databeschikbaarheid en -kwaliteit als grootste AI-knelpunt

Waar vorig jaar datakwaliteit nauwelijks werd genoemd, signaleren vrijwel alle respondenten dit jaar dat beschikbaarheid en kwaliteit van data de grootste uitdaging vormen voor AI-implementatie. Uit de realiteit blijkt dat data vaak verouderd is en versnipperd, onvolledig en veelal handmatig wordt vastgelegd waardoor registraties niet consequent zijn en AI-modellen slechts een fragmentarisch beeld van de werkelijkheid krijgen. Daarnaast is door gekozen werkwijzen, bijvoorbeeld met Property Managers, data überhaupt niet beschikbaar. Dit ondermijnt de betrouwbaarheid van AI-uitkomsten en remt innovatie.

Datakwaliteit en databeschikbaarheid vormen daarmee cruciale randvoorwaarden voor het gebruik van AI: echte innovatie is pas mogelijk wanneer data consistent, actueel, gestructureerd en eenvoudig te ontsluiten is. Het gevolg is dat AI volgens de sector vooral blijft hangen in het geven van datagedreven ondersteuning.

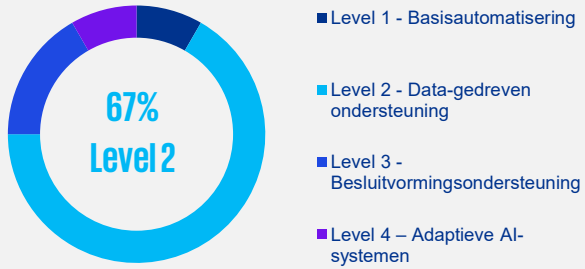
> **Op dit moment ligt de grootste uitdaging wat betreft het toepassen van AI in beschikbaarheid van data en het behalen van de juiste datakwaliteit."**
>
> **Phillip Smits**
> Blauwhoed

KPMG's perspectief

Veel vastgoedorganisaties experimenteren inmiddels met AI in vrijwel alle kernprocessen. Echte transformatie blijft echter uit zolang randvoorwaarden niet op orde zijn. Structurele waardecreatie met AI vraagt om expliciete keuzes op bestuursniveau: investeren in beschikbare en toegankelijke data, borging van datakwaliteit, en duidelijk eigenaarschap voor AI-toepassingen. Daarnaast is de medewerker een kritische succesfactor: zonder vaardigheden, gedragsverandering en vertrouwen faalt opschaling. Tot slot is een samenhangend AI-beleid nodig om focus aan te brengen, risico's te beheersen en pilots om te zetten in structurele impact.

> **Mensen zijn geneigd te werken zoals ze altijd al hebben gewerkt. Het vergt extra energie om aan de manier van werken iets te veranderen en van de toepassingsmogelijkheden van AI daadwerkelijk te kunnen profiteren."**
>
> **Dick Gort**
> ASR

Figuur 7. Op welk niveau van AI-ontwikkeling bevindt uw organisatie zich momenteel?



© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Vind meer inzichten over AI in onze recente publicatie ‘State of AI in Asset Management’

Op deze pagina presenteren wij de belangrijkste bevindingen uit een van onze andere onderzoeken gedaan onder asset managers, met relevante inzichten voor de vastgoedsector. Wij nodigen u graag uit om het volledige rapport te lezen, waarin u praktische inzichten vindt die kunnen bijdragen aan de verdere implementatie van AI binnen uw organisatie.

De urgentie wordt breed erkend, maar AI-adoptie bevindt zich nog in de beginfase

70% erkent de urgentie van AI-adoptie en wijst op het risico om binnen de sector achterop te raken.

75% van de asset managers bevinden zich nog in de begin fase van AI-adoptie. De huidige inspanningen zijn voornamelijk reactief en niet strategisch gestuurd.

De focus ligt op het leggen van de basis, terwijl het aantonen van waarde een uitdaging blijft

58% van de asset managers zijn niet in staat om het potentieel van AI te kwantificeren.

75% van de huidige inspanningen gaat naar het opbouwen van een sterke AI-basis in de gehele organisatie.

De belangstelling is groot, maar verdere ontwikkeling van capaciteiten is nodig

92%

van de asset managers verkennen momenteel hoe AI kan bijdragen aan de transformatie van processen en operationele modellen.

83%

ondervinden gemiddeld tot zeer grote uitdagingen op het gebied van AI-capaciteiten (zoals beperkte AI-kennis en vaardigheden).

Verantwoorde toepassing van AI is geen keuze meer, governance vraagt om verdere ontwikkeling

100%

van de organisaties erkennen het belang van het verantwoord toepassen van AI en de noodzaak om dit te waarborgen.

84%

van de asset managers geeft aan AI-risico’s nog niet volledig te kunnen beheersen.

Versnelling van AI-adoptie is gewenst, het toekennen van meer prioriteit wordt noodzakelijk geacht

92%

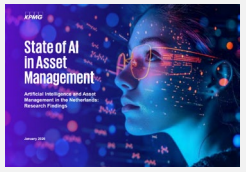
van de asset managers zijn het ermee eens dat hun AI-adoptie moet versnellen. Er zijn echter nog obstakels die dit belemmeren.

59%

vindt dat AI een hogere prioriteit zou moeten krijgen, ondersteund door gecoördineerde investeringen.

Technologie en data blijven belangrijke aandachtspunten voor AI

75% ondervindt gemiddeld tot zeer grote uitdagingen rond AI-technologie en de datavereisten voor AI-toepassingen.



Klik hier of scan de QR om de volledige publicatie te bekijken.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

De transactiemarkt voor bestaand vastgoed vertoont groei; nieuwbouw staat onder druk door marktdynamiek en strengere (fiscale) regelgeving

Het investeringsklimaat vraagt om helder beleid: stapelende onzekerheden remmen kapitaalstromen, beperken nieuwbouwinteresse en verschuiven financiering naar alternatieve partijen buiten het traditionele bankkanaal.

Investeringsklimaat: kapitaal zoekt helderheid en voorspelbaarheid in een tijd met aanhoudende onzekerheid

Ondanks het uitdagende investeringsklimaat blijven Nederlandse vastgoedpartijen hun investeringsfocus primair op de binnenlandse markt richten. Dit uitdagende investeringsklimaat wordt gevormd door impactvolle fiscale en wetgevende wijzigingen, evenals onzekerheden rondom de energievoorziening (i.e. aansluiting op het net). Buitenlandse investeerders nemen naast voorgenoemde risico's eveneens expliciete risico's ten aanzien van waterzekerheid en overstromingen mee in hun afwegingen. Deze optelsom van onzekerheden leidt er momenteel toe dat buitenlands kapitaal in beperkte mate zijn weg vindt naar Nederland. Dit tekort aan (risicodragend) buitenlands kapitaal, waaraan de behoefte juist toeneemt, zorgt voor een verdere toename van de druk op bijvoorbeeld de realisatie van nieuwbouwprojecten. Daarnaast is geconstateerd dat de stijgende woningwaarden, in verhouding tot de rentestand, ertoe hebben geleid dat partijen in bepaalde gevallen overgealloceerd zijn geraakt in vastgoed. Dit heeft onder meer geresulteerd in druk op beschikbaar kapitaal voor woningen, onder meer via redemptieprocessen.

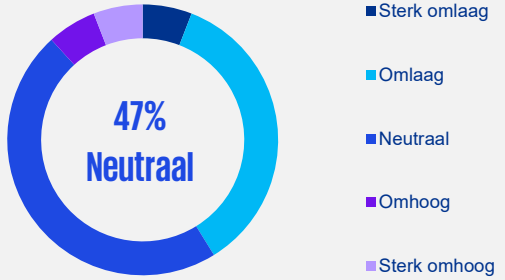
De transactiemarkt draait, maar draagt beperkt bij aan nieuwe productie

Uit de cijfers van StiVAD[10] blijkt een groei van de transactiemarkt in 2025 van 9% naar 16,8 miljard euro. Tegelijkertijd toont ons onderzoek (op basis van, onder andere, interviews) dat dit herstel de bouwopgave een beperkt positieve impuls biedt. Bestuurders signaleren beweging binnen de transactiemarkt, waarvan met name in bestaand vastgoed. De belangstelling voor investeringen in nieuwbouwvastgoed blijft achter, wat zich vertaalt in een teruglopende productiepijplijn. Deze afgenomen interesse wordt gedreven door een combinatie van factoren, waaronder sterk gestegen bouwkosten, fiscale implicaties, en aan de opbrengstzijde een afgekoelde kopersmarkt en aangescherpte huurregelgeving. Om desondanks omzet te genereren, starten ontwikkelaars (in dit onzekere klimaat) in toenemende mate met de ontwikkeling terwijl slechts een beperkt deel van het project is voorverkocht. Deze dynamiek leidt tot een verhoogd risicoprofiel en zet de verwachte rendementen potentieel onder druk.

> **"Als ik naar de Nederlandse markt kijk dan zie ik vooral een herfinancieringsmarkt."**
> **Peter de Bruin**
> Rabobank

> **Voor 2026 verwacht ik dat het aantal transacties, mede door de huidige renteontwikkelingen en aanhoudende marktonzekerheid, iets lager zal uitvallen dan in 2025."**
> **Vastgoedbelegger**

Figuur 8. Wat verwacht u van het aantal transacties in de vastgoedmarkt over komend jaar (2026) ten opzichte van voorgaand jaar (2025)?



KPMG's perspectief

Enerzijds zien wij een stabiele stroom aan transacties in bestaand vastgoed, gedreven door voorspelbare kasstromen en waarderingen. Anderzijds blijven nieuwbouwprojecten onzekerder door afhankelijkheden in planvorming, wet- en regelgeving en energie- en watercapaciteit. Dit vraagt om meer creativiteit, flexibiliteit en zelfvoorzienendheid om de nieuwbouwopgave op peil te houden.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Rente is redelijk beheersbaar en alternatieve financiers bieden mogelijk uitkomst. Anderzijds raakt de rente de financieringsruimte van eindgebruikers

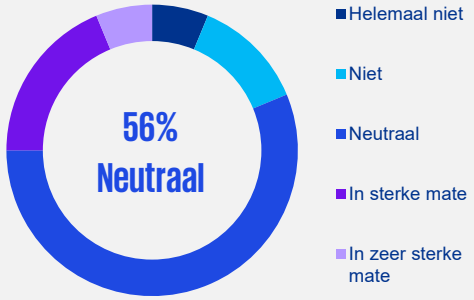
De rente is essentieel voor investeringsbeslissingen, maar kan met een lange termijn rentestrategie enigszins gemitigeerd worden. Het effect van de hypotheekrenteontwikkeling lijkt met name een beperking bij de eindgebruiker

Renteontwikkeling vormt een belangrijke factor in de keuze en financiering van investeringsbeslissingen. Daarbij dient te worden opgemerkt dat de meeste bestuurders dit risico actief mitigeren door primair met eigen vermogen te investeren (zonder leverage), gebruik te maken van langjarige financieringsafspraken of door te opereren met korte(re) ontwikkeltijdslijnen, waardoor de blootstelling aan vreemd vermogen beperkter blijft. Tegen de achtergrond van aanhoudende geopolitieke spanningen en de potentiële doorwerking daarvan in hogere inflatie en rentevoeten blijft het renterisico echter materieel, zeker vanwege de impact op de afzetmarkt en de daarbij behorende beschikbare financieringsruimte bij eindgebruikers.

Alternatieve financieringsvormen bieden uitkomst op asset classes waar grootbanken niet in financieren

De rol van alternatieve financiers is in de afgelopen jaren verankerd. Traditionele banken blijven de goedkoopste financier, maar zijn steeds selectiever, met een sterke focus op duurzame projecten (Paris-proof) op een goede locatie en met voorspelbare kasstromen. Projecten die hier buiten vallen, vinden vaker financiering bij alternatieve financiers (e.g. private credit) met een grotere risk appetite, maar beperkter toezicht. Hiermee wordt het aantal non-performing leningen beperkt voor grootbanken, maar wordt deze financieringsmarkt ondoorzichtiger in de rest van de keten. Bestuurders van grootbanken waarschuwen dat de risico's die alternatieve financiers nemen bij een marktcorrectie alsnog opgevangen moeten gaan worden door het bancaire systeem. De bestuurders zien hierin een taak voor de ECB en DNB om dit risico in kaart te brengen en op te sturen.

Figuur 9. In hoeverre anticipeert uw organisatie op (mogelijke) renteschommelingen bij het bepalen van uw vastgoedstrategie, bijvoorbeeld door portefeuille-aanpassingen, diversificatie of risicobeperking?



> **Door jaarlijks een deel van onze financiering langjarig vast te zetten, spreiden we renterisico's en bouwen we aan stabiele, voorspelbare lasten."**
> **Ontwikkelaar**

> **Als alternatieve financiers wegvallen, dan kan het risico alsnog bij de banken terecht komen terwijl juist hun striktere kredietcriteria de reden waren dat partijen eerder naar alternatieve financiers uitweken."**
> **Peter de Bruin**
> Rabobank

KPMG's perspectief

Renterisico's blijven een bepalende factor in investeringsbeslissingen, waarbij de impact zich in toenemende mate manifesteert via de financieringsruimte van eindgebruikers. Tegelijkertijd leidt de groeiende selectiviteit van banken tot een verschuiving richting alternatieve financieringsbronnen, met andere voorwaarden en risicoprofielen. Succesvolle marktpartijen onderscheiden zich door een geïntegreerde benadering van financiering en afzetbaarheid, flexibiliteit in de financieringsmix en het vermogen om projecten zodanig te structureren dat zij zowel financierbaar als commercieel haalbaar blijven.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Buitenlandse beleggers mijden Nederlands vastgoed door fiscaal beleid; lagere overdrachtsbelasting alleen is onvoldoende

Fiscale beleidswijzigingen en toenemende onzekerheid zetten het investeringsklimaat voor binnen- en buitenlandse beleggers onder druk.

Buitenlandse beleggers mijden de Nederlandse vastgoedmarkt steeds vaker

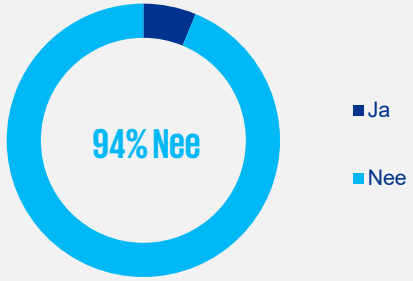
De afschaffing van het FBI-regime geldt voor veel (internationale) beleggers als keerpunt. Nederland wordt niet langer vanzelfsprekend gezien als stabiele, fiscaal voorspelbare vastgoedmarkt. Nederlandse pensioenfondsen onderzoeken steeds vaker de optie om buiten Nederland te investeren. Grote buitenlandse partijen hebben hun exposure afgebouwd en/of nieuwe investeringen gepauzeerd. Vervangende structuren zijn complexer en duurder, waardoor de drempel voor nieuw toetredend kapitaal stijgt. Tegelijkertijd blijft buitenlands kapitaal essentieel voor de woningbouw- en verduurzamingsopgave. De sector vraagt daarom om een nieuw, internationaal herkenbaar vastgoedbeleggingsregime (REIT-achtig) en een gelijk en stabiel fiscaal speelveld voor binnen- en buitenlandse pensioenfondsen.*

Verlaging overdrachtsbelasting naar 8% wordt als onvoldoende bevonden om woningmarkt een boost te geven

De verlaging van de overdrachtsbelasting voor woningen naar 8% per 2026 wordt gezien als verlichting, maar niet als structurele stimulans. Respondenten vinden het tarief nog steeds te hoog om de woningmarkt te stimuleren.

Volgens veel partijen zou een niveau van 6% of lager pas merkbare extra investeringsruimte creëren, zeker bij projecten op de grens van haalbaarheid. Bovendien vloeit een deel van het voordeel weg in hogere grondprijzen. Zonder inbedding in een breder, integraal pakket (o.a. Box 3, vennootschapsbelasting, btw, ESG-eisen) zal een tarief van 8% de woningmarkt niet de gewenste 'boost' geven.

Figuur 10. Is de verwachting dat de verlaging naar 8% overdrachtsbelasting voldoende is om de woningmarkt weer een boost te geven?**



** Dit blijkt uit een separaat interview met diverse buitenlandse beleggers.*

*** In de Voorjaarsnota is voorgesteld het overdrachtsbelastingtarief te verlagen naar 7%, terwijl er brede consensus in de markt is dat het gewenste tarief tussen de 2% en 6% zou moeten liggen.*

> **De Nederlandse pensioenfondsen zijn allemaal minder aanwezig. Sterker nog, Nederlandse pensioenfondsen zeggen steeds vaker niet te veel meer in Nederland te willen doen."**
>
> **Ontwikkelaar**

> **De overdrachtsbelasting zou terug moeten naar 4 à 5% om echt impact te kunnen hebben."**
>
> **Mark Siezen**
> Bouwinvest

KPMG's perspectief

Doordat de Nederlandse overheid vooral op korte termijn kijkt naar de belastingopbrengsten, is Nederland niet langer een aantrekkelijk land voor (buitenlandse) vastgoedinvesteerders. Het huidige (wispelturige) fiscale beleid remt investeringen. Naar onze mening zal het aanpassen van het fiscale klimaat (o.a. een fors lager overdrachtsbelastingtarief en/of het fiscaal gelijktrekken van buitenlandse investeerders met Nederlandse investeerders) juist leiden tot hogere belastingopbrengsten op de langere termijn (positief inverdieneffect) en bovendien bewerkstelligen dat er meer kapitaal voor de woningopgave kan worden aangetrokken.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Fiscale onzekerheid remt investeringen; er is voorspelbaar en gunstiger beleid nodig om het tij te keren

Minder volatiliteit en gunstiger fiscaal beleid: instabiele en belemmerende fiscale regels (zoals ad hoc Box-3-aanpassingen) zijn "funest" voor investeringsbeslissingen

De sector ziet beleidsonzekerheid en ongunstige fiscale regelgeving als de grootste risico's. Ad hoc fiscale wijzigingen, met name in Box 3, maar ook het gebrek aan een FBI- of REIT-regime, de strenge beperking van de renteaftrek (ook ten opzichte van andere EU-landen), alsmede de huidige tarieven in de overdrachtsbelasting worden als "funest" voor investeringsbeslissingen ervaren. Meerdere partijen pleiten voor aanpassingen in de vennootschapsbelasting om woningrendementen haalbaar te houden. Voor particuliere beleggers is de onvoorspelbaarheid van Box 3 een kernprobleem: belasting op fictief rendement en tijdelijke reparaties remmen investeringen in het (midden)huursegment.

De noodzaak van een langjarige en voorspelbare fiscale agenda

Tegelijkertijd doet de sector concrete voorstellen: een samenhangende, langjarige fiscale agenda voor vastgoed met eenvoudige en voorspelbare regelgeving. De volgende items zijn daarbij relevant: substantiële verdere verlaging van de overdrachtsbelasting (gewenste niveaus tussen 2-6%, lagere btw op nieuwbouw, herinvoering van een FBI- of REIT-regime), neutraliteit tussen binnen- en buitenlandse pensioenfondsen, zodat buitenlandse pensioenfondsen met een aldaar gebruikelijke regeling – net als Nederlandse pensioenfondsen – buiten de heffing van de vennootschapsbelasting blijven, en heffing op daadwerkelijk (of realistischer) rendement in Box 3 binnen een voorspelbaar kader. Als langs deze lijnen beleid wordt gevoerd, kan fiscaliteit verschuiven van een beperkende factor naar een strategische hefboom, en de vastgoedmarkt de gewenste boost geven.

KPMG's perspectief

Het is essentieel dat belastingmaatregelen doordacht zijn en rekening houden met de lang-cyclische aard van de vastgoedsector. Een ongunstige aanpak en ad-hoc beleid leidt tot uitstel van investeringen en verstoort de markt. KPMG benadrukt daarom de noodzaak van een consistente, meerjarige fiscale agenda, waarbij de overheid fiscaal beleid, financiële kaders en vastgoeddoelen integraal benadert. Dat vraagt om afstemming en samenwerking tussen het ministerie van Financiën en het ministerie van VRO, met voorspelbare regels, een internationaal herkenbaar FBI-/REIT-achtig regime en een concurrerend totaalpakket rond overdrachtsbelasting en renteaftrek.

> **Fiscaliteit is een gemiste kans voor het Nederlandse investeringsklimaat."**
> **Boris van der Gijp**
> Achmea Real Estate

> **De huidige instabiliteit van het fiscale klimaat is moordend."**
> **Phillip Smits**
> Blauwhoed

> **Door continue stapeling is de Nederlandse regelgeving in internationaal perspectief veel te ver doorgeschoten."**
> **Alfred Bolks**
> VanWonen

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Methodologie

Perspectief in de vastgoedsector 2026 is gebaseerd op verkregen inzichten uit enquêtes die zijn afgenomen bij toonaangevende partijen in de Nederlandse vastgoedsector. De resultaten van de enquête zijn verrijkt met diepte-interviews

Periode
De enquête en diepte-interviews vonden plaats tussen februari en april 2026.

Deelnemers
Respondenten waren C- en/of C-1-afgevaardigden van Nederlandse vastgoedpartijen; vanuit de vastgoedwaardeketen hebben achttien organisaties deelgenomen.

Diepte-interviews
Om meer verdieping te krijgen op de antwoorden van de enquête, zijn er diepte-interviews gehouden met een groot aantal respondenten. De diepte-interviews werden deskundig, met toestemming van de respondenten gedocumenteerd, wat de nauwkeurigheid en betrouwbaarheid van de verzamelde gegevens heeft verhoogd.

Onderzoeksthema's
De enquête kende vijf primaire thema's, die direct terug te vinden zijn in deze publicatie:
- Macro-ontwikkelingen en (geo)politiek
- Duurzaamheid en ESG
- Digitalisering, AI en innovatie
- Transacties, financiering en rente
- Fiscaliteit

Enquête
De methodologie van dit onderzoek richtte zich op het verkrijgen van essentiële inzichten via een enquête die bestond uit een mix aan kwantitatieve vragen (vijfpuntsschaal) en kwalitatieve vragen (open vragen). Alle antwoorden zijn vastgelegd. Beide typen vragen liggen ten grondslag aan de bevindingen in deze publicatie.

Externe bronnen
Om de verkregen inzichten te valideren, hebben wij externe bronnen gebruikt. Deze staan aangegeven in de tekst met een voetnoot. Hieronder volgt de bronvermelding:

1. CBS, Bevolkingsprognose 2024-2070 (2024) - *https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2026/05/derde-jaar-op-rij-met-minder-woningen-erbij*
2. ABN AMRO, Sectoring Informatie en trends (n.d.) - *https://www.abnamro.nl/nl/zakelijk/insights/sectoren-en-trends/bouw/uitbreiding-defensie-vergroot-druk-op-bouw-maar-versnelt-innovatie.html*
3. NOS, ABN Amro: uitbreiding Defensie zet woningbouw onder druk (2026) - *https://nos.nl/artikel/2609704-abn-amro-uitbreiding-defensie-zet-woningbouw-onder-druk*
4. ACM, Voorrang maatrschappelijke projecten blijft mogelijk met nieuw prioriteringskader (2025) - *https://www.acm.nl/nl/publicaties/acm-voorrang-maatschappelijke-projecten-blijft-mogelijk-met-nieuw-prioriteringskader*
5. Tennet, Versnellingspakket voor ruimte op het hoogspanningsnet (n.d.) - *https://www.tennet.eu/node/3906*
6. NOS, Wachtlijst voor elektriciteitsaansluiting bedrijven kan flink korter (2026) - *https://nos.nl/artikel/2600877-wachtlijst-voor-elektriciteitsaansluiting-bedrijven-kan-flink-korter*
7. Netbeheer Nederland, Stand van de Uitvoering 2025 (2025) - *https://www.netbeheernederland.nl/sites/default/files/2026-04/stand_van_de_uitvoering_2025.pdf*
8. Rekenkamer, Drinkwater onder druk (2025) - *https://www.rekenkamer.nl/site/binaries/site-content/collections/documents/2025/05/13/drinkwater-onder-druk/Rapport%2BDrinkwater%2Bonder%2Bdruk.pdf*
9. RIVM, Waterbeschikbaarheid voor de bereiding van drinkwater tot 2030 (2023) - *https://www.rivm.nl/bibliotheek/rapporten/2023-0005.pdf*
10. StiVAD, Feiten & Visie (2026) - *https://stivad.nl/wp-content/uploads/2026/04/StiVAD_Marktrapport_2025_INTERACTIEF-1.pdf*

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Wij praten graag over de onderwerpen uit dit onderzoek met u verder...



Sander Grünewald
Partner
Real Estate & Construction Advisory
Head of Real Estate Sector
Tel: +31 6 5069 2013
E-mail: Grunewald.Sander@kpmg.nl



Frank Mulders
Partner
Real Estate & Construction Advisory
Corporate Finance & Transactions
Tel: +31 6 5207 8863
E-mail: Mulders.Frank@kpmg.nl



Annemiek van Dijk
Partner
Real Estate Tax Advisory
Tax & Legal
Tel: +31 6 2293 9566
E-mail: Vandijk.Annemiek@kpmg.com



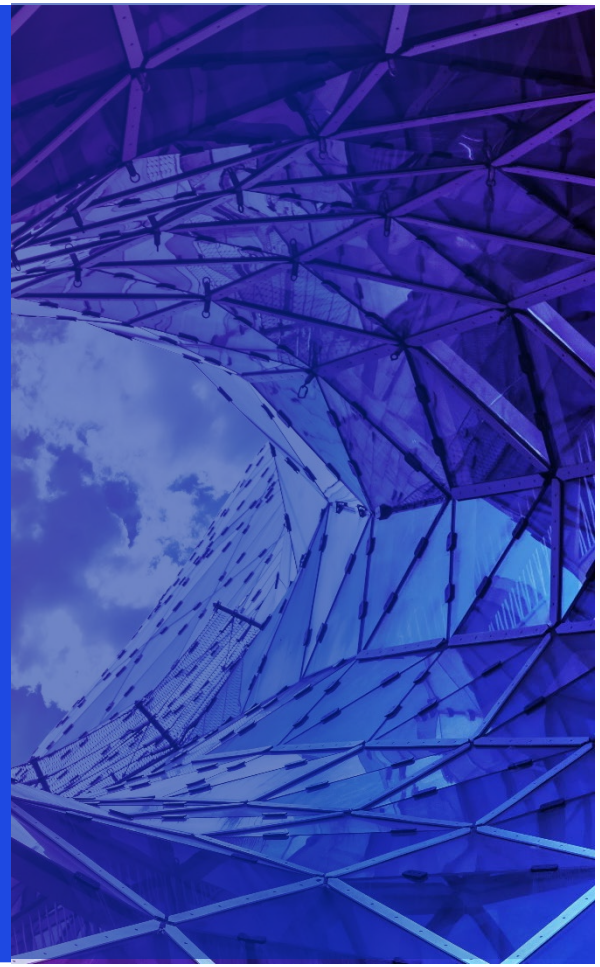
Paul Oligschläger
Director
Real Estate Advisory
Strategy & Organisation
Tel: +31 6 1208 6565
E-mail: Oligschlager.Paul@kpmg.nl



Guido Soonius
Director
Real Estate Digital Strategy
Digital Strategy Group
Tel: +31 6 2139 3058
E-mail: Soonius.Guido@kpmg.nl



Friso van der Mark
Senior Consultant
Real Estate Advisory
Strategy & Organisation
Tel: +31 6 5725 8564
E-mail: Vandermark.Friso@kpmg.nl



© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.



kpmg.com/socialmedia

De in dit document vervatte informatie is van algemene aard en is niet toegespitst op de specifieke omstandigheden van een bepaalde persoon of entiteit. Wij streven ernaar juiste en tijdige informatie te verstrekken. Wij kunnen echter geen garantie geven dat dergelijke informatie op de datum waarop zij wordt ontvangen nog juist is of in de toekomst blijft. Daarom adviseren wij u op grond van deze informatie geen beslissingen te nemen behoudens op grond van advies van deskundigen na een grondig onderzoek van de desbetreffende situatie.

De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken die onder licentie worden gebruikt door de zelfstandige ondernemingen die lid zijn van de wereldwijde KPMG organisatie.

© 2026 KPMG Advisory N.V., een naamloze vennootschap en lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Limited, een Engelse entiteit. Alle rechten voorbehouden.

Document Classification: KPMG Public