

# PropertyNL 2024

## Thema's & Tarieven

### PRINT



### ONLINE



**PROPERTYNL**  
Bent u ook nu al in de online versie?  
12-10-2022 - Single user only - Reactie Toel

**Nyenrode en Zadelhoff lanceren onderzoek naar thuiswerken**  
Prof. Koen Bekking van Nyenrode en Cor van Zadelhoff hebben dringend een nieuw initiatief gelanceerd, het Zadelhoff Nyenrode Instituut. In dit artikel achtergrond van het nieuwe instituut door Wabe van Elk, hoofdredacteur van PropertyNL.

**Kroese Paternotte TAXATIËS**  
▶▶▶ HET BELANGRIJKSTE NIEUWS

**Vertraging in bouw tempert financieringszin bij banken**  
Banken zien de risico's bij projectontwikkeling optippen en trekken zich van dit domein terug. Dit stelt Dirjan Takke, initiatiefnemer van platform NLIinvestert.

Maak een afspraak met de Newomij VVE consultant

**PROPERTYNL** ▶▶▶  
Vastgoed in vastgoed

Newsarchief - Research - Netwerk - Lidmaatschap - Adverteren - Who's Who - Webshop - Vacatures

**Commercial gehoord op BNR?** [Klik hier!](#)

**SEGRO**  
MODERN & SUSTAINABLE LOGISTICS REAL ESTATE

**Volledig CO<sub>2</sub>-neutraal geproduceerd**

**De toekomst van de vastgoedblogger na Prinsjesdag**

**Laatste nieuws**

**Meest gelezen in afgelopen week**

# Verschijningskalender 2024

PROPERTYNL MAGAZINE

EDITIE	THEMA	VERSCHEIJNINGSDATUM	SLUITINGSDATUM
1	<b>Januari editie</b> De forecasts van 2024	26 jan	17 jan
2	<b>Februari editie</b> Vastgoedmanagement Taxaties	23 febr	14 febr
3	<b>Maart editie</b> Vastgoed & Mobiliteit Top Vastgoedadviseurs	22 mrt	13 mrt
4	<b>April editie</b> Top Financiers ESG	19 apr	10 apr
5	<b>Mei editie</b> PropTech Herontwikkeling & Transformatie	17 mei	8 mei
6	<b>Juni editie</b> Provada Preview Top Vestigingslocaties	7 juni	29 mei
7	<b>Juli editie</b> Top Woningbeleggers/ontwikkelaars Provada Review	5 juli	26 juni
8	<b>Augustus editie</b> Logistiek Vastgoed	23 aug	14 aug
9	<b>September editie</b> Top Vastgoedjuristen Expo Real	27 sept	18 sept
10	<b>Oktober editie</b> Top Vastgoedbeleggers (Institutioneel, Asset managers & Vastgoed voor particulieren)	25 okt	16 okt
11	<b>November editie</b> Top Ontwikkelaars	22 nov	13 nov
12	<b>December editie</b> Deals 2024 Leegstandbeheer	13 dec	4 dec

# Tarieven print

PROPERTYNL MAGAZINE

In euro's per plaatsing exclusief BTW

## Pagina tarieven

	1x	3x	6x	12x
1/1 pag	5.590	4.963	4.506	4.178
2/1 pag	10.062	8.933	8.111	7.520
1/2 pag	3.589	3.262	3.068	2.909
1/2 pag spread	6.462	5.871	5.523	5.235
1/3 pag	2.514	2.233	2.026	1.880
1/3 pag spread	4.526	4.019	3.647	3.383
1/4 pag	1.956	1.738	1.578	1.462
1/4 pag spread	3.520	3.127	2.839	2.632

TOESLAGEN	
Voorkeurspositie binnenwerk:	10%
Achterpagina:	25%
pagina 2 van het omslag:	20%
pagina 3 van het omslag:	10%

**Commerciële bijlagen** Tarieven op aanvraag

## Formaten

PAGINA FORMATEN	BREEDTE X HOOGTE IN MM
2/1 pagina (aflopend)	430 x 280 mm
2/1 pagina uitklap cover	412 x 280 mm
1/1 pagina (aflopend)	215 x 280 mm
1/2 pagina liggend	185 x 121 mm
1/2 pagina staand	90 x 247 mm
1/2 pag spread	400 x 121 mm

1/3 pag liggend	185 x 80 mm
1/3 pag staand	58 x 247 mm
1/3 pag spread	400 x 80 mm
1/4 pag liggend	185 x 60 mm
1/4 pag spread	400 x 60 mm

## Extra verspreiding

PropertyNL Magazine wordt verspreid onder abonnees en via themagerichte controlled circulation. Daarnaast is er sprake van extra verspreiding op drie beurzen en een aantal bijeenkomsten. Voor 2024 staan de volgende beurzen op het programma:

- Provada
- Mipim
- Expo Real

## Advertorials

Nast het plaatsen van advertenties is het plaatsen van advertorials ook mogelijk. Wij kunnen dan op basis van uw eigen content waaronder een foto en uw bedrijfslogo de opmaak verzorgen. Een andere mogelijkheid is dat wij een interview laten afnemen en dan ook de opmaak verzorgen.

## Materiaal aanleveren

Het advertentiemateriaal dient via de website van PropertyNL te worden aangeleverd.

Ga naar [www.propertynl.com](http://www.propertynl.com), klik eerst op **adverteren** en vervolgens op **advertenties aanleveren**.

# Tarieven online

## PROPERTYNL NIEUWSBRIEF

In euro's per plaatsing exclusief BTW

Beschikbaarheid in overleg  
Bestand JPG, GIF of PNG

### Banner tarieven

POSITIE	FORMAAT	5x	10x	20x	50x
Topbanner 1e of 2e positie	600 x 70 pixels	500	450	375	250
Topbanner 3e of 4e positie	600 x 70 pixels	400	350	300	200
Side banner	280 x 100 pixels	250	200	175	125

## WWW.PROPERTYNL.COM

In euro's exclusief BTW

Beschikbaarheid in overleg  
Bestand JPG, GIF of PNG

### Banner tarieven

POSITIE	FORMAAT	PER MAAND	2 WEKEN	1 WEEK
Sidebanner	330 x 150 pixels	1.500	1.000	750
Rectangle	330 x 300 pixels	3.000	1.800	1.350
Skyscraper	330 x 500 pixels	4.000	2.400	1.800

## Blogs

Tarieven op aanvraag

## Contactinformatie

### Bezoekadres

Prins Bernhardplein 173  
1097 BL Amsterdam

**E-mail** [sales@propertynl.com](mailto:sales@propertynl.com)

**Website** [www.propertynl.com](http://www.propertynl.com)

### Hoofdredactie

Wabe van Enk

### Sales Team

Reinier Trel  
[trel@propertynl.com](mailto:trel@propertynl.com)  
06 21 21 34 23

Charles Truijen  
[truijen@propertynl.com](mailto:truijen@propertynl.com)  
06 23 97 97 34

# Formaten

## PROPERTYNL MAGAZINE



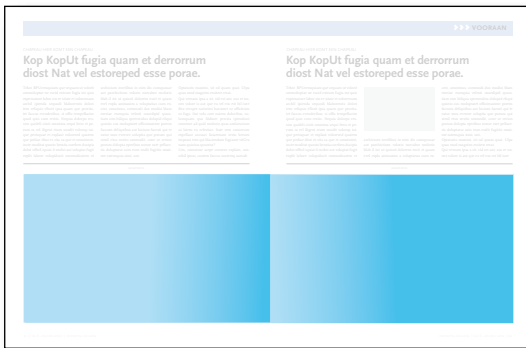
1/1 pag.



2/1 pag. spread



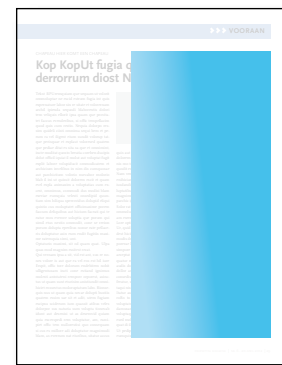
uitklap cover



1/2 pag. spread



1/2 pag. liggend



1/2 pag. staand



1/3 pag. spread



1/3 pag. liggend



1/3 pag. staand



1/4 pag. spread



1/4 pag. liggend

# Advertorials

# PROPERTYNL MAGAZINE

## Voorbeeld van een spread

ADVERTORIAL

### “De grote vraagstukken op de woningmarkt bieden ook kansen”

Met de stroom meereolen is makkelijk dan er tegenin. CBRE Investment Management boekt succes met zijn onlangs gelanceerde European Residential Impact Fund, dat zich richt op betaalbare, duurzame en kwalitatieve huurwoningen voor mensen met middeninkomens in ruim 15 grote Europese steden. Paul Oremus, verantwoordelijk voor de Europese woningbeleggingsstrategie van CBRE Investment Management, vertelt hoe.

Wereldwijd zoeken institutionele vastgoedbeleggers naar investeringen in huurwoningen in Europa. Dit gaat dan vooral om woningen in het zogeheten middensegment, woningen met een maximale huur van 30% van het besteedbaar inkomen in een bepaalde stad. De vraag is hier het grootst en het aanbod het kleinste, onder andere als gevolg van de scheve vraag-aanbodsituatie. In dit segment speelt regulering in heel Europa een steeds grotere rol. Steeds meer landelijke en lokale overheden nemen maatregelen om huurders in dit segment te beschermen. In combinatie met toenemende wetgeving rondom duurzaamheid, schrijft dit beleggers ook af.

“Wij hebben het met ons Europese impact fonds helemaal omgedraaid”, zegt Paul Oremus. “We hebben van dreigende regulering en op handen zijnde wetgeving juist een kans gemaakt. Door te anticiperen op toekomstige regulering en duurzaam-

heidseisen, én door te kiezen voor het segment waar ook de komende decennia de krapte aanhoudt, richten wij ons op een langjarig stabiel rendement met een laag risicoprofiel.”

Toen de plannen voor een Europees woningfonds vaste vorm kregen, reisde Oremus met zijn team heel Europa door. “Wij ontdekten dat het probleem op de Nederlandse woningmarkt niet uniek is. Grote steden elders in Europa hebben allemaal hetzelfde probleem: een zeer groot tekort aan betaalbare, duurzame woningen voor

“Wij zien dat onze impactstrategie voor middenhuurwoningen in heel Europa goed ontvangen wordt”



mensen met middeninkomens in sleutelberoepen zoals leraar, verpleger of brandweerman. En dit zijn juist de mensen die essentieel zijn voor het goed functioneren van steden. In onze strategie is een huurwoning betaalbaar als de huur maximaal 30% is van het besteedbaar inkomen.”

#### Huurverhoging met inflatie

Het Europese woningfonds van CBRE Investment Management kiest expliciet voor betaalbaarheid op de lange termijn met inflatievolgende maximale huurverhogingen zodat de woningen ook over tien of vijftien jaar nog betaalbaar zijn. De doelgroepen, mensen in sleutelberoepen en actieve senioren, zijn met opzet gekozen, om deze belangrijke groepen voor de stad te behouden en de steden inclusief te houden. Daarnaast moeten de woningen van goede kwaliteit zijn en hoog scoren op duurzaamheid. “Wat heb je er aan als de huur betaalbaar blijft maar de energiekosten door het dak gaan? Dan maak je alsnog geen impact”, weet Oremus.

“We staan op het punt een aantal grote nieuwbouwinvesteringen buiten Nederland te doen”, stelt Oremus. “Wij zien dat onze strategie goed ontvangen wordt.” Dat de projecten niet altijd in hartje centrum van de Europese hoofdsteden zullen liggen, hoeft hij niet uit te leggen. “Wij trekken een grens bij maximaal dertig OV-minuten reizen vanaf het centrum van de stad. Onderzoeken tonen aan dat dit voor de doelgroepen uitstekende plekken zijn om betaalbaar te wonen en voldoende connectie te houden met de stad.”

EUR 850 miljoen in kas

ADVERTORIAL



Ook Europese pensioenfondsen en verzekeraars hebben interesse in het fonds, zo blijkt. Bij de aankondiging op 21 september was er 465 miljoen euro toegezegd. Dat bedrag ligt inmiddels op 640 miljoen, afkomstig van meer dan zeven deelnemers. “Bij een leverage van 25% op asset niveau kunnen wij nu dus voor ongeveer 850 miljoen euro woningen bouwen.” Uiteindelijk streeft het fonds na om in drie tot vijf jaar uit te groeien naar een omvang van drie miljard euro. Oremus verklaart het enthousiasme bij beleggers ook uit hun zoektocht naar alternatieven voor obligaties met een vergelijkbare risico-rendementsverhouding. “Deze woningen, met een laag verhuursrisico, passen daar goed in. Bovendien stellen pensioenfondsen en verzekeraars steeds hogere ESG-eisen aan hun beleggingen, ook zij hebben de ambitie impact te maken met hun investeringen. Voor ons is duurzaamheid al langer een voorwaarde bij alles wat wij doen. En doordat wij kiezen voor de inkomensgroep die in steden slecht wordt bediend, scoren wij ook op inclusiviteit.”

“Door de keuze voor de inkomensgroep die in steden slecht wordt bediend, scoren wij ook goed op inclusiviteit”

Naast een goede woning wil CBRE Investment Management zijn huurders ook bedienen met een breed pakket aan diensten. “We geloven steeds meer in doelgroepen als young professionals, stellen met en zonder kinderen, actieve senioren en kosmopolitische stedelingen. Elke doelgroep stelt andere eisen aan het serviciveau. Wij willen dat elke huurder diensten kan afnemen die passen bij zijn leefwijze. Niet in de vorm van gedwongen winkelnering, maar als service. Ook geloven wij dat huurders niet alleen onderdeel willen zijn van de stad waarin ze leven maar ook van de wooncomplexen zelf.”

#### Geen angst voor plinten

In dat verband is Oremus anders gaan kijken naar de plint van woongebouwen. “20 jaar geleden had ik weinig geloof in plinten, je moest ze tegen een lagere prijs verhuren of verkopen. Nu zie ik dat een goed ingevulde plint van onschatbare waarde is en het woongebouw beter laat functioneren. We gaan in onze woningprojecten overal juist landingsplekken creëren met de plinten zoals The Villy in Amsterdam, Den Haag en Rotterdam, een concept dat voor elk gebouw op maat wordt gemaakt. En we gaan verder met onze digitaliseringslag. Huurders worden blijer van een appje, dan een telefoongesprek met een call center.”

**CBRE** Investment Management

Schiphol Boulevard 281  
G-Tower, 7e verdieping, Schiphol  
www.cbreim.com/nl

Dit is een marketingmededeling. Raadpleeg het plaatsingsmemorandum van CBRE European Residential Impact Fund S.C.A. SICAV-SIF alvorens een definitieve beleggingsbeslissing te nemen. Er wordt geen aanbod of verzoek gedaan aan Amerikaanse beleggers door middel van dit persbericht. Deze publicatie vormt geen aanbod tot verkoop of een uitnodiging tot het doen van een aanbod tot het kopen van aandelen in CBRE European Residential Impact Fund S.C.A. SICAV-SIF of enig ander product, en mag door Amerikaanse beleggers niet gebruikt worden of als basis dienen voor het nemen van een beleggingsbeslissing. Elk aanbod of verzoek zal uitsluitend worden gedaan door middel van een vertrouwelijk plaatsingsmemorandum en de bijbehorende inschrijvingsovereenkomst die alleen aan gekwalificeerde beleggers zal worden verstrekt.

# Advertorials

# PROPERTYNL MAGAZINE

Twee voorbeelden van een 1/1 pagina

Peter Oosterbaan, Drees & Sommer Netherlands:

## 'Logistiek moet nu voorsorteren op de toekomst'

"Het wordt pas echt leuk als het complex is", zegt sectormanager Industrie en Logistiek Peter Oosterbaan van het internationale projectmanagement- en vastgoedadviesbureau Drees & Sommer. "Logistiek biedt door zijn enorme laagdrempeligheid voldoende uitdagingen", concludeert hij.

Zelf bestelde hij in 2005 voor het eerst een artikel via internet, sindsdien is het online shoppen geëxploodeerd en kreeg nog eens een extra duw door de coronapandemie. Met de opkomst van e-commerce is ook de behoefte aan logistiek vastgoed sterk gegroeid.

Oosterbaan werkt nu vijf jaar in opdracht van beleggers en eindgebruikers in onder andere de logistieke sector, sinds januari in de rol van sectormanager Industrie en Logistiek. Drees & Sommers sectorale aanpak voor vastgoedvraagstukken is verder versterkt door de fusie met BOAG. Beide bureaus gaan nu samen verder onder de naam Drees & Sommer Netherlands. "De fusie met BOAG is een belangrijke stap in de verdere Nederlandse en Europese ontwikkeling van Drees & Sommer. Internationale klanten profiteren van onze cross-border expertise en lokale marktkennis."

"Alles is inmiddels zo gedigitaliseerd, dat één muskik voldoende is om iets te regelen. Dat heeft grote gevolgen voor de vraag naar vastgoed en de gebouwde omgeving." Het efficiënt afhandelen van logistieke stromen is één ding. Daar bovenop moet logistiek ook toekomstbestendig zijn op het gebied van duurzaamheid, circulariteit en gezondheid én rekening houden met ruimtegebruik en inpassing in de omgeving. De schaarse aan bruikbaar vastgoed en goede locaties maakt het allemaal nog een tikje ingewikkelder. Nieuwe ruimtelijke concepten, zoals gestapelde centra of mixed-use ontwikkelingen worden daarmee relevanter.

### Warehouse van de toekomst

Drees & Sommer werkt aan een studie naar het warehouse van de toekomst, waarin adviseurs en specialisten twintig tot dertig jaar in de toekomst kijken. Daarbij put de onderneming



### "Logistiek vastgoed moet ook toekomstbestendig zijn in duurzaamheid, circulariteit en gezondheid"

uit het eigen reservoir aan internationale kennis en die van dochterbedrijven als EPEA, één van de grondleggers van het cradle-to-cradle-principe. "De eerste aanzetten zijn er. Eén van de deelprojecten is een checklist voor logistiek vastgoed die wij nu voor opdrachtgevers inzetten."

Die checklist richt zich op toekomstbestendigheid en werkt als een compacte haalbaarheidsstudie, legt Oosterbaan uit. Meest bepalend is daarin de functionaliteit met zaken als het aantal loading docks, de ligging en de hoogte van de hal. Dan volgt de bouwtechnische staat op het terrein van duurzaamheid, of er zonnepanelen zijn en of het dak belastbaar is. Vervolgens wordt een economische afweging gemaakt. "Binnen het warehouse wordt steeds meer technologie ingezet. Daarnaast zien we robotisering van logistieke processen toenemen, bijvoorbeeld bij de realisatie van een groot fulfillment center waarbij we betrokken zijn."

### Last mile-distributie

"Beleggers en eindgebruikers zoeken een fijnmaziger grid", stelt Oosterbaan. "De duurzaamheid van de last mile-distributie wint aan belang. Pick-up-points zijn handig, maar zet je die in het stadscentrum of aan de ring? Of breng je de spullen met zero emission-voertuigen aan de deur, zoals Picnic? Nederland heeft in verhouding met omliggende landen een hoge dekkinggraad aan supermarkten. Fysiek je dagelijkse boodschappen doen of dichterbij huis een bestelling ophalen blijven in trek. Retailers zoals Ikea kijken nu juist naar stadswinkels."

De adviezen van Drees & Sommer strekken verder dan alleen vastgoed, stelt Oosterbaan. "Electriciteit is het nieuwe goud. Wij kijken ook naar alternatieve energiebronnen zoals waterstof. De omschakeling naar waterstof is een uitdaging, maar biedt veel kansen. Wij hebben de kennis in huis, houden de ontwikkelingen bij en adviseren onze klanten erop voor te sorteren."

**DREES & SOMMER**

ADVERTORIAL

## 'Het succes van Wonderwoods is geworteld in een goede samenwerking'

Dé trend in wereldsteden: bouwprojecten die de stad laten ademen. Wonderwoods is daarvan een iconisch voorbeeld. Ondanks flinke hindernissen gaan Ivo Taal van G&S Vastgoed en Ronald Dijkstra van Eneco de uitdaging aan. Een verhaal over onvoorwaardelijke samenwerking, creatief denken en een zeer ambitieuze deadline halen.



Ronald: "Wonderwoods moest compleet zelfvoorzienend worden. Dat begint met een Warmte Koude Opslag (WKO). Maar er is slechts één beschikbaar zoekgebied voor het project en er liggen drinkwaterbronnen. Ook moegen we maar tot 40 meter diep boren en mogen de bronnen slechts 90 m<sup>3</sup> per uur en 160.000 m<sup>3</sup> leveren." De oplossing: aansluiten op een WKO-ring en een aansluiting op het warmtenet."

**Creatief denken en weinig slapen**  
"Onderfussen hadden wij ook onze uitdagingen", vervolgt Ivo. "Stakeholders, grote investeerders en het bouwtechnische aspect. Al dat groen erop, hoe dan?"

"Dat levert slapeloze nachten op", vervolgt Ivo. "Maar straks staat wél er een toren met 360 bomen, 10.000 planten en 30 diersoorten. We realiseren iets gigantisch."

**Verder gaan voor zonnepanelen**  
Ronald: "Toch is het geen bizarre puzzel. Als je alles plat slaat, breng je vanuit één centrale ruimte warmte en koeling naar zo'n 420 appartementen, de kantoren, retail units en een indrukwekkend digitale kunststruimte. En er moet energie komen." Ivo vult aan: "Het dak staat vol bomen, dus geen zonnepanelen." Ronald: "Uiteindelijk vonden we binnen 10 kilometer een enorme loods. Na wat onderhandelingen gaf de eigenaar toestemming voor zo'n 2.500 zonnepanelen op het dak."

**Succes geworteld in goede samenwerking**  
Ivo: "Je kan iets groots als dit alleen realiseren met de juiste partner. Eneco's enorme track record en de transparante aanpak gaven voor ons de doorslag. En taai schuurt het soms. Het zijn echt intense trajecten. Maar zonder wijring

geen glans en de focus ligt altijd op het eindresultaat. Dat schept een band."

Ronald vult aan: "De deadline stond op 24 december 2020. Op 23 december, 10 uur 's avonds, kwam het verlossende telefoontje van de notaris. Alle aktes waren akkoord, getekend en wel. Dat moment was heel heftig. We waren op. We hadden continu op de toppen van ons kunnen gepresteerd!" Ook Ivo zal het niet snel vergeten. "Normaal vier je zo'n belangrijk moment met champagne, maar we konden niet meer. Maar we zijn enorm trots op het resultaat. Het is ons samen gelukt. En daar doe je het voor."

[eneco.nl/pr/wonderwoods](https://eneco.nl/pr/wonderwoods)



[www.propertynl.com](https://www.propertynl.com) | NR. 1 - JANUARI 2022 | 5

Informeer naar de advertentiemogelijkheden in al onze uitgaven. Print en digitaal.  
We bereiken meer dan 25.000 vastgoedprofessionals verspreid over heel Nederland.  
Bel Reinier Trel 06 21 21 34 23 of Charles Truijen 06 23 97 97 34

**PROPERTYNL**  
Voorop in vastgoed