

Marktbeeld, consolidatie en vooruitzichten

Brancherapport Afbouw

Editie november 2026

sophista

Goed vakwerk alleen is niet meer genoeg.

Schaal en consolidatie bepalen wie de komende jaren de afbouwmarkt vormgeeft.

Volle orderboeken
De afbouwsector werkt met volle orderboeken. Die orderportefeuille wordt gedragen door de woningbouw, waar de vraag naar afbouwwerk op recordniveau staat, al staat de onderliggende nieuwbouwproductie onder druk door rente, netcongestie en stikstof. Renovatie, verduurzaming en onderhoud vangen dat verlies voor afbouwbedrijven grotendeels op en winnen aan gewicht in hun omzetmix. Nieuw werk blijft daarbij langer in de pijplijn hangen voordat het daadwerkelijk in uitvoering gaat, mede door aanhoudende personeelstekorten en beperkte uitvoeringscapaciteit bij afbouwbedrijven.

Krappe arbeidsmarkt
Vergrijzing en het structurele tekort aan vakmensen maken schaal en professionalisering onvermijdelijk in een markt die nog sterk versnipperd is, met veel zzp'ers en kleinere mkb-bedrijven. Strengere regelgeving rond zelfstandigen versterkt die druk richting formalisering en consolidatie. Prefab verschuift werk van de bouwplaats naar de fabriek, wat opnieuw om schaalgrootte en kapitaal vraagt.

Consolidatie steeds gebruikelijker
Die combinatie trekt een breder koperslandschap aan. Naast strategen en familiebedrijven zoekt private equity actief naar afbouwbedrijven met terugkerende omzet en professioneel management, vaak via buy-and-build platforms. Volle orderboeken en stijgende marges maken de sector aantrekkelijker voor investeerders. Consolidatie is inmiddels een herkenbaar patroon geworden binnen de afbouw en aanpalende sectoren, met platforms die via opeenvolgende overnames doorgroeien naar een omvang die voorheen ongebruikelijk was in deze markt.

Opbouw van het rapport

1 Marktbeeld in cijfers
2 Marktontwikkelingen en arbeidsmarkt
3 Het koperslandschap
4 Recente transacties en consolidatie
5 Waarderingen en multiples

Over dit rapport
Opgesteld door Sophista fusies & overnames, M&A-specialist in het mkb met ruime ervaring in bouw en afbouw.

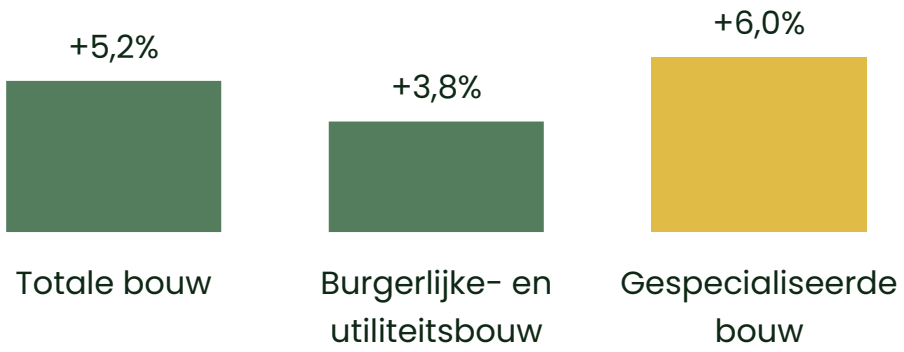
Sparren over jouw positie in deze markt?
Wij denken graag vrijblijvend en vertrouwelijk met je mee.

sophista

Afbouw groeit harder dan de bouw als geheel.

De bouw in cijfers.

Omzetgroei bouwsector, Q2 2026



Bron: CBS, 2026.

13,9 mnd
orderportefeuille woningbouw op recordniveau.
Nieuwe opdrachten komen er wel bij, maar blijven langer in de portefeuille hangen voordat ze in uitvoering gaan (NOA 2025, Branchemonitor Afbouw).

± 270.000 bedrijven
in de Nederlandse bouwsector
Waarvan ongeveer 231.000 als zelfstandige actief zijn.

Productiewaarde van rond de € 100 miljard
circa 10% van het Bruto Binnenlands Product (BBP)
Opgebracht door circa 667.900 fte in de uitvoerende schakels van de bouwketen.

28.600 vacatures
openstaand in de bouw (CBS, Q2 2026)
Ruim 21% van de bouwbedrijven heeft een personeelstekort.

sophista

Krapte en versnippering maken de afbouwsector rijp voor consolidatie.

Drie structurele krachten duwen de afbouw richting schaalvergroting.

1 . Arbeidsmarktkrapte en vergrijzing
Het tekort aan vakmensen is inmiddels het grootste operationele knelpunt in de afbouw, sterker dan orderportefeuille of financiering. Een aanzienlijk deel van het huidige vakmanschap bereikt de komende jaren de pensioengerechtigde leeftijd, terwijl de instroom via vakopleidingen dit niet compenseert. Bedrijven die erin slagen personeel te binden, winnen relatief marktaandeel op bedrijven bij wie dat niet lukt.

2. Regelgeving en verduurzaming als groeimotor
De Wet kwaliteitsborging en aangescherpte energie-eisen bij renovatie verschuiven de vraag structureel richting professioneel georganiseerde partijen die aan certificerings- en documentatie-eisen kunnen voldoen. Dit versterkt de kansen voor renovatie en verduurzaming als omzetbron, en vergroot tegelijk de drempel voor kleinere, informeel georganiseerde spelers.

3. Versnipperde marktstructuur
De sector bestaat grotendeels uit zzp'ers en kleinere mkb-ondernemingen zonder noemenswaardige schaalvoordelen. Dit beperkt inkoopkracht, projectcapaciteit en het vermogen om te investeren in opleiding, digitalisering en kwaliteitsborging, precies de factoren waarop opdrachtgevers steeds vaker selecteren.

Consolidatie en investeerdersinteresse
De combinatie van schaarste, versnippering en toenemende professionaliseringseisen maakt de afbouw aantrekkelijk voor kopers die op zoek zijn naar platforms met terugkerende omzet in een gefragmenteerde markt. Naast strategische partijen richt ook private equity zich actief op buy-and-build in deze sector, wat de komende jaren verdere consolidatie waarschijnlijk maakt.

Arbeidsmarktkrapte.

18.750 arbeidsjaren nodig per jaar.

Gemiddelde instroombehoefte bouwsector 2026-2029, tegenover een instroom vanuit opleidingen van circa 12.850 arbeidsjaren in 2025 (EIB)

Marktstructuur.

9 op de 10 bedrijven zijn zzp.

Bedrijfsstructuur in de afbouw is van oudsher sterk zzp-gedreven: negen op de tien bedrijven betrof een zelfstandige zonder personeel (EIB, 2019)

sophista

Van marktstructuur naar overnamemarkt, wie koopt er in de afbouw?

De koperskring verbreedt zich: van branchegenoten en familiebedrijven tot private equity en de platforms die zij al hebben opgebouwd.

Strategen en branchegenoten.
Kopen voor capaciteit, vakmensen en regionale dekking. Meestal een volledige overname, waarna het bedrijf wordt geïntegreerd in de eigen organisatie.

Familie- en installatiebedrijven.
Verbreden de keten richting afbouw om meer werk in eigen hand te houden. De horizon is lang en cultuurfit weegt zwaar mee in de keuze.

Private equity: platformbedrijven.
Zoeken een basis met eigen management dat na de overname aanblijft. Vanaf dat platform bouwen zij door via vervolgovernames in nieuwe regio's en disciplines.

Add-ons onder een bestaand platform.
Groepen die er al staan kopen bij om sneller op te schalen. Dit is de snelste route naar volume, vaak deels betaald in aandelen.

Dealactiviteit.

#1 verwachte stijger

De bouw & installatietechniek is de grootste sector in H1 2026 qua aantal transacties. Voor H2 2026 wordt eveneens verwacht dat de sector de grootste stijger is in dealactiviteit, derde editie op rij in de top 3 sectoren (Dealsuite).

Waardering.

5,0 x EBITDA

Gemiddelde EBITDA-multiple bouw & installatietechniek is met +0,5 gestegen in één jaar, bandbreedte 4,5–5,8x (Dealsuite, aug. 2026).

sophista

Overzicht transacties: consolidatie in volle gang.

De afbouw consolideert de afgelopen jaren in stappen: strategen en investeringsmaatschappijen zijn beide actief.

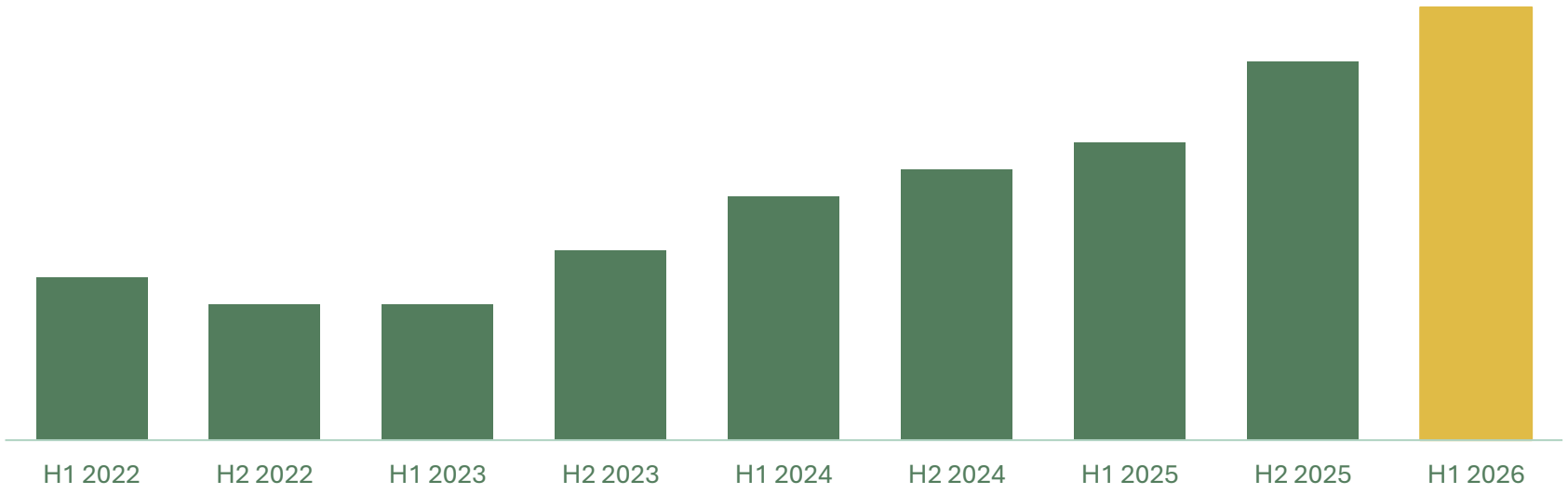
Koper	Type	Target	Jaar	Toelichting
VE PARTNERS	Private equity	VAB Afbouwgroep	2026	Start van nieuw buy-and-build platform waarbij in 2026 tevens de eerste add-on heeft plaatsgevonden (De Bruyn).
BGI	Strategisch	KEES TOL Glas	2026	Afbouwbedrijf uit Volendam met stuc-, tegel-, schilder- en glaswerk. Laatste overname betrof Kees Tol Glas in 2026.
TANED TOTAAL AFBOUW NEDERLAND	Private equity	Element Breda Afbouw b.v.	2025	In 2020 opgericht platform waarin Dei Capital een meerderheidsbelang houdt. In 2025 laatste toevoeging middels overname Element Breda Afbouw.
Heuvel AFBOUWGROEP	Strategisch	bidec afbouw	2025	Familiebedrijf met acht samenwerkende afbouwbedrijven. Laatste overname betrof Bidec Afbouw in 2025.
HABOVO GROEP	Strategisch	TBOR AFBOUW	2022	Familiebedrijf, bestaande uit 12 ondernemingen, o.a. Habovo Afbouw, TBOR Afbouw, Tegelcentrum Dorgelo en Pridox Steigers.

sophista

Multiples bouw & installatietechniek liggen 1,0 x hoger dan in 2022.

Voor verkopende ondernemers ligt het prijsniveau structureel hoger dan een paar jaar terug.

EBITDA-multiples · Bouw & Installatietechniek · H1 2022-H1 2026



+1,0x

hogere multiple sinds H1 2022 - van 4,0x naar 5,0x

Acht halfjaren van vrijwel onafgebroken stijging.

Bron: Brookz Overnamebarometer H1 2022-H1 2026.

sophista

Over Sophista.

Specialist in fusies en overnames in het mkb.

Wie wij zijn

Sophista begeleidt ondernemers bij verkoop, koop en opvolging. Wij kennen de dynamiek van familiebedrijven en mkb: de cijfers doen ertoe, maar ook de mensen, de cultuur en het moment waarop je begint. Onze rol is die van adviseur en regisseur, van eerste verkenning tot afronding.

Onze aanpak

Persoonlijk, discreet en met een scherpe voorbereiding. Wij brengen de waarde en de verhaallijn van je onderneming in kaart en zorgen dat je aan tafel zit met partijen die daadwerkelijk passen.



Waar wij bij helpen

- Waardebepaling en verkoopklaar maken van de onderneming.
- Verkoopbegeleiding: van kopersselectie tot closing.
- Buy-and-build en overnames: doelwitten vinden en beoordelen.
- Bedrijfsopvolging binnen of buiten de familie.
- Sparren over timing, structuur en financiering zonder verplichting.



REGISTER VALUATOR / PARTNER

André Scheirlinck

+ 31 6 31 74 16 72
andre.scheirlinck@sophista.nl
/in/andrescheirlinck/



MANAGER CORPORATE FINANCE

Nick Ursem

+31 6 20 35 48 54
Nick.ursem@sophista.nl
/in/nick-ursem/

Benieuwd wat jouw onderneming waard is of hoe een traject eruitziet?
Een oriënterend gesprek is vertrouwelijk en vrijblijvend.

sophista