

Funda naar Marokko — vastgoed-marktplaats research & aanpakplan

I. Samenvatting voor Jamal

Eindoordeel: VOORWAARDELIJK KANS — groot potentieel, maar timing is cruciaal.

Wat je moet weten:

- De Marokkaanse vastgoedmarkt is groot: \$1,45 biljoen (2024), groeit ~5% per jaar.
- Er is GEEN Funda-equivalent. Alle platforms zijn nu classifieds (advertentiesites). Niemand heeft het makelaars-netwerk-model gebouwd.
- Drie goed gefinancierde startups zijn bezig met stukjes: Mubawab (listings), Agenz (data/AI), Yakeey (transacties). Maar niemand heeft het professionele makelaarsnetwerk als fundament.
- Diaspora (MRE) is een gigantische onbenutte kans: 5 miljoen Marokkanen in Europa sturen \$13,3 miljard thuis per jaar. Ze kopen wél vastgoed, maar doen dit blind, zonder betrouwbare data.
- De grootste valkuil: het kip-ei-probleem. Zonder makelaars geen aanbod. Zonder aanbod geen bezoekers.
- Internet-penetratie is 109%, mobiel-gebruik 158%. De markt is klaar.

Scherpste kans: Begin als B2B makelaars-platform (tools voor makelaars, niet voor consumenten). Bouw het netwerk op. Dan pas B2C opengooien. Exact zoals Funda begon met NVM-makelaars.

Grootste risico: Andere goed-gefinancierde spelers (Yakeey \$15M, Agenz \$5M) zijn sneller als jij te lang wacht.

2. De Marokkaanse Vastgoedmarkt

Marktomvang en groei

- **Residentieel vastgoed:** \$1,45 biljoen marktwaarde in 2024, CAGR ~5% (2024-2029) naar \$1,85 biljoen (Statista).
- **Transacties 2024:** +5% jaar-op-jaar; residentieel +5,2% (Bank Al-Maghrib / ANCFCC).
- **Q4 2024:** activiteit +17,7% — sterk herstel.
- **Huizentekort:** ~340.000 woningen. Jaarlijkse vraag 125.000, aanbod 120.000-130.000 → structureel tekort.

Prijzen per stad (2025)

STAD	GEM. APPARTEMENT	OPMERKING
Casablanca	13.900 MAD/m ²	Marktcentrum
Rabat	17.000-21.000 MAD/m ²	+7% in 2024
Marrakech	13.000 MAD/m ²	Toerisme + diaspora
Tanger	huurrendement 6,9-9,3%	Groeit door haven/logistiek

Dagen-op-markt: 75-150. 80-85% sluit op of onder vraagprijs.

Verstedelijking en demografie

- Stadspercentage 65% (2024) → 68% in 2030. Bevolking ~38 miljoen, ~70% onder 30 wil naar de stad.
- Jonge professionals trekken naar Casablanca, Rabat, Marrakech.

Online + mobiel

- Internet-penetratie 109,2%; mobiele penetratie 158,3%.
- Facebook + WhatsApp domineren; veel vastgoed loopt informeel via WhatsApp/Facebook-groepen.
- Avito.ma 4,5 mln bezoekers/maand; Mubawab 3+ mln; Agenz 730K+.

De diaspora — MRE (Marokkanen in het buitenland)

- ~5 miljoen MRE. Remittances \$13,3 miljard in 2025 (+2,6%), prognose \$14,25 mld in 2027.

- ~15% van de nationale hypotheekportefeuille is MRE. Ze kopen vaak blind (kunnen niet inspecteren) → behoefte aan een betrouwbaar, transparant platform.
 - Beleid 2025: MRE komen nu ook in aanmerking voor overheids-woonsubsidie → versterkt de koopvraag.
-

3. Concurrenten — per speler

Mubawab.ma — marktleider listings

mubawab.ma · 2010, eigendom EMPG/Dubizzle (2018) · 3+ mln bezoekers/maand · Model = classifieds + developer-commercialisatie. **Zwakte:** geen kwaliteitscontrole, geen makelaars-tools, strategie in Dubai bepaald.

Avito.ma — classifieds generalist

avito.ma · 2012 · 4,5 mln bezoekers/maand · 240.000+ woning-advertenties. **Zwakte:** geen vastgoed-specialisatie, geen verificatie, particulier + makelaar door elkaar. Nooit een professional makelaar-netwerk.

Sarouty.ma — PropertyFinder-dochter

sarouty.ma · 2014, eigendom PropertyFinder (Dubai) · agent-listings portaal, geverifieerd, meertalig. **Zwakte:** beperkt merk in Marokko; PropertyFinder focust op UAE/Saudi. **Het juiste model, maar investeert hier niet zwaar.**

Yakeey — meest ambitieuze concurrent

yakeey.com · 2022/23 · **\$15M Series A (jan 2026)**, IFC/Wereldbank · managed marketplace: search + AI-waardering + brokerage + financiering + iBuying + YakeeyPRO (800-2.000 gecertificeerde adviseurs). **Dichtst bij Funda**, maar verticaal geïntegreerd (doet de transactie zelf). 10% commissie = hoog.

Agenz.ma — data & AI

agenz.ma · 2021 · **\$5M seed (juni 2026)** · 730K+ bezoekers/maand · beste data-infrastructuur + AI-prijsschatting, partner van ANCFCC + notarissen. **Zwakte:** geen groot consumentmerk,

niet primair een makelaar-netwerk.

Facebook/WhatsApp-groepen

Groot, informeel, ongestructureerd. Geen verificatie, hoog frauderisico. Elke gefrustreerde gebruiker is een potentiële klant van een professioneel platform.

Het gat: niemand heeft een puur, exclusief makelaar-netwerk gebouwd (zoals NVM → Funda) waar ALLEEN gecertificeerde makelaars publiceren en hun CRM koppelen. Yakeey en Agenz doen stukjes; niemand kopieert het Funda-model 1-op-1.

4. Het Funda-model & wat repliceerbaar is

Funda (2001, initiatief van NVM): makelaars zijn de enige bron van aanbod, consument zoekt gratis. Makelaars betalen abonnement + listing-fees + premium. CRM koppelt via XML-feed. Funda heeft geen eigen aanbod — zij zijn de infrastructuur. Omzet 2023: €49,8 mln, 29,5% winstmarge.

PropertyFinder (MENA) = exact dit model: vast abonnement per makelaar, gratis voor consument → \$85 mld transacties gefaciliteerd, 15 mln bezoekers/maand, \$525M investering.

Repliceerbaar in Marokko: makelaar-abonnement (lagere MAD-prijs), exclusief makelaar-aanbod (FNAIM Maroc als partner), lichte eigen CRM-tool, premium-plaatsingen, hypotheek-leads (Attijariwafa/Banque Populaire/CIH), verificatie als USP. **Extra t.o.v. Funda:** een MRE/diaspora-product.

5. Valkuilen & risico's

- **Informele "simsar"-markt:** iedereen kan zich makelaar noemen, geen register. Regulerende wet verwacht (nog niet in werking). Simsars werken buiten officiële kanalen → moeilijk te onboarden, maar als de wet komt sta jij klaar.

- **Kip-ei-probleem:** zonder makelaars geen aanbod → geen consumenten. Oplossing: start B2B (gratis tools voor makelaars) → bouw aanbod → monetiseer later.
 - **Betrouwbaarheid listings:** concurrenten staan vol verouderde/dubbele/frauduleuze advertenties. **Verificatie van listings = je sterkste USP.**
 - **Juridisch:** Marokko #59 in transparantie-index. Twee eigendomstypes (geregistreerd ANCFCC vs. informeel "melkia"). Fraude via valse volmachten. Gebruik ANCFCC's Mohafadati-verificatie.
 - **Taal:** Frans (zakelijk, primair), Modern Standaard Arabisch (RTL, fase 2), Engels (diaspora). Darija in marketing, niet in UI.
 - **Betaling:** CMI (dominant) / CIH Pay (snelst); mobile money (Inwi/Orange) voor onderbanked; buitenlandse kaarten +36% (MRE).
 - **Kapitaal/concurrentie:** Yakeey \$15M, Agenz \$5M actief. Funda-model (geen iBuying) heeft minder kapitaal nodig — vermijd iBuying in fase 1.
 - **Mobiel-first verplicht** (158% mobiele penetratie): PWA of native app.
-

6. Verdienmodel

1. **Makelaars-abonnementen (primair):** Tier 1 gratis (lost kip-ei op) → Tier 2 MAD 500–1.500/mnd → Tier 3 MAD 2.000–4.000/mnd (premium, CRM, branding).
2. **Premium listings:** uitgelichte woning MAD 200–500; project-banner MAD 1.000–5.000.
3. **Leadgeneratie hypotheek/verzekeringen:** lead doorverkopen aan banken, MAD 200–500/lead. MRE-hypotheeklead extra waardevol.
4. **Data/marktrapportages** voor developers/banken (later).
5. **Advertenties/partnerships** (verhuis, notaris, advocaat).

NIET doen in fase 1: iBuying (vereist eigen balans), transactie-commissies (notaris-domein), te vroeg monetiseren.

7. Go-to-market & MVP

Kip-ei oplossen = begin B2B, niet B2C (zoals Funda met NVM):

1. Partnership met FNAIM Maroc (NVM-equivalent) — leden eerst, 6 mnd gratis.
2. 50 grootste makelaarskantoren Casablanca gratis onboarden ("founding member").
3. Geef makelaars een ingebouwde lichte CRM (ze werken nu op WhatsApp + Excel) → jij wordt hun thuisbasis.
4. Bij 200+ makelaars / 2.000+ listings → B2C opengooien.

Eerste stad: Casablanca (grootste markt, meeste formele makelaars, koopkracht, tech-savvy). Later Rabat, Marrakech, Tanger.

MVP: makelaar-dashboard (listing aanmaken, profiel, lead-inbox, basisstats) + zoekpagina met filters + kaart + listing-detail + favorieten + mobielvriendelijk. **Niet** in MVP: iBuying, Al-waardering, hypotheek-integratie, RTL-Arabisch, meerdere landen.

Tech-stack: Node.js/Django backend · PostgreSQL + PostGIS · React/Next.js · React Native/PWA · S3/R2 · Mapbox/Google Maps · CMI/CIH Pay betaling.

MRE-aanpak: aparte landing "Marokko kopen vanuit het buitenland", "MRE-geschikt"-tag (geverifieerde ANCFCC-panden), koppeling MRE-hypotheekdesks, WhatsApp-chatbot in het Frans.

8. Gefaseerd plan

Fase 1 — Validatie & Casablanca (maand 0-9): doel 300 makelaars, 5.000 listings, 50.000 bezoekers/maand. MVP bouwen → 50 makelaars persoonlijk onboarden → FNAIM-gesprek → SEO + social → Tier 2 introduceren. Budget-indicatie €50.000-€100.000 (geen iBuying-kapitaal nodig).

Fase 2 — Groei & multi-stad (maand 10-24): 1.000+ makelaars, 250.000 bezoekers/maand, breakeven. Rabat + Marrakech, RTL-Arabisch, MRE-product groeien, hypotheek-partnerships, app, CRM-integratie.

Fase 3 — Schaal (jaar 3+): Tanger/Agadir/Fez, data-product, hypotheek-leads als serieuze revenue, eventueel Noord-Afrika-expansie, fundraising bij bewezen tractie.

9. Eindoordeel

Kans: REËEL maar niet makkelijk. De markt is groot en groeit, niemand heeft het Funda-model 1-op-1 gebouwd, internet/mobiel zijn klaar, en MRE is een slapend publiek met grote koopkracht.

Maar de timing is nu of nooit: Yakeey (\$15M) bouwt het agent-netwerk, Agenz (\$5M) de data-laag. Als zij het gat dichten, is de kans weg.

Scherpste kans: positioneer als hét VERTROUWEN-platform voor gecertificeerde makelaars — elke listing geverifieerd, elke makelaar met profiel + reviews — in een markt vol wantrouwen.

Grootste valkuil: het kip-ei-probleem. Zonder een sterk B2B-instroomplan voor makelaars is de kopers-kant nutteloos.

10. Bronnen (geverifieerd, juni 2026)

- Statista — Marokkaanse residentiële vastgoedmarkt
- Sands of Wealth — statistieken/trends/risico's Marokko vastgoed 2025
- Global Property Guide — Morocco 2025
- Barlamantoday — internet 109,2% + vastgoedmarkt 2024
- Morocco World News — Yakeey \$15M Series A
- IFC — Yakeey & IFC partnership
- Launchbase Africa — Agenz \$5M seed
- Agenz — transparantie-index 2024
- Agenz — ANCFCC Mohafadati
- SimilarWeb — top vastgoedsites Marokko
- Sarouty.ma · Mubawab.ma · Avito.ma competitors (Ahrefs)
- Funda 2023 resultaten · Funda abonnement-model (SKIM)
- PropertyFinder \$525M investering (Permira)
- Arab MLS — makelaar worden in Marokko

- Chambers — Real Estate 2024 Morocco
- Morocco World News — diaspora remittances \$13,3B 2025
- Wafir.ma — MRE-hypotheken · Azulweb — online betalingen Marokko
- In-formality — simsar (informeel MENA-systeem)

Research op basis van live webonderzoek, juni 2026. Oriëntatie — controleer kerncijfers vóór grote beslissingen.