



WHITEPAPER

De volwassenheid van de Nederlandse padelmarkt

Waar liggen nog kansen voor groei?

Een analyse van vraag, aanbod en regionale marktdynamiek
Uitgegeven door Padel Connect · 24 september 2026

Een markt in transitie

De Nederlandse padelsport bevindt zich in een bijzondere fase. Waar padel enkele jaren geleden nog werd gezien als een snelgroeïende nichesport, ontwikkelt de markt zich inmiddels richting volwassenheid. Het aantal banen, clubs en spelers groeit nog steeds stevig door, maar tegelijkertijd worden de regionale verschillen steeds zichtbaarder.

In sommige steden zetten spelers nog altijd vier weken van tevoren een wekker om direct bij het openen van het reserveringssysteem een baan te kunnen boeken. Verenigingen met padelbanen kampen al jaren met ledenstops vanwege de aanhoudend hoge vraag. Tegelijkertijd zijn er regio's waar de concurrentie sterk toeneemt en de eerste overnamekansen van padelclubs zich aandienen. Hier is regionaal sprake van overcapaciteit. Daarmee verschuift de markt geleidelijk van een pure groeifase naar een meer volwassen fase, waarin locatiekeuze, kwaliteit van de exploitatie en lokale marktdynamiek steeds bepalender worden voor succes.

Nederland telt inmiddels ruim 3872 padelbanen, verdeeld over circa 855 locaties. Zowel verenigingen als commerciële exploitanten hebben de afgelopen jaren fors geïnvesteerd in uitbreiding van het aanbod. Inmiddels zijn er ongeveer 495 verenigingen met padel en 309 commerciële pay & play-locaties actief in Nederland (padelgids.nl en KNLTB/EY rapport).

3.800+

padelbanen in Nederland

855

locaties verspreid over het land

495 / 309

verenigingen / commerciële locaties

Benchmarkanalyse — hoe volwassen is de Nederlandse padelmarkt?

Binnen Europa wordt vaak uitgegaan van een gezonde marktverhouding tussen vraag en aanbod:

1 PADELBAAN PER 3.500 INWONERS

De veelgebruikte Europese benchmark voor een gezonde padelmarkt

Deze benchmark geeft een indicatie van de verhouding tussen vraag en aanbod. Hoewel lokale factoren altijd belangrijk blijven, biedt deze verhouding een bruikbaar uitgangspunt om provincies met elkaar te vergelijken. In Spanje, de meest volwassen padelmarkt van Europa, ligt de verhouding ongeveer tussen de 1 baan per 2.500 tot 3.000 inwoners. In groeimarkten zoals België (1 baan per 5.500 inwoners) en Italië (1 baan per 5.700 inwoners) ligt dat hoger. (Bron: AcuPadel.nl)

Dit whitepaper analyseert de Nederlandse padelmarkt aan de hand van deze veelgebruikte Europese benchmark. Op basis van deze benchmark ontstaat inzicht in:

- welke plekken in Nederland nog groeipotentie hebben
- welke regio's richting verzadiging bewegen
- hoe de markt zich ontwikkelt richting volwassenheid

- waarom provinciecijfers de lokale praktijk soms niet goed weerspiegelen — zie het uitgelichte inzicht verderop in dit hoofdstuk

Voor de Nederlandse markt is hierbij wel een belangrijke kanttekening op zijn plaats. De benchmark van 3.500 inwoners per baan is namelijk gebaseerd op een mix van pay&play-locaties en verenigingen. In Nederland bedienen pay&play-banen gemiddeld circa 1.500 unieke spelers, terwijl een verenigingsbaan gemiddeld rond de 150 leden kent. Dit betekent dat in regio's waar het aanbod voornamelijk uit verenigingen bestaat, de markt in theorie ruimte kan bieden aan meer banen per inwoner dan de Europese benchmark suggereert. Daarnaast speelt de verhouding tussen indoor- en outdoorbanen een belangrijke rol. Een indoorbaan bedient jaarrond een grotere spelersbehoefte dan een outdoorbaan, waardoor er voor dezelfde vraag meer outdoorbanen nodig zijn dan indoorbanen. Een stad met relatief veel indoorcapaciteit bereikt daardoor sneller haar verzadigingspunt dan een stad met een vergelijkbaar aanbod aan outdoorbanen.

De Nederlandse padelmarkt in drie kernpunten

01

Explosieve spelersgroei houdt aan

Padel blijft één van de snelst groeiende sporten van Nederland. Het sociale karakter, de lage instapdrempel en de flexibiliteit van commerciële concepten zorgen voor blijvende groei.

02

Grote regionale verschillen ontstaan

De markt ontwikkelt zich niet overal in hetzelfde tempo. Hierdoor ontstaan duidelijke regionale verschillen in aanbod, bezettingsgraad en groeipotentie.

03

De markt bereidt zich voor op een nieuwe fase

De markt beweegt langzaam richting een tweede ontwikkelfase, waarin niet uitbreiding maar kwaliteit en rendement centraal staan.

Fase 1 → Fase 2: de focus verschuift

In de eerste fase draaide vrijwel alles om uitbreiding: nieuwe clubs openen, zoveel mogelijk banen realiseren en spelers kennis laten maken met de sport. In de tweede fase verschuift de focus. Succes wordt steeds vaker bepaald door:

1. Locatiekwaliteit

Een goede locatie wordt belangrijker dan puur het aantal banen. Factoren zoals kwaliteit van de banen, hoogte van de hal, bereikbaarheid, parkeerplaatsen, horeca en regionale concurrentie bepalen steeds vaker het succes van een club.

2. Bezettingsgraad

Niet het aantal banen, maar het daadwerkelijke gebruik bepaalt het rendement. Clubs met structureel hogere bezettingsgraden bieden:

- Sterke community
- Goede horeca
- Flexibele reserveringssystemen
- Evenementen

3. Diversiteit in spelersgroepen — indoor versus outdoor

De verhouding tussen indoor en outdoor wordt steeds belangrijker. Indoorlocaties bieden:

- Hogere jaarbezetting
- Minder weersafhankelijkheid
- Stabieler omzet
- Betere commerciële exploitatie

Daartegenover staan hogere investeringskosten en vastgoeddruk.

4. Professionalisering van exploitatie

Padelclubs worden steeds professioneler gerund. De markt verschuift van sportvereniging naar hospitality- en leisuremodel.

Provinciale analyse Nederlandse padelmarkt

Provincie	Inwoners	Padelbanen	Verenigingen	Pay & play	Inwoners/baan	Markt
Noord-Holland	3,00 mln	697	260	437	ca. 4.304	Groen
Zuid-Holland	3,88 mln	718	360	358	ca. 5.403	Groen
Noord-Brabant	2,67 mln	849	569	280	ca. 3.144	Rood
Gelderland	2,17 mln	432	242	190	ca. 5.023	Groen
Utrecht	1,42 mln	355	185	170	ca. 4.000	Oranje
Limburg	1,13 mln	311	142	169	ca. 3.633	Oranje
Overijssel	1,20 mln	276	73	203	ca. 4.347	Groen
Friesland	0,66 mln	181	60	121	ca. 3.646	Oranje
Groningen	0,60 mln	104	24	80	ca. 5.769	Groen
Drenthe	0,51 mln	143	72	71	ca. 3.566	Oranje
Flevoland	0,46 mln	106	34	73	ca. 4.339	Groen
Zeeland	0,39 mln	75	43	32	ca. 5.200	Groen

Bron: AlleCijfers.nl / Padelgids.nl (peildatum 24-09-2026. Padelbanen incl. verwachte banen)

Rood: krappe markt

Oranje: richting verzadiging

Groen: groei is mogelijk

Padel per grote stad (indicatief)

Stad	Inwoners	Padelbanen	Inwoners/baan	Markt
Amsterdam	±941k	129	ca. 7.294	Groen
Rotterdam	±673k	31	ca. 21.709	Groen
Den Haag	±569k	52	ca. 10.942	Groen
Utrecht	±378k	42	ca. 9.000	Groen
Eindhoven	±249k	51	ca. 4.882	Groen
Tilburg	±230k	25	ca. 9.200	Groen
Groningen (stad)	±244k	60	ca. 4.066	Oranje
Zwolle	±134k	38	ca. 3.526	Rood
Breda	±190k	26	ca. 7.303	Groen
Enschede	±162k	42	ca. 3.857	Rood
Haarlem	±168k	34	ca. 4.941	Groen
Arnhem	±171k	20	ca. 8.550	Groen
Nijmegen	±189k	34	ca. 5.558	Groen
Heerlen	±87k	7	ca. 12.428	Groen
Maastricht	±126k	27	ca. 4.666	Groen

Bronnen: AlleCijfers.nl / Padelgids.nl

Rood: krappe markt

Oranje: richting verzadiging

Groen: groei is mogelijk

De padelmarkt in Nederland ontwikkelt zich niet lineair over steden, maar clustert rond stedelijke verzorgingsgebieden waarin indoorcapaciteit en piekdruk bepalend zijn voor de daadwerkelijke marktspanning.

Marktk kaart — inwoners per padelbaan

De onderstaande kaart brengt de benchmark visueel samen: per provincie en grote stad het aantal inwoners per padelbaan, afgezet tegen de Europese richtwaarde van 3.500.



Wat valt op?

Regionale verschillen

De Nederlandse padelmarkt heeft zich in korte tijd explosief ontwikkeld, maar laat inmiddels duidelijke regionale en structurele verschillen zien in de opbouw van het aanbod. Waar het totaal aantal banen sterk is toegenomen, verschilt de verhouding tussen verenigingen en commerciële pay & play-locaties per provincie, evenals de mate waarin capaciteit daadwerkelijk jaarrond beschikbaar is. Vooral in stedelijke regio's ontstaat steeds vaker een spanningsveld tussen vraag en beschikbare indoorcapaciteit, terwijl uitbreiding in gebieden buiten de steden vaak vooral in outdoorbanen plaatsvindt.

Lokale overcapaciteit versus aanbodtekort in de provincie

De balans tussen vraag en aanbod wordt niet alleen op provinciaal niveau bepaald, maar vooral lokaal. Zo zijn er provincies waar op macroniveau nog voldoende ruimte lijkt voor uitbreiding, terwijl op specifieke locaties al sprake is van (dreigende) overcapaciteit. Voor exploitanten kan dit leiden tot toenemende concurrentie en druk op de bezettingsgraad.

Een belangrijke verklaring hiervoor is het reisgedrag van spelers. De gemiddelde Nederlander reist bij voorkeur niet langer dan ongeveer twintig minuten naar een padellocatie. Wanneer de reistijd toeneemt, neemt de bereidheid om op een bepaalde locatie te spelen af en wordt eerder uitgeweken naar een alternatief dichterbij huis.

Voorbeelden van locaties waar het aantal banen lokaal al goed aansluit op de marktvraag, terwijl er binnen de provincie als geheel nog groeiruimte aanwezig is:

- Heemskerk/Beverwijk versus Noord-Holland
- Heerlen versus Limburg

Het omgekeerde komt eveneens voor. Sommige provincies lijken op basis van het totaal aantal banen dicht bij verzadiging, terwijl er lokaal nog wel degelijk ruimte bestaat voor uitbreiding vanwege een relatief beperkt aanbod of een hoge vraag. Voorbeelden hiervan zijn:

- Tilburg versus Noord-Brabant
- Den Bosch versus Noord-Brabant

Deze verschillen onderstrepen hoe belangrijk het is om in de huidige fase van de markt verder te kijken dan provinciale gemiddelden. Een goede analyse vraagt om inzicht op lokaal niveau, waarbij niet alleen naar het aantal banen wordt gekeken, maar ook naar de verhouding tussen verenigingen en pay&play-locaties, het reisgedrag van spelers en de regionale concurrentiedynamiek. De veelgebruikte benchmark van één baan per 3.500 inwoners biedt daarbij een waardevol uitgangspunt, maar vraagt in de praktijk om verdere verdieping en lokale duiding.

Het aanbod in de Randstad blijft achter

Ondanks het grote aantal banen blijft het aanbod in de Randstad achter. Vooral in de volgende steden zoeken spelers actief naar beschikbare speelmomenten:

- Amsterdam

- Rotterdam
- Den Haag

De combinatie van hoge bevolkingsdichtheid, jonge doelgroep, groeiende populariteit, beperkte ruimte en strenge vergunningstrajecten zorgt ervoor dat de vraag harder groeit dan het aanbod. Daardoor blijven commerciële kansen bestaan, ondanks het relatief grote aantal banen.

Limburg loopt voor op de markt

Limburg behoort tot de provincies die relatief snel veel capaciteit hebben toegevoegd. Dit heeft verschillende oorzaken:

- Meer beschikbare locaties
- Relatief lagere vastgoeddruk
- Minder weerstand rondom geluid
- Snelle groei van commerciële concepten

Hierdoor ontstaan inmiddels de eerste signalen van een markt die sneller verzadigd wordt dan andere regio's. In de provincie ontstaan de eerste overnamekansen en neemt concurrentie tussen clubs toe.

Zeeland heeft nog veel ruimte

Zeeland beschikt nog over relatief weinig banen in verhouding tot het aantal inwoners. Dat betekent niet automatisch dat de provincie direct geschikt is voor grootschalige uitbreiding, maar het laat wel zien dat de markt hier nog relatief jong is. Lokale vraag, toerisme en seizoensinvloeden spelen hier een grotere rol dan in stedelijke gebieden.

Internationale vergelijking

Nederland bevindt zich inmiddels in de middenfase van de Europese padelontwikkeling en wordt door het Playtomic Global Padel Report 2026 zelfs aangemerkt als één van de meest gezonde en gebalanceerde padelmarkten van Europa. Waar sommige landen nog volop in de expansiefase zitten en andere markten al een correctie doormaken, bevindt Nederland zich volgens het rapport in de zogenoemde 'Sweet Spot': een fase waarin vraag en aanbod goed op elkaar aansluiten en verdere groei mogelijk blijft zonder dat direct overcapaciteit ontstaat.

Internationale voorbeelden laten zien dat deze balans niet vanzelfsprekend is. Zweden groeide in korte tijd uit tot één van de grootste padelmarkten van Europa, maar kreeg vervolgens te maken met een overschot aan banen, dalende bezettingsgraden en sluitingen van clubs. Ook in andere snelgroeiende markten blijkt dat een sterke toename van het aanbod niet altijd wordt ondersteund door een evenredige groei van de spelersbasis.

Nederland kent een ander ontwikkelpad. De focus verschuift hier steeds meer van het realiseren van nieuwe banen naar het optimaliseren van bestaande capaciteit. Bezettingsgraden, spelersbehoud, professionele exploitatie, digitalisering en operationele efficiëntie worden belangrijker dan pure uitbreiding. Tegelijkertijd zorgen vergunningstrajecten, geluidseisen en de beperkte beschikbaarheid van geschikte locaties ervoor dat groei gecontroleerd verloopt. Juist die combinatie van een sterke spelersvraag, professionele exploitatie en gereguleerde uitbreiding maakt de Nederlandse markt internationaal gezien relatief robuust en toekomstbestendig.

Conclusie

De Nederlandse padelmarkt groeit nog altijd stevig door, maar de verschillen tussen regio's worden steeds groter. Waar sommige provincies nog veel groeipotentie hebben, bewegen andere gebieden langzaam richting volwassenheid. De markt verschuift daarmee van een algemene groeimarkt naar een markt waarin lokale analyse essentieel wordt.

Voor investeerders, exploitanten en verenigingen betekent dit dat marktonderzoek steeds belangrijker wordt voordat uitbreiding plaatsvindt.

De Nederlandse padelmarkt is volwassen aan het worden — maar wie lokaal goed kijkt, ziet nog volop ruimte voor groei.

Bronnen

- Padelgids.nl
- AlleCijfers.nl
- KNLTB/EY
- AccuPadel