



Logistiek vastgoed in soorten en maten

Verladers voortdurend op zoek naar juiste concept

Verladers en logistieke dienstverleners stellen hoge eisen aan hun vastgoed. Beleggers en ontwikkelaars spelen daar op in met verschillende concepten. Multi-user-concepten winnen langzaam aan terrein. Dedicated centra blijven echter ook volop actief. De beschikbare gebouwen locaties lopen redelijk snel vol. Toch blijft er een grote groep van bedrijven die een minder optimale situatie accepteren bij gebrek aan een goed alternatief. De markt voor logistiek vastgoed is dynamisch en heterogeen. Dat vertroebelt het zicht op de werking daarvan.

Door Robert van Til

Het gaat goed met de logistieke sector. Dat blijkt niet alleen uit het toenemende vrachtverkeer, maar ook uit de bouw van megaprojecten. Langs de logistieke hoofdassen tussen Schiphol, de Rotterdamse haven en de Duitse grens wordt het logistieke vastgoed in toenemende mate geclusterd in grote complexen, waar logistieke dienstverleners optimaal kunnen functioneren.

‘Het wordt een dynamisch jaar’, zegt Gerwin Vos, bij DTZ specialist in logistiek vastgoed. ‘Dat geldt voor Nederland, maar ook voor Europa als geheel. Bepaalde gebieden en steden springen daarbij extra in het oog. In Nederland zijn dat de ontwikkelingen langs de as van Amsterdam-Rotterdam langs de A58 in de richting van Venlo. Beleggers en ontwikkelaars zetten daarbij de toon, al spelen zij uiteraard in op signalen uit de logistieke sector. Zij

bepalen in welke gebieden zij iets willen investeren. De bovenregionale werkende ontwikkelaars spitsen zich steeds meer toe op de logistieke hotspots. Dan hebben we het over Schiphol, Rotterdam, inclusief Moerdijk en dan verder langs de lijn van Tilburg naar Venlo. In feite zijn er maar vijf of zes locaties, die zich een hotspot kunnen noemen.’

De hotspots zijn bij uitstek de plekken die vanaf de tekentafel geschikt kunnen worden gemaakt voor concepten, die uitgaan van een gezamenlijk belang van verladers, logistieke dienstverleners en projectontwikkelaars.

Het nieuw ontwikkelde vastgoed is gericht op een zo breed mogelijke gebruikersgroep. De fysieke eisen zijn daarom geformuleerd als een grootste gemene deler. De logistieke concepten en daarmee ook de rolverdeling zijn echter in elk project weer

anders. Zo huurt het Japanse bedrijf Ricoh haar nieuwe distributiecentrum in Bergen op Zoom van Prologis en besteedt de distributie uit aan de logistieke dienstverlener DHL Exel Supply Chain. DHL laat echter ook gebouwen ontwikkelen waar een flexibel multi-user-concept tot optimale resultaten kan leiden. Naar schatting is nu 40 procent van de logistieke centra gebouwd voor meerdere gebruikers.

Elk project is uniek, in die zin dat bepaalde concepten niet zomaar naar andere situaties kunnen worden vertaald. ‘De rolverdeling tussen de partijen is niet in een vaste formule te vangen’, zegt Ko Nuijten, vice-president van belegger en ontwikkelaar Prologis en als zodanig verantwoordelijk voor de logistieke projecten van de Benelux. ‘Er is geen blauwdruk voor te geven. Ricoh kun je plaatsen aan het ene uiterste van het spectrum. Zij huren



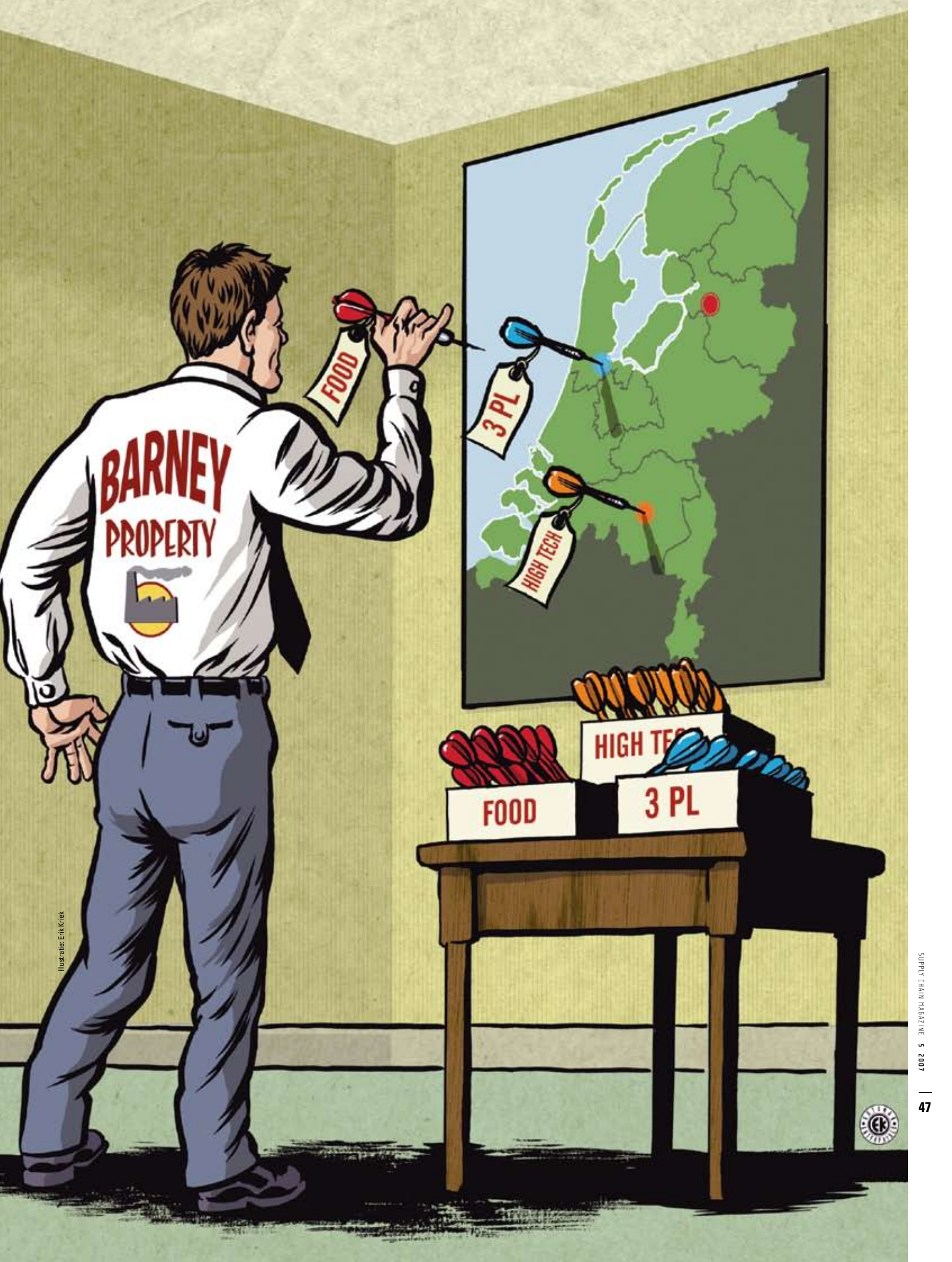


Illustration: Erik Kriek



► Beleggers en ontwikkelaars bepalen in welke gebieden zij iets willen investeren

het gebouw, nemen alles wat het gebouw betreft voor hun eigen rekening. De rest, dat wil zeggen de operatie en de logistiek, besteden ze uit. Aan de andere kant van het spectrum bevinden zich de logistieke dienstverlener die van ons huren met de bedoeling om er meerdere klanten in te huisvesten.'

Het nieuwe centrum van Epson in Tilburg zit daar een beetje tussenin. Van de 65.000 m² is 53.000 bestemd voor Epson, zo bevestigt ook DHL. Op de overige 12.000 m² heeft DHL een optie.

Consolidatie

De multi-user-oplossing is vooral toegesneden op de vele verladers met een ruimtebehoefte van 5.000 tot 20.000 m² en meer. De logistieke dienstverleners kunnen daarmee alleen uit de voeten op grote campussen, die een substantiële besparing op de overhead opleveren.

Nuijten: 'De ene klant piekt in de zomer, de ander in de winter. De ene klant heeft het vandaag druk, de andere morgen. Dat zijn uitstekende voorwaarden om ruimte en personeel optimaal en flexibel te kunnen inzetten. Op jaarbasis kan het ruimtegebruik – en dat is goed te zien bij Epson – wel 20.000 vierkante meter variëren. Elke locatie is ook een organisatie.'

Anders gezegd: er is een consolidatietendens gaande, die de komende jaren overkort zal doorzetten. Onder de voorwaarde dat de overheid de planologische deur niet in het slot gooit? 'Natuurlijk is er een grens', antwoordt Nuijten. 'Voor ons ligt die bij de fysieke mogelijkheden in Nederland en België. Er is nog wel voldoende ruimte, maar als je praat over campussen die in de richting gaan van 100.000 of 120.000 meter, zijn er maar een paar plaatsen, waar het nog kan. In Venlo komt Tradeport Noord. Daar zouden we graag doorontwikkelen naar 120.000 meter. In Tilburg komen ook mogelijkheden op bedrijventerreinen die nog in procedure zijn, zoals Vossenberg West II. En dan zijn er bijvoorbeeld nog Almere en de tweede Maasvlakte'.

Wie multi-user zegt, denkt ook meteen aan multimodaal. Deze twee liggen in elkaars verlengde, meent Nuijten. 'Als je



kijkt naar de congestie, biedt het spoor mogelijkheden, maar zeker ook de binnenvaart. Het is daarom een voorwaarde dat een campus niet verder dan een kwartier à twintig minuten verwijderd is van een containeroverslag. Dat mag spoor zijn of water, of beter nog alle twee. Venlo heeft natuurlijk niet voor niets die containeroverslag ontwikkeld. In Bergen op Zoom lopen initiatieven. En in Tilburg bestaan plannen om bij Vossenberg West II een langshaven aan te leggen. Dat soort ontwikkelingen zijn voor logistieke bedrijven zeer belangrijk.'

Voor beleggers en ontwikkelaars is de duurzaamheid van nieuwe locaties en

gebouwen van essentieel belang. Dat beïnvloedt de invalshoek waarmee zij het vastgoed bekijken. Voor hen is vastgoed een bedrijfsmiddel dat zonder al te veel veranderingen lange tijd moet renderen. Logistieke ondernemers hebben meer baat bij flexibele oplossingen. Multi-user-concepten komen daaraan tegemoet, maar de situatie is nog verre van ideaal, meent Nic Roest, directeur van Warehousematch. Uit de kale cijfers en de vragen en opmerkingen van verladers maakt hij op dat deze graag in zee zouden gaan met vastgoedleveranciers, die in hun huurcontracten flexibel inrichten. Technisch gezien is het voor hen mogelijk om contracten aan



ONDERZOEK NAAR VERHUISBEWEGINGEN

Wat zijn de huisvestingseisen, vestigingspatronen van de dienstverleners die gebruikmaken van logistiek vastgoed in Nederland en welke invloed hebben deze naar verwachting op de verhuisbewegingen in het heden en in de toekomst? Deze vraag staat centraal in de scriptie die Henk Jan Verweij, student aan de Hogeschool Rotterdam, de komende maanden hoopt te kunnen beantwoorden.

Op de resultaten kan Verweij – die stage loopt bij DTZ Zadelhoff, afdeling Research – niet vooruitlopen. De enquêteformulieren zijn nog maar net de deur uit. Wel is zeker dat het toegenomen belang van de binnenvaart en de problemen rond hergebruik in de resultaten zullen terugkomen. Aanzienlijk ingewikkelder ligt de vraag hoe dienstverleners en verladers hun keuzes motiveren en of zich daaruit harde conclusies laten destilleren over het functioneren van de markt voor logistiek vastgoed.

Verweij: 'Uit de gesprekken die ik tot nu heb gevoerd, krijg ik het idee dat het veld erg complex in elkaar steekt. Uiteindelijk gaat het ook om het in kaart brengen van de wensen. Maar ik merk wel dat iedereen zo zijn eigen visie heeft op de toekomst. Er bestaat geen generiek overzicht van alle locatiebeslissingen met de daarbij behorende overwegingen van de verschillende actoren. Vervolgens

is de vertaalslag naar het vastgoed mede daardoor een complex en situatiespecifiek vraagstuk. Dat hangt wellicht samen met de cultuur binnen de logistieke dienstverlening. Een partij als Sligro zoekt bijvoorbeeld locaties van waaruit de consument het best is te bedienen en redeneert vooral vanuit de einddistributie. Een logistiek dienstverlener redeneert echter meer vanuit zijn strategische netwerk, waarmee hij de verschillende klanten en hun specifieke wensen zo optimaal mogelijk kan bedienen. De tendensen zijn daardoor niet eenduidig.'



te bieden, waarmee verladers 75 procent van een pand vast huren en 25 procent als optie. 'Dit zou dan betekenen dat de contractvormen moeten veranderen en dat de interne processen en systemen bij vastgoedontwikkelaars zodanig ingericht moeten worden dat ze ook in staat zijn om voor korte termijn te verhuren', aldus Roest. Hoewel er vastgoedontwikkelaars zijn die voorzichtig deze richting inslaan, ziet Roest nog geen signalen dat deze wens onder verladers op korte termijn wordt ingewilligd.

DTZ signaleert in de markt voldoende vraag om de in ontwikkeling zijnde campussen te vullen. De vraag naar locaties

met goede voorzieningen is en blijft groot. Deze tendens wordt ook vastgesteld in het rapport 'De Nederlandse markt voor distributiecentra', dat DTZ binnenkort uitbrengt. De studie is de opvolger van het vorig jaar verschenen rapport 'Feed the Lion'. Dat had als belangrijkste conclusie dat de markt voor hoogwaardige distributiecentra ondanks een lichte verruiming de kenmerken draagt van een typische schaarstemarkt. Niettemin bleek toen bijna 40 procent van het aanbod niet te beantwoorden aan de eisen, die de verladers en logistieke dienstverleners stellen. Aan deze mismatch is nog niet veel veranderd. Vergelijken met 2005 zijn de huur-

contracten iets langer geworden. Maar de aantrekkelijke economie roept ook weer de behoefte op aan kortlopende huurcontracten. Gerwin Vos, coördinator van het logistieke team van DTZ, ziet veel verladers die de markt benaderen met een ad-hoc-vraag.

Ad-hoc-vraag

'In bepaalde regio's sluiten vraag en aanbod niet goed op elkaar aan. Veel verladers hebben een ad-hoc-vraag, waar de markt niet meteen in kan voorzien. Daar waar de bezettingsgraden hoog zijn, wordt het lastig om voor iemand te bemiddelen die binnen drie of vier maanden operationeel wil

De logistieke concepten en daarmee ook de rolverdeling zijn in elk project weer anders

zijn met 10.000 of 20.000 vierkante meter. Als verlader die aan drie of vier partijen offertes vraagt voor de logistieke dienstverlening, ziet hij graag dat de tender tussen de drie en zes maanden operationeel is. Als er dan in de regio geen aanbod beschikbaar is, kan het een probleem vormen. Dat soort situaties doen zich redelijk vaak voor als de klant om bepaalde redenen, bijvoorbeeld vanwege de werkgelegenheid, zich in een specifieke regio wil vestigen.'

Ook DHL herkent situaties waarin een snelle oplossing niet mogelijk is. Maar op de transportas richting Duitsland kan DHL uitstekend uit de voeten. Martijn Vis, vastgoedspecialist bij DHL, ziet geen grote hinderpalen. 'Kijkend naar de wensenlijstjes van onze klanten, denk ik niet dat daar op dit moment sprake is van veel frictie. Tussen locaties kunnen best nuances verschillen bestaan, maar gezien die as denk ik niet dat we veel moeten inboeten op onze eisenpakket.'

Sale-and-lease-back

Beleggers mogen dan weinig affiniteit hebben met het logistieke proces, aan de andere kant hebben ze wel gezorgd voor een toevloed aan liquide middelen, die ten goede kwamen aan de solvabiliteit van veel logistieke ondernemingen. De opkomst van *sale-and-lease-back* heeft er mede voor

gezorgd dat ongeveer de helft van de grote logistieke centra wordt verhuurd. Het huursegment voor het logistieke vastgoed als geheel bedraagt nu volgens gegevens van DTZ ongeveer 30 procent.

Koos Pons, directeur van de in logistiek vastgoed gespecialiseerde beleggingsmaatschappij Eurindustrial, ziet *sale-and-lease-back* als een financieel gedreven ontwikkeling, waar alle partijen van profiteren. 'Probeer maar eens nieuwbouw te realiseren', zegt hij uitdagend. 'Met de huidige prijzen, die voor beleggingsvastgoed betaald worden ook in logistiek en distributie, gaat het om vele miljoenen. Op een investering van tien miljoen kan een ondernemer er al gauw een miljoen aan overhouden door het bij een belegger onder te brengen.'

Potentiële klanten moeten voldoen aan vrij strenge criteria. 'We hebben een aantal aardige projecten onderhanden. Daar valt dan 90 procent van af. Wij opereren niet als een financiële instelling die simpelweg panden opkoopt. Als investeerders stellen we de contacten met huurders op prijs. Als hun belangen worden gedekt, is dat ook in ons voordeel. We zullen dan ook nooit van tevoren roepen hoeveel we voor een logistiek pand willen betalen.'

Inclusief de recente aankoop van een 12.000 m² groot distributiecentrum in Nieuw Vennep (van de logistieke dienst-

verlener CTS Group) heeft Eurindustrial nu veertien logistieke centra.

De locatiekeuze ziet Pons als een zaak, die de logistieke ondernemer zelf beter kan inschatten dan een belegger. 'Met de waardering van locaties moet je uitkijken. De Kalverstraat ziet er volgens sommigen foeilelijk uit, maar het is en blijft desondanks de beste winkelstraat. Ook bij logistieke projecten is het niet onze taak om uit te maken wat een goede locatie is. Dat doen toch echt onze klanten. Kees Becker Logistiek heeft in 1992 als eerste een magazijn in Zeewolde. Over de redenen om dat juist daar te doen, heeft hij goed nagedacht. Ook het ontwerp zit goed in elkaar. De gebouwen zien eruit alsof ze gisteren zijn neergezet. Nu heeft hij wel bewezen dat ook Zeewolde bestaansrecht heeft voor distributieactiviteiten.'

De goede kwaliteit van de locatie zorgde er mede voor dat Becker snel kon expanderen. Het hoogbouwmagazijn van 42.500 m², waarvan circa 12.000 m² geconditioneerd. Daarnaast beschikt Becker nog over zo'n 10 hectare aan bebouwbaar terrein.

Database locatiebeslissingen

Dat de grens aan schaalgrootte daarmee nog niet bereikt is, is te zien in het nog op stapel staande project van het handelsbedrijf Edco in Eindhoven. Dat is al ver gevorderd met de procedure rond de aan-

VESTIGINGEN & WERKGELEGENHEID DC'S BUITENLANDSE BEDRIJVEN IN NEDERLAND

Provincie	Aantal Vestigingen (abs.)	Relatief/aandeel	Aantal Arbeidsplaatsen (abs.)	Relatief/aandeel
Noord-Holland	220	30%	26.922	34%
Zuid-Holland	162	22%	12.998	17%
Noord-Brabant	104	14%	9.682	12%
Limburg	76	10%	10.315	12%
Gelderland	55	8%	6.760	9%
Utrecht	54	7%	5.611	7%
Overijssel	16	2%	1.759	2%
Drenthe	11	2%	1.666	2%
Friesland	10	1%	1.347	2%
Flevoland	8	1%	497	1%
Zeeland	6	1%	711	1%
Groningen	4	1%	184	1%
Totaal	726	100%	78.452	100%

Bron: Stec Groep, 2007

► In Moerdijk, Tilburg, Breda, Venlo, Almere en Venray zijn de meeste verhuisbewegingen

koop van 25 hectare grond ten oosten van Roermond voor het nieuwe Europese distributiecentrum. Van de 25 hectare wordt in eerste instantie 5 hectare ontwikkeld. Dit project wordt gerealiseerd op basis van de nieuwe, inmiddels landelijk ingevoerde regeling van verhandelbare ontwikkelingsrechten. Deze regeling werkt volgens het principe 'voor wat hoort wat'. De provincie kan bestemmingswijzigingen die natuur en landschap aantasten, goedkeuren onder de voorwaarde dat de koper van de grond het verlies aan natuurwaarde compenseert met de aanleg van nieuwe natuur elders in de regio. In dit geval betaalt Edco een bijdrage van 10 miljoen euro voor 25 hectare, ofwel 40 euro per vierkante meter. Daarmee wil de provincie Limburg 200 hectare agrarische grond omzetten in natuurgebied.

Dynamisch

Edco, dat meer dan 15.000 uiteenlopende artikelen distribueert, opereerde bij deze beslissing voor een tweede distributiecentrum geheel zelfstandig. Dat geldt ook voor de locatiebeslissing die bijvoorbeeld North Safety Europe nam voor de vestiging op het bedrijventerrein op Arnestein in Middelburg. Anders dan bij Edco – dat eerst vele alternatieven de revue had laten passeren – had de bedrijfsleiding van North Safety Europe al snel besloten. Marketingcoördinator Petra Jeras kan daarom kort zijn: 'We hebben eerst gekeken naar locaties in Goes en Vlissingen-Oost. Maar het merendeel van het personeel komt uit Middelburg. Het industrieterrein Arnestein is bovendien goed bereikbaar. De keuze lag daarom voor de hand.'

De verhuismotieven van logistieke bedrijven zijn niet landelijk geregistreerd. Dat is wel het geval met de verhuisbewegingen. Het adviesbureau Stec Groep uit Nijmegen legt de bewegingen op markt voor commercieel vastgoed al sinds 2000 vast in een database van bovenregionale locatiebeslissingen.

Deze cijfers bevestigen dat de bovengenoemde transportas hoog scoort. Moerdijk, Tilburg, Breda, Venlo, Almere en Venray bezetten de eerste vijf plaatsen

De keuze van North Safety voor een nieuw pand in Middelburg was snel gemaakt; het merendeel van het personeel woont er.



met respectievelijk acht, zeven, vijf, vier en tweemaal drie nieuwe vestigingen. Ook blijkt dat de sector transport en logistiek verreweg het grootste aandeel heeft in het aantal distributievevestigingen.

De cijfers bieden een goed overzicht van de feitelijke bewegingen. Ze bevestigen dat de markt dynamisch in elkaar steekt. Voor een inzicht in de exacte werking van de markt voor logistiek komt echter méér kijken. Peije Bruil, consultant bij Stec Groep, heeft wel zo zijn vermoedens. 'Er zit waarschijnlijk toch een verdere uitbreiding zit aan te komen. Bestaande gebouwen voldoen vaak niet aan de eisen, en de logistieke markt is in Nederland sowieso aan het groeien. Dat blijft waarschijnlijk doorgaan. De positie van Rotterdam en Schiphol en de groei van de wereldhandel

en de internationalisering helpen daaraan mee. Daarnaast zijn er nog steeds verladere die hun logistiek kunnen outsourcen. Dit stimuleert de behoefte aan logistiek vastgoed. De goederen gaan via binnenvaartschepen het land in waar ook weer faciliteiten moeten komen.'

Waar moeten al die centra komen? Bruil houdt, net als vrijwel alle logistieke marktspelers, een flinke slag om de arm. 'Er zijn heel veel verschillende soorten distributiecentra. Er zijn grote Europese, nationale en kleine regionale. Het is dus geen één pot nat. Die verschillen genereren ook verschillende voorkeuren voor gebieden. Ook buiten de Randstad en Brabant zijn er goede terreinen beschikbaar voor logistiek, denk aan Businesspark XL in Twente, Medel bij Tiel en 7Poort in Zevenaar.' ◀

DISTRIBUTIEVESTIGERS NAAR TYPE LOCATIEBESLISSING 2000-2006

