

## Ruimtevrage voor (stads)distributie vraagt om regie van lokale overheden

Op 18 januari organiseerde Stec Groep een webinar over de marktverwachtingen voor logistiek en stadsdistributie. Stec Groep heeft in een presentatie haar marktverwachtingen voor de periode 2022-2025 gedeeld (met doorkijk naar 2030). Gastspreker Wouter van Bente van DHL Parcel ging vervolgens in op de locatiestrategie en uitdagingen in de bezorgeconomie.

### Vijf belangrijke marktverwachtingen voor logistiek en stadsdistributie

- 1) De logistieke vastgoedmarkt blijft hard groeien. In 2021 was de opname door logistieke eindgebruikers ruim 4,3 miljoen m<sup>2</sup>. Een groot deel van deze vraag betrof transacties groter dan 25.000 m<sup>2</sup> aan pandoppervlak. Zeven transacties betroffen investeringsbeslissingen van 100.000 m<sup>2</sup> of groter. Logistieke dienstverleners, maar ook retail en e-commerce zijn de grootste ruimtevragers in de vastgoedmarkt op dit moment. Een groot deel van de ruimtevrage (75-80%) zijn bedrijven die in de eigen regio uitbreiden of verplaatsen. Interregionale verplaatsingen, verhuizingen of nieuwe vestigingen in Nederland vormen een beperkte groep in de totale dynamiek op de logistieke markt. De verwachting van Stec Groep is dat de markt voor logistiek vastgoed in de komende 15 á 20 jaar met 25 tot 50% groeit, onder andere door verder groei van de bezorgeconomie, het uitbreiden van logistieke (bezorg)netwerken en door de transitie naar een circulaire economie (meer retourstromen en eerste verwerking hiervan).

Het is een misvatting is dat logistieke vestigingen in Nederland de Europese consument (en bedrijven) belevt. Uit onderzoek blijkt dat circa 75% van de logistieke vestigingen een regionale tot nationale marktorientatie heeft en dus eigen inwoners en bedrijven bevoorradt. De sterke marktpositie en aanhoudende krapte zorgen voor een verwachte toename in het huurprijsniveau (bovenop inflatiecorrectie) en op korte termijn nog iets dalende bruto aanvansrendementen voor logistiek vastgoed. We verwachten wel dat de bruto aanvansrendementen na 2023 weer iets zullen gaan stijgen.

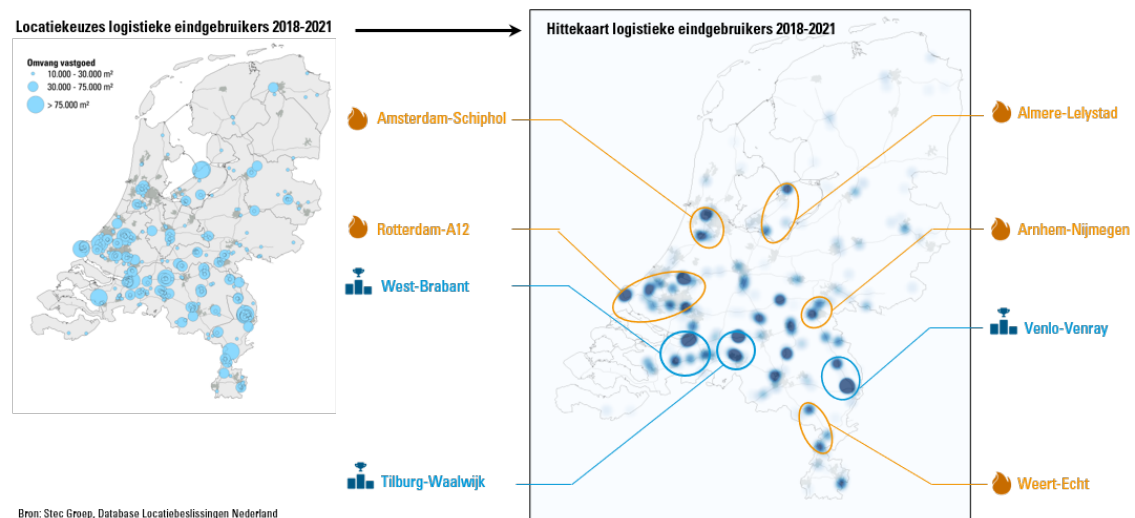
**Tabel 1: Grootste transacties van eindgebruikers in logistiek vastgoed 2021**

Locatie/bedrijventerrein	Segment	Omvang pand in m <sup>2</sup>
Logistiek Park Moerdijk	Logistiek dienstverlener	200.000
Flevokust Haven Lelystad	Retail & consumer / e-commerce	140.000
Trade Port Noord Venlo	Logistiek dienstverlener	130.000
Trade Port Noord Venlo	E-commerce	126.000
Flevokust Haven Lelystad	Retail & consumer / e-commerce	125.000
Majoppeveld Noord Roosendaal	Retail & consumer	115.000
Businesspark Midden-Limburg Echt	Retail & consumer	99.000
Foodpark Veghel	Lifescience & healthcare	71.000
Trade Port Noord Venlo	Logistiek dienstverlener	69.000
Kampershoek 2.0 Weert	Engineering & manufacturing	62.000

- 2) De locatiedynamiek van logistieke eindgebruikers is al jaren goed voorspelbaar. De traditionele logistieke hotspots kennen een hoog aandeel in de opname van nieuw (en bestaand) bedrijfstvastgoed. Toch zien we – onder andere door schaarste van bedrijfsgrond in de traditionele hotspots en doordat overheden kritischer worden ten aanzien van nieuwe uitbreidingsruimte – dat dat logistieke partijen ook investeren in andere regio's. Midden-Limburg (Echt-Weert), Almere-Lelystad en Rotterdam-A12-zone hebben in de afgelopen vier jaar sterk geprofiteerd van de aanhoudende ruimtevrage. Indien de traditionele logistieke regio's in de nabije toekomst verder op de rem gaan staan en minder vraag

willen (of kunnen) accommoderen, dan verwachten we een overloop naar andere (voor logistieke partijen secundaire) locaties. Sowieso is het van belang om op nationaal, provinciaal en regionaal niveau afspraken te maken over clustering van logistieke vestigingen, nieuwvestigers te beoordelen op regionale meerwaarde en optimale condities te scheppen voor vestiging van bedrijven. Vanuit de enorme ruimtedruk in Nederland is de oproep aan de sector (eindgebruikers, vastgoedpartijen en overheden) om de license to operate verder te ontwikkelen. We denken in dit verband aan oplossingen in ruimtegebruik (meerlaags, meervoudig, functiemenging), vastgoed (circulair, landschappelijk ingepast, toegankelijk) en op het vlak van toegevoegde waarde (energetisch, innovatie, werkgelegenheid).

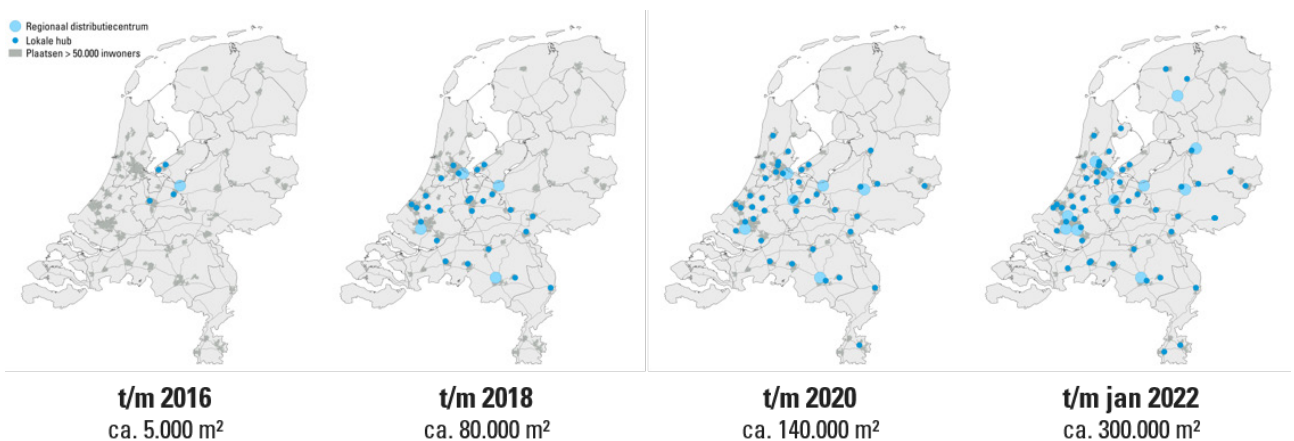
**Figuur 1: Hittelkaart logistieke vestigingen**



Bron: Stec Groep, Database Locatiebeslissingen Nederland

- 3) Stadsdistributie groeit enorm. In de bezorgeconomie zijn dagelijks circa 90.000 tot 130.000 mensen actief en er rijden circa 70-80.000 bestelbusjes rond. In vastgoedtermen; er is 2021 circa 0,5 miljoen m<sup>2</sup> opgenomen (totale B2C-vastgoedvolume is circa 3 miljoen m<sup>2</sup>). Inmiddels is de B2C-markt ruim € 25 miljard groot, waarvan online supermarkten ongeveer € 3 miljard voor hun rekening nemen. In de nabije toekomst is de verwachting van Stec Groep dat de B2C markt doorgroeit naar circa € 40 miljard, waarbij online supermarkten goed zijn voor ongeveer € 5 tot € 8 miljard. Dit betekent dat er in het stedelijk gebied een ruimtevraag ontstaat om te ontkoppelen, consolideren of om alle huishoudens via korte routes te beleveren. Ook de B2B-markt en bouwlogistiek zijn verantwoordelijk voor veel vervoersbewegingen in de stad. Zowel de B2B-markt alsmede de markt voor bouwlogistiek groeien.

**Figuur 2: Uitrol van Picnic-bezorgnetwerk in m<sup>2</sup> bedrijfstvastgoed**

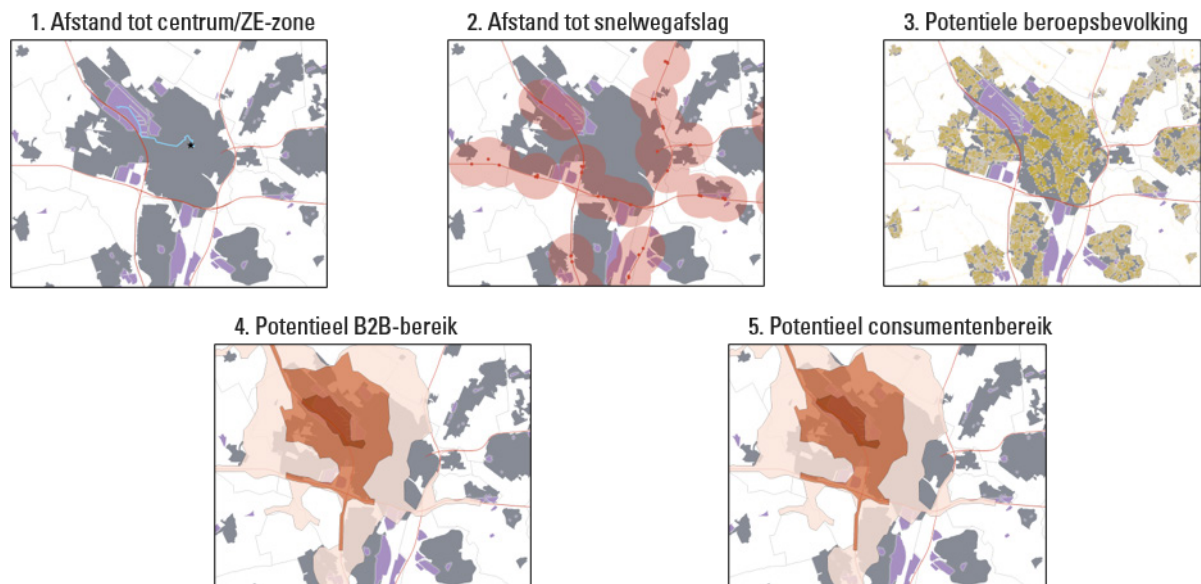


- 4) Zowel markt- als vastgoedpartijen investeren fors in het bezorgnetwerk. Binnen de B2C-markt zijn PostNL en DHL samen goed voor een marktaandeel van circa 90%. De intensiteit van bezorgen zorgt

ervoor dat partijen investeren in het moderniseren, verduurzamen en verder uitbreiden van het netwerk. De invoering van zero emissiezones in Nederlandse binnensteden vraagt om oplossingen voor de last mile. We onderscheiden daarin drie typen hubs: aan de rand van de zero emissiezone, aan de stadsrand en op strategische locaties in het stedelijk gebied. Dit zijn zowel dedicated als multi-usersites. DHL, PostNL, maar ook diverse supermarkten hebben dusdanig veel volume dat zij zelfstandig een netwerk uitrollen. Zij kunnen in de last-mile ook relatief eenvoudig voldoen aan de zero emissienormen. De B2B-stromen kunnen hier veel moeilijker aan voldoen. Daarnaast zijn er diverse partijen in de markt die (vaak) kleinschalige initiatieven ontplooiën om de last mile te organiseren. Overheden zetten daarnaast beleidsmatig in op bundeling en consolidatie. Voor diverse stromen acht Stec Groep bundeling op dit moment niet reëel. Er is voor partijen in deze markt met een hoge marktconcentratie geen voordeel voor bundeling met andere partijen. Dit gaat ten koste van efficiëntie, vraagt om meer ruimte en de kosten voor bezorging liggen hoger.

- 5) Stec Groep heeft op basis van diverse criteria een model ontwikkeld om de ruimtevrage en geschiktheid van locaties te toetsen op regionaal en lokaal schaalniveau. Hierbij wordt gebruik gemaakt van diverse databronnen. Gelet op de groei van de markt voor stadsdistributie is het wenselijk voor lokale en regionale overheden om inzicht te krijgen in de verschillende inkomende en uitgaande goederenstromen (inclusief het bevoorradingsprofiel van de binnenstad). Met dit beeld voor ogen is het aan te bevelen om met stakeholders (marktpartijen, logistieke partijen, start ups, vastgoed) na te denken over het organiseren van een efficiënte last mile. Hierbij hoort zeker ook een inventarisatie van de ruimtebehoefte vanuit bedrijven, geschikte locaties en flankerend beleid. Immers, ook in het stedelijk gebied is het wenselijk om normen te stellen, regie te nemen en de markt te helpen bij het vinden van de juiste plekken (en hier vervolgens te investeren in laainfrastructuur, bereikbaarheid, duurzame vervoersconcepten).

**Figuur 3: Model locatiebeoordeling stadsdistributie**



Meer informatie? Neem contact op met:

Wim Eringfeld (w.eringfeld@stec.nl)

Hub Ploem (h.ploem@stec.nl)

Ons telefoonnummer is 026 - 751 41 00