

Bouwen op bestaande logistieke brownfields

april 2024

stec
groep

DENC
PART OF SWECO



Nieuwe ruimte voor logistiek is schaars

- Nederland staat voor de opgave om diverse ruimteclaims te faciliteren. Denk hierbij aan de grote woningbouwopgave, aanleg van (nieuwe) energie(hoofd)structuur en ruimtevrage door de transitie naar een circulaire economie. Ruimte voor werken en economie is schaars.
- De logistieke ruimtevrage is navenant. Ruim 40% van de gebruikers op bedrijventerreinen zijn logistieke bedrijven, in alle soorten en maten.
- Er is een (fel) maatschappelijk debat over het wel of niet faciliteren van de ruimtevrage van (zeer) grootschalige logistieke activiteiten. Er is weinig draagvlak om de behoefte te faciliteren. De 'license-to-operate' van de sector staat op het spel.
- Rijk en provincies hebben eind 2023 afspraken gemaakt over 'grip op grootschalige bedrijfsvestigingen'. Zij willen meer sturing en regie op nieuwe ontwikkelingen krijgen.
- Een van de oplossingen voor het ruimtegebrek is om de bestaande ruimte op bedrijventerreinen te intensiveren en beter te benutten.



Bestaande distributiecentra vaak op toplocaties

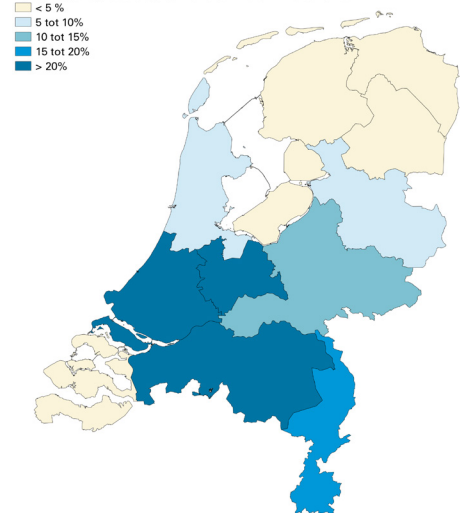


- Ook in de toekomst is sprake van dynamiek onder logistieke eindgebruikers, zij het minder hoog dan in de afgelopen jaren. Onder andere door de transitie naar een circulaire economie en daarmee gepaard gaande retourstromen, blijft opslag nabij de consument en de producentconcentraties nodig. Nieuwe greenfieldlocaties worden nog maar beperkt ontwikkeld.
- Bestaande bedrijventerreinen en distributiecentra zijn vaak (gebouwd op) de beste plekken vanuit markttechnisch perspectief: op goed ontsloten locaties, nabij op- en overslagmogelijkheden en strategisch gelegen ten opzichte van arbeidsconcentraties. Alle reden om op deze plekken te streven naar maximale gebruikswaarde en intensief ruimtegebruik.
- Het ruimtegebruik op bestaande bedrijventerreinen is vaak enkelvoudig, er is veel buitenruimte aanwezig op percelen en de geboden bouwhoogte wordt niet altijd benut. Een deel van de vastgoedvoorraad op bedrijventerreinen is verouderd. Dit biedt kansen op een grote waardesprong.
- Herontwikkeling van bestaande panden en distributiecentra kan een vliegwiel zijn voor andere investeringen in een gebied en geeft nieuw elan aan een bestaand bedrijventerrein.

Brownfields nu: vooral van industrie naar logistiek

- Op bestaande bedrijventerreinen is ruimtewinst en intensivering mogelijk. Eerder onderzoek van Stec Groep wijst uit dat er regionaal al diverse succesvoorbeelden zijn van herontwikkeling, ook voor grootschalige gebruikers.
- Circa 15-20% van de logistieke dynamiek sinds 2018 betrof een herontwikkeling van bestaand vastgoed/kavel (brownfieldontwikkeling). Per provincie verschilt dit aandeel. In provincies met schaarste en veel vraag is het aandeel hoger.
- Herontwikkeling komt nu veelvuldig voor door functiewijziging van industrie naar logistiek. Vaak gaat het om een verouderde, leegstaande productielocatie die wordt opgekocht, gesaneerd en een nieuw distributiecentrum wordt gebouwd.
- Het intensiveren of herontwikkelen van bestaande (verouderde) distributiecentra komt nog relatief beperkt voor. In minder dan 10% van de brownfieldontwikkelingen ging het om de herontwikkeling van een bestaand distributiecentrum.

Percentage logistieke dynamiek dat in brownfields landt



Ook kansen voor verdichting bij bestaande DC's?

- Stec Groep en DENC hebben onderzocht of intensivering kansrijk is bij bestaande distributiecentra en dus niet alleen op oude industriële plekken.
- Vanuit de bestaande vastgoed- en gebruiksmogelijkheden is gekeken naar de kansen en de businesscase voor herontwikkeling. Ook is beoordeeld welke potentiële bijdrage dit kan opleveren voor de plek en de omgeving.
- Vanuit de landelijke database distributiecentra (beheerd door Stec Groep) zijn drie regio's onder de loep genomen. De regio's verschillen van elkaar in het type logistiek, de omvang van de sector en de vraag-aanbodverhouding.
- Op basis van deze regionale kansen en mogelijkheden zijn conclusies getrokken en geven we aanbevelingen voor gemeenten en marktpartijen om nadere invulling te geven aan de intensiveringspotentie.



Logistieke vastgoedmarkt en brownfields

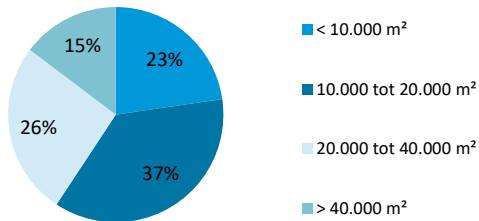
stec
groep

DENC
PART OF SWECO



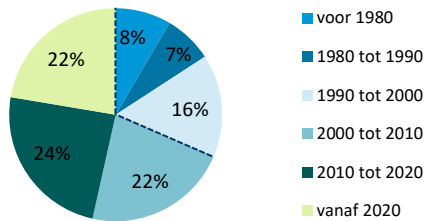
Logistieke vastgoedmarkt: circa 2.500 DC's en ruim 50 miljoen m² vastgoed

Aantal distributiecentra naar omvang pand



In totaal zijn er zo'n 2.500 distributiecentra in Nederland, goed voor zo'n 51 miljoen m² vastgoed per 2023. In de afgelopen 10 jaar is de logistieke vastgoedmarkt met circa 50-60% gegroeid.

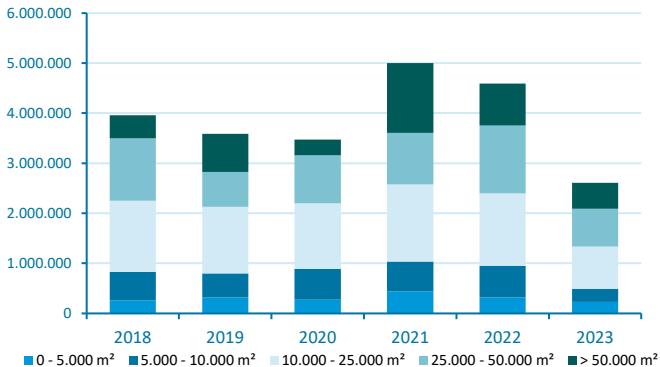
Voorraad naar bouwperiode



Vanwege de sterke groei van de logistieke voorraad in recente jaren is inmiddels ruim 45% van de totale voorraad na 2010 gebouwd. Circa 30% van de voorraad (15 miljoen m²) is gebouwd voor 2000.

Logistieke dynamiek in 2023: afname met 40%

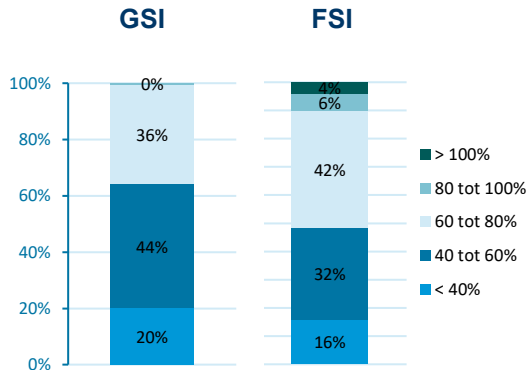
Ruimtevaart logistieke eindgebruikers 2018-2023 in m² vastgoed, naar grootteklasse pand



Bron: Database Locatiebeslissingen Nederland, Stec Groep

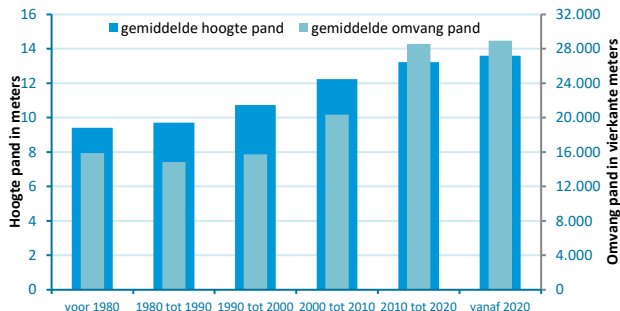
- In 2023 is sprake van een afname van circa 40% in logistieke ruimtevaart. Dit wordt veroorzaakt door een combinatie van factoren (onder andere netcongestie, stikstof, schaarste, bouwkosten en de rente). Het opnameniveau ligt in 2023 op het niveau van 2016/2017.
- Door het opdrogen van aanbod in traditionele hotspots is de vraag deels verschoven naar een aantal regio's waar wel nog grootschalig aanbod was: Midden-Limburg (Kampershoek 2.0), Almere-Lelystad (Flevokust Haven, Stichtse Kant), Noord-Overijssel (Hessenpoort), Twente (XL Businesspark).
- Inmiddels landt zo'n 15-20% van ruimtevaart op brownfields.
- Marktpartijen plannen (noodgedwongen) uitbreiding op locaties verder weg van hotspots.

Ruimtegebruik bestaande distributiecentra



- Gemiddeld is circa 50% van een logistiek kavel bebouwd (GSI – ground space index).
- De verhouding vloeroppervlak-kaveloppervlak (FSI – floor space index) ligt gemiddeld tussen 55 en 60%.

Gemiddelde bouwhoogte en omvang pand per bouwperiode



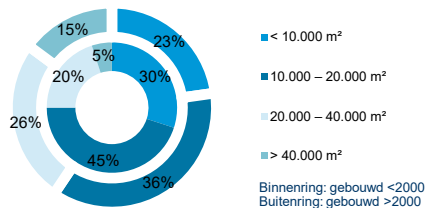
- Distributiecentra gebouwd vóór 1990 zijn gemiddeld zo'n 9 á 10 meter hoog. In de jaren daarna is de gemiddelde bouwhoogte gegroeid naar zo'n 14 meter.
- Ook de gemiddelde omvang is in de afgelopen decennia sterk toegenomen naar bijna 30.000 m².

Logistieke panden <2000: kleiner, extensiever en minder marktconform

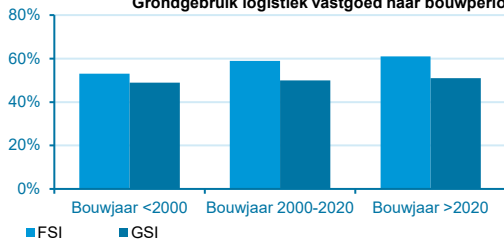
De logistieke vastgoedmarkt van panden gebouwd vóór het jaar 2000 verschilt van de huidige vastgoedmarkt. De belangrijkste verschillen:

- XXL bestond nog niet, slechts 5% van de panden heeft een omvang van meer dan 40.000 m²
- Het grootste deel van de panden is tussen 10.000 en 20.000 m². Het gaat om een kavelomvang van ruim 2 tot circa 5 hectare.
- De bebouwing op kavels met daarop panden die vóór 2000 gebouwd zijn is extensiever dan modern(er) logistiek vastgoed. Zowel gemeten in floor space index (FSI) en ground space index (GSI).
- Waar een bouwhoogte van panden nu gemiddeld 14 tot 18 meter bedraagt, zien we dat oudere panden relatief laag zijn. Met 9 tot 10 meter aan gemiddelde bouwhoogte zijn panden vóór 2000 minder marktconform naar de huidige markttechnische maatstaven.
- Bovendien is de vloerbelasting bij bestaande panden vaak lager dan nu gebruikelijk is bij nieuwbouw (2.500 kg/m² vs. >5.000 kg/m²).
- Op duurzaamheid (en energielabel) scoren oudere panden slechter dan de hyper duurzame nieuwe gebouwen.

Verdeling panden naar omvang en bouwjaar

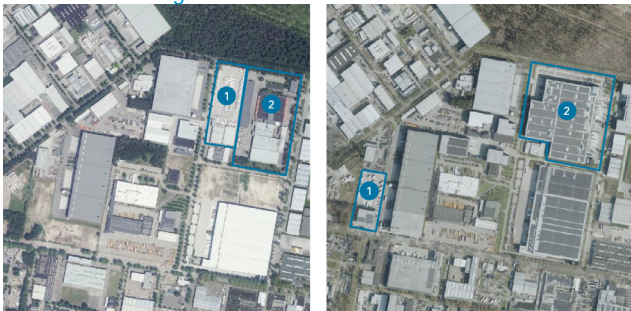


Grondgebruik logistiek vastgoed naar bouwperiode



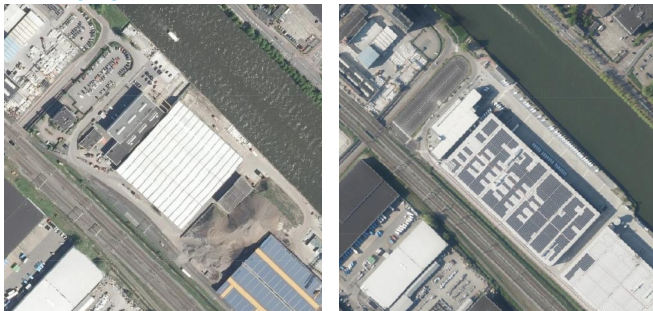
Voorbeelden herontwikkeling

Decathlon - Tilburg



- Bestaande, leegstaande productielocatie (2) gesaneerd voor nieuwbouw distributiecentrum. Door uitplaatsing van bedrijf (1) is het kavel met 30% vergroot en is meer volume gerealiseerd.
- Hierdoor ontstond nieuwe economische invulling van het gebied (200-250 werknemers).
- Bestaande bebouwing was extensief (<50%) en bouwhoogte laag (overwegend 4 meter). In de nieuwe situatie is circa 65% bebouwd en is de bouwhoogte 12-14 meter.
- Energielabel van het pand is A++++.

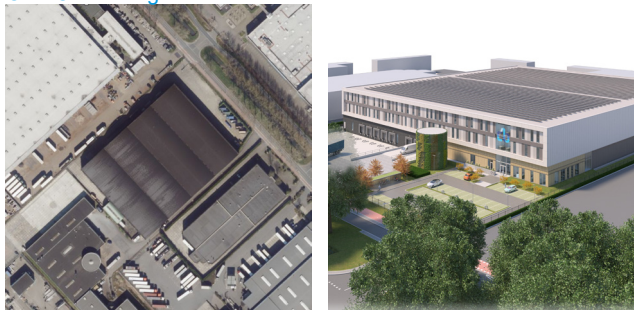
AH HSC - Utrecht



- Tweetal recycling/bouwbedrijven zijn gesaneerd en er is een distributiecentrum voor Albert Heijn (thuisbezorging) gerealiseerd. Deels logistieke invulling.
- Nieuwe economische invulling met circa 800 werknemers (deels fulltime en deels parttime).
- Bestaande bebouwing was extensief (<50%), op de kavel was buitenopslag en de bouwhoogte was gemiddeld circa 6 meter. In de nieuwe situatie is circa 60% bebouwd en de bouwhoogte is 12-14 meter.
- Energielabel van het pand is A+++.

Voorbeelden herontwikkeling (2)

CB - Culemborg



- Oude hallen met gebogen daken zijn vervangen door een nieuw DC met ongeveer dezelfde footprint.
- Oude bebouwing was laag en inefficiënt door gebogen daken met grote, hoge spanten.
- In de nieuwe situatie is circa 64% bebouwd met bouwhoogte 16,5 meter en met twee mezzanines boven elkaar boven de docks.
- De opslagcapaciteit is verdubbeld.
- Veel hergebruik van materialen. Houten boogspanten zijn zelfs deels in meubels verwerkt. Energielabel van het pand is A+++.

Brakman - Tilburg



- Bouwbedrijf en buitenopslag is gesaneerd en er is een distributiecentrum gerealiseerd.
- Bestaande bebouwing was extensief (<50%), op de kavel was buitenopslag en was de bouwhoogte gemiddeld circa 6 meter. In de nieuwe situatie is circa 65% bebouwd en is de bouwhoogte 14 meter.
- Energielabel van het pand is A+++.

Belemmeringen en uitdagingen

Circa 15-20% van de logistieke transactiedynamiek vindt plaats op bestaande bedrijventerreinen. Dat is hoog in relatie tot andere segmenten bedrijfsruimten. Belemmeringen en diverse uitdagingen zorgen er echter voor dat dit geen gegeven is naar de toekomst.

- Mits binnen de bestaande planologische kaders, kan de vergunning voor een brownfield relatief snel tot stand komen. Als er 'meer' nodig is, dan kan het vergunningentraject langer duren en tot vertraging leiden. Op wenselijke plekken voor herontwikkeling en intensivering is het belangrijk zo snel mogelijk dit traject te doorlopen.
- Bestaande DC's hebben vrijwel altijd een gebruiker. Om herontwikkeling van dergelijke panden mogelijk te maken is tijdelijke relocatie/schuifruimte wenselijk om de bouwperiode te overbruggen. Gelet op de beperkte leegstand is dit vaak een uitdaging.
- Voor het slagen van projecten is medewerking van (lokale) overheden noodzakelijk (bijvoorbeeld als herverkaveling nodig is). Gelet op de maatschappelijke weerstand tegen nieuwe/meer logistiek kan dit een belemmering zijn. Van overheden vraagt dit om een gedegen analyse van wenselijke en onwenselijke plekken voor logistiek.
- Parkeernormen kunnen een belemmering zijn voor intensivering, waardoor kavels maar beperkt geïntensiveerd kunnen worden. Hier ligt een uitdaging voor creatieve (en collectieve) oplossing.
- De capaciteit van de omliggende verkeersinfrastructuur kan een belemmering vormen voor herontwikkeling en intensivering. Door in een vroeg stadium al in gesprek te gaan met de gemeente/overheid kan hiervoor een passende oplossing gezocht worden.
- Gebrek aan stikstofruimte en/of netcongestie kunnen herontwikkeling vertragen. Logistieke (vastgoed)partijen zoeken naar mogelijkheden om uitstoot en verbruik te reduceren. Ze moeten bijvoorbeeld energyhubs opzetten om ontwikkeling mogelijk te maken. Aan de andere kant: bestaande DC's hebben al vaak een (zware) aansluiting, waardoor herontwikkeling mogelijk extra kansrijk is.

Scan potentie in drie regio's

stec
groep

DENC
PART OF SWECO



Drie regio's en 75 panden nader onderzocht

- Voor drie regio's – West-Brabant, Utrecht en Groene Metropoolregio Arnhem-Nijmegen – is een verdieping voor de kansen voor herontwikkeling bij bestaande distributiecentra gemaakt.
- In totaal gaat het in deze drie regio's om ruim 400 bestaande distributiecentra (totale omvang bijna 9,5 miljoen vierkante meter). Bijna de helft is gebouwd op een kavel groter dan 3 hectare. Bovendien is een deel van deze vastgoedvoorraad gebouwd vóór of in 2000.
- We verwachten dat voor panden met een economische en technische levensduur van circa 30-40 jaar nu grootschalige investeringen in onderhoud nodig zijn en/of vernieuwing van het vastgoed speelt. Ook speelt op deze plekken de afweging of een waardesprong mogelijk is en dus daarmee grotere investeringen.
- In totaal zijn 75 panden in de drie regio's nader onderzocht.

Utrecht

Voorraad: 140 dc's / 2,45 miljoen m²
> 3 ha: 49 dc's
20 cases onderzocht (<2000)

West-Brabant

Voorraad: 170 dc's / 4,75 miljoen m²
> 3 ha: 95 dc's
35 cases onderzocht (<2000)

GMR Arnhem-Nijmegen

Voorraad: 95 dc's / 2,24 miljoen m²
> 3 ha: 45 dc's
20 cases onderzocht (<2000)

Groene Metropoolregio Arnhem-Nijmegen

Selectie

 Logistieke ruimtevrage 2019-2023: 200.000 m² per jaar


20 cases

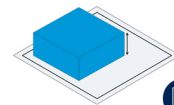
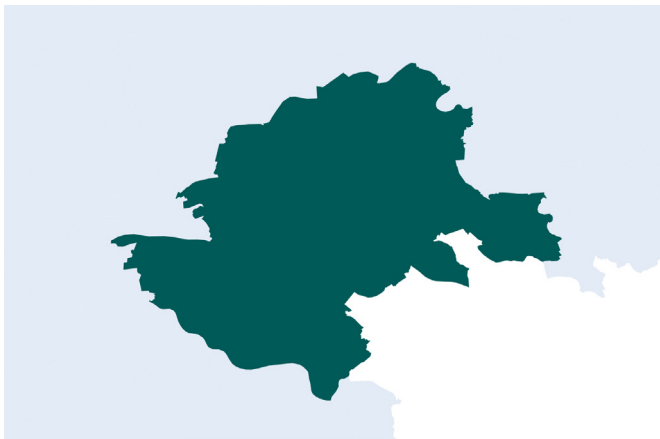
 Totaal 95 distributiecentra
2,2 miljoen m²

 XXL (> 3 ha)

 45 distributiecentra op kavel
>3 ha

 31 voor 2000

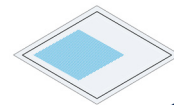
 ...waarvan 20 gebouwd voor
2000



Bouwhoogte:
Gemiddeld 10 meter
Range 7 - 15 meter



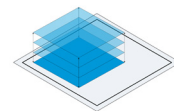
Bestemmingsplan:
9 - 24 meter mogelijk
- 30% conform
- 35% wijkt af
- 35% wijkt sterk af



Ground Space Index:
Gemiddeld 43%
Range 15 - 75%



Bestemmingsplan:
70-80% mogelijk



Floor Space Index:
Gemiddeld 49%

Regio Utrecht

Selectie

 Logistieke ruimtevrage 2019-2023: 125.000 m² per jaar

20 cases



Totaal 135 distributiecentra
2,5 miljoen m²



XXL (> 3 ha)



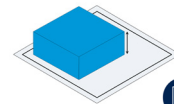
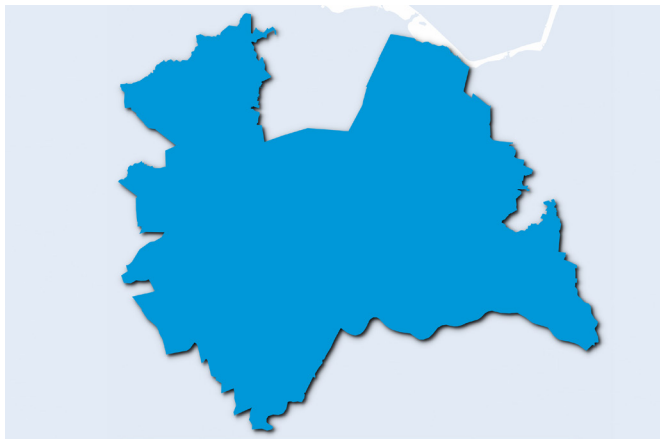
49 distributiecentra op kavel
>3 ha



voor 2000



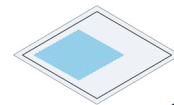
...waarvan 20 gebouwd voor
2000



Bouwhoogte:
Gemiddeld 10,5 meter
Range 7 - 13 meter



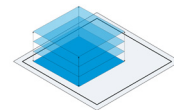
Bestemmingsplan:
9 - 45 meter mogelijk
- 30% conform
- 30% wijkt af
- 40% wijkt sterk af



Ground Space Index:
Gemiddeld 51%
Range 20 - 80%



Bestemmingsplan:
70 - 80% mogelijk



Floor Space Index:
Gemiddeld 59%

Regio West-Brabant

Selectie

 Logistieke ruimtevrage 2019-2023: 425.000 m² per jaar

35 cases



Totaal 170 distributiecentra
4,7 miljoen m²



 XXL (> 3 ha)



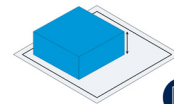
95 distributiecentra op kavel
>3 ha



 voor 2000



...waarvan 35 gebouwd voor
2000



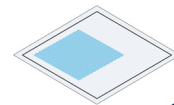
Bouwhoogte:

Gemiddeld 11 meter
Range 7 - 16 meter



Bestemmingsplan:

10 - 30 meter mogelijk
- 15% conform
- 25% wijkt af
- 60% wijkt sterk af



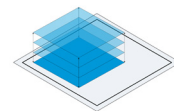
Ground Space Index:

Gemiddeld 47%
Range 20 - 75%



Bestemmingsplan:

50 - 80% mogelijk



Floor Space Index:

Gemiddeld 51%

Vijf cases uitgelicht

stec
groep

DENC
PART OF SWECO



Verdieping bouw- en gebruiksmogelijkheden

Voor vijf cases is een nadere locatiestudie uitgevoerd en is onderzocht welke bouw- en gebruiksmogelijkheden in potentie mogelijk zijn. Bovendien hebben we gekeken naar de (haalbaarheid van de) businesscases bij herontwikkeling van die kavels. Hiermee vormen de casestudies een verdieping op de analyse van de 75 panden.

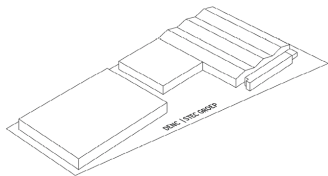
Voor de vijf projectcases kijken we naar de bestaande bebouwing en bestaande planologische mogelijkheden en beoordelen we of sprake kan zijn van optimaler (en intensiever) ruimtegebruik. Bovendien kijken we naar het volume dat mogelijk is op de locatie, waarbij we rekening houden met marktconform gebruik (bijvoorbeeld voor parkeren en/of vrije hoogte van panden).

Vanzelfsprekend houden we rekening met moderne standaarden voor duurzaamheid en materiaalgebruik. We bepalen op basis van het ontwerp de bouwkosten en de huuropbrengsten voor de plek. We gaan uit van marktconforme huurprijzen en aanvangsrendementen voor logistieke gebouwen.

De maatschappelijke baten (bijvoorbeeld omdat geen nieuwe greenfields ontwikkeld worden) laten we buiten beschouwing, maar deze kunnen wel relevant zijn bij de (politieke) afweging in deze context.

Case 1: Meervoudig ruimtegebruik

- Deze (fictieve) casus is gelegen in de regio Utrecht. Een bestaand perceel van ruim 5 hectare is nu redelijk intensief bebouwd (67%). De bebouwing is – op een klein kantoorgedeelte na – enkellaags.
- Bij de herontwikkeling gaan we uit van een maximale benutting van de geboden planologische mogelijkheden. We realiseren een meerlaags distributiecentrum met docking, parkeren en zonnepanelen met een totale omvang van ruim 105.000 m² en ruim 800.000 m³ aan bruikbaarheid. De verdiepingvloeren hebben een lagere vrije hoogte en een lagere vloerbelasting dan de begane grond.



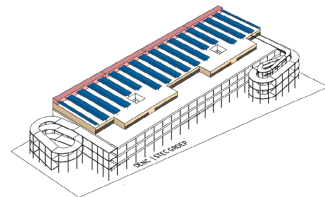
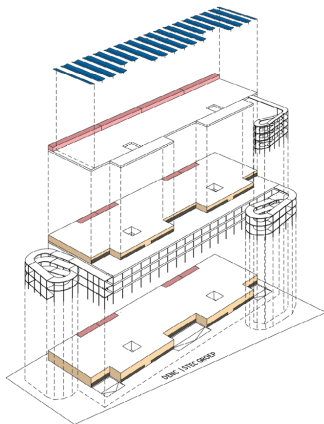
Bestaand

5,2 ha

35.350 m²

250.000 m³

stec
groep



Potentie

5,2 ha

+202%

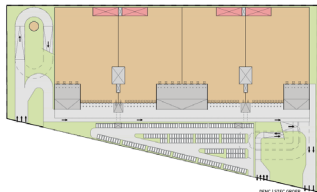
106.660 m²

+225%

812.880 m³

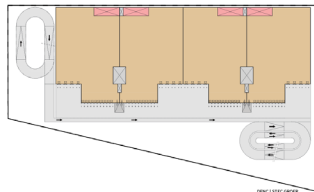
DENC
PART OF SWECO

Case 1: Meervoudig ruimtegebruik



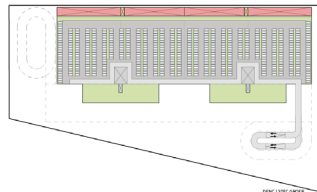
BEGANE GROND

DENC | STEC GROEP



1E - 3E VERDIEPING

DENC | STEC GROEP



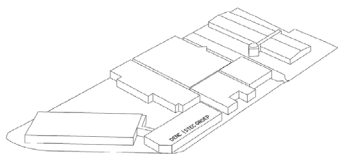
4E VERDIEPING

DENC | STEC GROEP

- Het DC is opgebouwd uit diverse lagen en deelbare compartimenten. We houden er rekening mee dat de verdiepingsvloeren een lagere vrije hoogte en vloerbelasting hebben dan de begane grond (crossdock, last mile delivery). Op het dak is ruimte voor parkeren en zonnepanelen.
- Op basis van eerste berekeningen verwachten we dat de bouwkosten voor dit pand circa € 1.400 per vierkante meter bedragen. Huuropbrengsten schatten we in op circa € 85 per vierkante meter. We rekenen met een marktconforme waarde voor verwerving van de grond en de beleggingswaarde van het te realiseren vastgoed.
- Als we deze parameters hanteren verwachten we een licht positieve businesscase.
- Eventuele belemmeringen voor deze locatie: hoge verwervingskosten, buitenproportionele saneringskosten, vergunningen en verkeersbelasting op de omgeving.

Case 2: Meerdere aaneengesloten kavels

- Deze (fictieve) casus is ook gelegen in de regio Utrecht. Vijf bestaande percelen van samen ruim 11,5 hectare zijn nu redelijk intensief bebouwd (52%). De bebouwing is – op een klein kantoorgedeelte na – enkellaags en er is ook nog voldoende onbenutte buitenruimte.
- Bij de herontwikkeling gaan we uit van een maximale benutting van de geboden planologische mogelijkheden. We realiseren een meerlaags distributiecentrum met docks, parkeren en zonnepanelen met een totale omvang van ruim 120.000 m² en ruim 1,25 miljoen m³ aan gebruiksruimte. We realiseren een 'brug' tussen de kavels aan weerszijden van de openbare weg zodat meer ruimte ontstaat voor realisatie van vastgoed op de verdieping. Zo kunnen ook kleinere kavels meegenomen worden in het dubbele grondgebruik.
- Door gebruik te maken van een gelaagde opbouw in het ontwerp wordt de omvang onderbroken. Voorzieningen en een groene verblijfsruimte worden aan het perceel toegevoegd.

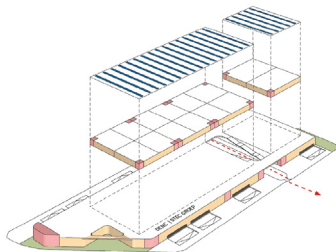


Bestaand

11,8 ha

62.500 m²

550.000 m³



Potentie

11,8 ha

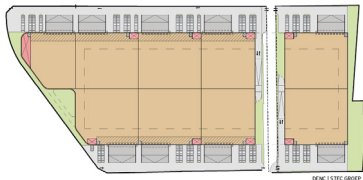
122.765 m²

1.257.024 m³

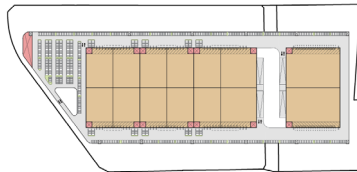
+96%

+125%

Case 2: Meerdere aaneengesloten kavels



BEGANE GROND



VERDIEPING

- Het DC is opgebouwd uit twee lagen en deelbare compartimenten. Op het dak is ruimte voor extra logistieke ruimte, manoeuvreren, parkeren en zonnepanelen. Een deel van de private kavel wordt ingezet voor de inpassing van het DC in de omgeving en vergroening op eigen terrein.
- Op basis van eerste berekeningen verwachten we dat de bouwkosten voor dit pand circa € 1.180 per vierkante meter bedragen. Huuropbrengsten schatten we in op circa € 85 per vierkante meter. We rekenen met een marktconforme waarde voor verwerving van de grond en de beleggingswaarde van het te realiseren vastgoed.
- Als we deze parameters hanteren verwachten we een positieve businesscase.
- Eventuele belemmeringen voor deze locatie: hoge verwervingskosten, gelijktijdig kunnen verwerven van meerdere kavels, vergunningen en verkeersbelasting op de omgeving. Risico voor een gefaseerde ontwikkeling zijn stijgende bouwkosten.

Case 2: Meerdere aaneengesloten kavels

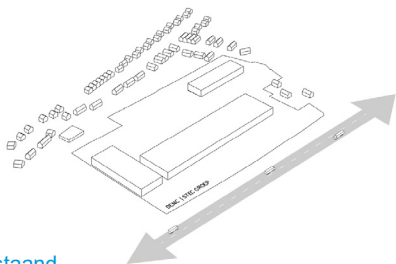


Case 2: Meerdere aaneengesloten kavels



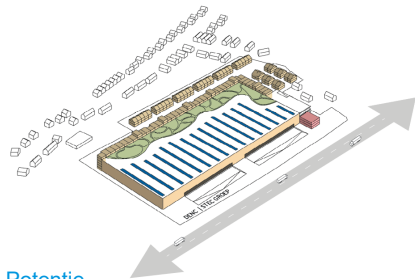
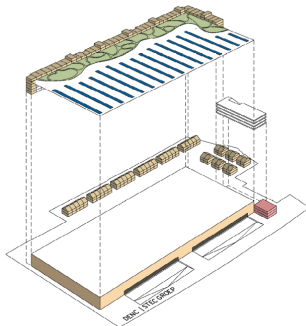
Case 3: Functiemenging

- Deze (fictieve) casus is gelegen in de regio West-Brabant. Een bestaand perceel van circa 7,5 hectare is nu zeer extensief bebouwd (16%). De bebouwing is verouderd, enkellaags en er is voldoende onbenutte buitenruimte. Het plangebied grenst aan één zijde aan een bestaande woonwijk waardoor er restricties zijn voor de bouw mogelijkheden voor 'werken'. Aan de andere zijde loopt een provinciale weg.
- Bij de herontwikkeling gaan we uit van een marktconforme logistieke invulling en een verruiming van de planologische mogelijkheden waardoor wonen ook mogelijk is in het gebied. We realiseren een distributiecentrum met een totale omvang van bijna 40.000 m² en ruim 515.000 m³ aan gebruiksruimte. Bovendien worden 42 grondgebonden woningen gerealiseerd en 230 (zorg)appartementen. Op het dak van het distributiecentrum wordt een daktuin gerealiseerd voor de woningen. Parkeren gebeurt inpandig. Vanaf de bestaande woonomgeving is het DC volledig ingepast en niet zichtbaar. De logistiek zal plaatsvinden uit het zicht van de woonomgeving (geen overlast). De bedrijfshal vormt een geluidsbuffer tussen de woonwijk en de provinciale weg.



Bestaand

7,5 ha	12.000 m ²	100.000 m ³
--------	-----------------------	------------------------



Potentie

	+283%	+515%
7,5 ha	34.052 m ²	515.026 m ³
+42 woningen	+ 230 (zorg) appartementen	

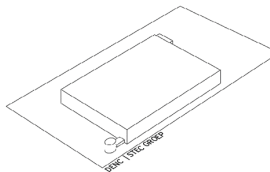
Case 3: Functiemenging



- Het DC is een standaard DC deelbaar in 2 compartimenten. De dakconstructie is verzaamd vanwege de daktuin.
- De woningen bestaan uit tweekappers, rijwoningen en (zorg)appartementen met een marktconforme omvang (85-150 m² gbo).
- Op basis van eerste berekeningen verwachten we dat de bouwkosten voor het bedrijfspand circa € 1.345 per vierkante meter bedragen. Huuropbrengsten schatten we in op circa € 65 per vierkante meter.
- Voor de woningen en de inpandige parkeergarage rekenen we met bouwkosten van ruim € 250.000 - € 350.000 per grondgebonden woning en circa € 170.000 per appartement en circa € 2,5 miljoen voor de parkeergarage. De opbrengsten per woning (uitgaande van koop) ligt tussen € 300.000 en € 380.000 per woning.
- We rekenen met een marktconforme waarde voor verwerving van de grond en de beleggingswaarde van het te realiseren vastgoed.
- Als we deze parameters hanteren verwachten we een positieve businesscase.
- Eventuele belemmeringen voor deze locatie: vergunningen.

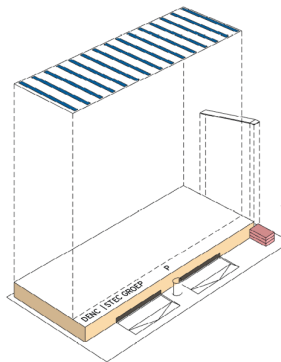
Case 4: Optimaliseren ruimtegebruik op kavel

- Deze (fictieve) casus is gelegen in de regio West-Brabant. Een bestaand perceel van 3,5 hectare wordt nu niet volledig benut (50% bebouwd).
- Bij de herontwikkeling gaan we uit van een maximale benutting van de geboden planologische mogelijkheden. We realiseren een distributiecentrum met docking, parkeren en zonnepanelen met een totale omvang van ruim 23.500 m² en ruim 330.000 m³ aan gebruikruimte. Het parkeren kan boven de mezzanine. De hellingbaan ligt naast het pand om de bestaande entree van het kavel te respecteren. De kavel wordt zo maximaal benut.



Bestaand

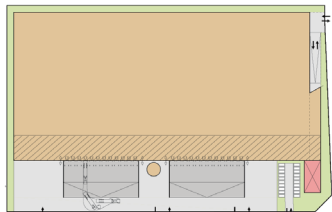
3,5 ha	18.000 m ²	235.000 m ³
--------	-----------------------	------------------------



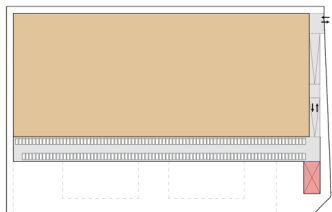
Potentie

	+32%	+41%
3,5 ha	28.146 m ²	330.984 m ³

Case 4: Optimaliseren ruimtegebruik op kavel



BEGANE GROND

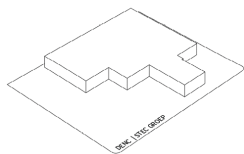


Dak

- Op basis van eerste berekeningen verwachten we dat de bouwkosten voor het bedrijfspand circa € 1.305 per vierkante meter bedragen. Huuropbrengsten schatten we in op circa € 70 per vierkante meter.
- We rekenen met een marktconforme waarde voor verwerving van de grond en de beleggingswaarde van het te realiseren vastgoed.
- Als we deze parameters hanteren verwachten we een licht positieve businesscase.
- Eventuele optimalisatie voor deze locatie is het leggen van een parkeerdek boven de laadkuilen in plaats van op het dak. Dit heeft een duidelijk positief effect op de businesscase, maar heeft wel het nadeel van minder daglicht aan de dockzijde van het pand waar juist de mensen werken.

Case 5: Concentratie activiteiten op één locatie

- Deze (fictieve) casus is gelegen in de regio Arnhem-Nijmegen. Een bedrijf heeft op dit moment diverse percelen op verschillende locaties op twee bedrijventerreinen. In totaal gaat het om 8,5 hectare en bijna 35.000 m² vastgoed op vier bedrijfskavels. Er is veel buitenopslag/parkeren op de eigen kavel. Eén kavel van ruim 4 hectare groot is in eigendom bij het bedrijf. Hierop is 'slechts' 17.000 m² vastgoed gerealiseerd. Er is dus nog veel onbenutte ruimte op dit kavel.
- Bij herontwikkeling gaan we uit van maximale benutting van de geboden planologische mogelijkheden. We realiseren een distributiecentrum met docks, parkeren en zonnepanelen en aan de achterzijde en op de verdieping ruimte voor kleinere bedrijvigheid. Hier kan het bedrijf diverse bedrijfsonderdelen concentreren en tevens ruimte bieden voor nieuwe mkb- activiteiten (van derden). De totale omvang bedraagt ruim 41.000 m² en bijna 400.000 m³ aan gebruiksruimte.
- De achterblijvende locaties kunnen in de markt verkocht of herontwikkeld worden waardoor de financiële businesscase aantrekkelijker wordt. Het gaat dan om drie kavels met een totale omvang van circa 4,5 hectare en circa 18.000 m² vastgoed op goed bereikbare locaties.



Bestaand

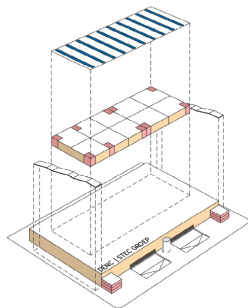
5,2 ha

35.350 m²

250.000 m³

Elders nog 4,6 hectare en 18.000 m² in bezit

stec
groep



Potentie

4,1 ha

+145%

41.725 m²

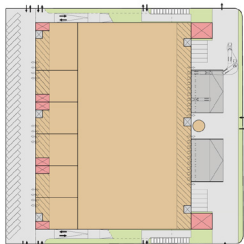
+165%

398.388 m³

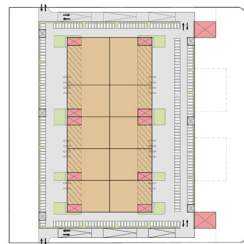
Verkoop 4,6 hectare op achtergelaten plekken

DENC
PART OF SWECO

Case 5: Concentratie activiteiten op één locatie



BEGANE GROND



Dak



- Het gebouw is opgedeeld in diverse panden/units.
- Op basis van eerste berekeningen verwachten we dat de bouwkosten voor het bedrijfspand pand circa € 1.200 per vierkante meter bedraagt. Huuropbrengsten schatten we in op circa € 65 per vierkante meter.
- We rekenen met een marktconforme waarde voor verwerving van de grond en de beleggingswaarde van het te realiseren vastgoed.
- Als we deze parameters hanteren verwachten we een licht negatieve businesscase. De balans verandert als we de trailerparking langs de linker erfgrans weglaten en de bebouwing optimaliseren.

Intensiveringspotentie 5 voorbeeldcases: +165.000 m² vastgoed en +2 mln. m³ gebruiksruimte

	Omvang kavels in ha	Omvang bedrijfsgebouw in m ²	Floor space index (FSI)	Gebruiksoppervlakte in m ³
Voor	36,5	162.650	0,44	1.411.000
Na	36,5	333.348 (+105%)	0,91	3.314.302 (+135%)

- De intensiveringsmogelijkheden en ruimtewinst in de vijf uitgewerkte voorbeelden zijn erg groot. Als gevolg van de herontwikkeling verdubbelt het ruimtegebruik en het volume. Indicatief wordt circa 20-25 hectare aan greenfields bespaard als gevolg van deze vijf voorbeelden.
- De haalbaarheid van de cases hangt onder andere af van de impact van de ontwikkeling op de verkeerssituatie in de omgeving (parkeren wordt op eigen terrein opgelost). Bovendien is schuifruimte (beleidsmatig en/of in de markt) nodig om ontwikkelingen mogelijk te maken. Gevestigde bedrijven moeten (tijdelijk) elders een onderkomen vinden. Idealiter gebeurt dit in de bestaande vastgoedmarkt.
- Een globale inschatting van de businesscases leidt tot (licht) positieve resultaten. Zeker in situaties waar het vastgoed al eigendom is van een ontwikkelaar, is met een lage boekwaarde een goed resultaat te halen. In nieuwe businesscases waarin het vastgoed verworven moet worden, kan de verwervingswaarde of een eventuele sanering in enkele gevallen de financiële haalbaarheid bedreigen. Hier zijn echter optimalisaties en (financiële) ondersteuning denkbaar.

Intensiveringspotentie 75 onderzochte cases: circa 500.000 m² (+25%) en 5 tot 8 miljoen m³ (+25-40%)

- Op basis van onze analyses van 75 logistieke panden in drie regio's blijkt dat er veel potentie is voor het realiseren van opslagvolume en/of verdichting. Het betrof panden op een kavel groter dan 3 hectare en gebouwd voor het jaar 2000. 10 tot 20 daarvan hebben heel veel potentie, circa 20 hebben potentie, maar er zijn ook circa 40 locaties waar de potentie lager is, dan wel waar intensivering onwenselijk is. Op een aantal van de locaties met een laag verdichtingspotentieel voor bedrijfsruimte is nog wel verdichting in combinatie met wonen mogelijk.
- Bij veel cases is vaak nog 20-40% van het kavel (extra) te bebouwen (rekening houdend met parkeren, laden/lossen en manoeuvreerruimte) op basis van de bestaande planologische kaders.
- In 20-30% van de cases is planologisch een tweede bouwlaag (nu al) mogelijk. De potentie is nog veel groter als een hogere bouwhoogte is toegestaan en planologische kaders ruimer zijn.
- Goed om te weten: elke case is uniek en vraagt om maatwerk toegespitst op de locatie, haar omgeving en specifieke kaders voor die plek. Een blauwdruk is niet te geven. Wel verwachten we dat – als gevolg van aanhoudende schaarste van nieuwe greenfields – de huurprijzen van logistiek vastgoed verder zullen stijgen. Dit betekent dat de businesscases nog aantrekkelijker worden.
- Ten opzichte van de bestaande vastgoedvoorraad (ruim 2 miljoen m² op circa 390 hectare bedrijfsgrond bij deze cases) gaat het om een substantiële intensiveringspotentie (ruim 1 miljoen m², +50%). Niet alle kansrijke cases worden opgepakt. Vandaar dat we een intensiveringspotentie van ruim 500.000 m² (+25%) en 5 tot 8 miljoen m³ (+25-40%) reëel vinden op de 75 locaties.
- De te realiseren ruimtewinst is substantieel in vergelijking met de opname van logistiek vastgoed in de drie regio's de afgelopen vijf jaar. In de drie regio's werd 3,7 miljoen m² opgenomen (zowel in nieuwbouw, door herontwikkeling en in bestaande panden).

Potentie intensivering bestaande logistieke panden in potentie zeer groot

Wat betekent deze analyse voor de logistieke vastgoedmarkt in Nederland?

- We onderzochten drie regio's met een gemiddelde tot bovengemiddelde logistieke vastgoedvoorraad (in deze regio's staat circa 15-20% van de totale logistieke vastgoedvoorraad). We verwachten dat in andere regio's een vergelijkbaar potentieel is bij grootschalige panden gebouwd vóór 2000. Dit betekent dat de potentie voor intensivering zeer groot kan zijn (circa 3 miljoen m²). Randvoorwaarde hierbij is dat ruime planologische kaders worden gehanteerd, terwijl dat wellicht niet overal wenselijk is. Bovendien is sprake van een potentie die in de tijd is uitgesmeerd. Het zal niet in één jaar gerealiseerd zijn.
- Een volgende hausse is daarnaast in aantocht. Panden gebouwd tussen 2000-2010 vragen op middellange termijn ook om investeringen. Ook op deze plekken kan het ruimtegebruik intensiever. Het aantal grote panden is groter. We adviseren nu al na te denken over de aanpak van dergelijke panden en op die manier proactief te anticiperen op toekomstige ontwikkelingen.
- Zijn er dan geen greenfields meer nodig? Stec Groep en DENC zijn van mening dat dit wel noodzakelijk is. Immers, de markt (opname/vraag) is groter dan de potentieel te intensiveren vierkante meters en bovendien is (tijdelijke) schuifruimte nodig voor activiteiten die nu op de bestaande locaties actief zijn.



Conclusies, aanbevelingen en instrumenten

stec
groep

DENC
PART OF SWECO



Grote verdichtingspotentie bestaande logistieke brownfields

- Zowel in vierkante meters als kubieke meters is de potentie voor intensivering op bestaande (grootschalige) logistieke brownfields groot. Bij 75 onderzochte cases gaat het om circa 500.000 vierkante meter aan extra vastgoed en om circa 5 tot 8 miljoen kubieke meter gebruiksoppervlakte. Deze intensivering is (vaak) ook al binnen bestaande bestemmings- en (Omgevings)plannen te realiseren. De businesscases variëren van positief (2x), licht positief (2x) tot licht negatief (1x). We beoordelen dat financiën daarmee geen showstopper zijn.
- Op basis van ons onderzoek maken we een inschatting van de potentie bij bestaande (grootschalige) distributiecentra in Nederland. Het gaat om circa 3 miljoen aan extra vierkante meters op logistieke brownfields. Dit verdichtingspotentieel voorkomt ruim 200 tot 300 hectare aan greenfields op basis van de gangbare marktnormen. Het gaat om circa 5-10% van de greenfield-ruimtevrage tot en met 2030.
- We staan pas aan het begin van vernieuwing in bestaande distributiecentra en gebouwen. Naast de onderzochte doelgroep van panden gebouwd vóór 2000, zijn distributiecentra gebouwd tussen 2000 en 2010 op middellange termijn mogelijk ook interessant voor intensivering. Vanuit langetermijntoekomstperspectief van bestaande vastgoedportefeuilles (en gelet op schaars beschikbare ruimte voor nieuwe ontwikkelingen in de toekomst) is het aan te bevelen om nu al werk te maken van deze groep logistieke centra.

Potentie	Verdichtingspotentieel (extra vierkante en kubieke meters bedrijfstvastgoed)	Bespaarde nieuwe hectaren greenfields
5 cases	165.000 m ² / +/- 2 mln. m ³	20-25 hectare
75 cases	1.000.000 m ² (reëel 500.000 m ²) / +/-5-8 mln. m ³	40-50 hectare
Landelijk	3-4 miljoen m ² / onbekend m ³ (indicatief +20-40%)	200-300 hectare

Structurele aanpak nodig vanuit overheid en markt

- Financieel is de verdichting nu al op veel plekken haalbaar. De investeringskosten voor verdichting (deels door meervoudig ruimtegebruik, deels door functiemenging) zijn al (bijna) terug te verdienen met de toegenomen opbrengstpotentie (als gevolg van meer vierkante meters en meer gebruiksoppervlakte). Met toenemende schaarste en daardoor stijgende markthuren wordt de businesscase nog interessanter.
- Combinaties en mengen van functies (logistiek/DC met mkb en/of wonen) zijn ondanks pionieren goed mogelijk. Investeerders moeten hiervoor nieuwe investeringsportefeuilles opzetten waarin ze dit soort gecombineerde ontwikkelingen financieren.
- Om werk te maken van intensivering en verdichting is het wenselijk randvoorwaarden te optimaliseren en (technische) belemmeringen weg te nemen. Hierbij denken we bijvoorbeeld aan marktconforme (en uitnodigende) planologische kaders, het oplossen van verkeerskundige bottlenecks en collectieve oplossingen voor waterberging, klimaatadaptatie en (centraal) parkeren.
- Bovendien zijn investeringen in bestaande panden en op bestaande bedrijventerreinen goed voor de toekomstbestendigheid en het aanjagen van investeringen bij andere bedrijven en vastgoedeigenaren op zo'n terrein. Vanuit netwerkgedachte is verdichting op bestaande terreinen aantrekkelijk, omdat dit de aanleg van nieuwe infrastructuur vermijdt. Kortom: de maatschappelijke baten zijn hoger dan alleen de financiële businesscase en moeten meegenomen worden in de afweging om wel of niet te gaan intensiveren.

Drie aanbevelingen voor (lokale) overheden

1. Krijg beter inzicht in de bestaande vastgoedmarkt

- Werk vanuit een proactieve houding om kansen te verzilveren. Door inzicht te verkrijgen in de potentie van verdichting wordt een eerste beeld verkregen van kansrijke plekken. En er kan worden geacteerd op eventuele (on)wenselijke ontwikkelingen.
- Voer (account)gesprekken met beleggers en eindgebruikers over bestaande/kansrijke locaties van distributiecentra en anticipeer op ontwikkelingen in plaats van te reageren.
- Betrek bij gesprekken met de markt ook disciplines als verkeer, duurzaamheid, milieu direct te betrekken.

2. Geef ruimte voor experimenteren/verdichting

- Faciliteer (lokale en provinciale overheden) verdichting door ruimte te geven aan initiatieven binnen gestelde kaders en wensen voor een gebied. Is het bijvoorbeeld wenselijk om de hoogte in te gaan (en hierop planologische kaders aan te passen?) of de ruimtelijke inpassing te verbeteren?
- Pas (planologische) kaders aan waar nodig en/of gebruik deze als onderhandelingsruimte richting de markt. Een aantal plekken waar ook ruimte is om te experimenteren kan bovendien creatief ondernemerschap bij marktpartijen uitlokken.
- Overweeg de inzet van financieel en/of privaatrechtelijk instrumentarium, bijvoorbeeld om (grond)posities te verwerven. Op het moment dat gesprekken gevoerd worden met een bedrijf over vertrek/verhuizing kan dit instrumentarium op maat gemaakt worden.
- (Tijdelijke) schuifruimte is noodzakelijk. Bij verdichting gaat het vaak om sloop-nieuwbouw. Bestaande constructies lenen zich vaak niet voor verdere intensivering van gebruik.

3. Verdichting verdient hoge prioriteit en moet concrete doelstelling krijgen

- Maak concreet dat een deel van de (nieuwe) ruimte vraag hier kan landen.
- Zet financiële middelen in, zoals fondsvorming of een statiegeldregeling om onrendabele toppen te financieren. Benoem bovendien maatschappelijke baten van intensivering (voorkomen aanleg nieuwe infrastructuur, lagere ruimtelijke claim, uitstralingseffect op 'buren').

Drie aanbevelingen voor marktpartijen en bedrijfsleven

1. Denk in een toekomstbestendige portefeuille in plaats van ontwikkelgericht

- Leg prioriteit bij het optimaliseren van bestaand vastgoed. In de huidige markt (schaarste aan nieuwe greenfieldontwikkelingen) is het voor marktpartijen interessant om de bestaande distributiecentra te herontwikkelen en hier te verdichten. Mits de randvoorwaarden goed zijn kan ontwikkeling hier sneller van de grond komen.
- Denk vanuit de bestaande vastgoedportefeuille. Op welk moment is het wenselijk om toe te werken naar herontwikkeling/investeringen in bestaande distributiecentra? Waar ligt het kantelpunt? Wat is de return on investment? Nu is een object onderdeel van een grotere portefeuille; leegstand of achterblijvende huurinkomsten vallen vaak niet direct op. Het is zaak om vroegtijdig te onderkennen op welke plekken potentie ligt, waar een waardesprong mogelijk is en wat de opties zijn. Op die manier werken marktpartijen aan continue vernieuwing en toekomstbestendigheid van de vastgoedportefeuille.
- Zie het ook als een belangrijke kans/oplossing om te voorzien in meer aanbod, omdat er veel weerstand is tegen nieuwe greenfieldlocaties.

2. Think outside the box (again)

- Denk veel vaker vanuit gestapelde multitenant en gemengde gebouwen (met bijvoorbeeld logistiek en mkb of logistiek en wonen). Veel portefeuilles en investeringsfondsen zijn nu gericht op monofunctionele panden en functies. Marktpartijen kiezen nu voor de gebaande paden (namelijk investeringen in verduurzaming van gebouwen via bijvoorbeeld materiaalgebruik, zon op dak, et cetera). Dit is heel succesvol geweest, gebouwen zijn vaak hyper duurzaam.
- Nieuwe revolutie: denken in mengconcepten (mix van functies in een gebouw) modulaire concepten (dynamisch gebruik) en real estate as a service (community-building). Dit alles op basis van de kansen en mogelijkheden op een kavel (in plaats van een bewezen beleggingsconcept uitrollen).

3. Denken in waarde(sprong) en toekomstpotentie van bestaande vestigingen

- Intensivering en verdichting zorgen voor een waardesprong in bestaand vastgoed. De schaarste aan nieuwe bedrijventerreinen vormt een bedreiging voor het groeiperspectief van (logistieke) ondernemingen.
- Werk samen met professionele marktpartijen. Bedrijven zien vastgoed vaak niet als corebusiness. Marktpartijen kunnen helpen bij het maken van keuzes, financiering en tijdelijke oplossingen gedurende realisatie. Vanuit bedrijven is het wenselijk om na te denken over de vestiging van meerdere bedrijven (logistiek, mkb, et cetera) op een bedrijfskavel.

Werk maken van verdichting op bestaande brownfields



Overheid

- Bepaal (on)wenselijke locaties voor (grootschalige) logistiek en verdichting.
- Denk in kansen en maatschappelijke baten in plaats van belemmeringen of onderbuikgevoel.
- Zet instrumentarium in voor proactieve sturing op verdichting op wenselijke locaties (zie hierna).
- Wijs (selectief) gebieden aan om te experimenteren met hogere bouwhoogte en/of functiemenging. Overweeg invoeren minimum bouwhoogte.
- Anticipeer op mogelijke knelpunten in verkeer, parkeren, et cetera. Zet in op shared services.
- Investeer in openbare ruimte en delen van voorzieningen.



Markt

- Bepaal op welke locaties in de portefeuille een waardesprong te realiseren is.
- Ga in gesprek met bestaande huurders over te realiseren groei op bestaande locaties door verdichting.
- Kijk >10 jaar vooruit; welke plekken hebben dan aandacht nodig?
- Denk in nieuwe concepten en vanuit de plek en niet alleen in laaghangend fruit en het geijkte beleggingsproduct.



Bedrijfsleven

- Maak vroegtijdig bekend bij overheden welke groeiplannen het bedrijf heeft.
- Overweeg daarbij vernieuwing en verdichting van bestaande locaties.
- Neem een professionele marktpartij bij de hand om de ontwikkeling te faciliteren en houd rekening met een tijdelijk ander onderkomen.
- Wen aan boven- en/of onderburen.

Mogelijk instrumentarium voor overheden



Bouwen op bestaande logistieke brownfields

april 2024

stec
groep

DENC
PART OF SWECO



Contact opnemen?
Hub Ploem h.ploem@stec.nl
Joost van Gilse jvgilse@denc.nl