

'Op risico bouwen in de logistiek is eigenlijk niet zo risicovol'

12-06-2018 11:10

DHG heeft grote ambities voor de komende jaren. De ontwikkelaar wil zich nog verder toespitsen op logistiek vastgoed en zet in op een uitbreiding van haar portefeuille met 750.000 m2. VJ sprak met Willem Slager, partner en directeur bij DHG, over de plannen en de toekomst van logistiek. "Nederland is nog niet te klein voor ons."

DHG is sinds de oprichting door David Hart eind jaren '90 actief in Nederland en vanaf 2001 breidde DHG haar portefeuille uit met logistiek vastgoed en dan vooral in de Rotterdamse havens. Slager vertelt: "We hebben altijd een sterke verbintenis gehad met opslag, transport en havengebieden. We hadden dus altijd al een uitgebreide portefeuille met bedrijfsmatige panden, kantoren en terminals, maar op logistiek gebied deden wij sinds 2005 eigenlijk maar één a twee grote ontwikkeling per jaar."

Op dit moment heeft DHG een vastgoedportefeuille bestaande uit 550.000 m2 bestaande bouw en 750.000 m2 in ontwikkeling. In totaal bezit DHG 2,6 miljoen m2 aan grondoppervlakte, waarvan 60% logistiek en de overige meters kantoorruimte, bedrijfsruimte en een groot aantal terminals.

Waarde toevoegen

Volgens Slager had DHG zelfs het voornemen om een aantal jaren geleden zich minder op logistiek vastgoed toe te leggen omdat andere ontwikkelaars al vroeg bereid waren om tegen aanzienlijk lagere rendementen te ontwikkelen. "Maar we zagen op tijd dat de vraag naar logistiek vastgoed alleen maar toenam en de gronden steeds schaarser werden. Daardoor hebben wij op tijd grote stukken grond gekocht waar wij nu op ontwikkelen en daar dus waarde toevoegen. Dat is ook onze doelstelling: wij willen iets creëren."

1 miljoen m2 aan grond

En dat pakt DHG groots aan, zo is er maar liefst ruim 1 miljoen vierkante meter aan grond verworven waar 750.000 vierkante meter aan logistiek vastgoed gaat komen. Voor ruim 500.000 m2 gaf DHG reeds opdracht. Op dit moment is DHG bezig met de bouw van verschillende SMARTLOGS in onder andere Moerdijk (totaal: 175.000 m2), Rotterdam (totaal: 165.000 m2), Bergen op Zoom (50.000 m2) en Venray (50.000 m2). In het tweede kwartaal van 2019 worden bovendien twee SMARTLOGS in Den Haag (50.000 m2) en Ridderkerk (50.000 m2) opgeleverd. Inmiddels is van de hele pijplijn zo'n 35% verhuurd.

Hoogwaardige XXL-distributiecentra

Wat zijn precies SMARTLOGS? Slager vertelt: "Een doos neerzetten kan iedereen, met ons SMARTLOG-concept willen we ons onderscheiden. Bij logistiek vastgoed zijn een aantal dingen belangrijk: locatie, kwaliteit en configuratie van het pand en voldoende arbeidspotentieel in de buurt. Onze SMARTLOGS voldoen daaraan en zijn daarnaast minimaal 50.000 tot meer dan 100.000 vierkante meter groot en geschikt om ESFR- en in sommige gevallen ook ADR-goederen (gevaarlijke stoffen) op een veilige en efficiënte manier op te slaan."

Volgens Slager is van de laatste variant (ADR-opslag) weinig aanbod beschikbaar, maar wel vraag vanuit de markt. Het gaat hierbij om Nederlandse, maar ook internationale partijen. "Het vergt wat meer specialistische kennis om deze ADR-gebouwen te realiseren door de strengere wet en regelgeving. Zo zijn wij bijvoorbeeld verantwoordelijk voor de overkoepelende milieuvergunning van onze huurders wat onze huurders wel in staat stelt om een locatie gelijk te betrekken in plaats van het zelf doorlopen van een lange vergunningaanvraag. Het is dus wel iets gecompliceerder dan het bouwen van een normale logistieke locatie," zegt Slager.

Grootschalig ontwikkelen

DHG ontwikkelt al haar logistiek vastgoed op risico en daarbij heeft DHG een duidelijke visie op ontwikkelen. “Een pand verhuur je veel makkelijker wanneer het er staat, dan wanneer je alleen een stuk grond hebt met een artists impression. We maken daarbij de bewuste keuze om grootschalig te ontwikkelen. We bouwen liever een pand van 100.000 m2 waarin we 4-6 huurders onderbrengen, dan een pand van maar 20.000 m2 voor 1 huurder. Je kan met een klein pand maar een specifieke groep bedienen, terwijl je met een groter pand meer opties hebt en je huurders flexibiliteit kan bieden. Doordat wij grootschalig ontwikkelen kunnen we ook grootschalig inkopen waar we weer een voordeel uithalen. Dus als je zorgt dat je groots bouwt en kwaliteit kan leveren dan ben je in staat om snel te leveren wat de huurder over het algemeen vaak wilt. Op risico bouwen is dan eigenlijk niet zo risicovol.”

Flexibiliteit

Slager meent dat ruimtebehoefte meestal aan onderhandeling onderhevig is, de vraag van een huurder is niet in beton gegoten. “We denken ook mee met een huurder, want als die liever een groter pand wil omdat ze verwachten binnenkort flink te gaan groeien maar nu nog vastzitten aan een oud huurcontract elders, dan kijken we hoe we dat kunnen oplossen. Kunnen we het huurcontract afkopen, een andere huurder aandragen of het pand inkopen? Het gaat erom dat de huurder zo goed mogelijk geholpen is. Wij doen er dus alles aan om een oplossing te vinden. Dat is kenmerkend voor DHG, wij zitten diepgeworteld in de markt en weten wat er speelt waardoor we vaak tot een passende oplossing komen. Daarbij willen klanten gewoon ontzorgd worden.”

Langere huurcontracten

Slager merkt op dat huurcontracten voor een steeds langere periode worden afgesloten. “Onze huurders realiseren zich ook dat er minder locaties beschikbaar zijn dan voorheen. Dus gebruikers willen zich steeds langer committeren. 80% van de contracten zijn nu voor 10 jaar, terwijl dit vijf jaar geleden heel anders was. Toen was 5 jaar de norm. Maar ook zij zien de markt veranderen en willen nu dus meer zekerheid voor hun bedrijf.”

Pijplijn financieren

DHG bekostigt haar projecten zelf en werkt daarbij samen met Nederlandse banken. “We kunnen onze pijplijn financieren door resultaten uit eerdere projecten. Daarnaast zijn wij nog bezig een gedeelte van onze portefeuille te verkopen, het gaat hierbij om circa 100.000 m2 aan bestaand vastgoed, wat oudere bedrijfspanden en kleinschaligere gebouwen. We houden dan nog een aanzienlijke portefeuille over maar kunnen ons volledig focussen op de ontwikkeling van onze logistieke portefeuille” aldus Slager.

Nederland groot genoeg

DHG houdt het hier niet bij, de ontwikkelaar blijft verder kijken naar geschikte locaties om aan te kopen. Volgens Slager biedt Nederland nog genoeg kansen. “Er zijn nog steeds mooie locaties in Nederland, in de buurt van water, snelwegen en met voldoende arbeidspotentieel. Maar het aanbod neemt wel snel af ten opzichte van een aantal jaar geleden.” En een stap maken naar het buitenland? “We zeggen geen nee tegen een internationale uitrol. Maar onze kracht is wel, dat wij de Nederlandse logistieke markt door en door kennen. Je kan binnen twee uur overal zijn en de klant helpen. We doen alles zelf, we zijn niet afhankelijk van makelaars of andere partijen al werken we daar wel mee samen. Dat zijn wel uitdagingen die je hebt in het buitenland. Het makkelijkst zou zijn als we voor een bestaande huurder iets realiseren in het buitenland, dan is die eerste stap snel gezet. Maar voor nu is Nederland nog groot genoeg voor ons,” zegt Slager tot slot.