

DHG: 'Wij bouwen altijd op risico, niet alleen nu de markt booming is'

03-12-2018 09:33

In onze serie interviews belichten we de meest actieve projectontwikkelaars van Nederland. Vandaag aan het woord Willem Slager, partner bij logistieke ontwikkelaar en belegger DHG. In de antwoorden op vijf vragen laat hij zijn licht schijnen over de stand van zaken binnen de logistieke markt, de groeikansen en welke locaties geschikt zijn.

Vastgoedjournaal: Welke ontwikkelingen en factoren in de markt zorgen voor de groei en vraag naar logistieke bedrijfsruimte in Nederland?

Willem Slager: "Een van de belangrijkste factoren die zorgt voor de ontzettende groei is de blijvende toename in online winkelen, voor particulieren maar ook voor business to business. Producten moeten en kunnen steeds sneller geleverd worden, dus ze moeten ook beter voorradig zijn en dat betekent dat er meer en efficiëntere opslag moet plaatsvinden. En dat terwijl er een tekort is aan nieuwe, multifunctionele logistieke ruimte.

Daarnaast zie je een verschuiving van voorraden. Waar deze tot voor kort doorgaans op locatie zelf lagen, wat over het algemeen duur en inefficiënt is, zie je dat deze door de betere lever- en aanrijtijden nu meer en meer in centraal gelegen warehouses komen te liggen. Dit zie je vooral terug in retail maar ook bijvoorbeeld bij garagebedrijven. Lokale voorraden worden tot het minimale beperkt en spullen kunnen op meerdere momenten per dag op afroep worden bezorgd. Deze bevoorrading vereist wel een uitstekend logistiek netwerk van warehouses.

De reden waarom de vraag naar logistiek in Nederland zo ontzettend groot is komt daarnaast mede omdat Nederland geografisch perfect ligt. Wij zijn dé gateway naar de rest van Europa dus het overgrote deel van deze goederen worden via Rotterdam naar de rest van Europa gestuurd. We hebben daarnaast een goed waternetwerk, dus multimodale overslag is uitstekend te organiseren.

Een ander voordeel is het gunstige belastingstelsel in Nederland. Btw-belasting op goederen kan in Nederland worden verlegd waardoor voor bedrijven die goederen opslaan in een warehouse een ongelooflijk voordeel biedt. En als laatste reden hebben wij hoog opgeleid logistiek personeel in Nederland, weinig stakingen en daarbij ook geen beperkingen in werktijden."

VJ: Hoe speelt DHG in op de alsmaar groter wordende vraag naar logistieke ruimtes en warehouses?

Slager: "Wij zijn al lang actief op de Nederlandse logistieke markt en zagen op tijd het tekort aan logistieke ruimte op ons af komen. De afgelopen 3 jaar hebben we in Nederland circa 1 miljoen m2 aan nieuwe ontwikkellocaties kunnen verwerven op strategische posities, met een grote concentratie in Rotterdam.

Wij spelen in op de groeiende vraag door op risico te bouwen en niet te wachten totdat een huurder bij ons aanklopt. Dit hebben wij altijd gedaan, niet alleen nu de markt booming is. Hierdoor kunnen wij zo breed mogelijk de markt bedienen en het voordeel is: het gebouw staat al klaar. Wij ontwikkelen hoogwaardige logistieke gebouwen, onze zogenaamde SMARTLOGS. Bij logistiek vastgoed zijn een aantal dingen belangrijk: locatie, kwaliteit, grootte en configuratie van het pand en voldoende arbeidspotentieel in de buurt. Onze SMARTLOGS voldoen daaraan, zijn tevens duurzaam en daarnaast minimaal 50.000 tot meer dan 100.000 vierkante meter groot en zijn geschikt om ESFR- en in sommige gevallen ook ADR-goederen (gevaarlijke

stoffen) op een veilige en efficiënte manier op te slaan. Door deze grootte kunnen we 1 of meerdere gebruikers op een locatie huisvesten.

Daarnaast hebben we een team van 30 mensen met veel kennis in huis, niet alleen van het verhuren, beheren en ontwikkelen van vastgoed maar ook een aantal experts op het gebied van warehousing en logistiek en grondacquisities. Zo kunnen we de huurder op alle fronten helpen en houdt het niet op bij een mooi pand.

VJ: Is er nog wel genoeg ruimte in Rotterdam voor het ontwikkelen van logistieke ruimtes of moet er worden uitgeweken naar andere locaties?

Slager: "In Rotterdam is geen beschikbare ruimte waar je kan ontwikkelen. De Maasvlakte is ooit gemaakt en recent uitgebreid met de Tweede Maasvlakte, maar dat is eigenlijk een ander soort logistiek gebied. Het ligt te ver verwijderd van Rotterdam.

DHG heeft in de Rotterdamse regio ca 270.000 m² aan logistiek vastgoed wat we de komende anderhalf jaar op de markt gaan brengen. Het gaat om een vijftal locaties. De eerst volgende uitvalsbasis is Moerdijk. Wij hebben hier de afgelopen 2 jaar al 100.000 m² gebouwd en verhuurd en zijn nu met de volgende 150.000 m² bezig. De laatste aankoop was een fabrieksterrein van 14 hectare waar we 100.000 m² gaan ontwikkelen op eigen grond. Dat is vrij uniek in een havengebied.

Ik zie ook nog kansen voor herontwikkeling binnen Rotterdam op locaties met verouderd vastgoed. Het gaat dan vooral om vastgoed dat niet meer voldoet aan de huidige eisen en te specifiek zijn gemaakt voor hun gebruiker. Je moet dan wel een uitvalsbasis hebben om de bestaande huurders op een andere plek te huisvesten. Door onze bestaande vastgoedportefeuille biedt dit voor ons ook nog volop kansen.

Maar niet alleen Rotterdam is interessant, locaties dicht bij een barge terminal in bijvoorbeeld Zwolle en Venray zijn ook belangrijk. DHG zit verspreid door heel Nederland. Wij blijven daarnaast op zoek naar nieuwe locaties, want de vraag in Nederland naar logistiek vastgoed blijft onverminderd."

VJ: Aan welke eisen moet hedendaagse warehouses en logistieke ruimtes voldoen om interessant te blijven voor de alsmaar groter wordende markt?

Slager: "Ik denk dat het allerbelangrijkste criterium is locatie, locatie, locatie. Je kan wel overal in Nederland een logistiek gebouw neerzetten, maar wil je voor lange termijn een goed product hebben dan moet je bouwen op knooppunten en tevens hoogwaardig bouwen waarbij je gebruik maakt van de maximale hoogte en omvang. Het draait om de kwaliteit van het gebouw en de multi-inzetbaarheid.

Je moet niet bouwen voor één specifieke huurder, maar juist een gebouw dat voor de meeste gebruikers interessant is. Want als je built-to-suit gaat bouwen en het gebouw komt leeg te staan, dan moet je lang zoeken naar een nieuwe huurder en opnieuw investeren. Dus flexibel bouwen waardoor hergebruik kan worden gegarandeerd is voor mij een belangrijk duurzaamheidsaspect."

VJ: Wat is er op dit moment bij DHG in ontwikkeling?

Slager: "Wij bouwen op circa 1 miljoen m² aan grond, deels in eigendom en deel in erfpacht. We ontwikkelen 750.000 m² aan logistiek vastgoed op risico op deze locaties. Hiervan hebben we reeds 250.000 m² verhuurd en we zitten nu in de afrondende fase van drie huurcontracten voor in totaal 150.000 m². Dan hebben we dus meer dan de helft al verhuurd terwijl onze pijplijn nog voor twee jaar doorloopt. In totaal bezit DHG 2,6 miljoen m² aan grondoppervlakte, waarvan 50% voor logistiek bestemd en de overige meters kantoorruimte,

bedrijfsruimte en een groot aantal terminals.”

Kimberly Camu