



GROENEWOUT

Logistiek vastgoed:

resultaten uit het verleden bieden geen garantie voor de toekomst

In de logistieke vastgoedmarkt wordt sinds kort weer volop gebouwd op risico. Nu de economie groeit en de behoefte aan opslagruimte snel toeneemt, starten vastgoedontwikkelaars alvast met de bouw van warehouses voordat een huurder is gevonden. In het verleden was dat minder een probleem vanwege de eensgezindheid over de definitie van een marktconform gebouw. Maar door de groei van e-commerce bestaat steeds minder duidelijkheid over de definitie wat marktconform is. De logistieke vastgoedmarkt zal daarom keuzes moeten maken.

CLAUDIUS PRINSENLAAN 132A

4818 CP BREDA

THE NETHERLANDS

T +31 (0)76 - 533 04 40

MAIL@GROENEWOUT.COM

WWW.GROENEWOUT.COM

Wie in 2005 aan tien specialisten in logistiek vastgoed had gevraagd hoe een marktconform gebouw eruit zag, had negen gelijklopende antwoorden ontvangen. Over de eisen aan vloerbelasting, vrije hoogte, plaats van kolommen en verhouding tussen warehouse- en kantooroppervlakte bestond weinig verschil van inzicht. Dat stelde vastgoedontwikkelaars in staat om op grote schaal te bouwen op risico: op populaire locaties in Nederland verrezen grote marktconforme gebouwen nog voordat een huurder was gevonden. Met succes: in de meeste gevallen bleven de gebouwen hooguit een paar maanden leeg staan. Met name logistiek dienstverleners maakten graag gebruik van de mogelijkheid om snel te schakelen.

Na de economische teruggang in 2009-2012 wordt in 2018 opnieuw volop gebouwd op risico. Volgens vastgoedmakelaar Jones Lang Lasalle wordt dit jaar 2,3 miljoen vierkante meter aan nieuw logistiek vastgoed ontwikkeld. Voor 36 procent daarvan is nog geen bestemming gevonden. De vraag is of het verstandig is om zo veel op risico te bouwen. Anders dan vijftien jaar geleden bestaat nu veel minder eensgezindheid over de vraag wat een marktconform gebouw is. De belangrijkste reden daarvoor is de opmars van e-commerce. Wat is er aan de hand?

Identieke operaties

Vastgoedbeleggers zijn dol op marktconforme gebouwen. Als ze al zicht hebben op een huurder, is dat vaak alleen voor een eerste termijn van tien jaar. Een gebouw wordt echter niet neergezet voor tien jaar. Bovendien is die termijn onvoldoende om de investeringen in het gebouw terug te verdienen. Beter gezegd: ook na die tien jaar moet het gebouw worden verhuurd om beleggen in het pand interessant te maken. De kans op een tweede verhuurtermijn van vijf, zeven of tien jaar neemt toe als het gebouw marktconform is. Hoe meer marktconform een pand is, hoe groter het aantal potentiële huurders waarvoor het geschikt is en hoe kleiner het risico op leegstand.

GROENEWOUT B.V. TRADE REG.

NR. CH. OF C. 20009626.

ESTABLISHED 1966. ALL ORDERS

ARE ACCEPTED AND CARRIED-

OUT ACCORDING TO THE

GROENEWOUT GENERAL TERMS

AND CONDITIONS 2012.



Dat lange tijd eensgezindheid bestond over de definitie van een marktconform gebouw, heeft alles te maken met de logistieke operatie die in die gebouwen plaatsvond. Vrijwel altijd verliepen die operaties volgens dezelfde principes. De inkomende goederenstroom bestond uit volle of bonte pallets die werden opgeslagen in conventionele palletstellingen. Die goederen werden uitgeleverd aan winkels of andere distributiecentra, meestal ook in de vorm van bonte pallets. Tien jaar geleden verliepen vrijwel alle logistieke operaties op deze wijze. Dat betekende dat ook alle logistieke gebouwen er in grote lijnen identiek uitzagen. Alleen de dimensies konden verschillen.

Pakketten

Dat de opmars van e-commerce impact heeft op het logistieke vastgoed, is algemeen bekend. Maar op de vraag wat die impact precies is, antwoorden vastgoedpartijen vaak met algemeenheden. Ze geven aan dat voor e-commerce-operaties meer vierkante meters nodig zijn en dus tussenvloeren toegepast moeten worden. Dat ze werk bieden aan meer mensen, wat betekent dat meer parkeerruimte en meer vierkante meters voor voorzieningen zoals kleedruimtes en kantines nodig zijn. Dat is echter maar een deel van het verhaal. En juist niet het deel dat verklaart waarom vandaag de dag minder eensgezindheid bestaat over de definitie van een marktconform gebouw.

Het hele verhaal wordt duidelijk als we inzoomen op de logistieke processen, daar ligt namelijk de oorzaak van deze wijzigingen. De belangrijkste verandering is dat de goederen het gebouw niet langer verlaten in de vorm van bonte pallets, maar in de vorm van pakketten. In plaats van grote leveringen aan winkels of andere distributiecentra, bestaan de zendingen uit dozen met vaak maar één, twee of drie producten. Dat betekent dat veel meer orderpickers en inpakkers nodig zijn. Door het grote aantal pakketten ontstaat ook de behoefte aan sorteren. De operatie wordt kortom een stuk arbeidsintensiever. Dat heeft consequenties op verschillende niveaus.

Tussenvloeren

De eerste consequentie heeft betrekking op de magazijninrichting. Een groot deel van de palletstellingen in een conventioneel warehouse maakt in een e-commerce-operatie plaats voor legbordstellingen. Legbordstellingen kunnen in principe prima in een gebouw met een vrije hoogte van twaalf meter worden ingepast, maar dan verdeeld over enkele tussenvloeren. Dat heeft echter wel gevolgen voor de vloer op de begane grond.

Vanwege het arbeidsintensieve karakter wordt ook mechanisering en automatisering van deze logistieke processen zoals orderpicken, inpakken en sorteren interessant. Een keuze voor een geautomatiseerd opslagsysteem met bakken heeft eveneens gevolgen voor het pand. De vrije hoogte van twaalf meter is dan opeens minder relevant. Misschien is een opslagsysteem met een hoogte van zestien of twintig meter economisch gezien een veel interessantere logistieke oplossing.

Crossdocking

Een ander kenmerk van e-commerce-operaties is de grote hoeveelheid waarde toevoegende activiteiten (VAS). Denk bijvoorbeeld aan het personaliseren van producten door logo's te drukken op producten en het verpakken van producten in cadeaupapier. Voor dergelijke activiteiten is extra vloeroppervlakte nodig. Een vloeroppervlakte die bovendien flexibel kan worden ingedeeld. De aard van de VAS-activiteiten verandert immers regelmatig. Deze activiteiten hoeven ook niet noodzakelijkerwijs op de begane grondvloer plaats te vinden.

Ook de goederenontvangst stelt andere eisen aan het gebouw. Zeker in e-commerce-operaties met een grote longtail neemt de diversiteit in binnenkomende goederen toe. Producten arriveren niet meer alleen in de vorm van volle of bonte pallets, maar ook op andere ladingdragers en niet alleen meer via vrachtwagens maar ook bestelbusjes. Omdat vaak niet alle artikelen in het gebouw op voorraad liggen, neemt daarnaast het aantal crossdock-leveringen toe. Dat zijn goederen die in het warehouse van een leverancier zijn verzameld en na ontvangst moeten worden samengevoegd met de rest van de order. Daarvoor moet in het gebouw ook ruimte zijn.

Vloerbelasting en vrije hoogte

Wat zijn nu precies de consequenties van e-commerce voor het ontwerp en de inrichting van logistieke gebouwen? Twee voorbeelden maken dat duidelijk. Het eerste voorbeeld betreft de vloerbelasting. In een traditioneel dc wordt vaak een minimale veranderlijke belasting van 30 of 40 kN per vierkante meter geëist. Dit is meestal voldoende voor de gebruikelijke belasting van palletstellingen bij een vrije hoogte van 12 meter. In een e-commerce-operatie met drie of vier, in een enkel geval zelfs vijf tussenvloeren, is het afhankelijk van type tussenvloer of een vloer met 40 kN/m² geschikt is om het gewicht te dragen. Wie kiest voor een oplegging van tussenvloeren op de staanders van de legbordstellingen, krijgt een fijnmazig raster van kolommen op de vloer. Het nadeel van deze methode is het gebrek aan flexibiliteit: de indeling van de legbordstellingen op de tussenvloeren kan niet of nauwelijks worden aangepast.

Een andere oplossing is een opzet met vrijdragende vloeren en kolommen in het pand. Dat betekent dat minder kolommen nodig zijn en dat de flexibiliteit in de inrichting van legbordstellingen groter is, maar leidt ook tot een veel grotere puntbelasting op de vloer ter plaatse van die kolommen. Wie een dc voor een e-commerce-operatie bouwt, zal dus vooraf de vraag moeten stellen welke optie de voorkeur krijgt: een gebouw met vrijdragende tussenvloeren of een gebouw met tussenvloeren die door de legbordstellingen worden gedragen. De optie die wordt gekozen, is bepalend voor de kans dat een huurder wordt gevonden.

Veel retouren

Het laatste onderscheid ten opzichte van traditionele operaties is de enorm grote retourenstroom. Met name bij kleding en fashion bestaat de neiging van consumenten om artikelen in verschillende maten en kleuren te bestellen. Wat niet past of staat, gaat meteen weer retour. De goederen die terugkomen in het distributiecentrum, dienen gecontroleerd en soms gerepareerd, herverpakt of gereconditioneerd te worden.

Al deze voorbeelden leiden ertoe dat de definitie van een marktconform gebouw verschuift. Naast de traditionele dc's voor beleving van winkels en andere distributiecentra is steeds meer behoefte aan een nieuw dc voor beleving van consumenten. Een dc waarvoor dus duidelijk andere uitgangspunten gelden.

Ook in business-to-business

De huidige e-commerce-dc's zijn vooral gericht op de consumentenmarkt (business-to-consumer). Maar inmiddels ondervinden ook steeds meer bedrijven in de zakelijke markt (business-to-business) de invloed van e-commerce. Mensen die 's avonds op de bank via internet iets voor zichzelf bestellen, verwachten dezelfde service als ze de volgende ochtend op kantoor een werkgerelateerde online order plaatsen.

Ook in de zakelijke markt leidt e-commerce dus tot een hogere bestelfrequentie, kleinere orders en kortere levertijden. Dat betekent dat het vraagstuk van marktconforme logistieke panden de gehele logistieke keten gaat beslaan.

Sprinklerinstallatie

Een ander voorbeeld betreft de vrije hoogte. Dat die standaard op twaalf meter ligt, heeft alles te maken met de gekozen sprinkleroplossing. Veel gebruikers geven de voorkeur aan een systeem met alleen een daknet (ESFR-installatie), waarbij de kans op waterschade door een beschadigde sprinklerkop minimaal is. Het alternatief is de bevestiging van sprinklers in de magazijnstellingen (inrack-sprinklers) met het risico dat de sprinklerkoppen door heftrucks of reachtrucks beschadigd raken. Het nadeel van een ESFR-installatie is dat de vrije hoogte beperkt is tot 12,20 meter. In de praktijk leverde dat tot nu toe geen problemen op vanwege de maximale hefhoogte van reachtrucks.

Als in een e-commerce-dc een geautomatiseerd opslagsysteem wordt geïnstalleerd, is de vrije hoogte van 12,20 meter opeens wel een probleem. De meeste 'bakkensystemen' halen een hoger rendement bij grotere hoogtes. Een gebouw met een vrije hoogte van zestien, achttien of twintig meter wordt dan opeens wel interessant. De kwetsbaarheid van de inrack-sprinklers is dan bovendien veel minder een probleem. Vanwege de hoge automatiseringsgraad is de kans op schade aan sprinklerkoppen vrijwel uitgesloten. Met andere woorden: in een e-commerce-dc verdient een grotere hoogte al snel de voorkeur.

Vooraf keuzes maken

Wat betekent dit voor de logistieke vastgoedmarkt? Allereerst dat de risico's bij het bouwen op risico vandaag de dag groter zijn dan vijftien jaar geleden. Wie de definitie van een marktconform gebouw van vijftien jaar geleden hanteert met een vrije hoogte van 12,20 meter en een vloerbelasting van 40 kN per vierkante meter, realiseert een gebouw dat voor e-commerce-operaties minder geschikt is.

Sterker nog: vastgoedbeleggers zullen vandaag de dag veel meer dan vijftien jaar geleden vooraf keuzes moeten maken. Is het gebouw bestemd voor een traditionele operatie of een e-commerce operatie? Welke vrije hoogte hanteren we? Welke belasting moet de vloer kunnen dragen? Elke keuze die vastgoedbeleggers maken, is bepalend voor de aantrekkelijkheid van het gebouw voor potentiële toekomstige huurders.

Zeven of vijf jaar

De komende jaren zal het vraagstuk alleen nog maar groter worden. In de markt zien we de huurtermijnen steeds korter worden; dit vergroot de druk op vastgoedbeleggers om vooraf duidelijke keuzes te maken. Waar vroeger een huurtermijn van tien jaar gemeengoed was, worden tegenwoordig meer en meer huurcontracten afgesloten voor een termijn van zeven of soms zelfs vijf jaar. De kans dat beleggers op zoek moeten naar een tweede, derde of zelfs vierde huurder neemt dus toe.

Tegelijkertijd gaan de ontwikkelingen op het gebied van mechanisering en robotisering razendsnel, waardoor ook de specificaties van een marktconform gebouw aan verandering onderhevig blijven. Terwijl de behoefte aan een marktconform gebouw dus toeneemt, is steeds minder duidelijk hoe een marktconform logistiek gebouw eruit ziet. De logistieke vastgoedmarkt zal daarom meer en meer kleur moeten bekennen. Waarbij vooraf heldere keuzes maken wat betreft type gebouw, de beste strategie lijkt voor investeerders en ontwikkelaars.

Auteurs

[Michael Lokerse \(Senior Consultant\)](#) en [Mari van Kuijk \(Managing Director & Partner\)](#) zijn bij Groenewout betrokken bij alle gebouwgerelateerde activiteiten zoals locatiadviezen, gebouwdefinitie en -implementatie.

T: 076 533 0440 | M: mail@groenewout.com