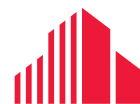


# OUTLOOK 2021

LOGISTICS

FAST FORWARD



**CUSHMAN &  
WAKEFIELD**

## LOGISTICS OUTLOOK 2021 - FAST FORWARD

Het was op Black Friday, afgelopen november, dat het online retailkanaal in Nederland naar nieuwe hoogten werd gestuwd. Hoewel fysieke winkels nog steeds geopend waren vond de vanuit huis werkende en winkelende consument makkelijker dan ooit haar weg naar de webwinkels, getuige de 134 miljoen betalingsopdrachten die het online betaalplatform IDEAL die dag te verwerken kreeg. Niet eerder lag het aantal transacties zo hoog. Hoewel logistiek dienstverleners en pakketbezorgers zich hadden voorbereid op topdrukke in de decembermaand, traden er hooguit wat vertragingen met de bezorging op. De supply chains functioneerden op de toppen van hun kunnen, geheel onzichtbaar voor de ongeduldige consument.

### NAAR EEN NIEUWE RELATIE TUSSEN VERLADER EN EINDCONSUMENT

Door de unieke combinatie van de gunstige ligging in Europa, de goede verbindingen met het achterland, de aanwezigheid van twee grote mainports, kennisinstituten en de alom aanwezige expertise op het gebied van planning en ketenregie, heeft Nederland zich de afgelopen decennia ontwikkeld tot de Gateway to Europe. Binnen Nederland zijn feitelijk twee segmenten te onderscheiden: zo vinden stukgoederen vanuit de rest van de wereld via de grootschalige XXL logistiek in Nederland hun eindbestemming elders in Europa, terwijl de fijnmazige beleving van consumenten in Noordwest Europa op minder grote schaal veelal nationaal en regionaal niveau wordt opgepakt. In 2020 werd 80% van de zoekvraag naar logistieke bedrijfsruimte door deze retailers gegenereerd. Hierbij gaat het met name om specifieke producten. Nieuwe bezorgconcepten zoals Budbee of online vers leveranciers zoals Crisp, die zich richten op de directe levering van versproducten aan de eindconsument, vereisen een fijnmaziger distributienetwerk dan de op Europese winkelcentra gerichte XXL logistiek.

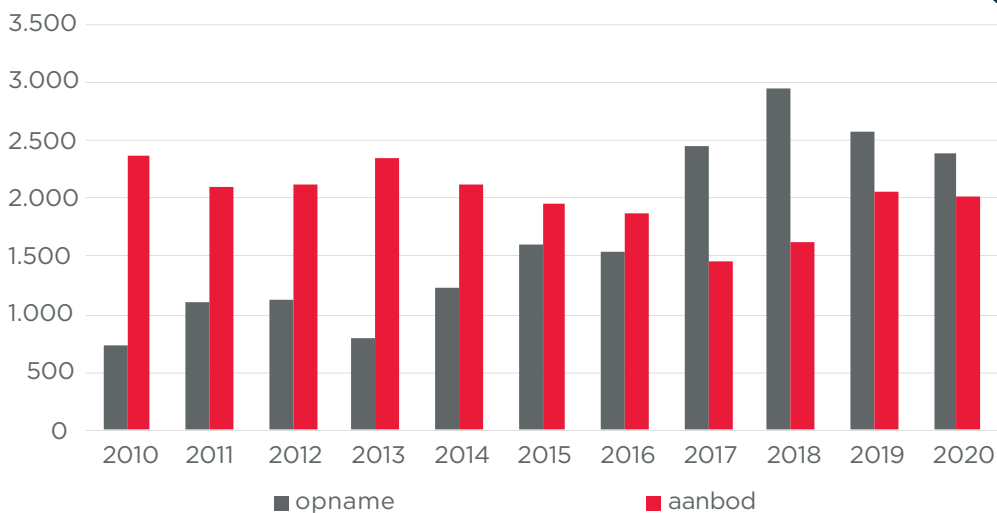
Schaalvergroting enerzijds en pakketverkleining anderzijds hebben geleid tot een ingewikkelde last mile distributie die hoge kosten met zich meebrengt.

Het aandeel van het kortste stukje in de totale supply chain richting de eindconsument bedraagt volgens [onderzoek](#) van Cushman & Wakefield ongeveer 50%. Geen wonder dat logistieke dienstverleners hun aandacht hebben gericht op of verlegd naar oplossingen voor een efficiëntere stadslogistiek (Urban Logistics). Vooral strategisch gelegen locaties in de grotere stedelijke regio's van Nederland staan volop in de aandacht om door middel van cross dock centra de economische én maatschappelijke kosten van de last mile te reduceren. De combinatie van stijgende grondprijzen in en rondom de grootstedelijke regio's en aanhoudende jacht van gebruikers naar deze strategische locaties zorgt ervoor dat steeds nadrukkelijker oplossingen in beeld komen die tot voor kort ondenkbaar waren in Nederland. Concepten zoals multi layer warehousing worden in deze specifieke logistieke markt stilaan een nieuwe realiteit.

Daarbij wordt een breed palet van oplossingen verkend. Alternatieve oplossingen worden momenteel in de ons omringende landen gevonden. Zo bedient Amazon haar klanten in Duitsland door middel van een omvangrijk netwerk van kleinere regionale distributiecentra. Daarmee zoeken stakeholders niet alleen naar een nieuwe relatie met de consument, ook de weg naar die consument toe biedt meerdere scenario's.



## Vraag en aanbod op de logistieke bedrijfsruimtemarkt groter dan 10.000 m<sup>2</sup>



De vergrote focus op beleving aan de eindconsument heeft gevolgen voor de afhandeling van de goederen. Door de complexere en snellere aan- en afvoer is de afhandeling veel arbeidsintensiever geworden. Ook al vóór de virusuitbraak zorgde de opkomst van e-commerce voor een complexere goederenstroom die enerzijds werd gekenmerkt door hoogfrequente leveringen met een kleine zendingsgrootte en anderzijds door een bi-directioneel karakter als gevolg van de retourlogistiek. Daarmee zijn distributiecentra uitgegroeid tot de zenuwcentra van de supply chain.

Bovenstaande activiteiten hebben geleid tot een grote verscheidenheid van logistieke activiteit in een brede zone in het westen en zuiden van Nederland, waarbij de ontwikkeling van nieuwe centra zich niet meer aan de traditionele logistieke clusters lijkt te houden. Verladers willen vooral grip houden op de nieuwe realiteit waarmee zij nadrukkelijk buiten de gebaande paden kijken.

### OUTLOOK GEBRUIKERSMARKT

De afgelopen twee jaar waren uitzonderlijk sterke jaren voor logistiek vastgoed. Voor de virusuitbraak was de verwachting dat de logistieke markt in 2020 achter zou blijven op de afgelopen jaren door de PFAS- en stikstofproblemen en de wereldwijde handelsoorlogen. De fundamenten voor logistiek vastgoed in Nederland blijven echter onveranderd positief.

Voor de jaren 2017 en 2018 sprongen eruit, terwijl vanaf 2019 oplopende aanbod schaarste

een rem zet op de logistieke transactiedynamiek in Nederland. Met een opname van 2,4 miljoen m<sup>2</sup> in 2020 is er langjarig gezien nog steeds sprake van een zeer groot transactievolumen. Omdat de beschikbare kavels in de traditionele logistieke clusters nagenoeg op zijn, vinden er momenteel weinig speculatieve ontwikkelingen plaats. In de loop van 2021 zullen er echter weer meer distributiecentra op de markt beschikbaar komen. Deze toevoegingen hebben overigens wel tot gevolg dat distributiecentra aan steeds hogere eisen moeten voldoen om succesvol te worden verhuurd. Nog te realiseren nieuwbouw wordt snel verhuurd terwijl nabijgelegen bestaande units langer in aanbod blijven staan. De algehele schaarste heeft echter wel tot gevolg dat ook deze units uiteindelijk verhuurd worden.

De pandemie heeft ook in logistiek Nederland tot een bijzonder jaar geleid. Veel meer dan in andere jaren lag de groei van de markt en de bijbehorende transportvolumes vooral in de food-, elektronica- en farmalogistiek. De trend van Big, Bigger, Biggest ging in 2020 minder op en de meeste marktdynamiek deed zich voor in het segment tussen de 20.000 m<sup>2</sup> en 40.000 m<sup>2</sup>, wat duidt op een trend naar een fijnmaziger distributiemodel.

De dynamiek van grote XXL logistiek in Nederland wordt mede bepaald door grote buitenlandse, dikwijls Angelsaksische, retailers die vanuit Nederland hun Europese retailactiviteiten aansturen. Omdat de pandemie juist in landen als de Verenigde Staten grote impact heeft gehad, bleef nieuwe interesse vorig jaar uit, aangezien alle aandacht op het managen van de thuismarkten werd gericht.

De verwachting is dat een herstel uit deze hoek optreedt als de vaccinatiegraad in de VS heeft geleid tot een normalisatie van de binnenlandse economie.

Vanuit het Verenigd Koninkrijk worden aanbieders van distributieruimte in Nederland overspoeld met informatieverzoeken van Britse bedrijven die als gevolg van de harde Brexit op zoek zijn naar een plek binnen de Europese interne markt om hun klanten te bedienen. Hoewel breed uitgemeten in de pers, valt de uiteindelijke extra behoefte ten opzichte van de totale transactievolumes bescheiden uit. Echter is het vanwege de onduidelijke aard van het Brexit akkoord niet uitgesloten dat er zich in de loop van 2021 nog meer onverwachte omstandigheden voordoen die ervoor zorgen dat Britse én Europese verladers een groter beroep zullen doen op het in Nederland beschikbare aanbod.

Door de hoge transactiedynamiek van de laatste jaren is een grote schaarste aan hoogwaardige distributieruimte ontstaan. Hierdoor zijn huurprijzen in sommige markten fors gestegen, waarmee vooral gebruikers te maken hebben die op korte termijn een hoogwaardige distributieruimte nodig hebben. Gebruikers met een grotere tijdshorizon hebben inmiddels alternatieven.

Mede als gevolg van de ontwikkel 'boom' van de laatste jaren in logistiek Nederland zijn eindgebruikers van een distributiecentrum zich bewust van hun grote waarde voor een projectontwikkeling. Zij nemen bij een nieuwe locatiekeuze een assertieve houding aan die op gespannen voet staat met het beperkte aanbod van eersteklas distributieruimte. Gebruikers die flexibel zijn als het gaat om de factor tijd verkennen steeds meer de mogelijkheden om in eigen beheer en met behulp van een professionele partij huisvesting op maat al dan niet op alternatieve locaties te realiseren. De verkregen ontwikkelwinst wordt vervolgens veelal geïnvesteerd in de automatisering van bedrijfsprocessen binnen het distributiecentrum. Deze ontwikkeling kan in potentie stabiliserend doorwerken op de

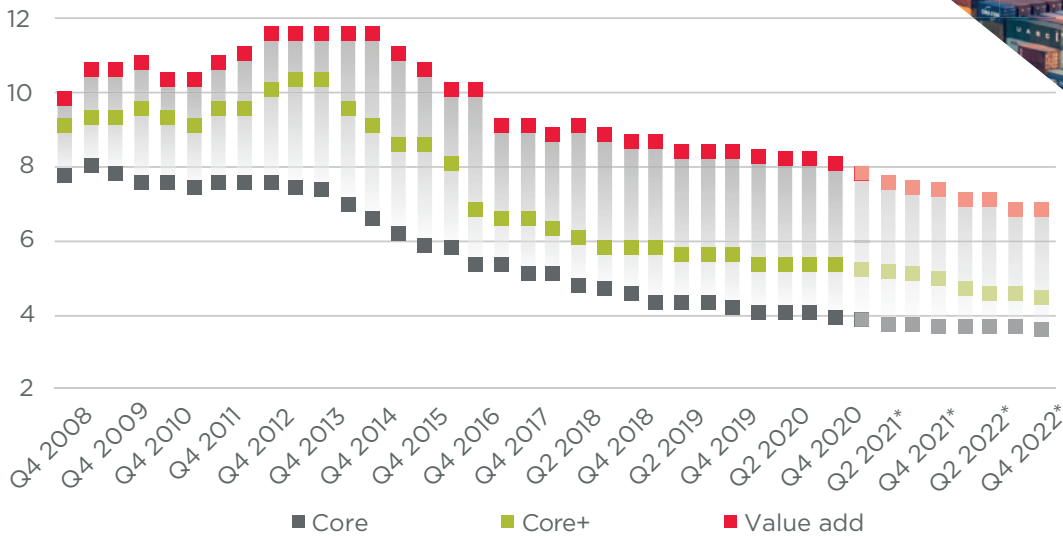
huurgroei in de grote logistieke centra. Het uitwijken van eindgebruikers naar specifiek op maat ontwikkelde sites kan op termijn wringen met toekomstige vraag op de beste locaties, waar het de ontwikkelaars zijn die zich momenteel op risico focussen op vooral de realisatie van hoogwaardige distributiecentra ten behoeve van beleggers. Het zijn zij die zeer lage rendementen accepteren door de aantrekkelijke fundamenten op de gebruikersmarkt van veel vraag, weinig aanbod en de reële perspectieven op huurgroei.

Samengevat is de huidige ontwikkel 'boom' het gevolg van het feit dat er gelijktijdig voor gebruikers én beleggers ontwikkeld wordt, waarmee de risico op bubbelvorming in de markt niet ondenkbaar is. De aanhoudend hoge gebruikersvraag overtreft, of beter gezegd overstemt, alle verwachtingen, waarmee tot nu toe uiteindelijk elke logistieke ruimte een gebruiker vindt. Een blijvende focus op de juiste combinatie van locatie, gebouw én gebruikersvraag is de beste manier om te anticiperen op deze risico's.

De specifieke trends op de gebruikersmarkt met betrekking tot productcategorieën, de hierboven geschetste ontwikkeldynamiek en algehele schaarste aan distributiecentra, heeft tot een verruiming van de Nederlandse logistieke ruimte geleid. Vanuit de traditionele hotspots in het westen en zuiden van Nederland is één grote logistieke zone ontstaan, van Bleiswijk tot 's Heerenberg en van Lelystad tot Echt. Gedreven door grondschaarste en krappe arbeidsmarkten richten zowel logistiek dienstverleners als beleggers hun blik steeds meer op opkomende distributielocaties in het oosten en noorden van het land. De marktvrage naar logistieke bedrijfsruimte is toegenomen, nadat 'kwartiermakers' op locaties zoals Lelystad, Deventer en Almelo hebben bewezen dat bereikbaarheid op deze locaties nog steeds optimaal is. Het is een direct gevolg van de Nederlandse interessante infrastructuur: barge terminals en wegen zijn kwalitatief goed, waardoor alternatieve vestigingslocaties eerder het overwegen waard zijn.



**Ontwikkeling van bruto aanvansrendementen distributiecentra**  
in %, top-, midden- en basissegment (k.k.)



**OUTLOOK BELEGGERSMARKT**

Beleggers in logistiek vastgoed anticiperen al geruime tijd op structurele transitieprocessen die het gevolg zijn van de opkomst van e-commerce. Sinds 2013 dalen de aanvansrendementen die beleggers bereid zijn te accepteren voor het beste logistieke vastgoed en 2020 vormde hierop geen uitzondering. In 2020 werd circa EUR 3 miljard in logistiek vastgoed geïnvesteerd, waarmee deze asset class een vergelijkbare omvang heeft met de kantorenmarkt. Hoewel begeerd door een grote verscheidenheid aan binnenlandse en buitenlandse beleggers, bleef het investeringsvolume toch circa 25% achter ten opzichte van 2019. Hoewel het segment daarin in grote lijnen de andere asset classes volgde, is deze daling voornamelijk toe te rekenen aan het gebrek aan beschikbaar beleggingsproduct.

De verwachting voor 2021 is dat de huidige dynamiek wordt voortgezet, zij het op minder grote schaal dan voorgaande jaren. Dit is het gevolg van een verwachte afname van nieuw opgeleverde distributiecentra, doordat de ontwikkelpijplijn vanaf 2019 is gestopt door de verdozingsdiscussie, belemmeringen die het gevolg zijn van PFAS en stikstof. Vanaf 2020 is hier ook de corona pandemie als impactvolle factor bijgekomen. Voor 2021 zal er, uitgedrukt in aantallen transacties ten opzichte van verwacht aanbod, sprake zijn van meer transactiedynamiek.

De grote schaarste aan kwalitatief hoogwaardig aanbod zorgt bij beleggers voor een grotere bereidheid te betalen voor het beste Core product. Ook wordt de aandacht verlegd naar alternatieve

risicoprofielen zoals het Core+ en Value Add segment, hoewel bij dat laatste segment kritisch wordt gekeken naar de fundamenteën van de gebruiker of gebruikerssituatie, zoals de lengte van het huurcontract en de solvabiliteit van de huurder. De last mile locaties rondom de grote steden kunnen eveneens rekenen op de interesse van beleggers, doordat deze strategische locaties kansrijk worden gepercipieerd voor huurgroei. Opmerkelijk is dat als aan de juiste voorwaarden wordt voldaan, óók op secundaire locaties zeer scherpe rendementen worden gerealiseerd.

In combinatie met de aanhoudend hoge vraag ontwikkelde het bruto aanvansrendement voor het beste product zich in 2020 tot circa 4,0%, waarmee het netto aanvansrendement onder de 4% is uitgekomen. Vooral in de tweede helft van 2021 heeft zich een zeer sterke yield compressie voorgedaan, doordat het cruciale belang van efficiënte goedereindistributie duidelijk zichtbaar is geworden.

Voor 2021 en daarna worden geen grote wijzigingen op deze trend van neerwaartse druk op de aanvansrendementen verwacht. Sterker nog, marktbevijs uit de ons omringende landen laat zien dat ondergrenzen met betrekking tot yield compressie moeilijk zijn aan te wijzen, getuige het prijsniveau in Duitsland dat nu rond de 3,25% beweegt. De komende jaren zullen ook de Core beleggingsproducten in Nederland naar dit prijsniveau opschuiven. Hierbij zullen deze lage rendementen niet alleen voorkomen in de traditionele clustergebieden zoals Venlo en Tilburg, maar ook in de minder vanzelfsprekende gebieden in het midden en oosten van het land.

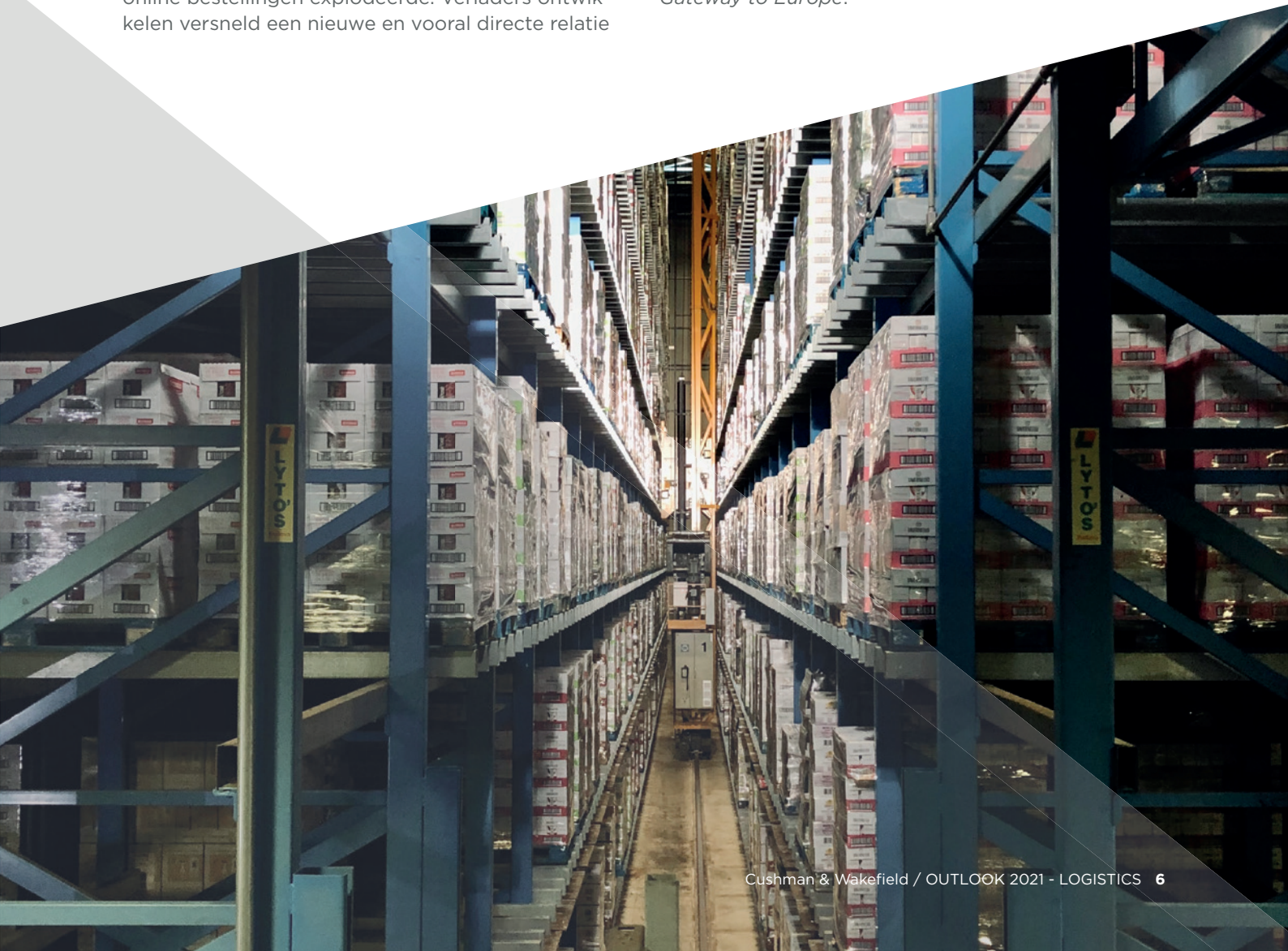
## FAST FORWARD

Anders dan eerdere recessies, vindt de huidige crisis niet zijn oorsprong in systematische economische of maatschappelijke weeffouten. Als het virus nog dit jaar kan worden bedwongen, staat niets een snel economisch herstel in de weg. Het is daarom belangrijk te blijven kijken naar de ontwikkelingen die voor de virusuitbraak al waren ingezet. Op de vastgoedmarkt voltrokken zich reeds grote structurele veranderingen die als gevolg van de coronaperiode versneld zichtbaar zijn geworden en is de 'Fast Forward' knop ingedrukt.

Achter de (beeld)schermen bestond het afgelopen jaar voor de logistieke dienstverlening uit extremen. De uitbraak van het coronavirus zorgde ervoor dat in Europa grote winkelmarkten voor kortere of langere tijd op slot zijn gegaan, waardoor logistieke dienstverleners voor ongekende uitdagingen stonden. Meerdere trends en processen die weliswaar al langer aan de gang waren, manifesteerden zich tegelijkertijd. De pandemie had tot gevolg dat winkels niet konden worden beleverd, terwijl het aantal online bestellingen explodeerde. Verladers ontwikkelen versneld een nieuwe en vooral directe relatie

met de eindconsument, omdat de fysieke winkel (tijdelijk) als schakel uit de keten is verdwenen. In plaats van het beleveren van winkels verschuift het accent naar de eindconsument. Hoewel dit proces al langer aan de gang was, werd de transitie naar online winkelen door de pandemie drastisch versneld en letterlijk op de Fast Forward knop gedrukt.

De transitie vindt bovendien plaats tegen een achtergrond van toegenomen politieke en economische uitdagingen in Nederland. Hoewel de coronacrisis alle aandacht opeist en de economische gevolgen voor de middellange termijn zich nog moeten uitkristalliseren, hebben Nederlandse producenten, handelaars en consumenten ook te maken gekregen met de gevolgen van Brexit. Hoewel dit de logistieke markt op korte termijn ook zeker grote kansen biedt, heeft de Europese Commissie berekend dat de Nederlandse economie er op de langere termijn nadelige gevolgen van zal ondervinden. Het doet echter niets af aan de Nederlandse propositie als *Gateway to Europe*.





**CUSHMAN &  
WAKEFIELD**

Cushman & Wakefield Nederland  
Gustav Mahlerlaan 362-364  
1082 ME Amsterdam



**MENNO VAN BOXTEL**

Head of Industrial & Logistics  
[menno.vanboxtel@cushwake.com](mailto:menno.vanboxtel@cushwake.com)



**MICHEL WILHELM**

International Partner Capital Markets  
[michel.wilhelm@cushwake.com](mailto:michel.wilhelm@cushwake.com)



**JOS HESSELINK**

Research Lead  
[jos.hesselink@cushwake.com](mailto:jos.hesselink@cushwake.com)