

## Interview bedrijfsruimtemarkt

# De toekomst van Nederland staat op het spel

Dat er een nijpend tekort is aan bedrijventerreinen en andere bedrijfslocaties is al jaren een probleem. Inmiddels is de situatie in veel gebieden dringend en gaat het er om spannen. Er staat niets minder dan onze economie en onze welvaart op het spel. Wat zijn de strategische perspectieven vanuit markt en overheid? Drie koplopers laten voor NVM Business hun licht schijnen over investeringsstrategieën, ondernemerschap en vestigingsklimaat. 'Er is veel meer mogelijk dan er vanuit de politiek wordt gedacht.'



# Interview bedrijfsruimtemarkt

**H**ij voelt zich bij Borghese Logistics als een vis in het water, zegt Rutger-Jan van Broekhoven, directeur vastgoedontwikkeling. Hij is verantwoordelijk voor alle ontwikkelingen op het gebied van logistiek commercieel vastgoed. De crux van het succes zit in de strategische keuzes die het bedrijf bij iedere ontwikkeling maakt, samen met de gebruiker, aldus Van Broekhoven. 'Het past ook helemaal bij ons, als familiebedrijf, dat wij zelf initiatieven en risico's nemen, maar dat vervolgens ook zo snel mogelijk toetsen aan wat er leeft in de markt. Wat heeft deze markt nodig, waar vraagt deze markt om?'

En dat is niet nieuw, dat doen we al sinds we als bedrijf zijn opgericht in 1998.' De strategie sluit naadloos aan bij de aanbevelingen van het invloedrijke rapport van Wennink, over het (toekomstige) vermogen van Nederland. Van Broekhoven: 'Wij ontwikkelen

alleen op plekken waar we vanuit een strategisch perspectief kansen zien. Het maken van echte keuzes is in mijn ogen strategie. Wij maken de keuze om in bepaalde gebieden actief te zijn én om heel dicht tegen de gebruikers aan te kruipen. Pas daarna kijken naar de investeerders en financiers. Zo kunnen we aansluiten bij datgene waar de kansen zich voordoen.'

## Toegevoegde waarde

Ook op landelijk niveau speelt de vraag of we wel bezig zijn met de echt strategische keuzes. In het belang van ons verdienvermogen zouden we ons moeten richten op een beperkt aantal sectoren en die gaan versterken. Van Broekhoven: 'Een treffend voorbeeld is de life science en biotechnologie. Die is sterk geclusterd in de regio Leiden. Als je dan in die regio de schaarse beschikbare ruimte gebruikt om >

## WIE IS:

**Rutger-Jan van Broekhoven is directeur vastgoedontwikkeling bij Borghese Logistics. Hij studeerde aan de TU Delft en maakte bij BAM de stap naar de projectontwikkeling. Inmiddels is hij 20 jaar werkzaam voor het familiebedrijf Borghese en verantwoordelijk voor de ontwikkeling van logistiek vastgoed, waaronder de grote distributiecentra en warehouses.**



# Interview bedrijfsruimtemarkt

een distributiecentrum voor medicijnleveranciers te ontwikkelen, dan doe je het volgens mij strategisch gezien heel logisch. Je zoekt aansluiting bij wat er in de regio is en waar die regio behoefte aan heeft. Dat vertaalt zich dan ook weer door, bijvoorbeeld als medicijnleveranciers gebruik maken van studenten als medewerkers op de werkvloer. Dan grijpt het allemaal in elkaar. Maar zet je daar op diezelfde vierkante meters een e-commerce distributiecentrum neer, dan zal dat best wel verhuren hoor, maar wat is dan de toegevoegde waarde in het cluster?'

## Scherpe keuzes

Maar wie maakt dan uiteindelijk de keuzes? Dat is nadrukkelijk niet alleen de overheid, stelt Van Broekhoven. 'Er wordt altijd heel gemakkelijk gewezen naar de overheid. Nee, het zijn ook de vastgoedpartijen zélf die keuzes moeten durven maken. Vaak wordt er maar gewoon een zo flexibel mogelijk DC neergezet, zodat iedereen er in kan. Ik vind dat hier een rol ligt voor bedrijven – ontwikkelaars of beleggers dan wel financiers – die daar wél innovatief in zijn. Voor ons is dat heel logisch. We gaan niet zomaar op een plek ergens in Nederland ontwikkelen, omdat de grond daar heel

goedkoop is. En wij zijn zeker niet de enigen hoor. Ik zie ook collega-ontwikkelaars die dit soort scherpe keuzes durven maken en zich daarover uitspreken. Laten we stoppen met het random neerzetten van lege hallen, want dat is niet goed voor de omgeving. Ik vind zeker dat de sector zichzelf moet corrigeren waar nodig, én het gesprek aan moet gaan met elkaar, over wat doe je wel of juist niet.'

## Buitenlandse beleggers

Die omslag is in de markt op dit moment nog onvoldoende gaande. Voor Van Broekhoven reden om zich wél uit te spreken. 'Ik ben hoopvol, maar we moeten echt keuzes gaan maken met z'n allen. Dat moet in het collectief bewustzijn komen.' Waar hij zich serieuze zorgen over maakt is het teruglopende aantal buitenlandse investeerders die Nederland hard nodig heeft. Rutger-Jan van Broekhoven: 'Zonder buitenslands vermogen is economische groei in Nederland niet mogelijk. De Nederlandse vastgoedmarkt is gewoon veel te groot, die investeringen kunnen we niet allemaal zelf ophoesten. We hebben een lange geschiedenis om Nederland op de kaart te zetten als gateway van Europa: Nederland Distributieland. Ik merk dat we als land nu

juist minder aantrekkelijk zijn geworden voor internationale beleggers. Die zijn inmiddels ook wel op de hoogte dat we hier een stikstofprobleem hebben. Het is voor hen duidelijk dat we het hiermee wat moeilijker hebben dan andere landen om ons heen. De vastgoedmarkt is een globale markt. Investeerders vinden echt wel mogelijkheden in andere landen. En ja, als ze dat doen, zie je ze ook niet zo snel meer terug. Dit geldt momenteel heel sterk voor de woningbouw, maar ook voor bedrijventerreinen gaat dit echt heel lastig worden.'

