

Regio-analyse Zuid-Nederland

Logistiek niet op waarde geschat

Nederland wordt vandaag de dag door veel buitenlandse partijen gezien als een ingewikkeld land, ziet **Sander van Tuijl**. De boosdoener: de regelgeving, of juist het gebrek daaraan, en het uitblijven van daadkracht op de bekende hoofdpijndossiers. Vooralsnog weten internationale bedrijven Nederland, ondanks het dure investeringsklimaat, toch te vinden, maar dit is zeker geen vanzelfsprekendheid meer. 'Als Nederland te complex wordt, kunnen partijen net zo goed doorrijden naar andere landen.'

Als rasechte Brabander, nog altijd woonachtig in de provincie, heeft Sander van Tuijl een sterke affiniteit met de regio Zuid. De belangrijkste industriële en logistieke hotspots liggen op de as Rotterdam-Breda-Tilburg-Eindhoven-Venlo en zijn dan ook goed vertegenwoordigd in de regio. Sander: 'In deze hotspots vinden we by far de beste bedrijventerreinen, die ook in lastigere markten het best blijven presteren. Locaties daarbuiten, de secundaire plekken, laten meer leegstand en minder huurgroei zien, met hogere incentives, zoals huurkortingen, tot gevolg. Door de enorme groei van dit segment zie je dat er plekken zijn ontstaan die het op dit moment wat moeilijker hebben.'

Gezonde marges

De leegstand is licht gestegen, maar blijft binnen 'gezonde marges', zegt Sander. 'Als >



Regio-analyse Zuid-Nederland

je je creatief opstelt als verhuurder kun je nog steeds huurders vinden, ook buiten de traditionele hotspots. De markt stabiliseert nu vooral en dat kun je zowel positief als negatief uitleggen. Wij zien dat de partijen met de nodige ervaring in de markt zich nog altijd goed staande houden. De drempel is iets hoger geworden, maar dat vinden wij op zich niet zo vervelend. Er moet simpelweg meer toegevoegde waarde worden geleverd.'

Verschuiving arbeid

Bij de grote campussen ligt het probleem met name in het vinden van personeel. Van Tuijl: 'Dat gaat makkelijker wanneer je in de buurt van de grote steden zit. Door het arbeidstekort zien we dat logistieke operaties complexer worden en dat meer wordt

geautomatiseerd. Daardoor verschuift de arbeidsvraag richting hoger opgeleid personeel, in plaats van de traditionele *blue collar-worker*.' Nieuwe partijen die naar Nederland komen, kiezen daar heel bewust voor, zegt Sander van Tuijl. 'We hebben een relatief duur investeringsklimaat in ons land. Partijen die hier toch voor kiezen, doen dat vanwege de kwaliteit die wij bieden, maar zeker ook vanwege het opleidingsniveau van de beroepsbevolking.'

Remming innovatie

Het gebrek aan stroom remt ondertussen de innovatie richting een geautomatiseerde operatie met hoogopgeleid personeel. Stikstof vormt in de logistiek mogelijk zelfs een groter probleem dan elders, denk bijvoorbeeld aan de aanleverende

vrachtwagens. 'Bij ons vindt er niet alleen stikstofuitstoot plaats tijdens de bouw, zoals bij woningen, maar juist ook in de fase daarna, door alle vrachtbewegingen'.

Vernuftig

Wat je in de regio ziet, is sterk verbonden met de steden, zegt Sander. 'De logistiek voor Europese distributie concentreert zich in Venlo, hightechbedrijven in Eindhoven en partijen die in de Benelux opereren in Breda.

Het is voor de sector cruciaal om dicht bij die intermodaliteit te zitten. Daarnaast zie je een grote mate van vernuftigheid in de sector. Er wordt allang niet meer alleen met pallets geschoven. Toch wordt de sector door de politiek in Nederland nog onvoldoende op waarde geschat. Er wordt vooral in negatieve termen gedacht, zoals de verdozing van het landschap, terwijl daar inmiddels juist veel goede, groene en duurzame oplossingen voor zijn ontwikkeld.'

WIE IS SANDER VAN TUIJL?

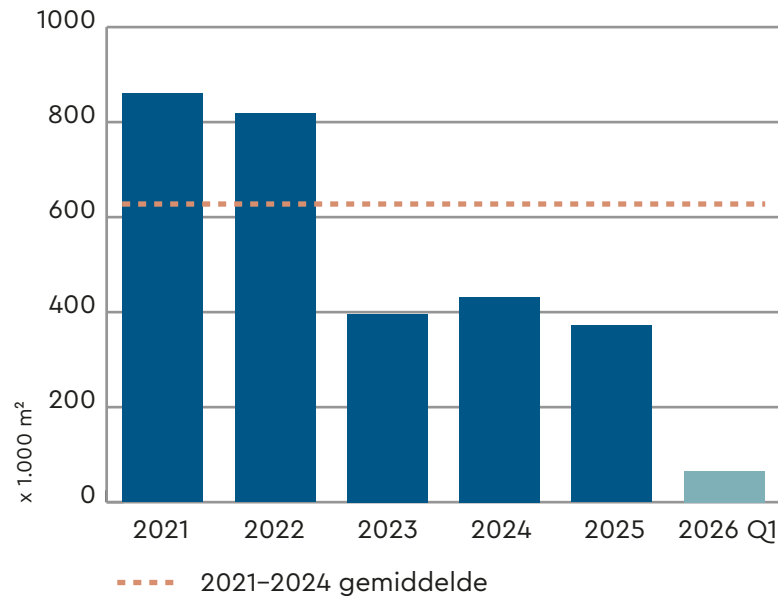
Sander van Tuijl is partner bij Cushman & Wakefield, een wereldwijd opererend kantoor dat cliënten ondersteunt bij hun commercieel vastgoedvraagstukken. Sander is onderdeel van het MT en geeft leiding aan het landelijke Industrial & Logistics agencyteam vanuit de standplaats Eindhoven. 'Mijn drive is dat ik nog iedere dag heel veel energie krijg om samen met mijn team deals te closen voor cliënten. Mijn hart ligt echt bij de logistiek, wij waren al actief in dit segment toen iedereen het nog een ondergeschoven kindje vond. Wij hebben een heel compleet en overall beeld van de markt.'



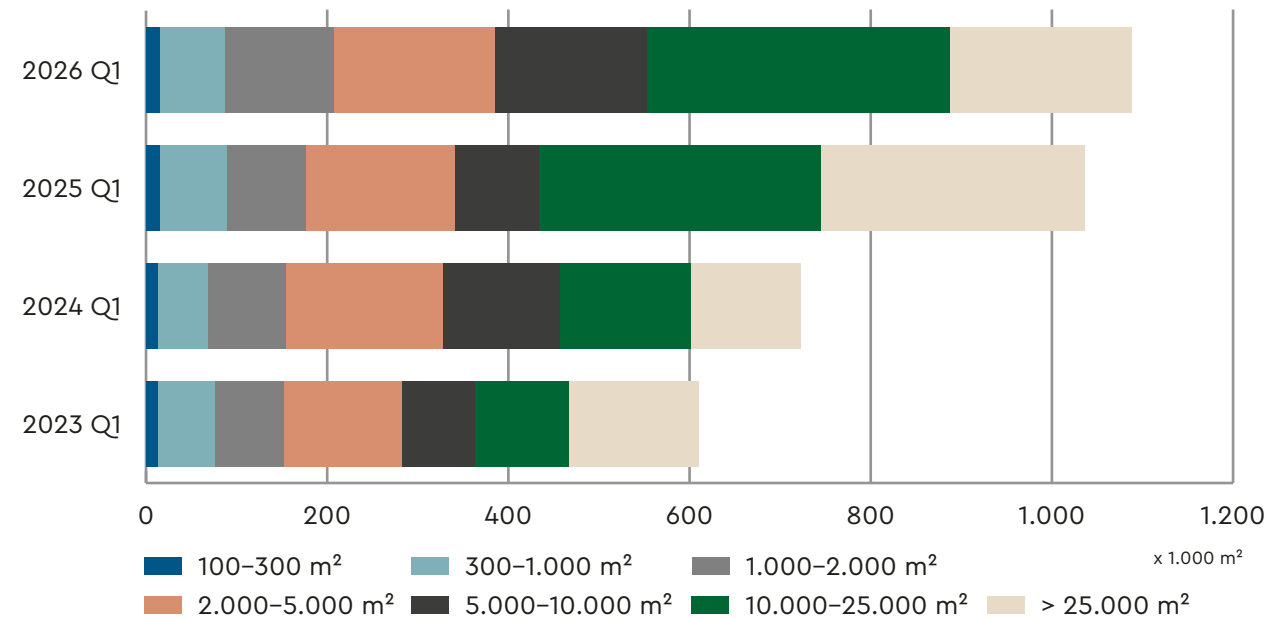
'De arbeidsvraag verschuift richting hoger opgeleid personeel'

Regio-analyse Limburg

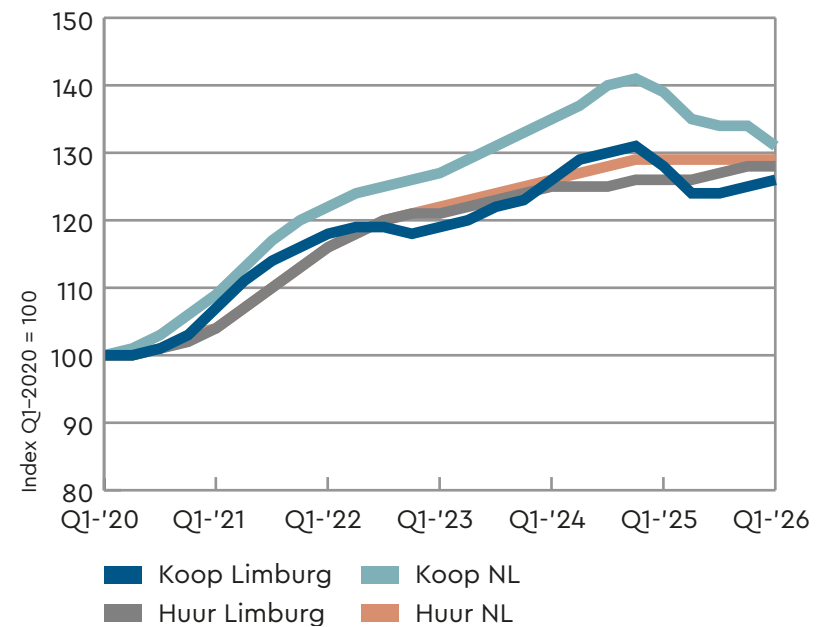
Opname



Aanbod



Koop- en huurcijfers



Kerncijfers

Plaats	Q2 '21 - Q1 '25*	Opname Q2 '25 - Q1 '26	Huur in €/m²	Aanbod		
				Q1 '25	Q1 '26	Aanbod %
Venlo	122.400	59.700	€40-€90	226.200	261.600	6%
Weert	63.200	19.700	€45-€70	28.100	38.800	3%
Echt	55.900	5.100	€35-€80	30.100	50.800	11%
Heerlen	50.100	16.800	€40-€80	71.600	87.300	9%
Venray	39.400	18.400	€40-€75	89.800	76.500	9%
Roermond	24.300	8.800	€45-€75	18.800	17.000	2%
Kerkrade	18.700	7.900	€35-€70	94.200	107.300	16%
Maastricht	33.800	23.900	€50-€80	33.600	7.900	1%
Sittard	11.500	15.800	€40-€75	36.700	33.500	5%
Provincie overig	157.300	158.800	€30-€75	406.600	408.000	5%

*jaargemiddelde opname (Q2 t/m Q1)

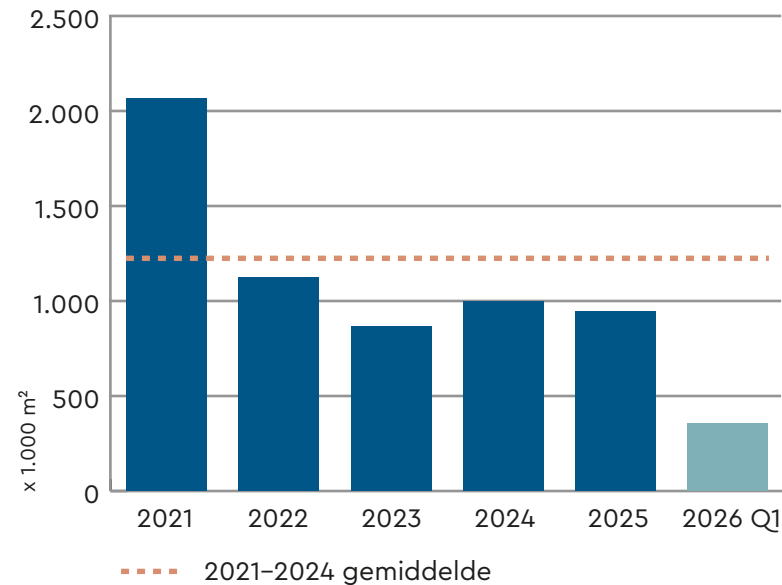
(in m²)

Veel transacties, weinig volume in Limburg

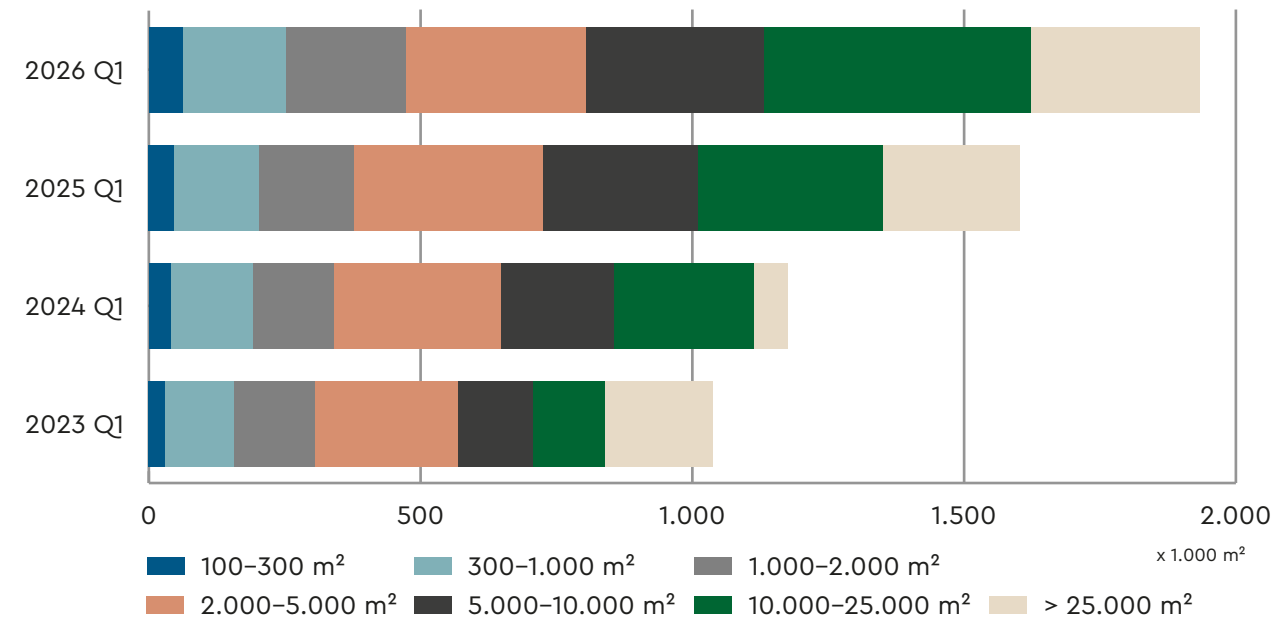
- De bedrijfsruimtemarkt in Limburg bleef in 2025 actief, al lag het opnamevolume met 372.000 m² net onder het niveau van de twee voorgaande jaren. Vergeleken met 2021 en 2022 is de opname echter aanzienlijk lager; destijds werd jaarlijks nog meer dan 800.000 m² opgenomen. Opvallend is dat in 2025 wel het hoogste aantal transacties sinds 2021 werd geregistreerd. Dat wijst erop dat vooral kleinere bedrijfsruimten van eigenaar of gebruiker wisselden.
- Het aanbod is de afgelopen jaren toegenomen. Aan het einde van het eerste kwartaal van 2026 stond 1,09 miljoen m² bedrijfsruimte te huur of te koop, 5% meer dan een jaar eerder en zelfs 50% meer dan twee jaar geleden. Deze stijging komt door een verdubbeling in het aantal beschikbare panden groter dan 10.000 m² in die periode.
- Met een aanbodpercentage van 5,3% behoort Limburg tot een van de provincies met de ruimste markt. Wel verschillen de percentages door de provincie heen. In Kerkrade en Echt is meer dan 10% van de voorraad beschikbaar, terwijl de markt in Weert, Sevenum, Roermond en Maastricht aanzienlijk krappert is met aanbodpercentages van 3% of lager.
- De koopprijzen in Limburg zijn de afgelopen jaren minder sterk gestegen dan landelijk. Sinds 2020 Q1 liggen de koopprijzen in Limburg 26% hoger, tegenover 31% landelijk. Wel zien we dat de gemiddelde koopprijs in Limburg vanaf 2025 minder snel daalt. De huurprijzen ontwikkelen zich meer in lijn met het landelijke beeld. De tophuur-prijzen in Limburg komen uit op €90 per m².

Regio-analyse Noord-Brabant

Opname



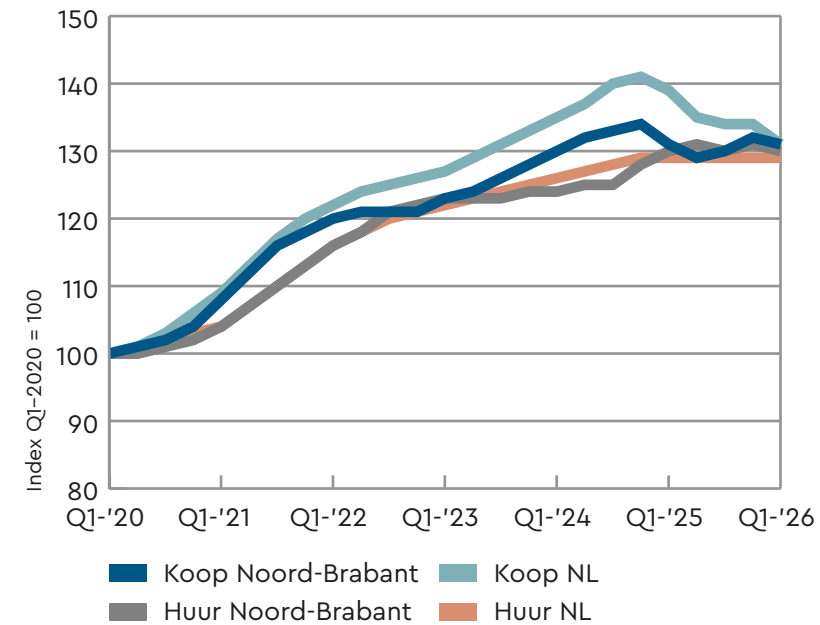
Aanbod



Sterke start eerste kwartaal bedrijfsruimtemarkt Noord-Brabant

- Noord-Brabant kende een krachtige start op de bedrijfsruimtemarkt begin 2026. In het eerste kwartaal werd ruim 355.000 m² bedrijfsruimte opgenomen. Over heel 2025 kwam het opnamevolume uit op 945.000 m². Daarmee bleef de markt op vergelijkbaar niveau als in de twee voorgaande jaren, maar nog altijd ruim onder de piek van 2021. De piek werd destijds mede veroorzaakt door grote opnames van logistiek vastgoed.
- Het aanbod in Noord-Brabant stijgt voor het derde jaar op rij. Eind 2026 Q1 stond bijna 1,93 miljoen m² bedrijfsruimte te koop of te huur, 20% meer dan een jaar eerder. Daarmee komt het aanbodpercentage uit op 3,9% van de totale voorraad.
- In de vier steden met het grootste aandeel in het opnamevolume verschilt de ontwikkeling. In Tilburg en Eindhoven bleef de opname in de afgelopen 4 kwartalen achter bij het langjarig gemiddelde. In Breda en Roosendaal werd juist meer bedrijfsruimte opgenomen. Het aanbod nam alle vier de steden toe. Tilburg kent met een aanbodpercentage van 3% de krapste markt. Roosendaal heeft met 8%, de meeste beschikbare ruimte ten opzichte van de voorraad.
- De prijsontwikkeling bleef het afgelopen jaar stabiel in Noord-Brabant. Sinds begin 2020 zijn de koopprijzen in Noord-Brabant net als landelijk, 31% gestegen. Vergeleken met een jaar geleden zijn de koopprijzen 6% gedaald. Ook huurprijzen volgden dezelfde ontwikkeling als landelijk en liggen inmiddels 30% hoger dan in 2020.

Koop- en huurcijfers



Kerncijfers

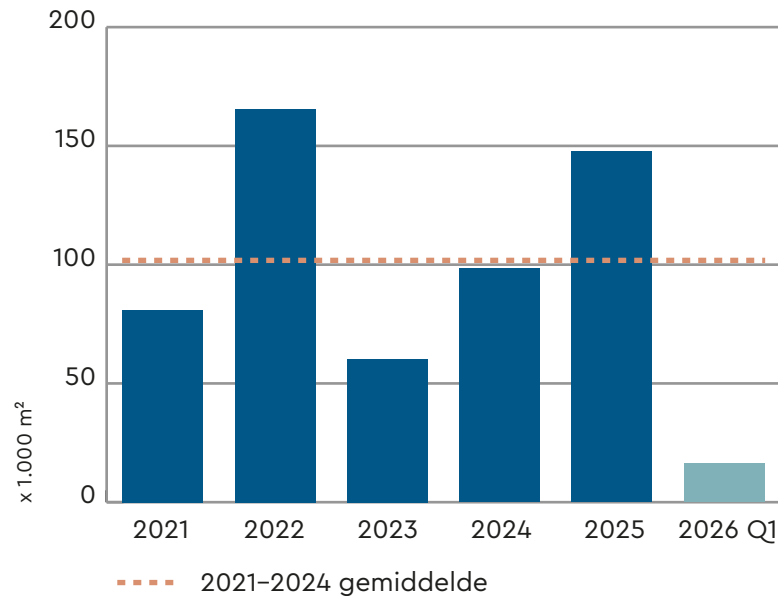
Plaats	Q2 '21 - Q1 '25*	Opname		Huur in €/m ²	Aanbod	
		Q2 '25 - Q1 '26	Q1 '25		Q1 '26	Aanbod %
Tilburg	111.200	84.000	€50-€95	77.800	111.900	3%
Eindhoven	96.900	70.300	€55-€100	77.600	151.900	5%
Breda	59.900	79.500	€50-€95	64.100	113.100	5%
Roosendaal	56.800	73.700	€50-€90	105.800	151.900	8%
Waalwijk	62.100	31.700	€50-€95	103.500	113.500	5%
Oud Gastel	52.900	39.000	€50-€85	35.600	52.000	7%
Helmond	45.700	37.200	€50-€85	52.000	74.500	4%
Oosterhout	37.200	43.600	€45-€85	45.600	7.000	0%
Moerdijk	36.800	19.000	€40-€85	21.200	19.000	1%
Veghel	43.400	18.500	€40-€85	58.200	59.700	4%
Provincie overig	596.400	564.200	€30-€80	960.400	1.078.300	4%

*jaargemiddelde opname (Q2 t/m Q1)

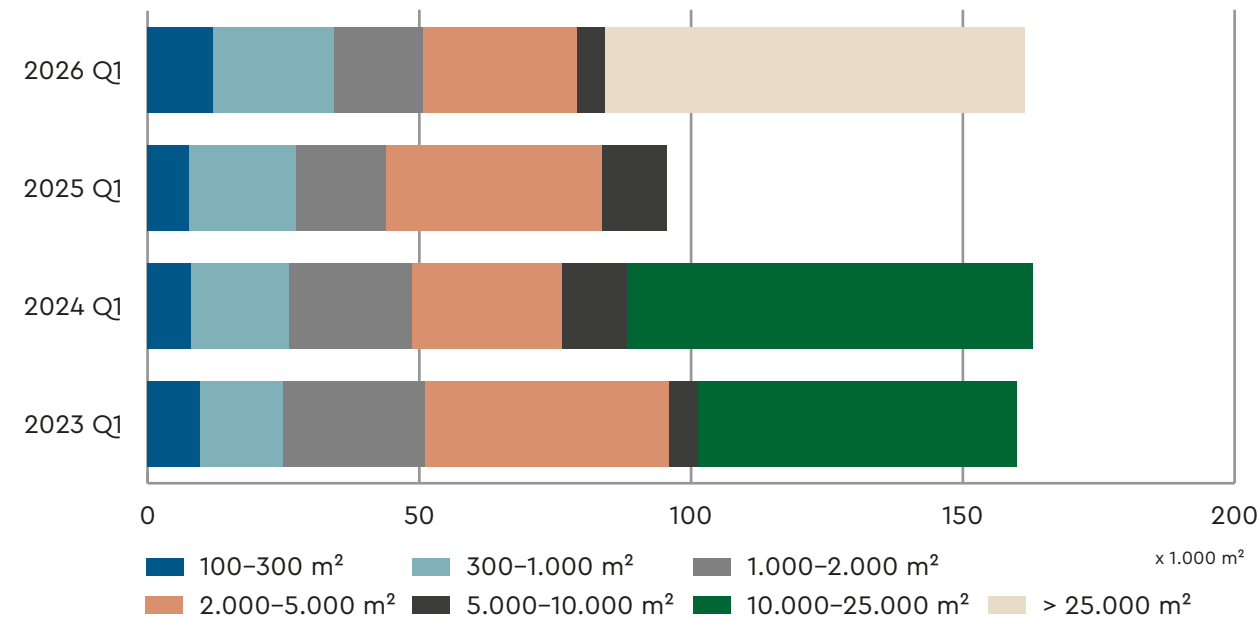
(in m²)

Regio-analyse Zeeland

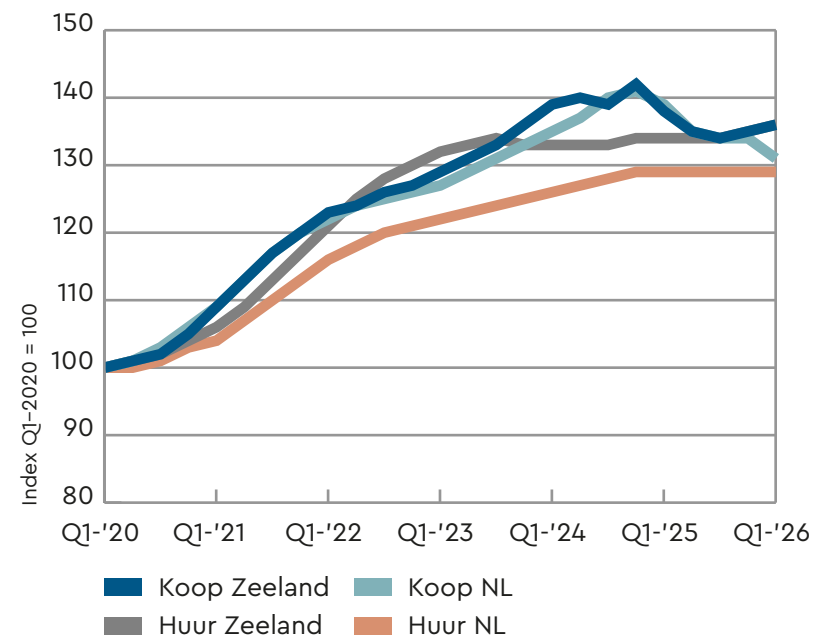
Opname



Aanbod



Koop- en huurcijfers



Kerncijfers

Plaats	Q2 '21 - Q1 '25*	Opname Q2 '25 - Q1 '26	Huur in €/m²	Aanbod		
				Q1 '25	Q1 '26	Aanbod %
Vlissingen	19.900	54.900	€35-€75	3.800	7.200	3%
Goes	12.000	32.300	€40-€80	14.200	10.000	2%
Middelburg	8.400	18.100	€35-€65	8.000	30.600	7%
Kapelle	10.800	1.900	€30-€65	2.800	29.600	8%
Tholen	4.800	11.700	€30-€65	12.600	3.600	0%
Terneuzen	6.200	1.600	€30-€65	8.400	5.200	1%
Provincie overig	37.100	20.800	€30-€65	45.700	75.200	2%

*jaargemiddelde opname (Q2 t/m Q1)

(in m²)

Na topjaar nu duidelijke terugval in Zeeland

- In Zeeland lag de opname in 2025 duidelijk boven het langjarig gemiddelde. Er werd bijna 148.000 m² aan bedrijfsruimte opgenomen, een plus van ongeveer 46%. Daartegenover staat een zwakke start van 2026. In het eerste kwartaal komt de opname met 16.200 m² ruim onder het gebruikelijke niveau uit.
- De vraag in Zeeland concentreert zich vooral in Ritthem, Goes, Middelburg en Kapelle. Ritthem valt op met een opname die meer dan verdrievoudigd is, mede dankzij de opname van drie nieuwbouwpanden van meer dan 10.000 m². Ook in Goes, Middelburg en Tholen nam de opname sterk toe, terwijl Kapelle juist een flinke daling laat zien.
- Ook aan de aanbodzijde is sprake van groei. Na een daling in het voorgaande jaar is het aanbod in 2026 sterk gestegen naar ruim 161.000 m² (+70%). Die stijging zit vooral in het segment boven de 25.000 m², waar de afgelopen jaren helemaal geen aanbod was. Ondanks de forse stijging van het aanbod staat in Zeeland slechts 2,4% van de voorraad in aanbod, het laagste percentage van Nederland.
- In Zeeland zijn de kooprijzen in 2026 licht teruggelopen, met een daling van 1% ten opzichte van een jaar eerder. In dezelfde periode stegen de huren nog met 1%. Sinds 2020 zijn de prijzen in Zeeland harder gestegen dan landelijk. De koop- en huurprijzen in Zeeland liggen 36% hoger, vergeleken met respectievelijk 31% en 29% landelijk.