

Regio-analyse Noord-Nederland

Nieuwbouwplannen sneuvelen op verdien capaciteit

De problematiek in de bedrijfsruimte-markt, zoals weinig bouwgrond en netcongestie, drijven de prijzen zodanig op dat beleggers afhaken. **Mikloos Knijff** ziet dat het met name de eigenaar-gebruiker is die nog bedrijfspanden koopt. 'Die is vaak bereid iets meer te betalen dan een belegger. Het is hier bijna onmogelijk te bouwen voor de huurprijzen die de markt dicteert.'

Achterliggende oorzaak is de cap op de hoogte van de huurprijzen in de Noordelijke regio. Knijff: 'De grond is hier weliswaar goedkoper, maar bouwen is niet per definitie goedkoper. Voor een courante bedrijfshal heb je het al snel over 1.100 euro per meter, dan maakt het nogal wat uit of de maximale huurprijs op 65 euro per meter zit of op 150 euro. Dus ook al is de grond er, is er stroom, dan nog zien wij heel veel nieuwbouwplannen sneuvelen op de verdien capaciteit van de ondernemer of het gebrek aan rendement voor de belegger. Een belegger kijkt toch naar de stichtingskosten ten opzichte van de te realiseren huurprijs.'

Scope

Een eigenaar-gebruiker daarentegen heeft een andere scope. 'Die ziet het pand als een bedrijfsmiddel voor de lange termijn en kijkt >



Regio-analyse Noord-Nederland

naar wat hij nodig heeft voor zijn productieproces. Hij kijkt ook verder, de dochter of zoon staat al klaar als volgende generatie. Het pand wordt misschien duur aangekocht, maar de huisvesting is voor 30 jaar gewaarborgd. De laatste maanden zien we dat die gebruikers bereid zijn om heel diep in de buidel te tasten. Het alternatief is immers nieuwbouw, en dat lukt al helemaal niet vanwege schaarste en bouwprijzen.' Typisch aan de situatie in de regio is dat er van oudsher juist veel ruimte was, met bijbehorende lage grondprijzen. 'Als je gewend bent 30 tot 50 euro per vierkante meter te betalen, dan vinden mensen het dus helemaal niet raar om een perceel van 5.000 vierkante meter te hebben voor hun bedrijfshal van 1.500 meter.'

WIE IS?

Mikloos Knijff is eigenaar van Noordland Makelaars, dat hij 20 jaar geleden overnam en waar hij in 1998 met een stage zijn loopbaan startte. Het kantoor is actief in de noordelijke provincies en richt zich met name op de grotere eigenaar-gebruikers, overheden en beleggers, in de aanhuur, verhuur, aankoop en verkoop van bedrijfshallen. 'Wij richten ons op de grotere gebruikers van bedrijfsruimte. Sinds 2005 werk ik zelfstandig en het ondernemerschap bevalt mij prima. Ik richt mij bij voorkeur op vaste relaties, het is prettig om continuïteit en een vertrouwensband op te bouwen. Ik denk dat bedrijfsmakelaars in de basis best wel eigenwijze mensen zijn met vaak een eigen manier van werken, daarin ben ik zeker geen uitzondering.'

Gedragsverandering

Een oplossingsrichting voor de geschetste problematiek ziet Knijff dan ook vooral in een gedragsverandering. 'Mensen moeten kritischer gaan kijken naar hun ruimtegebruik, naar de ruimte die ze gebruiken in hun bedrijfsproces. "Wat heb ik nou echt nodig?" Uiteindelijk zijn de panden veelal generiek: er is een loods nodig plus een stukje kantoor en buitenruimte. Je krijgt momenteel gewoon minder ruimte voor je geld, en die trend gaat alleen nog maar toenemen.' Een andere oplossing die soms soelaas kan bieden is letterlijk iets verder weg kijken. 'Omdat de gemiddelde werknemer in het Noorden gewend is aan afstanden en deze veelal met de

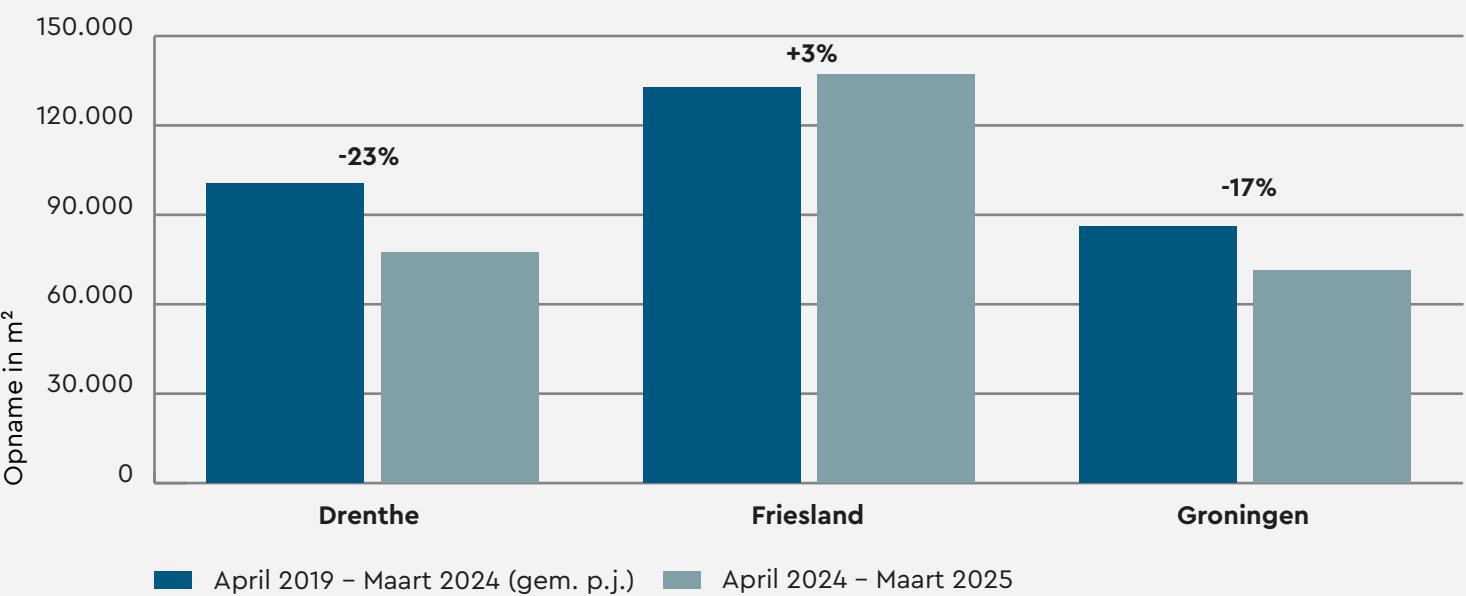
auto overbruggt, is een locatie een paar kernen verderop vaak geen probleem.' Ook begint inmiddels het besef in te dalen dat bouwen duur is en dat panden na oplevering in plaats van méér, minder waard zijn, zegt Knijff. 'Het uitstelgedrag is er wel vanaf. Ondernemers beginnen te schakelen op deze nieuwe werkelijkheid.'



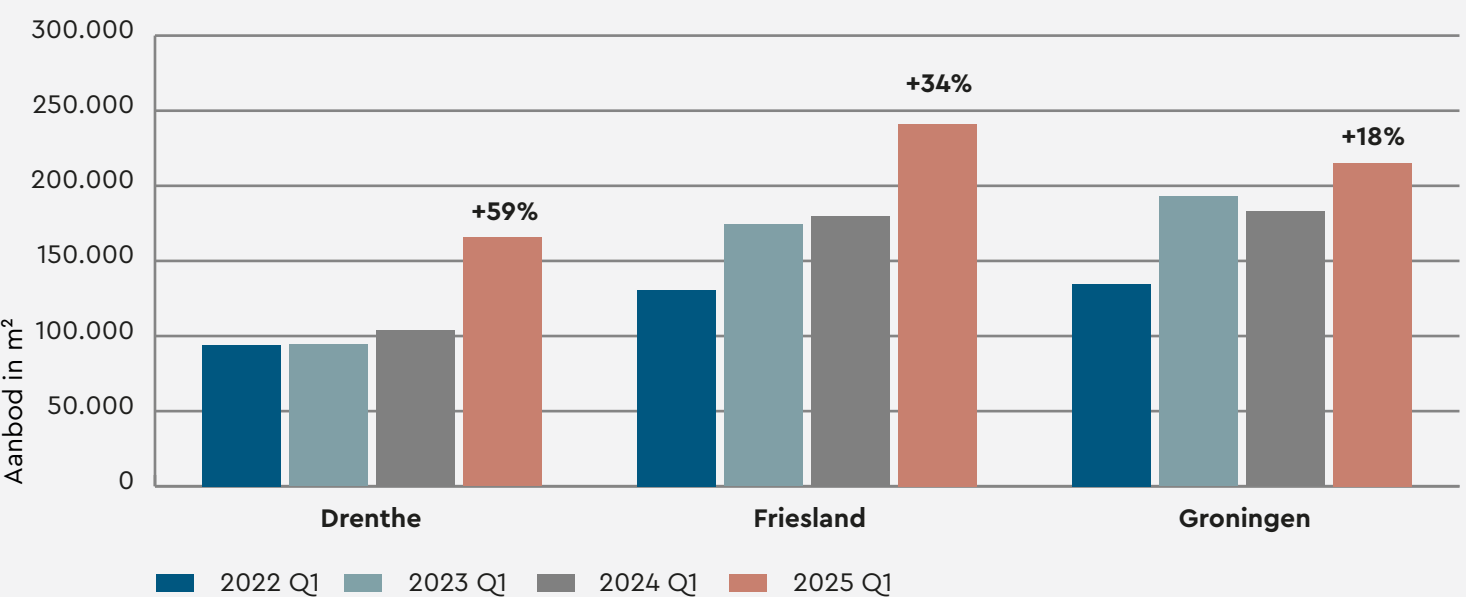
'Gebruikers zijn bereid om heel diep in de buidel te tasten'

Regio-analyse Noord-Nederland

Opname van bedrijfsruimte



Aanbod van bedrijfsruimte



Wat valt op?

- In 2025 nam alleen in Friesland de vraag naar bedrijfsruimte toe in Noord-Nederland. De opname was 3 procent hoger dan het gemiddelde van de afgelopen vijf jaar. De meeste bedrijfsruimte werd opgenomen in Heerenveen (28.300 m²) en Smallingerland (20.300 m²).
- In Drenthe en Groningen is het aantal nieuwe bouwlocaties beperkt gebleven, vooral doordat de beschikbaarheid van ontwikkelbare ruimte steeds meer onder druk staat door de toenemende ruimtevraag.
- Ook in de provincie Groningen was er een daling van de opname (-17%). Toch werd in de gemeente Groningen de meeste ruimte opgenomen in de hele regio: 31.800 m².

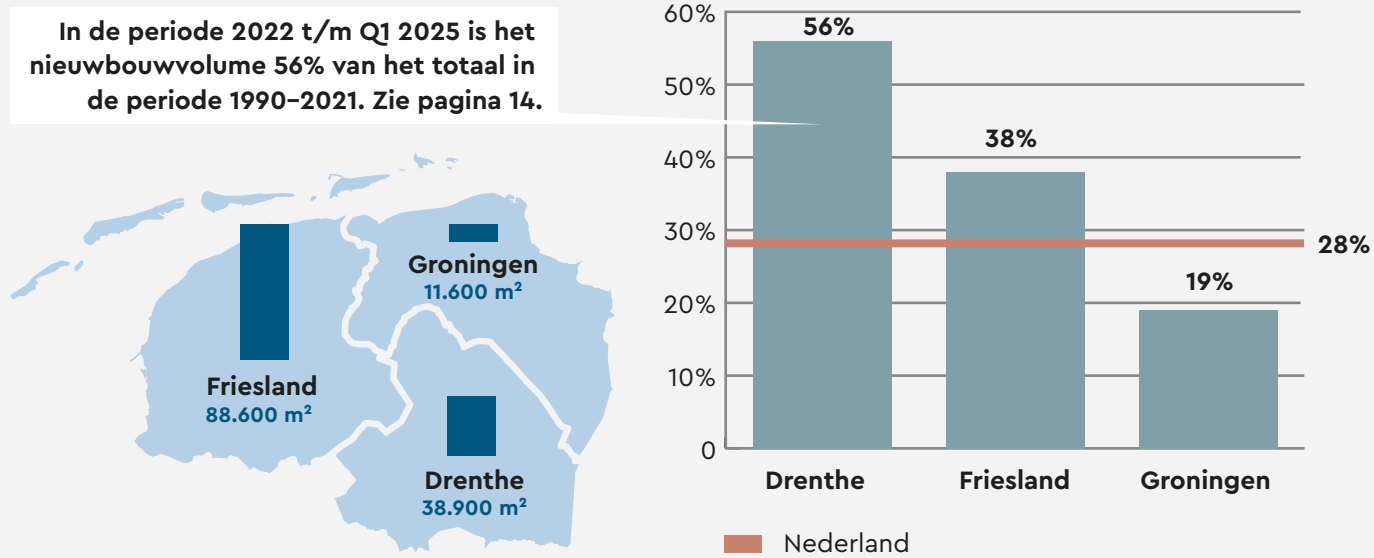
Wat valt op?

- Dit jaar neemt het aanbod van bedrijfsruimte toe in alle drie de provincies van Noord-Nederland.
- De stijging is vooral duidelijk in Drenthe en Friesland, waar het aanbod met 59 procent en 34 procent is gegroeid. Friesland heeft bovendien het grootste aanbod in de regio, met meer dan 240.000 m² aan bedrijfsruimte.
- In Groningen is de groei iets kleiner (+18%). Toch is de daling van vorig jaar gestopt, vooral doordat het aanbod in kleinere gemeenten is toegenomen.

Regio-analyse Noord-Nederland

Nieuwbouw bedrijfsverzamelgebouwen
2022 t/m Q1 2025 in m²

Verhouding t.o.v. periode 1990–2021



Wat valt op?

- Tussen 2022 en het eerste kwartaal van 2025 werd in Friesland veruit de meeste nieuwbouw van bedrijfsverzamelgebouwen gerealiseerd. Maar liefst 64 procent van alle ontwikkelingen in Noord-Nederland vond daar plaats.
- In Drenthe en Groningen is het aantal nieuwe bouwlocaties beperkt gebleven, vooral doordat de beschikbaarheid van ontwikkelbare ruimte steeds meer onder druk staat door de toenemende ruimtevraag.
- Wel is er in alle drie de provincies de afgelopen jaren relatief veel nieuwbouw opgeleverd vergeleken met de periode 1990–2021. Sinds 2022 is in Drenthe al meer dan de helft (56%) gebouwd van het totale volume dat in de 31 jaar daarvoor is gerealiseerd.

Top 10 gemeenten opname & aanbod

(in m²)	Opname gemiddeld April 2019 – Maart 2024	Opname April 2024 – Maart 2025	Aanbod Q1 2024	Aanbod Q1 2025	% Voorraad in aanbod
Groningen	33.200	31.800	76.600	71.200	5%
Emmen	25.800	22.500	31.600	41.800	3%
Smallingerland	24.300	20.700	24.900	44.500	5%
Assen	22.600	19.700	19.300	35.100	5%
Heerenveen	22.200	28.300	21.100	29.500	2%
Leeuwarden	18.700	14.100	31.400	35.300	3%
Súdwest-Fryslân	15.300	15.000	28.100	27.000	2%
Hoogeveen	11.900	3.600	9.000	21.000	2%
Meppel	10.800	12.100	12.300	18.400	3%
De Friese Meren	9.600	11.200	10.300	15.000	2%

Wat valt op?

- In de meeste gemeenten is de opname van bedrijfsruimte dit jaar iets gedaald. Alleen in Heerenveen, Meppel en De Friese Meren is juist een stijging te zien.
- Het beeld bij het aanbod is wisselend, maar in de meeste provincies is er een toename. In Smallingerland en Assen is het aanbod zelfs bijna verdubbeld.
- Ondanks de groei blijft het aandeel beschikbare bedrijfsruimte in de provincie laag. In de meeste gemeenten ligt het aanbod tussen de 2 en 3 procent. Alleen in Groningen, Smallingerland en Assen is dit iets hoger, rond de 5 procent.