



INNOVATIE
2021



'ONZE
LOGISTIEKE
GEBOUWEN
ZIJN KLEINE
ENERGIECENTRALES
MET DAKTUINEN'



LEES VERDER



TEKST: MARTIJN VAN LEEUWEN

Sinds covid is de behoefte aan logistiek vastgoed nog harder gegroeid, terwijl grond, elektriciteit en personeel steeds schaarser worden. Intospace – de verzelfstandigde ontwikkeldochter van Somerset – realiseert daarom alleen nog maar natuurinclusieve, gezonde en emissievrije gebouwen, legt ceo TIM BECKMANN uit.

Somerset Capital Partners heeft dit najaar zijn ontwikkeltak verzelfstandigd en hernoemd tot Intospace. Met een pijplijn van 1,5 miljard euro gaat Intospace logistieke gebouwen en campussen ontwikkelen en als belegging beheren, vertelt ceo Beckmann. 'Hoewel de prijzen voor logistiek vastgoed hoger dan ooit zijn, denken we met langetermijn beheer een betere propositie te hebben. Door de verzelfstandiging kunnen we onze visie beter etaleren. De logistieke sector is de levensader van onze economie. Tegelijkertijd wordt logistiek vaak geassocieerd met milieuvervuiling, CO₂-uitstoot en aantasting van het landschap. Wij willen laten zien dat dit beter kan en we met logistiek de wereld ook een beetje beter kunnen maken.'

VRAAGEXPLOSIË

Covid heeft de vraag naar logistiek vastgoed verder aangejaagd, verklaart Beckmann. 'Sinds de covidcrisis is de vraag naar logistieke diensten en - vastgoed enorm toegenomen. Het online aandeel in de detailhandel groeit tot 2030 naar verwachting door van 15 procent naar 20 procent. Britse onderzoekers denken zelfs dat foodretail naar 30 procent online gaat. Door de versnelling van e-commerce breiden webwinkels hun gebouwenbestand uit en hebben supermarkten nieuwe fulfillmentcentres nodig. Zolang we nog produceren op een ander moment en een andere locatie dan we consumeren, zal de vraag naar logistiek vastgoed blijven bestaan. Niet alleen op logistieke knooppunten, maar overal waar mensen wonen.'

OP SLOT

Dat is geen geringe opgave, stelt de Intospace-ceo vast. 'Een grote uitdaging is het ruimtegebrek. Logistiek concurreert met wonen, werken en recreëren. Slechts 15 procent van het landoppervlak in Nederland is bebouwd, terwijl 70 procent landbouwgrond is. Deze verdeling staat onder druk, gezien het woningtekort en het belangrijke aandeel van de stikstofuitstoot van landbouw.



**'DE LOGISTIEKE
SECTOR IS DE
LEVENSADER
VAN ONZE
ECONOMIE'**

TIM BECKMANN

Een andere uitdaging is de beschikbaarheid van energie. In een groot deel van Nederland is nieuwbouw inmiddels bijna onmogelijk, omdat netbeheerders nauwelijks nog ruimte op het elektriciteitsnet hebben. Op dit moment zit driekwart van Nederland op slot; in oranje gebieden bepaalt een congestie-manager wie voorrang krijgt, in enkele (rode) gebieden is de komende vier tot vijf jaar geen nieuwbouw mogelijk.'

FOCUS OP BROWNFIELD

Intospace staat dan ook voor duurzaam ruimtegebruik, geeft hij aan. 'Wij hebben een voorkeur voor brownfield-locaties. Als we verouderde, niet-duurzame industriële gebouwen vervangen voor nieuw modern vastgoed, hoeft er geen natuur opgeofferd te worden. We maken toekomstbestendige, adaptieve gebouwen die we kunnen afstemmen op veranderend consumentengedrag en - marktomstandigheden. Dat kost ons vaak 5 tot 10 procent meer, maar levert gebouwen op die ook in een andere toekomst bruikbaar zijn. Daarnaast proberen we waar mogelijk natuurinclusief te bouwen, zijn alle gebouwen emissievrij en proberen we zoveel mogelijk circulair te bouwen. Doorgaans bebouwen we slechts 50 procent van de aangekochte grond, vangen we al het regenwater op in retentievijvers en gebruiken we 10 procent van het perceel voor groenvoorzieningen. De landschapsruimte die onze gebouwen innemen, compenseren we met een dakpark, daktuinen of zelfs glastuinbouw.'

OFF-GRID

De ontwikkelaar kan zelfs het energietekort helpen verminderen, vervolgt Beckmann. 'Al onze gebouwen zijn emissievrij. Ze geven vaak zelfs meer energie terug dan het verbruikt dankzij 1 miljoen vierkante meter aan zonnepanelen op onze gebouwen. Zo ook op het toekomstige Schiphol Trade Park in Hoofddorp. Dit project wordt 100 procent off-grid gerealiseerd. Het 50.000 m² grote complex vol zonnepanelen gaat straks 8 megawatt energie opwekken die we in grote batterijen opslaan en verdelen met omliggende bedrijven. Het gebouw heeft zelf maar 20 procent van de opgewekte energie nodig, zodat we 80 procent kunnen delen. Zo wordt een heel bedrijvenpark zelfvoorzienend en ontlasten we het energienet. Deze energie gebruiken we ook om milieuvriendelijk transport te faciliteren. Zo gaan we op onze City Logistics Innovation Campus (CLIC) in Badhoevedorp met Eon het grootste elektrische laadplatform van Europa realiseren met plek voor 800 voertuigen.'

WONINGBOUW

Goede huisvesting is volgens hem bovendien een voorwaarde om schaars personeel te trekken. 'Waar een prettige werkplek in de logistiek eerst als luxe werd gezien, is het nu bittere noodzaak. In een industriële bunker zonder daglicht komt niemand werken. Wij zijn nu bezig om al onze gebouwen WELL te certificeren. Met corona-proof klimaatsystemen, veel daglicht, goede voeding, sportfaciliteiten, buitenruimte en veilige fietsenstallingen krijg je blij en gezonde werknemers. Intospace heeft eveneens plannen om bij enkele centra ook sociale woningen te realiseren. Met twee logistieke opdrachtgevers zijn we daarover in gesprek.'

MARKTPLAATS

Beckmann ziet de makelaar als een onmisbare marktplaats, waarop Intospace graag een premium account heeft. 'Makelaars zijn in mijn ogen te transactie gedreven. Ze proberen elkaar regelmatig deals af te snoepen of werken exclusief voor bepaalde partijen. Dat is zonde, want er zit zoveel kennis in deze sector. Makelaars kennen alle partijen, ze weten welke eisen gebruikers stellen, wat er waar nodig is, welke gebruikers verhuizen of uitbreiden. Wij experimenteren nu met een ander model waarbij wij partijen een vaste vergoeding betalen om deze kennis te ontsluiten. Bij de ontwikkeling van CLIC hebben we deze kennis al actief ingezet. We geven ze een vaste vergoeding per maand om de trends en marktontwikkeling voor ons in de gaten te houden. Samen gaan we op zoek naar locaties, maken we de (toekomstige) vraag inzichtelijk. Ze werken niet exclusief voor ons, juist niet. Want we willen dat alle bedrijven precies op de goede plek landen, zodat het ook werkt voor onze concurrentie.' •