

Het lijkt niet moeilijk om een locatie te kiezen voor het starten van een nieuw distributiecentrum en te bepalen wat voor soort magazijn men nodig heeft. Toch dienen er een aantal met elkaar verband houdende zaken grondig onderzocht te worden voordat men een beslissing kan nemen.

locatie

De locatie is cruciaal bij het zoeken naar vastgoed, vooral wanneer men op zoek is naar een nieuw distributiecentrum. Want de keuze van de definitieve locatie zal grote gevolgen hebben voor aspecten als arbeidskosten, levertijden, voorraden en transportkosten.

Het is niet eenvoudig om te bepalen waar men moet beginnen gezien de vele verschillende factoren waarop gelet moet worden. De beste aanpak volgens de vastgoed- en logistieke adviseurs is om allereerst de macrofactoren te inventariseren en te bepalen wat een cruciale regio is voor het bedrijf, bijvoorbeeld welk land en welk gebied? Hierna gaat men kijken naar de microfactoren die moeten helpen om de afstemming van de precieze locatie te verfijnen. Hierbij dient men de belangrijkste aspecten tegen elkaar af te wegen.

Een belangrijke macrofactor is uiteraard de vraag waar de belangrijkste klanten gevestigd zijn. Uiteraard is het verstandig om zo dicht mogelijk bij hen in de buurt zitten zodat levertijden zo kort mogelijk en transportkosten laag gehouden kunnen worden. Denk er hierbij wel aan dat klanten komen en gaan.

Het is uiteraard net zo belangrijk om na te gaan waar de leveranciers zich bevinden: hoe verder u van hen verwijderd bent, hoe hoger de transportkosten zullen zijn die gefactureerd zullen worden en hoe langer de levertijden kunnen worden.

Als er een algemeen idee gevormd is van waar u zich wenst te vestigen, zijn er nog de vele microfactoren waar rekening mee gehouden moet worden. De belangrijkste factor in deze is wellicht arbeid. Zijn er in de betreffende regio voldoende arbeidszoekenden aanwezig voor uw behoeften? Als dat niet het geval is, moet er geconcurrereerd worden met andere meer gevestigde bedrijven in die streek om aan personeel te komen, rekening houdend met de vaardigheden van de plaatselijke arbeidskrachten. Zijn er ervaren magazijnmedewerkers of zal het een ware lijdensweg worden om de juiste mensen te vinden?

Lonen zijn uiteraard een ander aspect, niet in de laatste plaats omdat ze per regio sterk kunnen verschillen. Het is niet ongewoon dat die binnen een bepaalde markt 20% variëren. Als er verhuist wordt naar een regio waar al veel

distributiecentra gevestigd zijn, is het mogelijk dat de onderlinge concurrentie om personeel uitmondt in een lonenoorlog, waardoor de plaatselijke lonen nog hoger oplopen en hierdoor dus ook de eigen kosten.

Een andere factor waar u rekening mee moet houden, is de grote van de faciliteit die u wenst te starten. Momenteel neigt de trend naar grote magazijnen, die financieel voordeel bieden gezien het schaalvoordeel dat behaald wordt. Maar hoe groter de locatie, hoe meer personeel er nodig is en hoe belangrijker de arbeidsfactoren worden. De vuistregel die wordt gehanteerd is dat er per 100 vierkante meter één werknemer nodig is; dus voor een oppervlak van 50.000 m² zouden er 500 personeelsleden nodig kunnen zijn. Dit heeft een grote impact op de arbeidsmarkt, ongeacht het feit of er in de buurt nog andere magazijnen aanwezig zijn.

Jon Sleeman, partner van de logistieke onderzoeksafdeling van vastgoedadviseur King Sturge:

“Op grotere locaties wordt meer werk verricht. Als er op een locatie van 50.000 m², 500 of meer werknemers nodig zijn en er zijn al een aantal gelijkwaardige magazijnen gevestigd in het gebied, dan is de vraag op de plaatselijke arbeidsmarkt ingrijpend.”

Het is wellicht wenselijk dat personeel met bijzondere vaardigheden van de ene naar de andere locatie meeverhuizen. Dit is vooral aan de orde als het bedrijf verhuist naar een nieuwe plek op honderden kilometers afstand en u wenst uw personeel graag te behouden. Indien te ver wordt uitgeweken is de kans groot dat dit gespecialiseerde personeel niet met u meeverhuist.

De plaatselijke infrastructuur is uiteraard een ander belangrijk aspect. In het algemeen geldt dat hoe dichter een bedrijf zich bij een belangrijke verkeersader vestigt (weg, spoor, lucht of zeeroute), hoe beter. Welke transportwijze de boventoon voert, hangt voornamelijk af van waar uw klanten en leveranciers zich bevinden, de aard van de goederen en welke middelen in het bedrijf beschikbaar zijn voor eigen transport. Het wegennet wordt veelal gebruikt, aangezien alles wat via spoor, zee of de lucht wordt vervoerd nog steeds via de weg naar het station of de (lucht)haven moet worden gebracht.



1. NYK, Gecentraliseerde magazijnen, Verenigd Koninkrijk

Als u naar een regio verhuist waar al vele distributiecentra gevestigd zijn, is het mogelijk dat de onderlinge concurrentie om personeel uitmondt in een lonenoorlog.

2. Prologis, Kettering, Verenigd Koninkrijk

De plaatselijke infrastructuur is uiteraard een ander belangrijk aspect. In het algemeen geldt dat hoe dichter een bedrijf zich bij een belangrijke verkeersader vestigt (weg, spoor, lucht of zeeroute), hoe beter.

3. Tiner, Palmela, Portugal

Er wordt in heel Europa meer speculatief gebouwd op magazijngebied dan ooit tevoren, deze ruimtes zijn in perfecte staat. Hoofdbeeld: Prologis, Wakefield, Verenigd Koninkrijk
De vrije ruimte rond het magazijn moet afdoende zijn om (grote) vrachtwagens toegang te verlenen en tevens dienen er voldoende parkeerplaatsen aanwezig te zijn.

Rita Varela, Directeur van internationaal opererend vastgoed makelaar en bouwbedrijf Tiner SGPS.: ‘De meeste logistieke centra in Portugal vindt men in concentraties in gebieden waar uitstekende uitvalsmogelijkheden via de weg of het spoor aanwezig zijn. Recentelijk wekten de gebieden rond de nieuwe luchthaven van Ota de interesse van grote buitenlandse investeerders.’

Het bestemmingsplan van uw vooropgestelde locatie is tevens de moeite van het bekijken waard. Een driejaar durend project om de snelweg naast uw nieuwe locatie te verbreden kan op lange termijn wel voordeel opleveren, maar de werkzaamheden kunnen tot die tijd wel uw levertermijnen grondig in de war sturen.

Uiteraard zal de keuze van de definitieve locatie ook worden bepaald door de situatie op de vastgoedmarkt zoals de beschikbaarheid van geschikte locaties in de regio die u op het oog hebt, de plaatselijke onroerend goed prijzen en het soort magazijn dat u wenst te vestigen.

Opnieuw geldt dat hoe groter het distributiecentrum, hoe kleiner de keuze aan locaties. Houd er rekening mee dat een magazijn slechts 40% van de volledige locatie bestrijkt, dus indien men op zoek is naar 50.000 m² opslagruimte is de kans groot dat de locatie 12 hectare of meer zal beslaan. Dat is een hele lap grond. De vrije ruimte rond het magazijn moet afdoende zijn om (grote) vrachtwagens toegang te verlenen, de vrachtauto's moeten makkelijk kunnen manoeuvreren en tevens dienen er voldoende parkeerplaatsen aanwezig te zijn voor de voertuigen van het personeel. Ook dienen er mogelijkheden aanwezig te zijn voor verdere expansie. De omvang van de locatie is misschien wel voldoende voor uw huidige behoeften, maar als de zaken goed gaan kan dit in een paar maanden veranderen.

Les Beaumont, Senior Consultant bij logistiek adviesbureau The Logistics Business: ‘De interesse in omgevingsaspecten zal moeten toenemen. Ik ken niet veel bedrijven die daar momenteel mee bezig zijn, ook al zouden ze dat beter wel kunnen doen, vooral omdat de wettelijke regelgeving omtrent deze aspecten alleen maar zal toenemen.’

En alsof dit allemaal nog niet genoeg is, kan de keuze van een locatie ook nog worden beïnvloed door de “groene” omgeving, vooral gezien de huidige aandacht voor uitlaatgassen en energieverbruik. Er zijn ontwikkelaars die technologieën inschakelen als zonnepanelen, windturbines, thermale warmtepompen en regenwater opvangbassins om de water- en energieconsumptie van het gebouw te beperken en tegelijkertijd de CO₂-uitstoot van de locatie drastisch te verlagen. Of u momenteel rekening moet houden met deze milieuelementen hangt af van uw bedrijfsvoering. Het is aan te raden om nu al aandacht aan deze factoren te besteden aangezien de milieuwetgeving in de toekomst alsmaar strenger zal worden.

Net als de arbeidskosten variëren ook de grondprijzen enorm binnen Europa. Dit is een factor die uw aandacht dubbel en dwars verdient. Het is niet ongebruikelijk dat

grondprijzen onderling €700.000-€800.000 per hectare verschillen. Of het de moeite loont om extra transportkosten te dragen wanneer men kiest om in een minder dure regio te opereren of dat men simpelweg een dure grondprijs betaalt om toch op een gunstige locatie te starten, hangt af van de bedrijfsomstandigheden.

Roberto Pennini, Projectontwikkelaar bij Par.Co Srl.: ‘De grond in Italië die nu te koop staat is vrij duur omdat die vaak eerst aangekocht wordt door vastgoedbemiddelaars. Die maken kosten in het Ruimtelijke Ordening proces en handelen hierbij alle planning- en ontwerpprocedures af, waarna de grond opnieuw verkocht wordt.’

Ook de keuze voor een bestaand of een nieuw te bouwen magazijn moet genomen worden. De voor- en nadelen van elke keuze zijn vrij gemakkelijk te bepalen. Nieuwbouw zal perfect aansluiten bij uw specifiek behoeften maar zal wel veel tijd en moeite vergen, van braakliggend terrein naar een compleet eindresultaat neemt gemiddeld twee jaar in beslag. Als er bedrijfsspecifieke nieuwbouw (een geautomatiseerd magazijn bijvoorbeeld) geplaatst wordt is het mogelijk dat het gebouw niet makkelijk verkocht kan worden wanneer dat wenselijk is en tevens kan de bouw leiden tot langdurige onderhandeling met het regionaal planbureau. Een bestaand magazijn kopen zal dan misschien minder perfect op uw activiteiten aansluiten, maar kan wel op korte termijn betrokken worden en men kan de locatie even snel weer verlaten.

Als u momenteel op zoek bent naar een kant en klare locatie is er goed nieuws. Er wordt in heel Europa meer speculatief gebouwd op magazijngebied dan ooit tevoren, deze ruimtes zijn in perfecte staat en bovendien meestal direct beschikbaar. De meeste nieuwbouw is onvermijdelijk gericht op de massamarkt waardoor ze bijna zeker niet aan specifieke eisen tegemoet zullen kunnen komen. Opgemerkt moet worden dat de minimaal gestelde huurperiode bij speculatief gebouwde onroerend goederen vaak veel langer is dan bij bestaande oudbouw. Vaak wordt voor nieuwbouw een minimale huurtermijn van 15 jaar gesteld terwijl dit bij oudere gebouwen 3-4 jaar bedraagt.

De beslissing om een gebouw te kopen of te huren is vooralsnog een harde noot om te kraken. De financiële armlag waar uw bedrijf over beschikt is hierbij van belang evenals de wens om te investeren in vastgoed. Zal dit niet ten koste gaan van andere zakelijke aspecten als productontwikkeling of de marketing?

Over de gehele lengte en breedte genomen kunnen we stellen dat ondernemers beroepsmatig minder belang hebben in het wel of niet bezitten van vastgoed. Het levert wel operationele flexibiliteit op aangezien men met het gebouw kan doen wat men wenst. Maar het koopproces en wellicht de verkoop van een gebouw kan later wel heel wat tijd opeisen die beter gebruikt zou kunnen worden. Aan een huurcontract kleven eveneens nadelen, het contract heeft onvermijdelijk een eindtermijn. Hoogstwaarschijnlijk zal men de huurprijs verhogen en als het huurcontract helemaal wordt opgezegd wordt men gedwongen om weer op zoek te gaan naar een nieuwe locatie.