



CUSHMAN &
WAKEFIELD

GLOBAL TRENDS

IMPACTING THE
REAL ESTATE MARKET



BLIJVENDE SYSTEEMONZEKERHEDEN DOOR NIEUWE WERKELIJKHEID

Twee jaar coronapandemie hebben ons als mensen in economie en maatschappij veel geleerd. Lange termijn trends zijn drastisch versneld, en transitieprocessen zijn hierdoor zichtbaar geworden. E-commerce, hybride werken, flitsbezorging en nearshoring van industriële productie namen een hoge vlucht, terwijl belangrijke thema's op het gebied van economie, maatschappij en ruimtelijke ordening grotendeels zijn blijven liggen.

We zijn als samenleving stressbestendiger en flexibeler geworden en kunnen ons aan snel veranderende omstandigheden aanpassen. Dat heeft er toe geleid dat economische prognoses positiever uitvielen dan aanvankelijk berekend. Deze kwaliteiten hebben we nodig om de volgende crisis het hoofd te kunnen bieden. Waar de pandemie als een nachtkaaars uit lijkt te gaan, worden we geconfronteerd met een volgende crisis: oorlog op het Europese continent.

Hoewel de eerste contouren op korte termijn zich beginnen uit te tekenen, blijft de precieze impact op de langere termijn voor de Nederlandse en de Europese economie nog uiterst onzeker. Een en ander is vanzelfsprekend sterk afhankelijk van de aard en vooral de duur van het militaire conflict tussen enerzijds de graanschuur van Europa en anderzijds de belangrijkste energieleverancier van dit continent.

Wat we inmiddels weten is dat bestaande onzekerheden met betrekking tot de leveringszekerheid van energie en grondstoffen worden uitvergroot, met grote gevolgen voor economie en vooral koopkracht. Momenteel bedraagt de huidige Nederlandse afhankelijkheid van gas uit Rusland zo'n 15%, maar geldt voor de EU als geheel dat 44% van al het gas uit Rusland afkomstig is. Naar het zich nu laat aanzien blijft de gaslevering doorgaan, wat betekent dat de verstoring van de handelsstromen op macroniveau voorlopig beperkt blijven.

Zowel Rusland als Oekraïne zijn met respectievelijk 3% en 1% van onze invoer relatief kleine handelspartners van Nederland. Deze bescheiden volumes zorgen er voor dat de financiële en economische isolatie van Rusland door het Westen vooralsnog een beperkt effect heeft op de Nederlandse en Europese economie. Dit neemt niet weg dat de gevolgen op sectorniveau nog steeds groot kunnen zijn.

Hogere energieprijzen vormen het belangrijkste **korte termijneffect** van de oorlog en zijn een primaire aanjager van inflatie. Op de langere termijn speelt de sterk toegenomen onzekerheid een bepalende rol bij de modellering van de economische vooruitzichten. Hoge inflatie door aanhoudend hoge energieprijzen kunnen leiden tot ingrepen in ons systeem, zoals het doorvoeren van renteverhogingen. Nu al anticipeert de markt op stijgende beleidsrentes in de nabije toekomst, waardoor de swaprente waartegen vastgoedbeleggers hun externe kredietfaciliteit borgen al sterk zijn gestegen. Hoewel deze trend zich al ruim voor de inval in Oekraïne manifesteerde, vergroot en versterkt de huidige geopolitieke spanningen de reeds bestaande onrust op de financiële markten.

Naast oplopende kosten voor externe financiering draagt de Russische inval bij aan de al sterk gestegen bouwkosten. Rusland is een belangrijke leverancier van hout en staal en dit aanbod valt als gevolg van de sancties grotendeels weg. Ook energie-intensieve producten zoals aluminium en zelfs bakstenen breken nieuwe prijsrecords, waardoor bouwkosten in Nederland zijn gestegen.

Hoewel de koopkracht van de Nederlander in 2022 fors zal dalen (-2,7%) door sterk gestegen prijzen voor energie en voedingsmiddelen, blijven de seinen wat betreft de economie op groen staan. Geringe systeemexposure van de Nederlandse economie aan de situatie in Oekraïne draagt bij aan de relatief sterke voorspelde economische groei voor Nederland in 2022 (3,6%) bij een historisch lage werkloosheid. Een hoge onzekerheidsfactor is echter de duur van het conflict. Hoewel de belangrijkste gevolgen zich nu vooral door middel van energieprijzen laten gelden, zorgt een langere duur van het conflict voor een almaar toenemende impact op andere producten en diensten, waardoor uiteindelijk prijzen in de volle breedte sterk kunnen stijgen en kerninflatie blijvend hoger wordt. Dit zou een loon-prijsspiraal in gang kunnen zetten dat inflatie verder versterkt, waardoor de nu nog relatief gunstige groeivoorzichten ondermijnd worden.

Om de inflatie te verlagen bereidt de Amerikaanse centrale bank (FED) inmiddels een serie renteverhogingen voor. Hoewel de ECB met betrekking tot renteverhogingen minder ambitieus is, zal de bank in ieder geval vanaf maart 2022 stoppen meer geld in de economie te brengen om later dit jaar de belangrijkste beleidsrentes in een aantal stappen te verhogen.

Hoewel op korte termijn onzekerheid blijft regeren, zijn er het afgelopen jaar ook een aantal onzekerheden weggenomen. De Nederlandse bevolking zal ook in het komende jaar sterk blijven groeien, waardoor krapte op de woningmarkt aanhoudt. Producenten en handelaren die exporteren richting het VK krijgen dit jaar te maken met verscherpte douanecontroles. Dankzij de Klimaatop in Glasgow (2021) weten we dat het niet eenvoudig is om de mondiale temperatuurstijging, als gevolg van de door de mens veroorzaakte klimaatverandering, onder de twee graden te houden.

In conjunctureel opzicht krijgen we in 2022 te maken met grote onzekerheid rondom thema's als pandemie en rente- en prijsontwikkeling en tekenen de structurele transitieprocessen zich steeds helderder af op alle vlakken van de economie. Dit verklaart ook de dynamiek op de commerciële vastgoedmarkten, waarbij er vier meerjarige hoofdtrends te onderscheiden zijn.

- I. Digitalisering (Vierde Industriële Revolutie)
- II. Weerbare economie en samenleving
- III. Schaarste-economie
- IV. Institutionalisering van duurzaamheid





DIGITALISERING / 4IR

- Naar een nieuwe relatie tussen mens, machine en maatschappij door gelijktijdige revoluties op het gebied van informatietechnologie en biotechnologie
- Zichzelf versterkende en versnellende innovaties door toepassing neurale netwerken en slimme algoritmes
- Toepassing van kunstmatige intelligentie en robotisering leidt tot drastische verandering van het economisch model: de Vierde Industriële Revolutie



WEERBARE ECONOMIE EN SAMENLEVING

- Sterk toegenomen bewustzijn van systeemkwetsbaarheid op veel vlakken in economie en samenleving
- Mondiale goederendistributieketens bleken kwetsbaar door schoksgewijze vraag- en aanboduitval en gevoelig voor incidenten
- Coronamaatregelen brachten maatschappelijke problemen aan het licht zoals eenzaamheid in onze geïndividualiseerde samenlevingen
- Westerse democratieën onder druk van buitenaf en binnenuit: van geopolitieke spanningen tot wantrouwen jegens eigen overheid door virusbestrijding



SCHAARSTE-ECONOMIE

- Vergrijzende economie zorgt voor tekort aan arbeidskrachten
- Voor jou tien anderen...zei de werknemer
- Werkloosheid historisch laag
- Vaste organisatieverbanden niet langer nodig om goed te kunnen werken: The Great Resignation
- De factor arbeid is door digitalisering meer footloose geworden
- Schaarste werkt ongelijkheid in de hand
- Economische welvaart komt bij een steeds kleiner wordend deel van de samenleving terecht



INSTITUTIONALISERING VAN DUURZAAMHEID

- Door digitalisering van economie en maatschappij is het steeds moeilijker weggijken van door de mens veroorzaakte klimaatverandering
- Pressiegroepen en activistische aandeelhouders zijn succesvol met doorvoeren van systeemveranderingen van binnenuit
- EU pakt leidende rol door Green Deal door invoering EU Taxonomie en zet de financiële sector in het hart van duurzaam en inclusief economisch herstel



DE VERGEVORDERDE DIGITALISERING VAN ECONOMIE EN MAATSCHAPPIJ

De vergevorderde digitalisering van economie en maatschappij bleek direct na de virusuitbraak zowel oorzaak als gevolg van de waargenomen flexibiliteit en het aanpassingsvermogen. Nederland schakelde na invoering van de beperkende maatregelen snel om naar thuiswerken, thuiswinkelen en thuisonderwijs doordat de noodzakelijke digitale infrastructuur op orde bleek en veel mensen al bekend waren met het werken op afstand. De opmerkelijk soepele (over)stap van werken op kantoor naar werken vanuit huis bleek een belangrijke indicator voor de grote invloed die digitaliseringprocessen op zowel ons professionele als persoonlijke leven hebben. Er staat ons in dit opzicht nog veel meer te wachten. De snelheid waarmee onze wereld verandert door digitalisering neemt toe. Het toepassingsbereik van kunstmatige intelligentie en *machine learning* op basis van big data is grenzeloos en zal op termijn niet alleen onze economie en maatschappij veranderen, maar ook lichaam en geest. We zullen ons constant moeten aanpassen aan technologische innovaties. Op dit moment is de baan voor het leven al voor velen uit het zicht verdwenen, maar in 2050 behoort ook een beroep voor het leven tot het verleden. We moeten permanent blijven leren om bij te blijven.

Het digitaliseringsvraagstuk gaat daarmee verder dan zitten in een autonoom rijdende auto of het plakken van een 'app' op een bestaand analoog apparaat. Door robotisering zal veel werk in de toekomst worden overgenomen door machines, waardoor er een grote arbeidsreserve gaat ontstaan waarvoor geen werk is. We moeten nadenken over nieuwe beroepen of alternatieve arrangementen met betrekking tot bestaanszekerheid, zoals de invoering van een basisinkomen.

Bovenal moeten we nadenken over de vaardigheden die je als mens nodig hebt om in de nabije toekomst een bestaan op te bouwen. Wat moeten kinderen nú leren in de wetenschap dat de kennis die zij opdoen tegen 2040 alweer achterhaald is? Investeren in permanent onderwijs, in het kunnen omgaan met stressvolle situaties door permanente onzekerheid en het investeren in EQ (invoelen, luisteren, het zich kunnen verplaatsen in een ander), zijn in de toekomst nog belangrijkere competenties.



WERKEN AAN WEERBAARHEID / ANTICIPEREN OP KWETSBAARHEID

Twee jaar coronatijd heeft ons als mens, als professional en als consument veel gebracht. Denk aan de afname in filedruk, de toename in virtuele vergaderingen en de opkomst van flitsbezorgers. Tegelijkertijd zijn er in de afgelopen periode nogal wat structurele zwaktes van de huidige economische en maatschappelijke structuren blootgelegd. Bijvoorbeeld het dreigende tekort aan toiletpapier of dat beschermende kleding en mondklappers voor ziekenhuispersoneel maar op een paar plekken in de wereld werden gemaakt. Hetzelfde geldt voor medicijnproductie, halfgeleiders, medische isotopen en vele andere goederen, waarvan de bevoorrading ook door relatief kwetsbare supply chains wordt ingevuld. Supply chains, ofwel de routes die goederen afleggen naar producenten en uiteindelijk consumenten, zijn als gevolg van mondialisering van de wereldeconomie de afgelopen decennia steeds langer en complexer geworden. En daarmee ook kwetsbaarder en gevoeliger voor onvoorziene omstandigheden, zoals de blokkade van het Suezkanaal door containerschip Ever Given. De initiële uitbraak in

China leidde tot schoksgewijze aanboduitval doordat fabrieken gesloten werden vanwege de lock-downs. Waar dit overal in de wereld leidde tot tekorten aan elektrische apparaten, zorgde de vrijwel gelijktijdige herstart van fabrieken enige tijd later overal ter wereld voor acute tekorten aan grondstoffen en energie.

Ook maatschappelijke structuren bleken gevoelig voor het ontwrichtende effect van lock-down-achtige maatregelen. Waar we de coronacrisis in Nederland begonnen met applaudisseren voor het zorgpersoneel, werd die eensgezindheid uiteindelijk zwaar op de proef gesteld. We bleken als mensen in onze individualistische samenleving kwetsbaar doordat sociale verbanden van werk, familie en vrienden tijdelijk onderbroken werden. Mensen bleken vatbaar(der) voor beïnvloeding van buitenaf en gevoelig voor de alternatieve verhaal-lijnen rondom de coronapandemie. Ongeacht of je het als alternatieve feiten of als fabels percipieert, heeft het ons één ding geleerd: ook onze sociale en maatschappelijke netwerken zijn kwetsbaar.





SCHAARSTE-ECONOMIE: VEEL KAPITAAL, WEINIG HANDJES

De pandemie heeft bij veel mensen tot nieuwe inzichten geleid die ze zich tijdens *business-as-usual* wellicht minder snel of helemaal niet gerealiseerd zouden hebben. Vooral in landen zonder grote steunpakketten ter bescherming van werkgelegenheid, zoals de Verenigde Staten, hebben na de vaccinatiecampagnes grote aantallen werknemers hun baan opgezegd en besloten meer regie over hun eigen leven te willen. De coronatijd heeft laten zien dat werken in een vast organisatieverband niet meer noodzakelijk is. 'The Great Resignation' zoals het fenomeen inmiddels wordt aangeduid, heeft tot onwaarschijnlijk veel baanopzeggingen geleid. Alleen al in november 2021 zegden 4,5 miljoen Amerikanen hun baan op. Recente onderzoeken laten zien dat 23% van alle werknemers in de VS gedurende dit jaar van baan denkt te wisselen. Het is afwachten of dat ook echt gebeurt. Om personeel te behouden worden hogere salarissen en betere secundaire arbeidsvoorwaarden geboden, zoals meer regie over werktijden en een inspirerende werkomgeving. Bedrijven die hier niet in weten te voorzien, zullen de slag om de werknemer verliezen, ook in Nederland.

Want ook in Nederland is de werkloosheid historisch laag en zorgt vergrijzing van de beroepsbevolking, net zoals in alle andere Westerse landen, voor structurele tekorten aan (geschoolde) arbeidskrachten. Bovendien brengen de Genzees (Generatie Z) als opvolgers van de Millennials (Generatie Y) een nieuw eisenpakket mee.

Zonder dat werkgevers het doorhadden heeft veel arbeid door digitalisering een sterk footloose karakter gekregen, waardoor fysieke aanwezigheid niet langer elke dag, week of maand vereist is. De opkomst van de digital nomad is een feit.

Een risico van bovenstaande ontwikkeling is een toename in maatschappelijke ongelijkheid. Vergrijzing van de bevolking heeft de laatste jaren tot relatief hoge spaarquota van het nationale inkomen geleid. Afbetaalde woningen en solide pensioenregelingen droegen hieraan bij en is één van de dieperliggende oorzaken van de 'zoektocht naar rendement'. Gedreven door lage rentes op spaarrekeningen zijn bedrijven en particulieren op zoek gegaan naar alternatieve manieren om rendement op spaargeld te maken. Het overschot aan vermogen is een belangrijke oorzaak achter het Nederlandse woningtekort: particulieren die ten behoeve van rendement of oudedagsvoorziening woningen kopen bestemd voor de verhuur. Doordat het geboortecijfer in vrijwel alle westerse landen gedaald is, komt al het geaccumuleerde vermogen uiteindelijk – door vererving – bij steeds minder mensen terecht komt. Dit leidt tot ongelijke situaties die zich via het fenomeen 'Jubelton' al manifesteerden op de Nederlandse woningmarkt. Het leidt tot scherpe contrasten op de toekomstperspectieven van in Nederland werkende jongeren.





INSTITUTIONALISERING VAN DUURZAAMHEID EN KLIMAATWEERBAARHEID

De stroom nieuwsberichten op internet, TV en radio over aan klimaatverandering gerelateerde rampen bereiken ons inmiddels op dagelijkse basis. Mega-orkanen in tropische gebieden, overvloedige regenval in Duitsland, België en Nederland en gebieden in Canada die record brekende maximumtemperaturen van 50 graden Celsius bleken te kunnen halen, kwamen allemaal in één jaar voorbij. Er is sprake van een nieuwe realiteit waarbij niet langer gesproken wordt over toekomstige extreme weersomstandigheden, maar we deze voor onze eigen ogen zien gebeuren.

Hoewel een belangrijk deel van de mensheid met behulp van alternatieve werkelijkheden in staat is de menselijke impact van klimaatverandering te relativiseren, zijn pressiegroepen en activistische aandeelhouders steeds succesvoller in hun pogingen om van binnenuit grote systeemveranderingen door te voeren. Tot nu toe wordt er onvoldoende vooruitgang geboekt om de opwarming van de aarde effectief een halt toe te roepen. Het wordt niet eenvoudig om de mondiale temperatuurstijging onder de 2 graden te houden. In de wetenschap dat er zich vanaf dit punt verschillende klimaatomslagpunten voordoen die zorgen voor irreversibele schade aan atmosfeer en ecosystemen en uiteindelijk hele leefgebieden voor mensen (waaronder Nederland).

De effecten van een aarde die steeds warmer wordt, zullen op verschillende manieren in onze steden voelbaar zijn. Het onderliggende probleem bij elk van deze effecten is dat zij in een stedelijke omgeving worden verergerd. Denk hierbij aan het hitte-eiland effect waardoor stedelijke omgevingen meer warmte vasthouden dan het omliggende platteland. Hetzelfde geldt voor een groeiend risico op overstromingen, waarbij regenwater door verstening onvoldoende kan worden afgevoerd.

Hoewel klimaatschade door rampen, overstromingen en hitte-stress nu al in de miljarden loopt, blijft het lastig een business case op te stellen waarbij proactief wordt geïnvesteerd in de bescherming van vastgoed. Dit als aanvulling op maatregelen van de overheid via bijvoorbeeld de waterschappen en de dekking van verzekeraars. Fysieke risico's laten zich lastig in prijzen in de waarde van een gebouw, omdat de klimaatweerbaarheid uit bijvoorbeeld een taxatierapport onvoldoende tot uitdrukking komt, terwijl er voldoende bewijs is dat proactieve investeringen zich uiteindelijk terugbetalen¹.

Om het waarde verhogende effect van investeringen in klimaatweerbaarheid te kunnen bewijzen, is de G7 in 2017 overeengekomen verplichte klimaatrapportages in te voeren. Hiermee krijgen bijvoorbeeld kapitaalmarkten meer inzicht in de blootstelling aan klimaatrisico's en wordt de bewijsvoering voor het investeren in en sturen op klimaatweerbaarheid onderbouwd. De invoering van een EU Taxonomie voor duurzame activiteiten helpt enorm bij het vaststellen welke activiteiten en dus ook welke beleggingen al dan niet het label 'duurzaam' mogen voeren. Beleggers, financiers en verzekeraars zullen duurzame en uiteindelijk klimaatweerbare beleggingen verkiezen boven meer risicovollere beleggingen. Vastgoedeigenaren kunnen binnenkort besluiten nemen op basis van mogelijke klimaat-risico's die in de toekomst ontstaan en verzekeraars gebruikende informatie om premies aan te passen en strategische keuzes te maken over het al dan niet dekken van schade aan vastgoed door bijvoorbeeld extreem weer.

Nu beleggers een beter beeld gaan krijgen van de toekomstige waarde van vastgoedbeleggingen, zullen ze een belangrijke rol spelen in de wijze waarop klimaatverandering wordt ingeprijsd.

¹ <https://www.economist.com/finance-and-economics/2021/07/24/the-private-sector-starts-to-invest-in-climate-adaptation>

SCHAARSTE ALLESBEPALEND VOOR INVESTERINGSVOLUME 2022

De investeringsdynamiek op de Nederlandse commerciële vastgoedmarkt heeft in 2021 geleid tot een transactievolume van EUR 17,1 miljard. Dit is nagenoeg gelijk aan 2020, toen voor EUR 17,6 miljard werd belegd. Daarmee heeft de beleggingsmarkt veerkracht getoond na de scherpe daling van het volume in 2020. Die veerkracht is zelfs nog groter omdat het eerste kwartaal van 2020 nog grotendeels coronavrij is verlopen. (in tegenstelling tot het eerste kwartaal van 2021, toen er sprake was van een lock-down en avondklok.)

Beleggers hebben een turbulent jaar achter de rug. Enerzijds door het moeten anticiperen op beperkende maatregelen om de pandemie te beteugelen en anderzijds door een algeheel optimisme over de gunstige economische groeicijfers. Met het opheffen van de maatregelen in het derde kwartaal van 2021 werd de transactiedynamiek in de hoogste versnelling gezet, wat bepalend bleek voor het uiteindelijke investeringsvolume. De zorg omtrent snel stijgende prijzen en daarmee de angst voor inflatie en een piek van besmettingen aan het einde van het jaar heeft de interesse van beleggers niet meer kunnen verminderen.

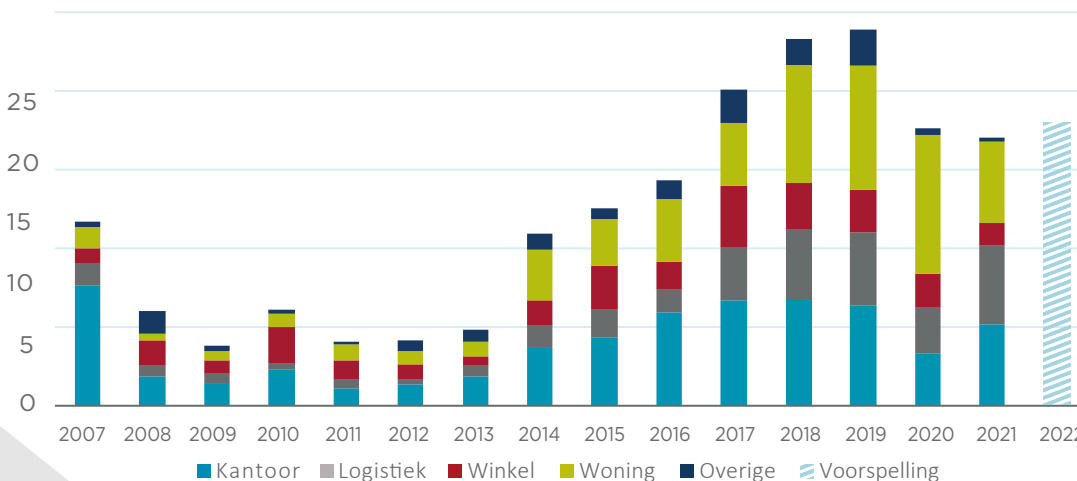
Voor 2022 wordt een vooralsnog een identiek verloop van beleggingsactiviteit verwacht. Een voorzichtige start als gevolg van de omicron variant en een afwachthouding rondom de gevolgen van het voortdurende conflict voor de economie, met een versnelling van marktdynamiek zodra de geopolitieke spanningen afnemen.

Uiteindelijk zal het beschikbare beleggingsaanbod allesbepalend zijn voor het investeringsvolume, waarbij er, in lijn met het pre-corona marktbeeld, grote verschillen tussen de afzonderlijke vastgoedsegmenten worden verwacht.

Het gebrek aan aanbod op de **woningbeleggingsmarkt** bleek vorig jaar verantwoordelijk voor de beperkte daling van het investeringsvolume ten opzichte van 2020. Daar waar de som van de overige asset categorieën alweer boven pre-corona-niveau is uitgekomen, viel door het gebrek aan woningbeleggingen het residentieel investeringsvolume terug van EUR 8,9 miljard in 2020 naar EUR 5,2 miljard in 2021 (-42%). Daarmee kromp het aandeel van de woningbeleggingen in het totale investeringsvolume van 50% naar 30%.

Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt

Investeringsvolume naar vastgoedsegment (in mld EUR)



Het totale investeringsvolume nam licht af terwijl de overige segmenten juist stijgingen noteerden. Ook de markt voor **winkelvastgoed** heeft te maken met een krappe aanbodsituatie in vooral het gewilde convenience segment.

De **kantorenbeleggingsmarkt** heeft vorig jaar laten zien dat een latente vraag naar vooral hoogwaardige kantoren op centrale locaties direct zichtbaar wordt wanneer dergelijk aanbod op de markt verschijnt. Grote uitblinker in 2021 betrof de logistieke bedrijfsruimtemarkt met een hoog investeringsvolume van meer dan EUR 5 miljard. Vrijwel een derde van het totale volume is daarmee toe te wijzen aan het gewilde segment. De uitbraak van de coronapandemie onderstreepte de transitie naar online winkelen met daarin een glansrol voor hoogwaardige distributieruimte. De enorme vraag heeft echter in sommige delen van Nederland geleid tot maatschappelijke discussies over nut en noodzaak in het toevoegen van nog meer logistieke bedrijfsruimte aan de reeds bestaande voorraad.

Net als in het woningsegment zal de hoogte van het uiteindelijke **logistieke investeringsvolume** in 2022 gelijk zijn aan het beschikbare aanbod.

De afgelopen jaren had de vastgoedbeleggingsmarkt de wind vol in de zeilen. De combinatie van lage rentes, grote beschikbaarheid aan kapitaal door verruimingsprogramma's van de centrale banken en dure aandelen leidde tot een zoektocht naar rendement. Dit heeft op de commerciële vastgoedmarkten geresulteerd in historische hoge investeringsvolumes bij dalende aanvangsrendementen. Aanhoudend hoge inflatie kan leiden tot opwaartse aanpassing van de door de ECB gehanteerde beleidsrente. Hogere rentestanden kunnen een verdere daling van de aanvangsrendementen beïnvloeden en hoewel er nog altijd veel ruimte zit tussen het rendement op een obligatielening en het (aanvangs)rendement op een vastgoedinvestering, zorgen stijgende rentetarieven voor toegenomen waakzaamheid onder vastgoedbeleggers.

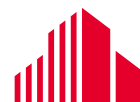
Kapitaalmarktrentevoeten

renteontwikkeling van 10 jarige staatsobligaties



A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers with glass facades. The buildings are arranged in a way that they appear to converge towards the top of the frame, creating a sense of height and architectural scale. The sky is a pale, clear blue.

HOW GLOBAL TRENDS IMPACT THE **OFFICE MARKET** IN THE NETHERLANDS



**CUSHMAN &
WAKEFIELD**

HOW GLOBAL TRENDS IMPACT THE OFFICE MARKET IN THE NETHERLANDS

Er is sprake van een paradoxale ontwikkeling op de kantorenmarkt. De aard van kantoorwerk verandert al langere tijd door automatisering en digitalisering. Door het verdwijnen van repeterende werkzaamheden, wordt werk dat op kantoor wordt uitgevoerd creatiever van aard. Veel kantoorwerkzaamheden zijn hierdoor relatief foot loose van aard geworden, wat werknemers in toenemende mate in staat stelt zelf invulling te geven aan wanneer en waar zij werken. Zij bepalen zelf wanneer ze op kantoor aanwezig zijn voor overleg, inspiratie of teambuilding. En hoewel de gemiddelde kantoorwerker in deze tijd prima (langere tijd) 'op afstand' kan werken, is er toch sprake van een concentratie van transactiedynamiek. De grotere stedelijke gebieden van Nederland pakken een steeds groter aandeel van de kantorenopname. Het zijn vooral hoogwaardige kantoorgebouwen op multimodale zeer goed bereikbare locaties die op de meeste interesse kunnen rekenen.

Dit komt in de eerste plaats door de veranderende functie van het kantoor. Werken wordt ontmoeten en daarvoor zijn een optimale bereikbaarheid per auto en OV nodig. De toename van hybride gebruik van de werkplek heeft eraan bijgedragen dat personeel op grotere afstand van het kantoor kan wonen. Een tweede reden voor meer concentratie komt voort uit de 'War for talent': het bieden van een inspirerende werkomgeving, die het delen van kennis en het bewaken van de organisatiecultuur faciliteert, is voor steeds meer bedrijven een belangrijke vestigingsplaatsfactor. Ten slotte lijkt de concentratie het resultaat van een grotere maatschappelijke betrokkenheid van kantoorhoudende organisaties.

Niet langer verstopt in een park langs de snelweg, maar midden in de samenleving, dikwijls met een semiopenbare publieke functie, zoals een ontmoetingsplaats, lunch- of expositieruimte. Kortom, het kantoor speelt een bepalende en verbindende rol van de organisatie. En hoewel het kantoorgebouw niet langer essentieel is voor de uitvoering van het werk, vervult zij wel degelijk een essentiële functie in het samenbrengen van collega's, klanten, kennis, sociaal contact en gemeenschappelijk gedragen waarden.



Tot slot staat welzijn in de breedste zin van het woord steeds hoger in het vaandel: de werk-omgeving moet een sociaal veilige, gezonde en inclusieve ruimte zijn voor alle werknemers. Naast het streven naar gezonde en inclusieve werk-omgevingen spelen duurzaamheidsoverwegingen een steeds belangrijkere rol. Er wordt anders nagedacht over toekomstige locatiekeuzes, die de nabijheid van OV knooppunten belangrijker maakt.

BELEGGINGSMARKT

Bij beleggers was er vorig jaar grote vraag naar hoogwaardige kantoorgebouwen op grootstedelijke toplocaties. Het is de verwachting dat deze gebouwen ook post-corona in trek zullen zijn. In het eerste kwartaal van 2022 is de onzekerheid die ontstaan is door de oorlog in Oekraïne, duidelijk zichtbaar in de markt. Verhoogde energie- en bouwrijzen en financieringskosten zijn voelbaar en hebben impact op het aanvangsrendement. Beschikbaar hoogwaardig aanbod droogt verder op doordat verkopers enerzijds op de korte termijn vaker kiezen voor het behouden en herfinancieren van een object, dan deze voor een lagere prijs aan te bieden. Anderzijds worden nieuwbouw projecten on hold gezet vanwege de onzekere ontwikkelingen van grondstof- en energieprijzen.

De kantorenmarkt was in 2021 goed voor 29% van het totale beleggingsvolume, wat neerkomt op EUR 5,2 miljard. Hiermee ligt het volume circa 57% boven het totale beleggingsvolume van 2020, maar is vergeleken met pre-corona (2019) 18% lager. In 2021 werd het beleggingsvolume gestuurd door diverse grootschalige transacties met de verkoop van het hoofdkantoor van ABN op de Zuidas voor EUR 765 miljoen en de High Tech Campus in Eindhoven voor EUR 1,1 miljard. Verder zijn er diverse nieuwbouwontwikkelingen verkocht, zoals De Puls (Amsterdam), Tree House (Rotterdam) en Helix (Utrecht), allen gelegen nabij multimodale knooppunten. In 2021 viel 76% van het beleggingsvolume in kantoren binnen de G5 steden, het hoogste aandeel ooit en een sterke groei ten opzichte van 2020 (70%) en 2019 (68%).

Het hoge beleggingsvolume binnen de G5 steden typeert de risicoaversie onder beleggers. Verwacht wordt dat het beleggingsvolume in kantoren gaat toenemen in 2022 tot circa EUR 6 á 6,5 miljard, mede door diverse grootschalige transacties die in de pijplijn zitten voor komend jaar.

Zodra de grootste onzekerheid door de situatie in Oekraïne is weggenomen, zal de vraag vanuit beleggers voor kantoren zich focussen op Core beleggingen, waar aanvangsrendementen zullen worden behaald van pre-corona niveau of zelfs scherper. Naast Core beleggingen hebben beleggers interesse in kantoren met solvabele huurders en lange termijn huurcontracten. Door deze aanhoudende 'flight to safety' genieten kantoren op levendige multimodale centrumlocaties met een hoog voorzieningenniveau de voorkeur onder beleggers. Voor andere kantoren die hoger op de risk-curve zitten kunnen financiers terughoudend zijn en verwachten beleggers een discount op de verkoopprijs. Er is geen urgentie om te verkopen doordat kopers een discount verwachten op de prijs voor kantoren die hoger op de risk-curve zitten, de huidige 'bid-ask-spread' is te groot om tot een succesvolle transactie te komen.



Er is nog genoeg liquiditeit in de markt en weinig stress onder beleggers, maar voor risicovollere proposities is men afwachtend en wil men meer bewijs zien van herstel op de gebruikersmarkt. Deels is dit al zichtbaar op de toplocaties binnen de G5, waar tophuurprijzen van pre-corona niveau worden behaald of zelfs verbroken. Tevens is, ondanks een eventuele rentestijging, de 'yield-to-bond spread' nog steeds zeer groot en liggen zoals eerder benoemd de aanvangsrendementen onder druk.

Op de kantorenbeleggingsmarkt ligt het aandeel buitenlandse investeerders traditioneel hoog met in de afgelopen tien jaar gemiddeld 61% van het totale beleggingsvolume. In 2021 liet het aandeel buitenlandse investeerders een sterke stijging zien tot 72% van het totale beleggingsvolume in kantoorruimte. (Mede door de verkoop van het hoofdkantoor van ABN Amro en de High Tech Campus in Eindhoven).

De verwachtingen voor de kantorenmarkt van 2022 zien er door de uitbraak van de oorlog onzeker uit. Pas als de lange termijn gevolgen duidelijk zijn zal het vertrouwen, beschikbaar aanbod en de marktdynamiek toenemen.

GEBRUIKERSMARKT

In 2021 is er voor 1.040.000 vierkante meter aan kantoorruimte in gebruik genomen. In dit metrage zijn huurverlengingen niet meegenomen en geeft de marktdynamiek van verplaatsende of startende kantoorhoudende organisaties weer. In vergelijking met dezelfde periode in 2020 is dit een stijging van 13%. In 2020 werd het overgrote deel van de huisvestingstrajecten op 'on-hold' gezet, maar grotendeels hervat vanaf de tweede helft van 2021. De stijging in het opnamevolume van 13% is gerealiseerd onder aanhoudend krappe markt-omstandigheden met een gemiddelde landelijke leegstand van 8,4% eind 2021, slechts iets hoger dan het laagste niveau in 2002.

In het eerste kwartaal van 2022 is er 185.000 vierkante meter opgenomen. Voor het hele jaar wordt verwacht dat de vraag op toplocaties aanzienlijk groter zal blijven dan het aanbod en dat het opnamevolume voor kantoorruimte zal uitkomen op circa 1,1 miljoen vierkante meter. Dit is gebaseerd op de geïdentificeerde zoekvraag van kantoor-gebruikers die in 2022 een nieuwe huurovereenkomst willen afsluiten, mits gebruikers genoeg nemen met minder hoogwaardige kantoor-gebouwen. De huidige kwalitatieve schaarste zoals zichtbaar in de vijf grote steden leiden tot een gedempte opnamedynamiek.



In 2021 is het aanbod van kantoorruimte afgenomen met circa 11% tot 4,6 miljoen vierkante meter. De kantorenleegstand is ten opzichte van 2020 gestabiliseerd en bedraagt per januari 2022 circa 8,4% van de voorraad en bevindt zich daarmee op het laagste niveau sinds 2002. De daling van het kantoraanbod komt mede door de opname van diverse nieuwbouwontwikkelingen in 2021. Het beschikbare kantoraanbod zeer beperkt, waarbij er veelal percentages worden genoteerd die onder de frictieleegstand (+5%) liggen. Hoewel in Amsterdam het leegstandspercentage in 2021 toenam tot 7,3% van de voorraad, werd dit veroorzaakt door het op de markt komen van een aantal nog in aanbouw zijnde kantoorgebouwen.

Ook in de andere steden van de G5 lieten de leegstandscijfers een lichte stijging noteren, waarbij leegstand in Den Haag het laagst was met 4,3%, gevolgd door Utrecht 5,5%, Eindhoven 7,3% en Rotterdam 8,4%. Tekenend voor de weerbaarheid van de kantorenmarkt was het relatief grote aandeel Tech- en ICT-bedrijven in de kantorenopname in 2021, juist doordat in deze sectoren relatief makkelijk en veel vanuit huis kan worden gewerkt. Bij het loslaten van de meeste maatregelen vanaf het derde kwartaal vorig jaar, lieten ook zakelijke dienstverlening, de overheid en de kantoorhoudende onderdelen van Industrie, handel en transport wederom een toename zien in de opnamedynamiek.

Ook in 2022 blijft de economie volgens het Centraal Planbureau groeien met 3,6% bij een historisch lage en nauwelijks oplopende werkloosheid.

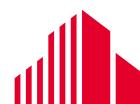
Alleen al dit gegeven maakt dat kantoorhoudende organisaties zich moeten blijven presenteren als aantrekkelijke werkgevers om succesvol te zijn in de War for Talent.

Zorgen over oplopende werkloosheid hebben tijdens de coronapandemie plaatsgemaakt voor zorgen over acute schaarste van personeel in vrijwel alle sectoren van de economie. Commerciële organisaties halen momenteel alles uit de kast om talent te verleiden voor hen te komen werken. Een belangrijke secundaire arbeidsvoorwaarde is het kunnen aanbieden van een inspirerende werkomgeving op kwalitatief hoogwaardige locaties. Een goede, op maat gemaakte werkplekstrategie speelt hierin een steeds belangrijkere rol.

Hoewel meer flexibiliteit rondom gemeenschappelijke ontmoetingsruimte een vast onderdeel vormt, is er zeker ook een zekere herwaardering merkbaar voor het kantoor als plek om daadwerkelijk te werken (achter een bureau). Deze trend beweegt zich naar een meer divers gebruik en niet zozeer naar minder gebruik van kantoorruimtes. De ruimte wordt anders ingedeeld; waar voorheen de inrichting van het kantoor voor het overgrote deel bestond uit bureaus, worden de meters nu gevuld met zowel meer en ruimere vergader- en brainstormruimtes als (individuele) concentratieruimtes. Dit maakt dat werkgevers ervoor waken juist nu (wellicht te veel) kantoorruimte aan de markt terug te geven, ook vanwege de relatief sterk stijgende huurprijzen op deze locaties als gevolg van de huidige aanbod schaarste de afgelopen jaren.



HOW GLOBAL TRENDS IMPACT THE
**RETAIL
MARKET**
IN THE NETHERLANDS



**CUSHMAN &
WAKEFIELD**

HOW GLOBAL TRENDS IMPACT THE RETAIL MARKET IN THE NETHERLANDS

De impact van digitaliseringsprocessen heeft zich op geen enkel vastgoedsegment zo sterk laten gelden als op de winkelmkt. Gelijk aan de stijging van het aantal IDEAL betalingen heeft de ontwikkeling van het online verkoopkanaal tot transitieprocessen op de winkelmkt geleid, die ten tijde van corona alleen maar zijn versneld. Inmiddels wordt 23% van alle winkelomzet 'op internet' gekocht en het einde is nog niet in zicht. Inmiddels vindt op het online verkoopkanaal een grote consolidatieslag plaats, waarbij zeer grote webwinkels hun digitale infrastructuur aanbieden aan alternatieve verkopers. Mondiaal opererende e-tailers concurreren en consolideren in platform-economieën. Hierdoor zijn winkels zoals bol.com en Amazon uitgegroeid tot online postorderbedrijf naar een platform waarop ook andere retailers actief zijn en uitgegroeid tot de keten-regisseurs van de mondiale e-commerce.

Van onschatbare waarde zijn de enorme hoeveelheden data over het koopgedrag van consumenten, waardoor de platformeconomie door middel van slimme algoritmes het aanbod kunnen matchen met betalende klanten. Daarmee biedt het platform op termijn een verticaal geïntegreerde shop-in-shop aan mét omzetgarantie voor de retailer en dito verkoopcommissie voor het platform.

Op straat is de functie van het winkelpand aan verandering onderhevig. Fysieke winkels worden in toenemende mate ondersteunend aan het online verkoopkanaal. Daarnaast ontwikkelt de functie van de fysieke winkel zich naar die van een inspirerende ontmoetingsplek. Het organiseren van product-demonstraties of shows zijn daar een goed voorbeeld van, maar ook laagdrempelige aftersales zijn belangrijke ondersteunende functies aan de (merk) beleving van het online verkoopkanaal.

Door digitalisering zijn consumenten steeds beter geïnformeerd over de herkomst en fabricage van producten. Deze kennis staat op gespannen voet met de positieve waarden die het gekochte product zou moeten verschaffen. De consument wil niet langer alleen het product, maar ook het goede gevoel dat erbij hoort en spreekt zich hier in toenemende mate met de portemonnee in de hand over uit. Ecologische en sociaal duurzaam vervaardigde producten worden de nieuwe norm, zelfs bij discounters.



BELEGGINGSMARKT

Met een aandeel van 8% droeg de transactiedynamiek in winkelvastgoed in 2021 met circa EUR 1,4 miljard in bescheiden mate bij aan het totaal. Het relatief kleine volume is enerzijds te verklaren door de strenge coronamaatregelen in het eerste kwartaal van 2021 en is anderzijds niet los te zien van de verhoging van de overdrachtsbelasting vanaf 1 januari 2021. Hierdoor werden koop- en verkoopprogramma's naar voren gehaald, waardoor het hoge investeringsvolume in het laatste kwartaal van 2020 ervoor heeft gezorgd dat er zich in het eerste half jaar van 2021 relatief weinig transactiedynamiek heeft voorgedaan. In de tweede helft van het jaar kwam de markt voor winkelbeleggingen weer op gang onder invloed van een sterk verbeterd sentiment, zowel onder beleggers als gebruikers van winkelvastgoed.

Vooralsnog houden stakeholders er rekening mee dat het komende jaar een kopie wordt van 2021, met een stroeve (her)start in het eerste kwartaal, breed gedragen herstel vanaf het tweede kwartaal en de vertaling daarvan in het derde kwartaal door een sterke omzetontwikkeling. Een en ander is sterk afhankelijk van de financieringsmarkt die momenteel als uitermate volatiel kan worden gekarakteriseerd. De omstandigheden veranderen van dag tot dag. Mochten de financieringskosten hun oplopende trend in 2022 doorzetten dan betekent dit dat kopers die afhankelijk zijn van externe financiering pas op de plaats moeten maken ten gunste van institutionele beleggers en vermogende particulieren.

Al langere tijd is er op de winkelbeleggingsmarkt sprake van een gefragmenteerd marktbeeld. In toenemende mate wordt per segment een op zichzelf staande dynamiek opgetekend, waardoor er steeds minder sprake lijkt te zijn van één winkelmarkt.

Winkelbeleggers hebben een sterke focus op het convenience segment van de winkelmarkt als gevolg van een goede financierbaarheid, stabiele cashflows en een laag risicoprofiel. Naast supermarkten zijn voornamelijk wijk- en buurtwinkelcentra in trek, met winkels in het dagelijkse segment en minimaal twee supermarkten.

Beleggers accepteren lage aanvangsrendementen en deze trend zet naar verwachting door in gebieden met een gunstige demografische ontwikkeling. Door de populariteit van kleine winkelcentra is het beschikbare aanbod fors afgenomen en overtreft de vraag inmiddels vele malen het aanbod. Daarmee is de interesse ook weer verlegd naar de grotere winkelcentra. Als alternatieve invulling op het niet dagelijkse segment wordt vooral gedacht aan maatschappelijke functie, zoals gezondheid en welzijn.



Door de verschuiving van veel beleggingsstrategieën richting de winkelcentra is het transactievolume van binnenstedelijk winkelvastgoed in 2021 verder afgenomen. In het geval van een (her)ontwikkelingsopgave, kan het beschikbare aanbod op grote interesse rekenen. Hoewel de institutionele beleggers zich in de afgelopen jaren grotendeels hebben ontdaan van binnenstedelijk winkelvastgoed, is er nog steeds sprake van marktdynamiek. Creativiteit van verkopende partijen is hierbij gewenst, om het aanbod zodanig te structureren dat acquisitie aantrekkelijker wordt voor de veelal private beleggers die minder of niet afhankelijk zijn van een externe financiering. Hierbij valt te denken aan vermogende particulieren met kennis van lokale marktomstandigheden die monumentale (winkel)panden opkopen met het vizier gericht op de bovenliggende woningen.

Het PDV/GDV segment is traditioneel in trek bij een specifieke groep spelers en is de laatste jaren opgeleefd onder invloed van een overspannen woningmarkt en de coronacrisis. Door de opeenvolgende lock-downs en het vele thuiswerken is er hernieuwde aandacht voor de eigen woning die varieert van een nieuwe woninginrichting tot aan gehele verbouwingen. Een potentieel gevaar in dit segment de schuilt echter in de toegenomen online omzet van de productcategorieën die normaal gesproken op PDV/GDV locaties worden gekocht. Deze zijn tijdens de coronaperiode toegenomen tot 23% van de totale omzet. Voor consumenten is het interessant om meubels en bouwmaterialen thuis af te laten leveren, terwijl de fysieke winkels in toenemende mate dienen als showroom waar de consument het product kan ervaren. Deze laatste overweging heeft een nieuwe groep beleggers getriggerd om rondom de grotere steden te zoeken naar PDV/GDV vastgoed met een alternatieve aanwendbaarheid in de richting van (stads)logistiek.

GEBRUIKERSMARKT

De maanden dat niet-essentiële winkels de deuren gesloten moesten houden of zeer beperkt klanten mochten ontvangen, kwamen duidelijk naar voren in de omzetstatistieken. De ervaring heeft inmiddels geleerd dat na een periode van winkelsluiting altijd een sterk herstel van omzetten optreedt, wat de relatief sterke volatiliteit van de laatste maanden verklaart. Uiteindelijk was er over geheel 2021 sprake van een omzetgroei ten opzichte van 2020 van 3,5%. Voor 2022 wordt door het Kennisbureau van ING een omzetgroei van 2,5% verwacht.

Deze omzetgroei is echter niet gelijkmatig over de branches verdeeld. Het convenience segment (zoals food en persoonlijke verzorging) laat zoals elk jaar een stijging zien in de omzetontwikkeling (+2%), terwijl de omzetgroei van de non-food branches achterbleef (+0,5%). Voor 2022 wordt door het kennisbureau van ING een omzetgroei van 2% verwacht voor branches in het convenience segment, terwijl voor winkels met een non-food assortiment een omzetstijging van 2,5% wordt geprognoseerd. Met een verwachte groei van 6% voor het online verkoopkanaal normaliseert dit segment na twee bijzondere jaren van exceptionele groei.

De online verkoop werkt tevens een nieuw fenomeen in de hand, namelijk de (op)komst van de 'darkstore'; een online winkeloperatie gerund in veelal reguliere winkelpanden, maar zonder kassa's en bezoekmogelijkheid. Sterker nog, ramen zijn met folie afgeplakt en zowel bevoorrading als bezorging vindt dag en nacht plaats. Door de centrale ligging van winkelgebieden en/of doorgaande winkelstraten, is de aanhuur van winkelruimte ideaal gebleken voor flitsbezorgers van dagelijkse boodschappen die adverteren met bezorgtijden van circa 10 minuten. Deze diensten, die vanuit darkstores opereren, zijn in 2021 bij de consument erg populair geworden en zorgen ervoor dat winkelgebieden in vooral de grotere steden worden overspoeld met dergelijke distributiepunten. Inmiddels hebben diverse gemeenteraden paal en perk gesteld aan de (opening van nieuwe) darkstores in bestaande woon- en winkelomgevingen, doordat de aard van de operatie bij omwonenden veel overlast veroorzaakt.

Hoewel diverse grote retailers de laatste twee jaar hun onlinestrategie hebben versneld, zijn zij in toenemende mate opnieuw op zoek naar fysieke winkelruimte. Ondanks de situatie in Oekraïne en

de nasleep van de coronacrisis is er momenteel minder stress, doordat retailers door de lessen van de coronapandemie weerbaarder zijn dan een jaar geleden. Doordat grote delen van de wereld gedurende de Nederlandse lock-down 'gewoon open' waren, hebben vooral de grote internationale retailers meer vertrouwen gekregen in een goede afloop en zijn aanhuuractiviteiten niet helemaal in de wachtstand verdwenen.

In toenemende mate groeit bij retailers het besef dat er zich momenteel systeemveranderingen voordoen op de winkelmarkt, waardoor de tijd rijp is nu te anticiperen. In veel winkelsteden worden de kaarten opnieuw geschud. De concurrentie van alternatieve gebruiksvormen neemt sterk toe en de aard van winkelgebieden verandert. In dit spel doen zich voor retailers diverse verbeteropties voor, de mogelijkheid te verplaatsen naar een gebied met meer passanten bij een gelijke of zelfs lagere huurprijs.



De opmerkelijke situatie doet zich voor dat zowel nieuwe internationale retailers als plaatselijk reeds aanwezige winkeliers opteren voor gelijksoortige winkelpanden die worden gekarakteriseerd door een blijvend hoge footfall, rekening houdend met een toekomstige mixed-use invulling van het kernwinkelgebied. Deze selectieve vraagdruk resulteert in een relatief stabiel winkelhuurprijs-niveau in vooral de grotere winkelsteden op de beste locaties.

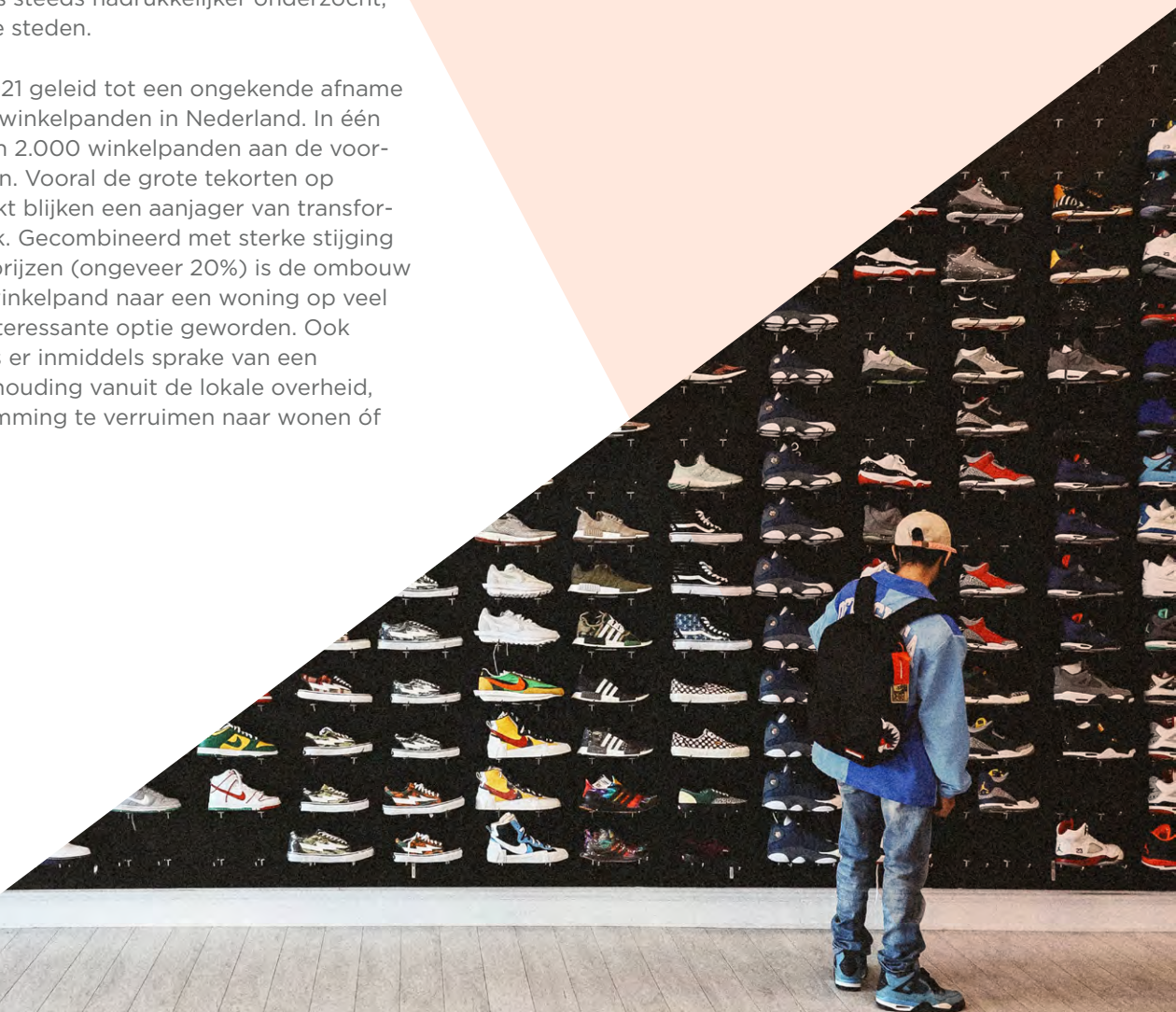
In de middelgrote en kleinere binnensteden is er een ontwikkeling naar compacte winkelgebieden zichtbaar, wat ervoor heeft gezorgd dat de markt voor winkelruimte erg lokaal is geworden - algemene trends verklaren steeds minder de dynamiek. Relocatie van bestaande winkels naar vrijkomende units met hoge passantenaantallen kenmerkt weliswaar ook hier de huidige trend, maar ook op deze locaties is een duurzame winkelinfilling niet gegarandeerd. Elke stad of winkelstraat heeft zijn eigen maatwerkoplossing nodig en daarbij wordt de potentie tot herontwikkeling van winkelpanden naar andere functies steeds nadrukkelijker onderzocht, óók in de grote steden.

Het heeft in 2021 geleid tot een ongekennde afname van het aantal winkelpanden in Nederland. In één jaar tijd werden 2.000 winkelpanden aan de voorraad onttrokken. Vooral de grote tekorten op de woningmarkt blijken een aanjager van transformatiedynamiek. Gecombineerd met sterke stijging van de huizenprijzen (ongeveer 20%) is de ombouw van een leeg winkelpand naar een woning op veel plekken een interessante optie geworden. Ook beleidsmatig is er inmiddels sprake van een constructieve houding vanuit de lokale overheid, door de bestemming te verruimen naar wonen óf

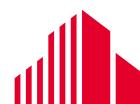
winkels om steden levendig te houden. Het heeft geleid tot een sterke daling van het aantal leegstaande winkelpanden van 7,5% naar 6,8%. Dit bewijst dat er op langere termijn structureel minder winkelruimte nodig is, maar dat de panden zelf een goede alternatieve aanwendbaarheid hebben.

Na twee jaar lang onder grote onzekerheid over het verloop van de coronapandemie te hebben geopereerd, zorgt de oorlog in Oekraïne wederom voor grote onzekerheid over de vooruitzichten van de retailsector in Nederland. Verder oplopende inflatie door een scherpe prijsstijgingen voor benzine, elektriciteit en voedingsmiddelen, slaan een gat in de koopkrachtplaatjes van Nederlandse consumenten die in 2022 niet zonder gevolgen zal blijven voor de omzetverwachtingen van retailers.

Tel daarbij op dat de coronasteunmaatregelen worden beëindigd én dat uitgestelde belastingen zullen moeten worden betaald en het beeld dat retailers voorlopig nog in onzekerheid zullen blijven verkeren is compleet.



HOW GLOBAL TRENDS IMPACT THE
**INDUSTRIAL
& LOGISTICS
MARKET**
IN THE NETHERLANDS



**CUSHMAN &
WAKEFIELD**

HOW GLOBAL TRENDS IMPACT THE INDUSTRIAL & LOGISTICS MARKET IN THE NETHERLANDS

De economische impact van de oorlog in Oekraïne op de Nederlandse en Europese economie is nog steeds uiterst onzeker. Wat we inmiddels wel weten is dat de bestaande onzekerheden met betrekking tot de leveringszekerheid van energie en grondstoffen worden uitvergroet met alle mogelijke gevolgen voor economie en koopkracht. Daarnaast is Rusland een belangrijke leverancier van hout en staal en dit aanbod valt als gevolg van de sancties nu grotendeels weg. Ook energie-intensieve producten zoals aluminium en zelfs bakstenen breken nieuwe prijsrecords, waardoor bouwkosten in Nederland zijn gestegen.

De Nederlandse markt voor logistieke bedrijfsruimte had al langer te maken met grote druk op het bestaande aanbod en beperkingen op de ontwikkeling van nieuwe bedrijfsgebouwen door het tekort aan kavels, bouwmaterialen en bestuurlijke support. De versnelde transitie naar online winkelen heeft de vraag van zowel gebruikers als beleggers naar logistiek vastgoed in Nederland sterk doen stijgen. Doordat de stikstofregulering in Nederland van invloed is op de ontwikkeling van nieuwe distributiecentra, zijn grondprijzen voor geschikte en beschikbare kavels sterk gestegen.

De geringe systeemexposure van de Nederlandse economie aan de situatie in Oekraïne bij hoge voorspelde economische groei in Nederland in 2022 (3,6% in de basisraming), leidt in beginsel tot blijvend hoge vraag naar distributiecentra door gebruikers en daarmee tot verdere stijging van de huurprijzen bij de reeds bestaande grote en blijvende tekorten aan logistieke bedrijfsruimte. Een grote onzekerheid hierbij is de duur van de hoge energieprijzen. In het meest sombere scenario valt de Nederlandse koopkracht in 2022 met 5,1% terug ten opzichte van 2021, wat uiteindelijk de vraag naar distributieruimte kan doen verminderen. In deze fase is de duur van het conflict bepalend voor het verdere verloop.

In de voorbije coronatijd toonde logistieke dienstverleners en industriële bedrijvigheid zich zowel kwetsbaar als weerbaar voor de snel veranderende omstandigheden op de wereldmarkt. Mondiale goederendistributieketens bleken kwetsbaar door schoksgewijze aanbod- en vraaguitval en gevoelig voor incidenten, zoals de blokkade van het Suez kanaal door het containerschip Ever Given. De lengte en complexiteit van de supply chain heeft bedrijven er toe aangezet minder afhankelijk te willen worden van kwetsbare toelevering. En daaruit blijkt ook de weerbaarheid van bedrijven door te experimenteren met re- of nearshoring, wat neerkomt op het terughalen van productie uit Azië naar Europa om zo de storingsgevoeligheid van de leveringsketens te minimaliseren. Begin 2022 kondigde C&A aan een deel van de spijkerbroekenproductie van China naar Duitsland te verplaatsen en deed Hugo Boss hetzelfde door haar Aziatische productielijnen in Turkije te stationeren. Om te compenseren voor de doorgaans fors hogere loonkosten en complexe regelgeving op het gebied van arbeidsomstandigheden en milieubelasting, wordt er zowel in de productie als de distributie van goederen ingezet op de brede uitrol van robotica.

Ondanks alle geautomatiseerde processen om de afhandeling van goederen zo efficiënt mogelijk te laten verlopen, wordt een belangrijk deel van het werk in de centra nog altijd met de hand verricht en oefenen de grote distributiecentra een grote aantrekkingskracht uit op jonge arbeidskrachten uit Midden en Oost Europa. Vooral de laatste jaren is er meer aandacht gekomen voor de duurzame maatschappelijke inpassing van deze groep in de Nederlandse samenleving. Hetzelfde geldt in zekere zin voor de landschappelijke inpassing van nieuwe distributiecentra in Nederland. Door de sterk toegenomen vraag naar nieuwe distributiecentra is een groot maatschappelijk debat op gang gekomen over de nut en noodzaak van nieuwe distributie- en/of datacentra. Het economisch nut voor de directe omgeving is vaak niet duidelijk, terwijl omwonenden wél de horizonvervuiling en overlast door slecht gehuisveste arbeidsmigranten ondervinden. Het staat echter vast dat de logistieke sector een enorme hoeveelheid werkgelegenheid genereert. In de gehele keten werken ongeveer 850.000 mensen, waarvan ongeveer de helft in de distributiecentra en zij leveren een toegevoegde waarde van bijna EUR 31 miljard aan de Nederlandse economie.

BELEGGINGSMARKT

De bedrijfsruimtemarkt was in 2021 goed voor 30% van het totale beleggingsvolume. Daarmee is het aandeel van bedrijfsruimte in het totale beleggingsvolume sterk toegenomen ten opzichte van een jaar eerder, toen het aandeel nog op 17% lag. In 2021 is er voor circa EUR 5,0 miljard in bedrijfsruimte geïnvesteerd, een stijging van 67% ten opzichte van een jaar eerder. Het zwaartepunt van het in bedrijfsruimte geïnvesteerde volume lag de laatste jaren vooral op logistiek vastgoed en vorig jaar was geen uitzondering: 89% werd geïnvesteerd in logistiek vastgoed, 8% in industrieel vastgoed en 3% in ander bedrijfsmatig vastgoed, zoals datacenters.

Nederland staat al sinds jaar en dag op de radar van veel internationale (logistieke) beleggers en logistieke dienstverleners. Enerzijds zijn dit partijen die al langer op de Nederlandse vastgoedmarkt actief zijn, anderzijds zijn dit nieuwe toetreders.

Daarmee wordt de logistieke vastgoedmarkt niet gedomineerd door één type koper.

De gunstige geografische locatie van Nederland ten opzichte van de belangrijkste transportcorridors van Europa speelt een belangrijke rol in de keuze voor Nederland. Het gebied tussen de Rotterdamse haven en het Duitse achterland heeft zich ontwikkeld tot één grote logistieke zone die zich niet langer beperkt tot de traditionele logistieke hotspots zoals Tilburg en Venlo. De populariteit van secundaire logistieke hotspots zoals Bleiswijk, Bergen op Zoom en Nieuwegein is sterk toegenomen. Vooral in deze hotspots is er een toename te zien in sale-and-leaseback transacties.

Door de aanhoudende grote vraag naar hoogwaardige distributieruimte accepteren beleggers steeds lagere aanvangsrendementen. Op logistieke hotspots zijn bruto aanvangsrendementen voor Core beleggingen gedaald tot een niveau van 3,25% v.o.n. Deze compressie komt mede doordat de gevestigde logistieke beleggers én nieuwe toetreders vanuit andere segmenten, zoals retail, stimulans hebben om te investeren. Daarnaast is verdere compressie mogelijk doordat beleggers kansen zien voor huurgroei. Naar verwachting leiden deze ontwikkelingen, mede door het tekort aan kavels en de sterk gestegen bouwkosten, tot een afname van beschikbaar beleggingsproduct met een mogelijk verdere neerwaartse druk op het bruto aanvangsrendement tot gevolg. Daartegenover kunnen de oplopende financieringskosten ervoor zorgen dat partijen die daarvan afhankelijk zijn afhaken.



Daarmee blijft ook dit jaar kwalitatief hoogwaardig aanbod op de logistieke markt schaars. Beleggers zijn naarstig op zoek naar Core en Core+ objecten en zijn, mits ertoe in staat, bereid om daarvoor te betalen. Als gevolg van deze schaarste kunnen niet alleen Core beleggingen op aandacht rekenen, maar ook die in het Value-add segment. Daarmee vindt de verscherping van de bruto aanvangsrendementen niet alleen meer plaats in de geijkte logistieke hotspots; ook op secundaire locaties zijn bruto aanvangsrendementen van circa 4% v.o.n. zichtbaar.

In de zoektocht naar logistiek vastgoed wordt duurzaamheidscertificering, zoals bijvoorbeeld een BREEAM-label, steeds belangrijker. Met (o.a.) een duurzaamheidslabel verwachten beleggers huurgroei te kunnen realiseren. Specifiek voor het Value-add segment wordt ook kritisch gekeken naar andere fundamenteën, zoals huurtermijn. Huurtermijnen van 15 of 10 jaar hebben door een lange cashflow nog steeds voorkeur, hoewel beleggers in toenemende mate ook met contracten van 5 jaar uit de voeten kunnen.

De perceptie hierbij is dat het vinden van een nieuwe huurder geen probleem moet zijn. De solvabiliteit van de huurder en de potentie van de locatie zijn belangrijk. Last-mile locaties rondom steden kunnen rekenen op de interesse vanuit beleggers, deze markt is nog volop in ontwikkeling waardoor beleggers anticiperen op een kans in de huurgroei.

GEbruikersmarkt

Op de gehele bedrijfsruimtemarkt, zowel industrieel als logistiek, is in 2021 ruim 4,8 miljoen vierkante meter bedrijfsruimte in gebruik genomen. Daarmee ligt de opname ruim 13,5% hoger ten opzichte van 2020. Logistiek vastgoed kan al jaren op grote interesse van gebruikers rekenen. In 2021 is er ruim 2,6 miljoen vierkante meter logistiek vastgoed in gebruik genomen, verdeeld over 189 transacties,

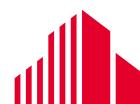
waarvan 73 nieuwbouw (39%) en 116 bestaande bouw (61%). Het aandeel nieuwbouw ligt lager dan de jaren ervoor wat grotendeels te maken heeft met een tekort aan kavels en de nog altijd niet opgeloste stikstofproblematiek. Er is dan ook een trend waarneembaar waarin bestaande bedrijventerreinen worden uitgebreid in plaats van het uitgeven van geheel nieuwe locaties.

In 2021 is er in totaal 2,2 miljoen vierkante meter industrieel vastgoed in gebruik genomen, verdeeld over 1070 objecten. Dit is ruim 13% meer dan de ingebruikname van 2020, toen er circa 1,96 miljoen vierkante meter aan bedrijfsruimte in gebruik werd genomen. De opname van 2021 komt daarmee op het niveau van 2018 maar blijft achter op de record-opname van 2019 (2,6 miljoen vierkante meter). De stijging van de opname in 2021 heeft tot gevolg dat het aanbod is afgenomen. Eind 2021 staat er ruim 4,39 miljoen vierkante meter aan industrieel vastgoed in aanbod, 38% minder dan een jaar eerder.

De blijvende hoge vraag in combinatie met het gebrek aan (nieuwe) bedrijfs- en logistieke ruimte en hoge bouwkosten, zal leiden tot een verhoging van de huurprijzen. Daarnaast hangt de ontwikkeling van de opname van bedrijfsmatig vastgoed, zowel industrieel als logistiek, sterk samen met de ontwikkelingen in de wereldeconomie.

De coronapandemie leidde in 2020 tot een lagere opname van industrieel vastgoed, maar herstelde in 2021. Hetzelfde is te verwachten voor de gevolgen van de oorlog in Oekraïne. De sterk gestegen prijzen van energie en grondstoffen zullen hun impact hebben op segmenten die hiervoor gevoelig zijn. Nu al hebben de energie intensieve sectoren in Nederlandse economie te maken met tekorten en sterk gestegen prijzen. Was het de coronapandemie die al meer nadruk legde op deze kwetsbaarheden, de oorlog in Oekraïne en de economische sancties gericht tegen Rusland hebben deze kwetsbaarheden zichtbaar gemaakt en versterkt.

HOW GLOBAL TRENDS IMPACT THE
RESIDENTIAL
MARKET
IN THE NETHERLANDS



**CUSHMAN &
WAKEFIELD**

HOW GLOBAL TRENDS IMPACT THE RESIDENTIAL MARKET IN THE NETHERLANDS

Als woon-, werk- en leefomgeving is ons land populairder dan ooit kijkende naar de druk op de woningmarkt. Tegelijkertijd wenst de veeleisende stadsbewoner niet alleen een dak boven het hoofd, maar ook een hoogwaardig en overwegend groene woon- werk- en leefomgeving met veel voorzieningen op loopafstand. Digitalisering stelt ons in staat in grote dichtheden comfortabel met elkaar te wonen, door de stad te navigeren en elkaar te ontmoeten. Mensen zoeken elkaar steeds meer op voor werk, kennis-uitwisseling en sociaal contact. Deze primaire driver van urbanisatie zet zich, ondanks een tegengestelde trend zoals corona, door.

Steden kampen met de meest krappe woningmarkten. Woningen zijn er klein en duur én worden bovendien steeds kleiner. De meerderheid wordt bewoond door éénpersoonshuishoudens en dit neemt alleen maar toe. Dit in tegenstelling tot de meerpersoonshuishoudens die juist steeds dieper het land in sub urbaniseren, in hun zoektocht naar een huis met een tuin.

Gedreven door schaarste specialiseren de woningmilieus in Nederland zich richting specifieke groepen woningzoekers en presenteert de Nederlandse woningmarkt zich in toenemende mate als één aaneengesloten stedelijk gebied. Hoewel het zoekgebied van de gemiddelde woningzoeker in de Randstad inmiddels het halve land omvat, heeft het ervoor gezorgd dat het aantal krimpgebieden in 2021 sterk is afgenomen. Deze typische case van wal-keert-schip heeft ook een positief effect tot gevolg en kan ervoor zorgen dat basisvoorzieningen in vergrijzende regio's behouden kunnen blijven. Negatieve effecten zijn er ook, zoals een toename van eenzaamheid in de grote steden.

Woningen zijn onbetaalbaar geworden. Koopwoningen liggen buiten het bereik van starters en de wachttijd op een sociale huurwoning bedraagt gemiddeld zeven jaar. Dit brengt sociale mobiliteit in gevaar. De zeer grote verschillen in woonlasten tussen particuliere koopwoningen en sociale huurwoningen enerzijds en de woonlasten in het vrije huursegment anderzijds beïnvloedt de solidariteit tussen bevolkingsgroepen. Lokale overheden grijpen in door bijvoorbeeld een zelfwoonplicht in te voeren en voorwaarden te stellen aan de betaalbaarheid van te realiseren woningen. Dat maakt het zicht op een snelle oplossing moeilijker, namelijk het snel vergroten van de woningvoorraad.



Dit is niet alleen nodig om de betaalbaarheid van de huidige woningmarkt te verbeteren, maar óók om de vrij onstuimige bevolkingsgroei van Nederland de laatste jaren bij te benen. Sinds 2014 is de Nederlandse bevolking per jaar met meer dan 100.000 inwoners toegenomen, bij een negatief natuurlijk geboortecijfer. Elk jaar komt er een stad ter grootte van Zwolle bij, zonder dat de huisvesting op orde is. Er moet meer en strategischer over worden nagedacht. Door geopolitieke spanningen in de wereld wordt Nederland alleen maar attractiever als woon-, werk- en leefbestemming. Waar en hoe we met zijn allen gaan wonen moet de inzet zijn van het te voeren debat.

Bij het uitkiezen van toekomstige woningbouwlocaties moet sterk rekening worden gehouden met de gevolgen van klimaatverandering en de voor Nederland hierbij relevante zeespiegelstijging. Het valt inmiddels niet meer te ontkennen dat er keuzes gemaakt moeten worden met betrekking tot de toekomstige landinrichting en het leven met en in (zout) water. Versterken en betalen of opgeven en reorganiseren: bij de woonmilieus van morgen nu al een relevante keuze.

BELEGGINGSMARKT

De woningmarkt was in 2021 met EUR 5,2 miljard goed voor 29% van het totale beleggingsvolume., een daling ten opzichte van 2020 (50% van het totale volume). Hiermee ligt het volume circa 41% onder het totale beleggingsvolume van 2020 en 48% lager in vergelijking met pre-corona (2019). In het laatste kwartaal van 2020 werden verkopen naar voren gehaald vanwege de aanstaande differentiatie van de overdrachtsbelasting. Hierdoor was er begin 2021 beperkt aanbod beschikbaar wat resulteerde in schaarste en een verminderde dynamiek. Meer dan 50% van het investeringsvolume werd in de G5 behaald. Dit is een sterke groei ten opzichte van voorgaande jaren (30% in 2020 en 28% in 2019).

Het hoge beleggingsvolume binnen de G5 steden typeert de risicoaversie onder beleggers. Verwacht wordt dat het beleggingsvolume in woningen in 2022 gaat dalen tot circa EUR 4 á 4,5 miljard, mede door een gebrek aan woningbeleggingsproducten.

De interesse van beleggers naar woningen blijft echter onverminderd groot. De Nederlandse woningbeleggingsmarkt is aantrekkelijk vanwege het stabiele politieke klimaat en de welvarende economie. Door een beperkt beleggingsaanbod worden investeerders steeds creatiever om toch te kunnen kopen. Zo proberen investeerders zo vroeg mogelijk betrokken te worden bij het proces. Dit geldt voor zowel traditionele investeerders als nieuwe toetreders. Buitenlandse beleggers en private equity partijen mengen zich actief op de woningmarkt waardoor spanning op de markt toeneemt.

Regelgeving op zowel nationaal als lokaal niveau, bedoeld om beleggers af te schrikken, hebben tot dusver weinig effect. Zo lijkt de invoering van een zelfbewoningsplicht niet de gewenste uitwerking te hebben, doordat vooral buitenlandse partijen hiermee al veel ervaring hebben opgedaan in andere Europese steden die deze regel hanteren. Daarnaast zijn in de grote steden afspraken gemaakt met betrekking tot de betaalbaarheid van woningen bij nieuwe ontwikkelingen. Zo worden er in Amsterdam in beginsel alleen huurwoningen gerealiseerd op basis van de 40-40-20 verdeelsleutel: 40% sociale huur, 40% middenhuur en 20% vrije huur.

Nieuwe beleggingsrisico's zijn door de coronacrisis en oorlog in Oekraïne toegenomen, terwijl de reeds aanwezige risico's opnieuw worden gewogen. Hierbij valt te denken aan de gestegen bouwkosten, schaarste van bouwmaterialen, de stikstofdiscussie, de toegenomen onzekerheid in omgevingsplannen door politieke omstandigheden en de verduurzamingsopgave om klimaatdoelen te halen. Met name laatstgenoemde zorgt ervoor dat bestaande belegging strategieën en -plannen herzien moeten worden. Financiering voor een woningportefeuille zal in toenemende mate alleen mogelijk zijn als beleggers kunnen aantonen dat zij conform ESG richtlijnen investeren en rapporteren. Het prijzeffect van de overdrachtsbelasting is uitgebleven; rendementen blijven scherp en door een schaarste aan producten worden nog steeds hoge prijzen betaald.

De overspannen marktsituatie op de woningmarkt heeft de afgelopen jaren geleid tot een grote druk op vastgoed, waardoor de rendementen in de volle breedte zijn gedaald. Verwacht wordt dat de rendementen zullen stabiliseren.

Hoewel er op alle segmenten van de woningmarkt sprake is van structurele tekorten, vormt het gebrek aan middenhuur woningen nog steeds het grootste probleem. Dit is op dit moment de ontbrekende schakel op de woningmarkt. Ondanks de grote interesse van commerciële marktpartijen voor dit segment, zien pensioenfondsen en woningbouwcorporaties in toenemende mate een rol voor zichzelf weggelegd bij het realiseren van meer woningen in het middensegment.

Pensioenfondsen ervaren het als maatschappelijk verantwoord beleggen en proberen zo bij te dragen aan het verhelpen van het woningtekort. Woningcorporaties hebben het moeilijker, omdat er in 2015 volgens de Woningwet is afgesproken dat zij zich dienen te concentreren op hun kernactiviteiten, ook wel Diensten van Algemeen Economisch Belang (DAEB). Strikt genomen hoort het verhuren van huurwoningen in het middensegment niet meer tot de kernactiviteiten van woningcorporaties.

Uitzondering hierop vormt een situatie waarin geen marktpartijen bestaan om aan de vraag te voldoen of waarin marktpartijen onvoldoende de huidige vraag kunnen beantwoorden. Om dit te onderzoeken, is een gemeentelijke markttoets noodzakelijk. Om het tekort aan huurwoningen in het middensegment aan te pakken, heeft de regering besloten een versoepelde markttoets in te voeren zodat corporaties actiever kunnen worden in het middensegment. Nu de verhuurdersheffing is afgeschaft zou er financieel gezien meer ruimte moeten zijn voor woningbouwcorporaties om nieuwe woningen te realiseren.

Door de woningnood mogen woningcorporaties meer woningen ontwikkelen buiten DAEB. De wens van woningcorporaties om bij te bouwen wordt hiermee gehonoreerd. In de praktijk is hier nog weinig van te merken doordat er weinig locaties beschikbaar zijn om te bouwen.



GEBRUIKERSMARKT

De Nederlandse woningmarkt heeft de afgelopen jaren een stormachtige ontwikkeling doorgemaakt en daar hebben de differentiatie van de overdrachtsbelasting en de uitbraak van het coronavirus geen verandering in gebracht. Momenteel is het woningaanbod in Nederland zo laag, dat het beschikbare aanbod de vraag nauwelijks aan kan. Hierdoor hebben grote delen van het land te maken met forse prijsstijgingen, waarmee voor grote groepen woningzoekenden een koopwoning financieel uit zicht is geraakt.

In het eerste kwartaal van 2022 zijn er 19% minder woningen verkocht ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Waar in heel 2021 een beperkt aantal woningen te koop stond, met een nieuw dieptepunt halverwege het vierde kwartaal in 2021 (15.600), is in het eerste kwartaal van 2022 het aantal te koop staande woningen gestegen naar ruim 17.000.

In het vierde kwartaal van 2021 werden er circa 35.700 woningen verkocht. Over heel 2021 werden ongeveer 133.000 woningen verkocht, 20.000 minder dan het jaar ervoor. De laatste keer dat het

aantal verkopen terug liep was na de financiële crisis van 2008. De aanleiding van de daling in het aantal verkopen is nu totaal anders dan in 2008. De belangrijkste reden van het lage aantal verkopen is het beperkte aanbod. Woningbezitters wachten met het te koop zetten van de woning tot de nieuwe woning aangekocht is.

Het lage aanbod gecombineerd met een gelijkblijvende vraag zorgen voor een constante druk op de vraagprijzen. De gemiddelde vraagprijs voor een koopwoning lag in het vierde kwartaal van 2021 op EUR 476.000; in het eerste kwartaal van 2022 is de gemiddelde vraagprijs gedaald naar EUR 469.000. In het eerste kwartaal van 2022 lag de gemiddelde transactieprijs op EUR 428.000, circa 2,1% lager dan een kwartaal eerder. Door het woningtekort en de grote vraag naar woningen komt er meer druk op de woningmarkt te staan, wat leidt tot kortere verkooptijden. In het eerste kwartaal bedroeg de gemiddelde verkooptijd 24 dagen, waardoor het erop lijkt dat er een ondergrens is van drie weken om een woning te verkopen. Om zo snel mogelijk een woning te kopen wordt er nog steeds veel overboden.



Ook op de huurwoningmarkt is er sprake van krapte. In het laatste kwartaal van 2021 lag de gemiddelde vrije huurprijs op EUR 17,02 per vierkante meter per maand, de hoogste vierkante meter prijs ooit gemeten. Dit heeft onder andere te maken met de ontwikkelingen op de koopwoningmarkt, waar het lage aanbod en de hoge transactieprijzen ervoor zorgen dat koopwoningen grotendeels onbereikbaar zijn voor veel huishoudens. Hierdoor zijn deze huishoudens aangewezen op de huurwoningmarkt, waar ze vaak niet in aanmerking komen voor een sociale huurwoning. Door deze grote vraag en de ingevoerde zelfbewoningsplicht in sommige gemeenten stijgen huurprijzen en komt er minder aanbod op de markt. Ook hebben huurders te maken met stijgende energieprijzen waardoor de woonlasten toenemen.

In de vijf grootste steden stegen de huurprijzen in het vierde kwartaal van 2021 ten opzichte van een jaar eerder. Amsterdam is met EUR 22,45 per vierkante meter per maand de duurste gemeente om te huren. Dat de huurprijs in de hoofdstad opnieuw is gestegen komt onder meer doordat het short stay aanbod opdroogt nu het toerisme weer op gang komt.





Cushman & Wakefield Nederland
Gustav Mahlerlaan 362-364
1082 ME Amsterdam



JOS HESSELINK

Research Lead
jos.hesselink@cushwake.com



FRANK VAN DER SLUYS

Partner – Market Intelligence
frank.vandersluys@cushwake.com



MENNO VAN BOXTEL

Head of Industrial & Logistics
menno.vanboxtel@cushwake.com



JAN VERHAEGH

Head of Office Consultancy
jan.verhaegh@cushwake.com



ARJEN BOESVELDT

Head of Retail Netherlands
arjen.boesveldt@cushwake.com



JURRE N. BRANTSMA

Partner - Valuation & Advisory
jurre.brantsma@cushwake.com