

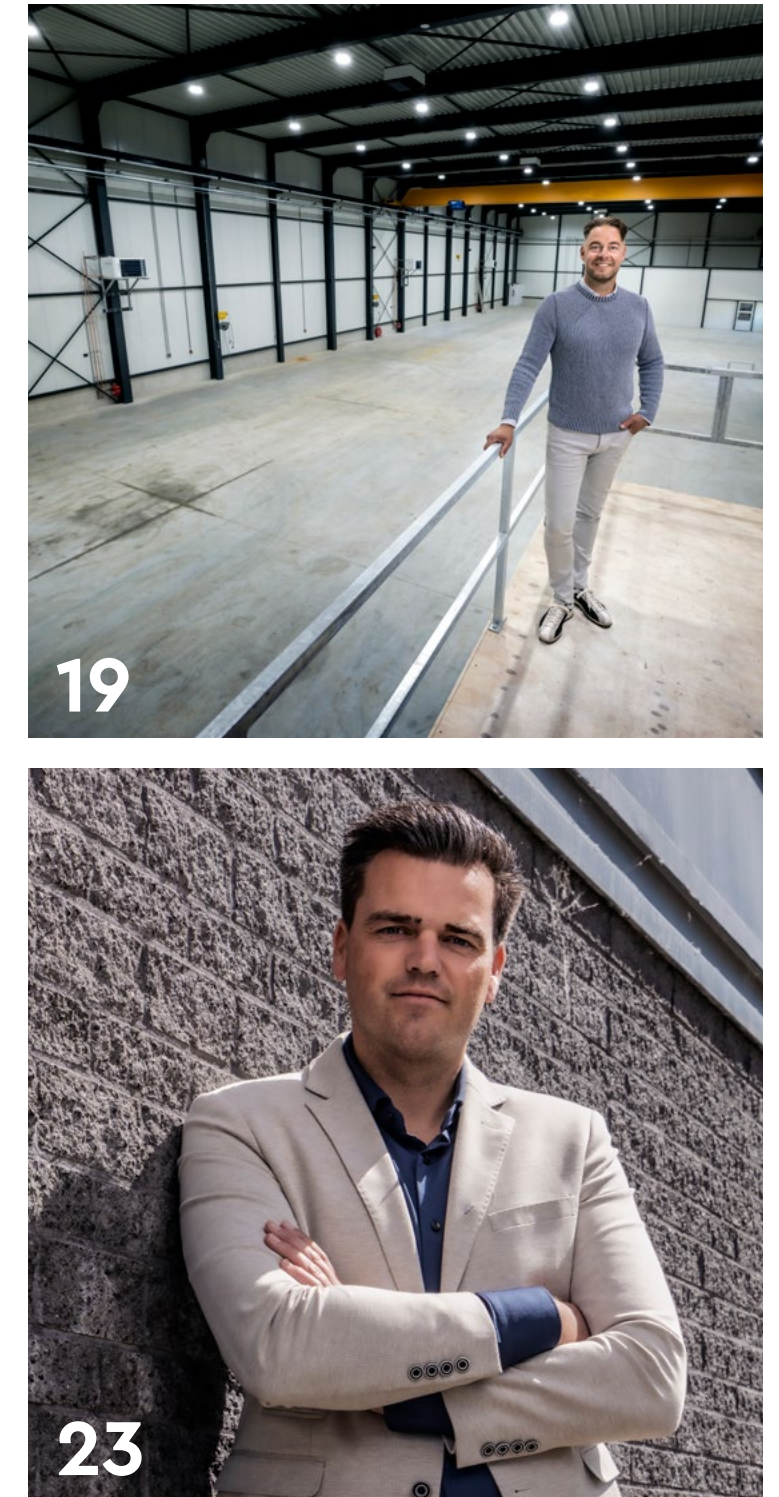
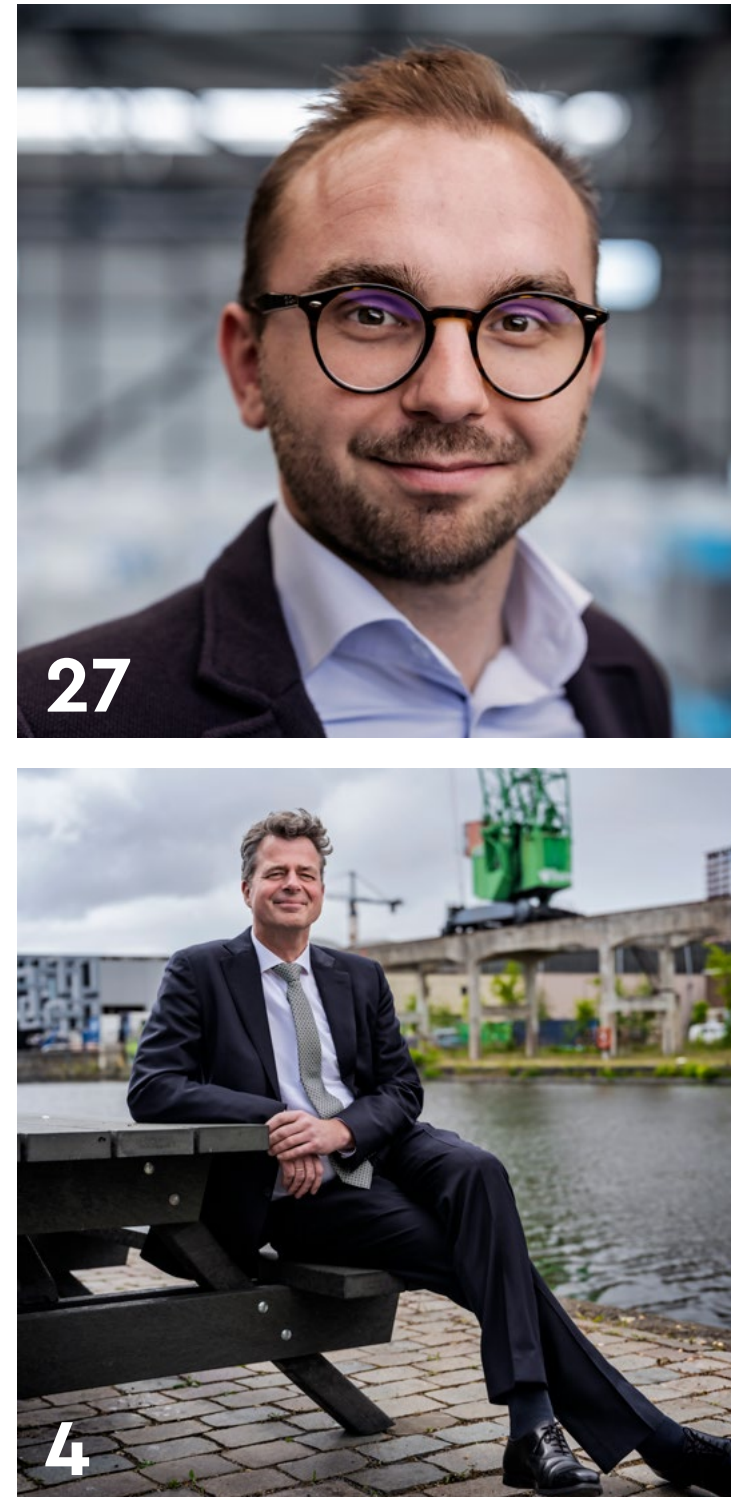


Bedrijfsruimtemarkt Rapport

De feiten, trends & analyses van 2025

Inhoud

- 3** Voorwoord Irene Flotman
- 4** Interview Erwin Nijse,
André Simonse en Jeroen Verbakel
- 11** De Nederlandse
bedrijfsruimtemarkt 2025
- 19** Regio-analyse Noord-Nederland
- 23** Regio-analyse Oost-Nederland
- 27** Regio-analyse Zuid-Nederland
- 31** Regio-analyse West-Nederland
- 35** Definities en bronnen



Voorwoord

Werk is een onmisbaar onderdeel van de ruimtelijke inrichting



We leven in een tijd waarin geopolitieke spanningen en economische onzekerheden elkaar in rap tempo opvolgen. Deze ontwikkelingen laten ook Nederland niet onberoerd. De val van het kabinet-Schoof op 3 juni jongstleden heeft de onzekerheid verder vergroot. Toch stemt mijn vertrouwen in de veerkracht van Nederland mij hoopvol voor de toekomst.

Juist in deze uitdagende periode moeten we oog blijven houden voor een aantrekkelijk investeringsklimaat en ruimte creëren voor bedrijven. Zij vormen de ruggengraat van onze economie en van de brede welvaart. Bedrijventerreinen zijn niet alleen van vitaal belang voor werkgelegenheid en innovatie, maar leveren ook aanzienlijke economische meerwaarde. Tijdens mijn gesprek met Chris Kuijpers, directeur-generaal bij het ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening, op de PROVADA bleek dat wij hierover op één

lijn zitten. Hij benadrukte dat de functie 'werk' een onmisbaar onderdeel is bij het inrichten van onze (schaarse) ruimte. Wonen en werken kunnen niet zonder elkaar en horen juist in elkaars nabijheid te liggen.

Het stemt mij positief dat er al een goede afstemming plaatsvindt tussen de betrokken ministeries bij de totstandkoming van de nieuwe Nota Ruimte. De ruimtelijke inrichting van Nederland is misschien wel de allergrootste uitdaging waar wij voor staan! Als vereniging van makelaars zie ik het als onze verantwoordelijkheid om die samenwerking verder te intensiveren. Alleen door samen op te trekken kunnen we de toekomstige concurrentiepositie van Nederland waarborgen.

Ik nodig u van harte uit om dit rapport te lezen.

Irene Flotman

Voorzitter NVM Business

Interview bedrijfsruimtemarkt

Meer bedrijfsruimte nodig voor verdienmodel van Nederland

De uitdagingen voor de bedrijfsruimtemarkt zijn legio en komen van vele kanten. Tekort aan ruimte, het gebrek aan stroomcapaciteit en een bijkomende stapeling van eisen, om er een paar te noemen, maken het bedrijven niet bepaald makkelijker. Toch zijn er wel degelijk stippen aan de horizon te onderscheiden. Zo spant **Erwin Nijse** van het ministerie van Economische Zaken zich in om nieuw aanbod van bedrijventerreinen mogelijk te maken. **André Simonse** van Alliander meent dat ondernemers weer handelingsperspectief krijgen met energiehubs. Ontwikkelaar en bouwer **Jeroen Verbakel** van Unibouw ziet dat met name de markt voor logistiek vastgoed weer stabiliseert na een periode van oververhitting. 'Er ontstaat nu een gezondere en daarmee ook meer duurzame markt.'



Interview bedrijfsruimtemarkt

Hoe belangrijk de economie ook is voor ons land, de ruimte voor alle economische activiteit, uitgezonderd de landbouw, bedraagt maar 2,6 procent van de totale beschikbare ruimte, zegt Erwin Nijse van het ministerie van Economische Zaken. 'Dan hebben we het echt over alle industrie, zee- en luchthavens, kantorenparken én de 3.800 bedrijventerreinen die we hebben. Hier wordt een groot deel van onze welvaart verdiend, met 30 procent van onze werk-

gelegenheid. Voor het verdienvermogen van Nederland en voor een aantrekkelijk vestigingsklimaat hebben we die ruimte gewoon nodig. Maar wat we zien is dat de vraag naar ruimte voor economie toeneemt, terwijl de beschikbare ruimte juist afneemt.' Onder meer bevolkingsgroei, autonome groei van bedrijven en ruimte voor de energietransitie liggen ten grondslag aan de toenemende vraag. Aan de andere kant is er de woningbouwopgave die op veel

>

WIE ZIJN

Erwin Nijse is directeur-generaal Bedrijfsleven en Innovatie bij het ministerie van Economische Zaken. Hij is daarbij verantwoordelijk voor een innovatieve, duurzame en weerbare economie, in samenwerking met bedrijven, kennisinstellingen, maatschappelijke organisaties en andere overheden. Hij was eerder directeur van het Nationaal Groeifonds en werkte 25 jaar bij Shell. 'Als econoom vind ik het belangrijk om te werken aan de juiste randvoorwaarden voor groei voor ondernemingen en te blijven investeren in een goed ondernemersklimaat.'

André Simonse is business owner energiehubs bij netwerkbedrijf Alliander, waar hij integraal verantwoordelijk is voor de implementatie van energiehubs, primair gericht op bedrijventerreinen. Hij heeft een technische achtergrond en is zelf ondernemer geweest. 'Mijn focus ligt op het helpen van bedrijven bij het realiseren van een toekomstbestendige collectieve energie-oplossing.'



André Simonse

Interview bedrijfsruimtemarkt

plekken om ruimte vraagt. In stedelijke gebieden heeft de woningbouw vaak prioriteit boven economische functies, ziet Nijssse. 'Havengebieden en andere bedrijvigheid worden getransformeerd naar gemengde woon-werklocaties, zoals de Binckhorst in Den Haag en NDSM in Amsterdam. Er komen bijna geen nieuwe bedrijventerreinen bij, waardoor de vraag harder gaat dan het aanbod. Het aanbodpercentage van geschikte bedrijfslocaties is al een aantal jaren onder het frictieniveau. Dat zorgt voor een ongewenst neveneffect dat ook de beschikbaarheid en betaalbaarheid van bedrijfsruimte voor het MKB in het geding komt.'

Ankers

Naast de concurrerende ruimteclaims zijn er

nog meer hindernissen voor bedrijfshuisvesting, zoals de langdurige trajecten voor (milieu-)vergunningen, maar ook de bekende problematieken van stikstof, netcongestie en een stapeling van eisen. In de nieuwe Nota Ruimte die na de zomer verschijnt wordt onder andere aandacht gevraagd voor meer ruimte voor de economie, zegt Nijssse. 'De nieuwe Nota Ruimte zal een aantal principes stellen om tot betere, meer integrale ruimtelijke afwegingen te komen. Vanuit vigerend beleid vinden we het ook heel belangrijk om de bestaande bedrijventerreinen goed te beschermen, denk aan de energie-intensieve industrieclusters en de campussen van nationaal belang. Je hebt die ankers nodig voor de innovatieve, duurzame en weerbare economie die we >

Wie is?

Jeroen Verbakel is Algemeen Directeur en mede-eigenaar van Unibouw BV, onderdeel van de Van Dijk Groep, een familiebedrijf uit Gemert. Unibouw is expert op het gebied van ontwikkeling en realisatie van bedrijfshuivesting. 'We begeleiden de klant van locatieverwerving, financiering en ontwerp tot bouwen en eventueel beheer en onderhoud van het vastgoed. We bouwen onder meer voor de grote logistieke partijen, zowel in Nederland als in Duitsland.'



Jeroen Verbakel

Interview bedrijfsruimtemarkt



willen. Op bestaande terreinen zit vaak nog ontwikkelruimte. Ook is soms nog sturing mogelijk op de juiste milieucategorie.'

Funcities combineren

Daarnaast is er vanuit het ministerie van EZ inspanning om nieuw aanbod van bedrijven-terreinen en bedrijvigheid mogelijk te maken. 'Het is in ons dichtbevolkte land logisch om het werken dicht bij woningbouwlocaties te plaatsen. Daarvoor moet je vroegtijdig je ruimtelijke visie op orde hebben, gezien de lange ontwikkelingstijd van bedrijventerreinen. Ook slim nadenken over hoe je nieuwe functies zoals wonen kunt combineren met bestaande en nieuwe bedrijvigheid en schuifruimte is heel belangrijk. Het is sowieso een uitdaging om bedrijventerreinen toekomstbestendig te maken. Aan de ene kant gaat dat over herstructureren en herontwikkelen, maar tegelijkertijd moet je nadenken over hoe je daarbij kunt verduurzamen en hoe je

infrastructuur zo kunt ontwikkelen dat je meerdere functies kunt combineren.' Het meenemen van de toekomstige energie-behoefte is daarbij bovendien cruciaal. 'Dat vraagt om een integrale benadering van de planningsopgave.'

Knelpunten oplossen

Naast de inspanningen vanuit de overheid ligt er vooral ook een opgave voor de bedrijven zelf, zegt Nijssse. 'Ondernemingen weten vaak veel beter hoe ze mee kunnen gaan in alle verandering. Ik ben daar heel positief over gestemd. Je ziet op veel bedrijventerreinen al dat bedrijven samenwerken als het gaat over netcongestie of gezamenlijke transportoplossingen. Door samen te werken kan de piekbelasting op het energienet worden verlaagd, waardoor meer capaciteit wordt vrijgemaakt voor iedereen. De knelpunten maken óók creatief. Wij werken momenteel aan het Ondernemingspact, waarmee we willen bijdragen aan de verbetering van het ondernemersklimaat op vele terreinen. Het gaat wat mij betreft echt om een wederkerige relatie tussen de verschillende overheden en bedrijfsleven als het gaat om het oplossen van knelpunten.'

Netcongestie

Een van de meest prangende knelpunten is zonder twijfel de netcongestie. André Simonse van netbeheerder Alliander houdt zich fulltime bezig met oplossingen, waarbij bedrijven een belangrijke sleutel vormen. Dat hij zelf directeur in het bedrijfsleven is geweest, helpt Simonse om in de schoenen te staan van ondernemers. 'Het gaat mij er niet om iets conceptueels uit te denken als oplossing voor netcongestie, maar juist: hoe help je klanten om écht iets te realiseren. En dat voor een complex product, zoals een energiehub. Daarmee kun je als groep bedrijven méér bereiken dan in je eentje als individueel bedrijf. Ik heb op veel bedrijventerreinen in het land gezien wat voor worsteling je als bedrijf door maakt als er problemen zijn met de stroomvoorziening. Wij kijken dan hoe je een innovatieve beweging kunt maken door samen met je burens, die soms geen problemen hebben, gezamenlijk tot een oplossing kan komen. Omdat je samen meer kan, niet alleen voor vandaag, maar ook voor de nabije toekomst.' Heel simpel gezegd is een energiehub het combineren van aansluitingen, waarbij de capaciteit over kabels wordt gedeeld. Simonse: 'Doordat



'De beschikbaarheid en betaalbaarheid van bedrijfsruimte komt in het geding'

Interview bedrijfsruimtemarkt

bedrijven de oplossingen voor elkaar kunnen bieden ontstaat er ook een nieuwe afhankelijkheid van elkaar voor hun energie-oplossing. De ene heeft bijvoorbeeld 's nachts wat ruimte over op zijn kabel en die capaciteit kan dan worden gebruikt door de buurman om 's nachts zijn vrachtwagens op te laden. Of ze slaan hun opgewekte stroom op in een gedeelde batterij, in plaats van dat ze ieder apart een batterij aanschaffen. Dit wordt gefaciliteerd vanuit een overkoepelend groepscontract. Zo kunnen bedrijven ook toekomstige groeiplannen mogelijk maken.'

Handelingsperspectief

De komende tien jaar gaan de grote netbeheerders dit soort energiehubs helpen realiseren. Een handjevol is al operationeel op bedrijventerreinen. Simonse: 'Die draaien naar tevredenheid waarbij het doorgaans de start is van een collectief. Je moet ook leren anders om te gaan energie. Met elkaar moeten we er aan wennen dat energie niet meer altijd verkrijgbaar is op de maximale manier die we gewend zijn. Daardoor is netcongestie ontstaan, omdat iedereen maximaal contracteert en alleen op de meest ongunstige momenten gelijktijdig energie gebruikt. Doordat je nu

samenwerkt met je burens zeg je: "we hebben samen een maximale grens waarbinnen we flexibeler worden met ons verbruik, en we maken samen afspraken wie er op welk moment energie gebruikt". Zo heb je het ook weer meer zelf in handen als ondernemer.' Er is kortom een bewustwording en gedragsverandering nodig om de uitdaging van netcongestie anders aan te pakken dan alleen verzwaren van het net. 'De oplossing ligt bij de ondernemer, die door de energiehub nieuw handelingsperspectief krijgt. Je kunt nu weer zelf handelen in plaats van enkel afhankelijk te zijn van een individuele aansluiting. Die nee's zijn de afgelopen jaren te vaak gehoord. Er zijn in Nederland zo'n 12.000 aansluitingen die niet gerealiseerd kunnen worden, een enorm grote wachtrij dus. Wat een energiehub feitelijk doet is het optimaliseren van bestaande aansluitingen door flexibele inzet van ondernemers. We nutten hiermee het energienet beter uit.'

Nieuwe contractvormen

De grootste optimalisatie vindt overigens nog steeds 'achter de meter' plaats, oftewel achter de voordeur van het bedrijf zelf. Zoals zelf energie opwekken

en eventueel ook opslaan in een batterij. Besparen achter de meter is dus altijd het eerste advies van Simonse. 'Tot voor kort hadden wij simpelweg maar één soort aansluiting op een bedrijventerrein, met één contract. En kon je 24 uur per dag, zeven dagen per week hetzelfde gebruiken. Nu komen daar nieuwe contractvormen bij, waarbij je bijvoorbeeld wat meer capaciteit kan gebruiken, maar niet altijd. Je wordt af en toe beperkt in je capaciteit. Dat betekent dat je dus niet de garantie hebt op 24-7 gebruik van je hoeveelheid capaciteit. Dat soort nieuwe contracten noemen we congestiemanagement, die helpen de markt al enorm omdat het relatief eenvoudige oplossingen zijn.' Bij de collectieve en dus complexere oplossing van de energiehub ontstaat in feite een gezamenlijk, virtueel energienetje. Er wordt gebruik gemaakt van de liggende infrastructuur, er zijn dus geen investeringen in het net nodig. Simonse: 'Het energiesysteem noemen we virtueel, omdat het feitelijk draait over de bestaande >



'Met energiehubs kunnen bedrijven groeiplannen mogelijk maken'

Interview bedrijfsruimtemarkt



kabels en dus met de afspraken die je met elkaar maakt over de verdeling van de gezamenlijke capaciteit. Bedrijven stemmen de energieprofielen op elkaar af en optimaliseren die tegelijkertijd.'

Call to action

Die samenwerking is dan ook het grote voordeel: bedrijven kunnen onderling afspraken maken over de momenten van het energiegebruik en wat het hen oplevert om hierin flexibel te zijn. Simonse: 'Bijkomend voordeel is dat er veel loyaliteit tussen samenwerkende bedrijven ontstaat. Als je iets voor je buurman doet loop je vele malen harder dan dat het voor een anoniem bedrijf is of dat het zomaar elders in het net een voordeel oplevert. Zeker bedrijven-terreinen die al goed georganiseerd zijn, die al goed samenwerken, hebben er enorme baat bij om dat op het vlak van energie ook te gaan doen.' Nu de voorbereidende fase voor Simonse en zijn collega's is afgerond, breekt een nieuwe periode

waarin ondernemers daadwerkelijk aan de slag kunnen binnen energiehubs. Kortom, een call to action. Simonse: 'Dit is hét moment om in te stappen: juist nu ontstaat er concreet handelingsperspectief om samen met andere ondernemers meer ruimte, regie en voordeel te creëren binnen het energiesysteem.'

Extreme vraag

Ondertussen is de bedrijfsruimtemarkt volop in beweging, ziet Jeroen Verbakel van ontwikkelaar en bouwer Unibouw, hoewel de verhitte markt voor logistiek vastgoed inmiddels is getemperd. Verbakel: 'We komen uit een markt waarin een enorm grote vraag was naar logistiek vastgoed. Die groei begon al vóór corona en leidde er toe dat de markt vanaf 2022 oververhit raakte. Er werd enorm veel gebouwd en opgenomen. Door de lage rente stonden beleggers in de rij om nieuwe ontwikkelingen aan hun portefeuille toe te voegen. Inmiddels is de markt weer tot rust gekomen. De extreme vraag van toen is verdwenen. In heel Nederland is er nog steeds interesse, maar van een overspannen markt is geen sprake meer. De rente is gestabiliseerd, en daarmee ook het beleggersgedrag. Ze staan niet langer

massaal in de rij. We zien nu een gezondere en daarmee ook meer duurzame markt ontstaan.' Daarnaast zijn grondschaarste en de verdozingsdiscussies inmiddels natuurlijk bekende issues. Wat dat laatste betreft zijn er de laatste jaren zeker slagen gemaakt, vindt Verbakel. 'Wij benaderen projecten vanuit ons FUSE concept. Ze worden zo ontworpen dat ze opgaan in het landschap, dus dat er meer rekening wordt gehouden met het gebied waarin ze staan.' Door het gebrek aan beschikbare bouwgrond is naast duurzaamheid ook herontwikkeling een steeds urgenter thema aan het worden. Verbakel: 'De ondergrens van de normen die gesteld worden aan duurzaamheid is enorm gestegen de laatste jaren. Van alles wat nu gebouwd wordt kun je stellen dat die aan de duurzaamheidslabels voldoen. Waar wij zelf ook veel naar kijken is circulariteit, een goede ontwikkeling die wel enorme uitdagingen met zich mee brengt. We proberen steeds meer materialen te hergebruiken, het liefst vanuit demontage. Daar kijken we altijd naar met onze vaste onderaannemers, leveranciers en fabrikanten die daar ook continu mee bezig zijn. De markt van de circulariteit groeit enorm, dat vind ik een heel positieve ontwikkeling.'



'We zien nu een gezondere en duurzamere markt ontstaan'

Interview bedrijfsruimtemarkt

Innovatieve oplossingen

De verschillende thema's worden door Unibouw benaderd vanuit een integrale aanpak. Een voorbeeld dat Verbakel noemt is de herontwikkeling van een bedrijventerrein dat inmiddels binnenstedelijk is komen te liggen. 'De bestemming is nog steeds bedrijvigheid, maar waarom zou je dat niet combineren met een stukje woningbouw of andere functies? Bijvoorbeeld met een appartementencomplex rondom het bedrijfspand, als overgang naar de stad, tussen de mensen in. Er zijn ook veel gebruikers van bedrijfspanden die dicht bij de consument willen zitten, denk maar aan een mini-storage of een bouwmarkt. Helaas loop je dan bij de overheid tegen hobbels aan zoals het bestemmingsplan. Functiemenging is in Nederland nog heel ingewikkeld. Alles is horizontaal geclusterd, alle functies staan apart. Wij geloven dat die veel meer in elkaar zouden moeten gaan overvloeien. Zoals de mogelijkheid dat je een gebouw kunt realiseren waarin bedrijvigheid én wonen mogelijk is. Maar dat is echt nog een oplossing voor de toekomst.' Ook het gebrek aan bouwgrond noopt tot innovatieve oplossingen. Jeroen Verbakel: 'Een klant van ons, DSV, kon het laatste stuk grond kopen op een bedrijventerrein in Venlo

dat daar voorlopig te koop stond. Maar het distributiecentrum dat ze daarop wilde realiseren was veel te groot voor de kavel. Toen zijn we naar andere concepten gaan kijken en hebben we een meerlaags distributiecentrum gerealiseerd. Daarmee hebben we uiteindelijk aan de gehele behoefte kunnen voldoen, maar dan op een kleinere kavel. Dat kan ook voor andere terreinen een oplossing zijn, om gewoon de hoogte in te gaan. We zijn al met veel partijen gaan kijken in Venlo en ze reageren allemaal zeer positief en verrast. Meerlaags bouwen heeft echter wel een kanttekening, want het is duurder bouwen, vanwege de hogere eisen aan de constructieve veiligheid.'

Centrale oplossing

Een andere innovatie oplossing voor de schaarse ruimte heeft Verbakel ook wel, maar, zegt hij, dat is nog meer 'een gedachtenspinsel'. 'In Nederland heb je een bepaalde strook van gebieden vanaf de Rotterdamse haven richting Duitsland, waar veel behoefte is aan opslag en distributie. Nu al wijst de overheid verschillende centrale gebieden aan, waar het mogelijk moet zijn om dit

distributiecentra te gaan bouwen. Maar dan heb je weer allemaal aparte centra, inclusief het hele ruimtebeslag aan infrastructuur eromheen. Zou het niet eens mooi zijn om te denken in één groot, centraal DC, helemaal geautomatiseerd vanuit het midden, waar omheen allemaal verschillende logistieke dienstverleners gebruik van kunnen maken, van één heel groot magazijn. Ik denk dat je daar veel ruimte mee wint en veel kosten mee bespaart. Het vraagt natuurlijk wel wat van de logistieke keten in zijn geheel, zoals het samenwerken in de keten en het integreren van verdienmodellen. Maar als we kijken naar de internationale trends dan is er alle noodzaak om eens verder te denken dan onze neus lang is. Binnen twee jaar groeit de online verkoop wereldwijd met 50 procent, dat is echt gigantisch. We zullen er de komende jaren meer en meer mee te maken gaan krijgen. Wij zien dit als een grote uitdaging, maar zeker ook als een enorme kans.'



'De knelpunten maken ook creatief'

Landelijke analyse

Ondanks meer onzekerheid blijft bedrijfsruimtemarkt voorlopig stabiel

De Nederlandse markt voor bedrijfsruimten had het afgelopen jaar te maken met economische vertraging en toenemende onzekerheid bij bedrijven. In het begin van 2025 zorgden Amerikaanse invoerheffingen voor veel onrust op de wereldmarkten. Hoewel de handelsspanningen inmiddels wat zijn afgevlakt, blijft de onzekerheid. Bedrijven zijn daarom voorzichtiger met investeringen en beslissingen over hun huisvesting. Tel daarbij op dat de netcongestie en het stikstofbeleid vrijwel het gehele bedrijfsleven raken. Vooralsnog blijven de effecten op de Nederlandse bedrijfsruimtemarkt beperkt: de opname van bedrijfsruimte blijft onverminderd hoog. De keuzemogelijkheden voor bedrijven blijven echter klein, ondanks het gestegen aanbod.



Landelijke analyse

1 Wisselvallige economie bepaalt sentiment bedrijfsruimtemarkt

De economie in Nederland had in 2024 een laag groeitempo van 0,9%. Dit kwam door de hoge rente, lage bestedingen en een zwakke wereldhandel. Vooral de industrie had het moeilijk, met een dalende productie en export als gevolg. De inflatie daalde naar 3,2%, maar bleef hoger dan gewenst. In het eerste kwartaal van 2025 stagneerde de economie opnieuw. De export daalde met 0,8%, vooral door minder industriële uitvoer. In 2024 steeg het aantal faillissementen met 30% naar het hoogste niveau in acht jaar. Daarentegen waren er in de eerste vijf maanden van 2025 juist minder faillissementen dan een jaar eerder.

Groei verwacht ondanks lage vertrouwensindicatoren

Voor 2025 verwacht de DNB een economische groei van 1,1%. De inflatie neemt af tot 3%, maar blijft aan de hoge kant. De industrie herstelt langzaam en schoksgewijs. In maart 2025 was de productiestijging 1,3% vergeleken met een jaar eerder. Dit was de derde maand op rij met groei. In april zagen we dat de productie daalde met 0,5%. Desondanks wordt voor

het hele jaar nog groei voorspeld: Rabobank rekent alsnog op een groei van 2% voor de Nederlandse industrie dit jaar. Het vertrouwen van producenten en ondernemers ligt nog altijd op een laag niveau. In mei was het producentenvertrouwen lager dan vorig jaar (-3,9 versus -2,8). Daarnaast is het ondernemersvertrouwen verder gedaald en komt in het tweede kwartaal van 2025 uit op -7,5 (was -5,8 in 2e kwartaal 2024). Dit komt mede doordat de marges in de sector onder druk staan door stijgende personeels- en vestigingskosten. De economie vertoont momenteel dus de nodige schommelingen maar laat ook ruimte voor een positieve ontwikkeling. Een gunstig investeringsklimaat en voldoende ruimte voor bedrijfsgroei zijn echter essentieel voor toekomstige positieve ontwikkelingen.

2 Meer opname in 2024, voorzichtige start 2025

In 2024 is de opname van bedrijfsruimten verder gestegen. Er werd in totaal 5,5 miljoen m² verhuurd of verkocht, wat 13 procent meer is dan in 2023. Het aantal individuele transacties groeide met 4 procent, vooral door het sterke laatste

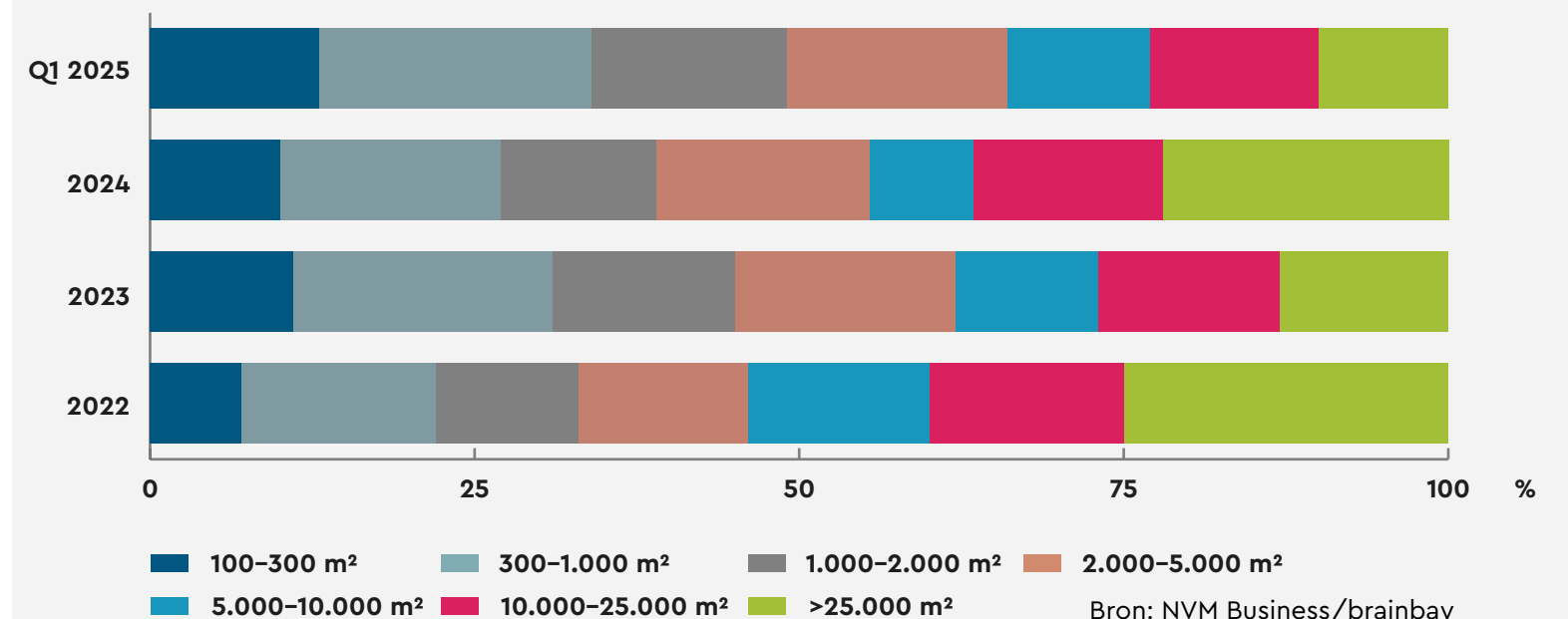
kwartaal. De toegenomen onzekerheid bij ondernemers lijkt aan het begin van 2025 te zorgen voor een afname van de opname. In het eerste kwartaal van 2025 werd 1,15 miljoen m² opgenomen, minder dan het kwartaalgemiddelde van 1,37 miljoen m² in 2024. Tegelijkertijd steeg het aantal transacties naar 1.586, iets boven het gemiddelde van 1.500 per kwartaal in 2024. Vooral grote bedrijven uit de logistieke sector zijn meer afwachtend door de effecten van de handelsoorlog op de wereldwijde toeleveringsketens.

Kleine panden blijven in trek, maar logistiek veert op in 2024

De hoge opname in 2024 kwam vooral doordat er meer logistiek vastgoed vanaf 25.000 m² is verhuurd of verkocht. In het eerste kwartaal van 2025 viel de activiteit in dit grotere segment echter terug. Tegelijkertijd steeg in de eerste maanden van 2025 de vraag naar kleinere bedrijfsruimten tot 1.000 m². Voor een deel komt dit door kleine bedrijven in de e-commerce.

Uit recente gegevens van de Kamer van

Verdeling opgenomen vierkante meters per oppervlakteklasse



Landelijke analyse

Koophandel blijkt dat de meeste startende bedrijven actief zijn in de online handel, die vaak opslagruimte nodig hebben.

3 Aanbod voor tweede jaar op rij toegenomen

Het aanbod van bedrijfsruimte in Nederland blijft toenemen. Aan het einde van het eerste kwartaal van 2025 was er 8,6 miljoen m² beschikbaar. Dat is 19% meer dan een jaar eerder. Het aantal beschikbare ruimten nam toe van bijna 5.000 naar 5.540 (+11%). Hierdoor krijgen zoekers naar bedrijfsruimte

in veel regio's meer keuze. Met 3,9% van de voorraad is het aanbod echter nog steeds beperkt, al ligt dit hoger dan in 2024 (3,6%) en in 2023 (3,2%). In de regionale verdieping van dit rapport gaan we in op de cijfers over opname en aanbod per provincie.

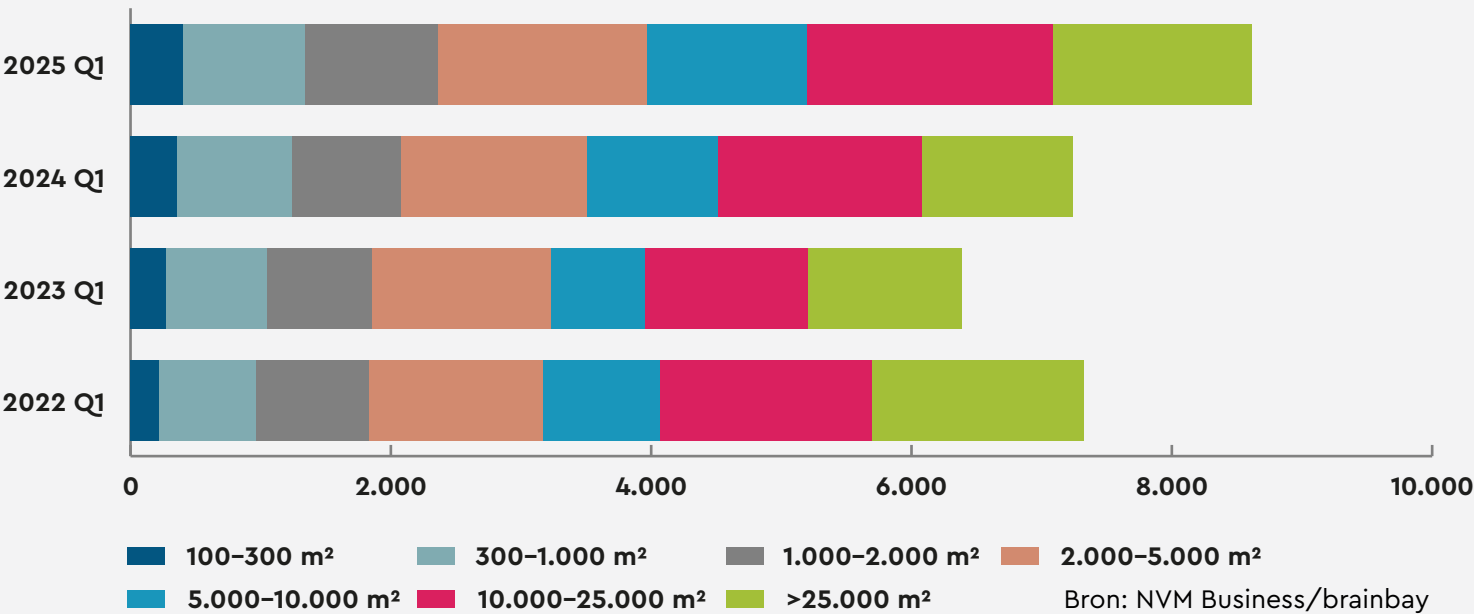
Stijging in alle soorten bedrijfsruimten

Het aanbod van bedrijfsruimten stijgt in alle grootteklassen, maar vooral bij ruimten groter dan 25.000 m². Dit komt voor een deel doordat er nieuwe projecten zonder huurder of koper op de markt komen. Voor

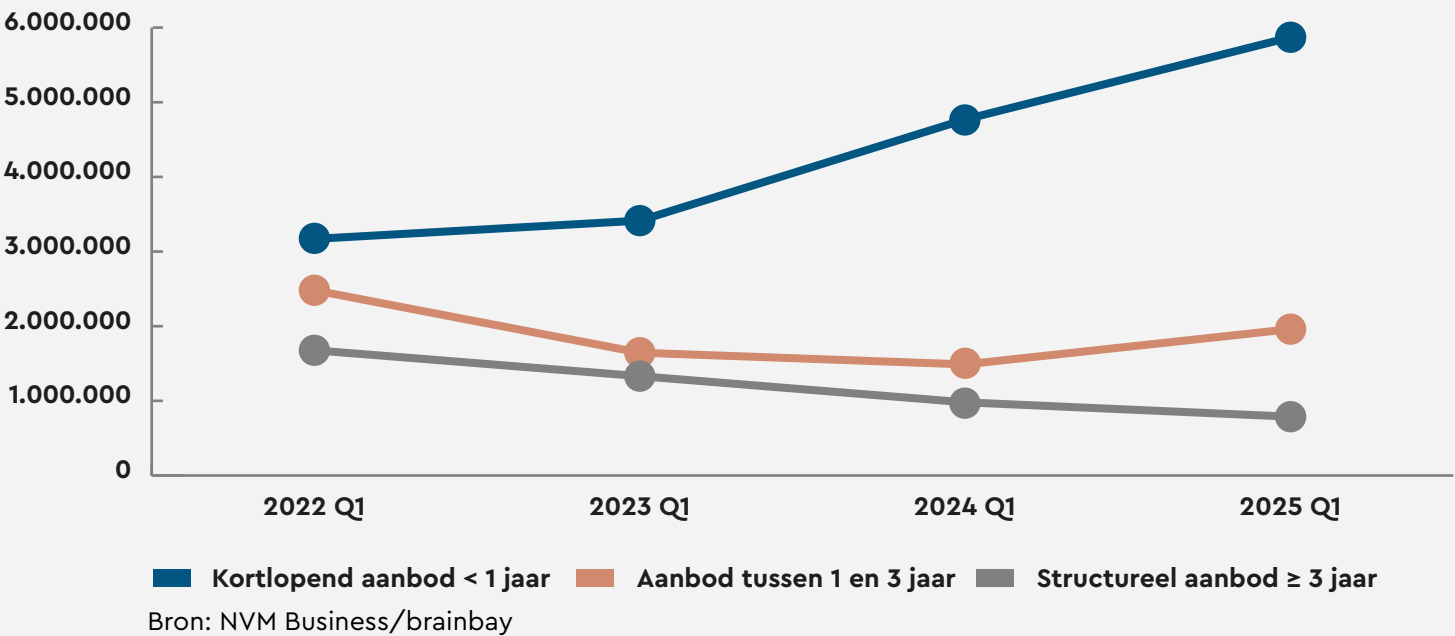
zulke grote panden duurt het vaak langer om een gebruiker te vinden. Daardoor stijgt het aanbod sneller. Ook zien we dat bedrijven ruimte afstoten en huurcontracten niet verlengen. Bedrijven willen profiteren van de ruimere markt om bijvoorbeeld een duurzamer pand te betrekken of de huurprijs te verlagen. Het aanbod van kleinschalige bedrijfsruimten tot 1.000 m² lijkt minder gevoelig door de hoge vraag. Toch groeit ook hier het aanbod. Dit komt onder meer doordat er de laatste jaren veel bedrijfsverzamelgebouwen met

kleine units zijn gebouwd. In de volgende paragraaf gaan we hier verder op in. Verder zien we dat het aanbod van bedrijfsruimten die kort op de markt zijn, blijft toenemen. Vooral ruimten die korter dan een jaar op de markt zijn nemen toe. Ook zijn er meer ruimten beschikbaar die 1 tot 3 jaar op de markt zijn. Dit is vooral het gevolg van het hogere aantal faillissementen en de huidige onzekerheden. De hoeveelheid bedrijfsruimten die al langer dan drie jaar beschikbaar zijn, neemt juist af.

Aanbod bedrijfsruimte per oppervlakteklasse (x 1.000 m²)



Looptijd van het aanbod per fase



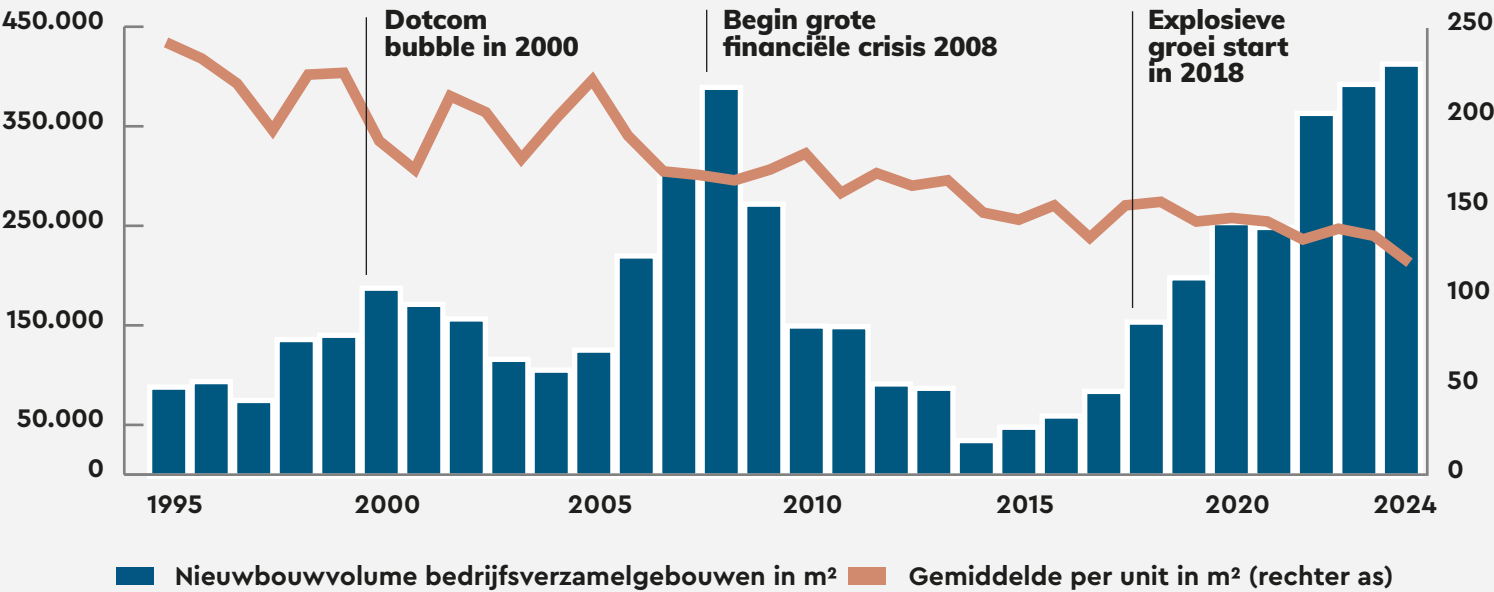
Landelijke analyse

4 Is er nog behoefte aan bedrijfsverzamelgebouwen?

De laatste jaren zijn er veel nieuwe bedrijfsverzamelgebouwen met kleinschalige bedrijfsunits bijgekomen. Bedrijfsverzamelgebouwen bestaan vaak uit vijf of meer eenheden en worden meestal gerealiseerd door particuliere ontwikkelaars. Elke unit is ongeveer tussen de 50 tot 500 m² in omvang. In 2024 werd een record bereikt: er werd ongeveer 410.000 m² aan nieuwe bedrijfsverzamelgebouwen opgeleverd.

Maar we zien dat al meerdere jaren op rij veel bedrijfsverzamelgebouwen zijn gerealiseerd. In de afgelopen vijf jaar gaat het om ruim 1,7 miljoen m² aan nieuwe bedrijfsverzamelgebouwen. Ter vergelijking: in de 25 jaar hieraan voorafgaand werd in totaal slechts 3,7 miljoen m² gerealiseerd. Wat opvalt is dat de units steeds kleiner worden. Tussen 2000 en 2010 waren de units gemiddeld 180 m² in omvang. Van 2010 tot 2020 was dat 160 m² en in 2024 nog maar 134 m².

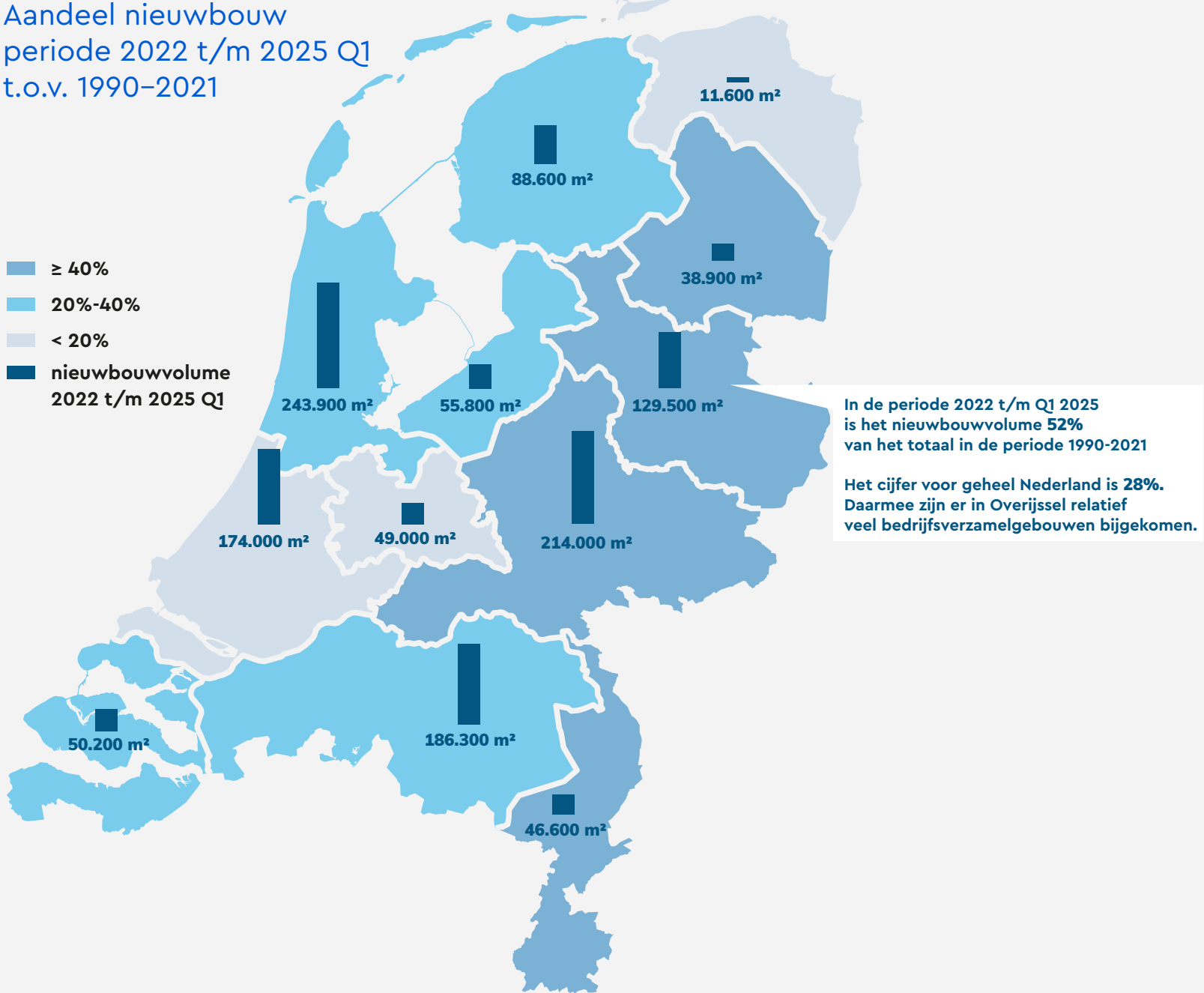
Nieuwbouw bedrijfsverzamelgebouwen piekt in 2024, omvang units steeds kleiner



Bron: NVM Business/brainbay

Waar zijn de laatste jaren de meeste bedrijfsverzamelgebouwen gebouwd?

Aandeel nieuwbouw periode 2022 t/m 2025 Q1 t.o.v. 1990-2021



Bron: NVM Business/brainbay

Landelijke analyse

Wat verklaart de groei?

De stijging van de bouw is instantie aangejaagd door de groeiende vraag naar bedrijfshuisvesting, vooral van kleine zelfstandige bedrijven. Ontwikkelaars zijn in dit gat gesprongen. Zij konden deze projecten gemakkelijk financieren met de lage rente van destijds. In de praktijk was voor de ontwikkelaar vaak zelfs geen bankfinanciering nodig: zij verkochten voorafgaand aan de bouw vaak al meerdere units aan relaties waardoor de bouw werd voorgefinancierd. Deze kopers verkochten

units vervolgens door aan eindgebruikers of beleggers.

Voor marktpartijen zijn de hoge opbrengsten per vierkante meter erg aantrekkelijk. De bebouwingsdichtheid op de kavels is vaak hoog, omdat er doorgaans meerlaags wordt gebouwd en de bedrijven geen buitenruimten voor opslag of transport nodig hebben. Bovendien geven gemeentelijke omgevingsplannen (voorheen bestemmingsplan) tot nu toe veel mogelijkheden voor de bouw van bedrijfsverzamelgebouwen.

Nadelige effecten van bedrijfsverzamelgebouwen

De snelle toename leidt ook tot problemen. Omdat er weinig bouwgrond is, komen andere bedrijven in de knel. Vooral lokale MKB-bedrijven die een plek zoeken op een bedrijventerrein, vinden in veel gevallen geen geschikte ruimte meer. Ook dragen niet alle bedrijven die gevestigd zijn in de bedrijfsunits, bij aan de lokale economie. Veel van deze bedrijven, zoals dienstverleners, zouden zich op een locatie buiten een bedrijventerrein kunnen vestigen. Sommige bedrijfsverzamelgebouwen worden gebouwd op kavels die bestemd zijn voor bedrijven in de hoge milieucategorieën. Bedrijven die veel milieuruimte nodig hebben, kunnen geen kant op als er voor hen geen alternatieve terreinen binnen hun gebied beschikbaar zijn. Ook hebben gemeenten weinig zicht op de activiteiten in bedrijfsverzamelgebouwen en steken zij veel geld en moeite in controle en handhaving.

Nog veel plannen op de plank

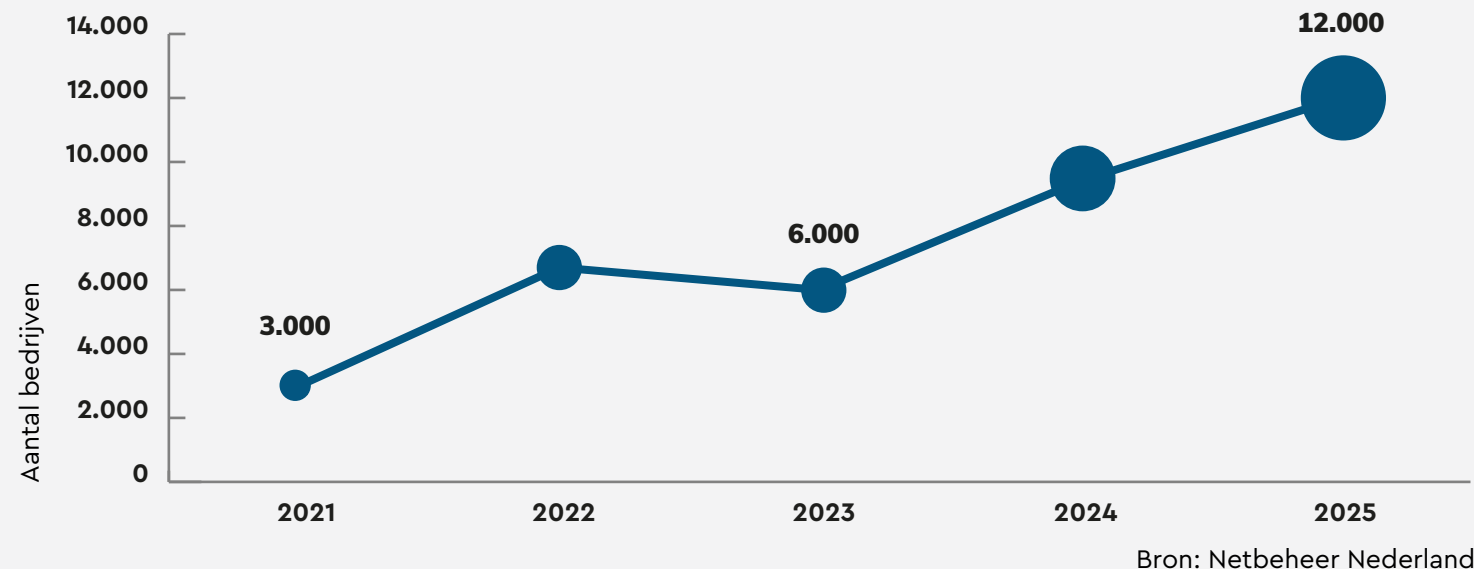
In de markt zien we inmiddels dat het steeds moeilijker wordt om de units te verhuren of te verkopen. De markt lijkt verzadigd. NVM Business makelaars geven aan dat het

steeds moeilijker wordt om de units te verhuren of te verkopen. In slechts drie jaar tijd is het aanbod van bedrijfsruimten met een metrage tussen 100 en 300 m² bijna verdubbeld tot ruim 400.000 m² (zie p.13). Toch hebben veel gemeenten nog plannen voor nieuwe bedrijfsverzamelgebouwen. Er zijn maar weinig gemeenten die dit tegenhouden. De gemeente Deventer heeft in mei 2025 tijdelijk een verbod ingesteld voor de bouw van nieuwe kleine bedrijfsunits tot 200 m². Ook in Etten-Leur geldt een soortgelijk verbod. Hoewel de bouw van bedrijfsverzamelgebouwen doorgaans een lokale zaak is, zien we duidelijke verschillen per provincie. In de regionale verdiepingen verderop in het rapport gaan we verder in op de data en cijfers per provincie.

5 Netcongestie zorgt voor lange wachttijden

Het overbelaste elektriciteitsnet is uitgegroeid tot een van de grootste knelpunten in de bedrijfsruimtemarkt. Inmiddels kampt heel Nederland met netcongestie. Zuid-Holland was de laatste provincie waar de capaciteit voor extra stroomafname is bereikt. Vrijwel elke nieuwe ontwikkeling, van woningen tot grootschalige distributiecentra, loopt

Steeds meer bedrijven wachten op stroomaansluiting



Landelijke analyse

hierdoor vertraging op. Dit remt de groei van bedrijven en beperkt gemeenten in het aanleggen van bedrijventerreinen of het aantrekken van energie-intensieve bedrijven.

Wachtrij (extra) stroom verdubbeld sinds 2023

Volgens cijfers van Netbeheer Nederland wachtten in maart 2025 bijna 12.000 bedrijven op een nieuwe of verzwaarde stroomaansluiting (bij regionale netbeheerders). In februari 2024 waren dit er 9.400, terwijl er in 2023 nog 6.000 bedrijven op de wachtlijst stonden. In twee jaar tijd is het aantal bedrijven dat wacht dus bijna verdubbeld. In sommige gevallen kan het 2 tot 10 jaar duren voordat een bedrijf een aansluiting krijgt.

Meerdere projecten lopen daardoor ernstige vertraging op, ondanks toenemende druk vanuit het bedrijfsleven en lokale overheden. Verschillende bedrijven en organisaties spannen rechtszaken aan om voorrang te krijgen op het stroomnet.

De situatie heeft grote effecten op de bedrijfsruimtemarkt. Bedrijven stellen nieuwbouw uit, vermijden langdurige huurverplichtingen of zoeken naar locaties

buiten congestiegebieden. Tegelijkertijd ontstaat er meer vraag naar bestaande panden met een stroomaansluiting.

Oplossingen in ontwikkeling, maar realisatie vergt tijd

Netcongestie vormt ook de komende jaren een serieuze belemmering voor economische groei en de ontwikkeling van bedrijventerreinen. De verwachting is dat de vraag naar elektriciteit tot 2050 met een factor 2,5 tot 3,5 zal groeien. Om dat op te vangen, investeert TenneT tot 2035 ongeveer € 110 miljard in het hoogspanningsnet. Ook regionale netbeheerders voeren hun investeringen op.

Op lokaal en regionaal niveau zijn bovendien ook oplossingen voorhanden. In energiehubs werken bedrijven op bedrijventerreinen samen aan het opwekken en delen van energie. De overheid stimuleert deze initiatieven met € 166 miljoen via het Stimuleringsprogramma Energiehubs. Grootschalige energieopslag via batterij-systemen is een andere oplossing om pieken op het net op te vangen. Verder zien we dat netbeheerders afspraken maken met grootverbruikers op bedrijventerrein om hun afname af te stemmen op de

beschikbare netcapaciteit. Bedrijven kunnen bijvoorbeeld gevraagd worden om op daluren hun energie-intensieve processen te draaien.

6 Nieuwbouw stagneert

De bouw van nieuwe bedrijfsruimten en logistiek vastgoed gaat steeds moeizamer. Dit is vooral gevolg van het tekort aan beschikbare bouwgrond, de gestegen bouwkosten en de netcongestie. Gemeenten vragen hogere prijzen voor bedrijfskavels. Dit drijft de prijzen voor nieuwbouw op, die uiteindelijk moeten worden terugverdiend. Daarnaast zorgen strenge stikstofregels voor minder bouwlocaties en vertraagde vergunning-procedures. Voor veel bedrijven is nieuwbouw daarom lastig. Ze kiezen er vaker voor om hun huidige locatie te verbeteren in plaats van nieuw te bouwen. Tegelijkertijd blijft er veel vraag naar moderne en hoogwaardige bedrijfsruimte. Hierdoor ontstaat in sommige regio's een mismatch tussen vraag en aanbod die zich niet alleen uit in kwantitatieve zin, maar ook in kwaliteit.

4,8 miljoen m² aan nieuwbouw

Hoewel de afgelopen jaren nog fors is

bijgebouwd, zien we nu een afkoeling. Tussen 2023 en april 2024 kwam er ruim 6 miljoen m² aan nieuwe bedrijfsruimte bij. In de periode van 2024 tot april 2025 ligt dat aantal op 4,8 miljoen m². Deze afname wijst op een afkoeling na een periode met meer bouwactiviteit. Wat opvalt is dat bijna twee derde van het totale nieuwbouwoppervlak een pand betreft van 10.000 m² of meer. Het gaat hierbij meestal om gebouwen met een logistieke functie. Dit verklaart ook de gestegen toename van het aanbod van grotere metrages vanaf 25.000 m².

7 Grenzen aan prijsstijging bereikt?

De prijzen voor bedrijfsruimte zijn de afgelopen jaren structureel gestegen. Ook in het eerste kwartaal van 2025 zijn de prijzen verder opgelopen. De mediane huurprijs steeg met 2% naar € 89 per m². De kooprijzen gingen nog sterker omhoog: van € 1.287 naar € 1.419 per m², een stijging van 10% ten opzichte van 2024. Ter vergelijking: in 2020 lag dit niveau nog op € 835 per m². In vijf jaar tijd zijn de kooprijzen dus met 70% gestegen.

De aanhoudende tekorten aan geschikte panden en problemen zoals netcongestie

Landelijke analyse

zorgen ervoor dat de prijzen op veel plekken hoog blijven. Vooral MKB-bedrijven kiezen er steeds vaker voor om bedrijfsruimte aan te kopen. Daarmee willen ze zich beschermen tegen toekomstige prijsstijgingen of een tekort aan uitbreidingsruimte. Toch lijkt op verschillende locaties het prijsplafond in zicht. Voor veel bedrijven worden de kosten te hoog. Het gevolg is dat bedrijven na afloop van hun huurcontract op zoek gaan naar een goedkoper alternatief. Vastgoedeigenaren hebben daarom vaker te maken met leegstand en hogere kosten.

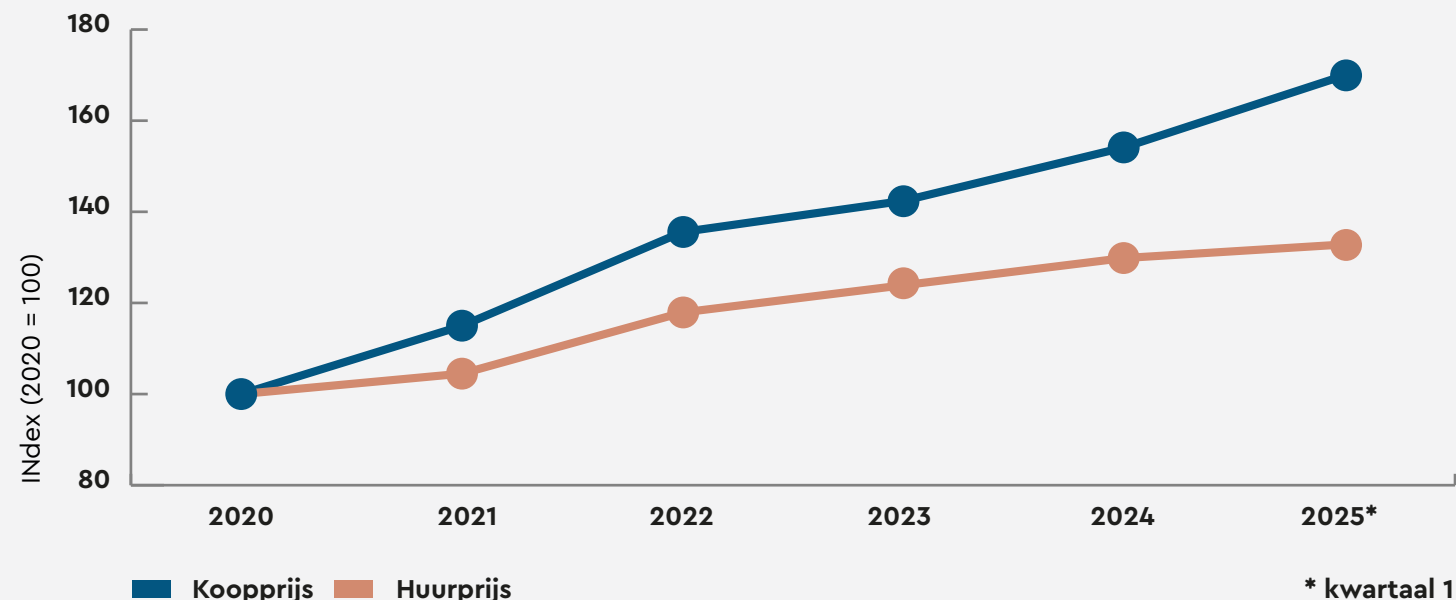
8 Blijvende vraag naar logistiek vastgoed

De vraag naar logistiek vastgoed blijft sterk, ondanks economische onzekerheden en geopolitieke spanningen. In 2024 kwam 44% van het totale opnamevolume uit de oppervlakteklasse vanaf 5.000 m². Dit was 39% in 2023. In het eerste kwartaal van 2025 zakte het aandeel naar 34%. De toegenomen handelsspanningen droegen waarschijnlijk bij aan deze afname. Op de langere termijn blijft de vraag naar distributiecentra en logistieke opslag hoog.

De rek van e-commerce is er nog niet uit en steeds efficiëntere bevoorradingsketens zorgen voor blijvende behoefte. Het aanbod van grond op toplocaties blijft echter beperkt. Daarom kiezen ontwikkelaars steeds vaker voor brownfield-herontwikkeling waarbij bestaand vastgoed wordt gesloopt. Ontwikkelaars stappen de laatste tijd wel in speculatieve bouw. Dit zorgt weliswaar voor meer keuze voor bedrijven, maar het kan ook betekenen dat panden langer leeg blijven als er geen huurders komen. Mede hierdoor is het aanbod van logistiek vastgoed vanaf 25.000 m² in een jaar tijd met 33% toegenomen. Een ander deel komt vrij doordat bedrijven verhuizen naar goedkoper of moderner vastgoed.

onzekerheid voor beleggers. Er is vooral een tekort aan moderne, hoogwaardige gebouwen. In andere onderdelen van de markt, zoals bedrijfsverzamelgebouwen, is juist risico op overaanbod. Dat geldt ook voor speculatief ontwikkeld logistiek vastgoed buiten de kernzones. Ook moet nog blijken hoe de handelsspanningen doorwerken in de economie en daarmee op de vraag naar bedrijfsmatig vastgoed. Bovendien is huurgroei niet meer vanzelfsprekend. Hoge bouw- en grondkosten zorgen ervoor dat nieuwe gebouwen met hoge huren op de markt komen. Die zijn niet voor alle eindgebruikers te betalen. Ook zijn koopprijzen voor beleggers in het niet-logistieke segment vaak te hoog. Eigenaar-gebruikers kopen panden voor prijzen waarop beleggers nauwelijks rendement kunnen halen. Dat geldt met name voor niet-logistiek vastgoed. In sommige gevallen kopen eigenaar-gebruikers beleggingspanden. Zij trekken dan in het pand zodra het lopende huurcontract is afgelopen. In geheel 2024 werd ongeveer € 2,6 miljard belegd in bedrijfsmatig vastgoed. Dit is ruim € 900 meer dan in 2023 (bron: JLL). Deze

Huur- en koopprijzen stijgen door, maar groei vertraagd



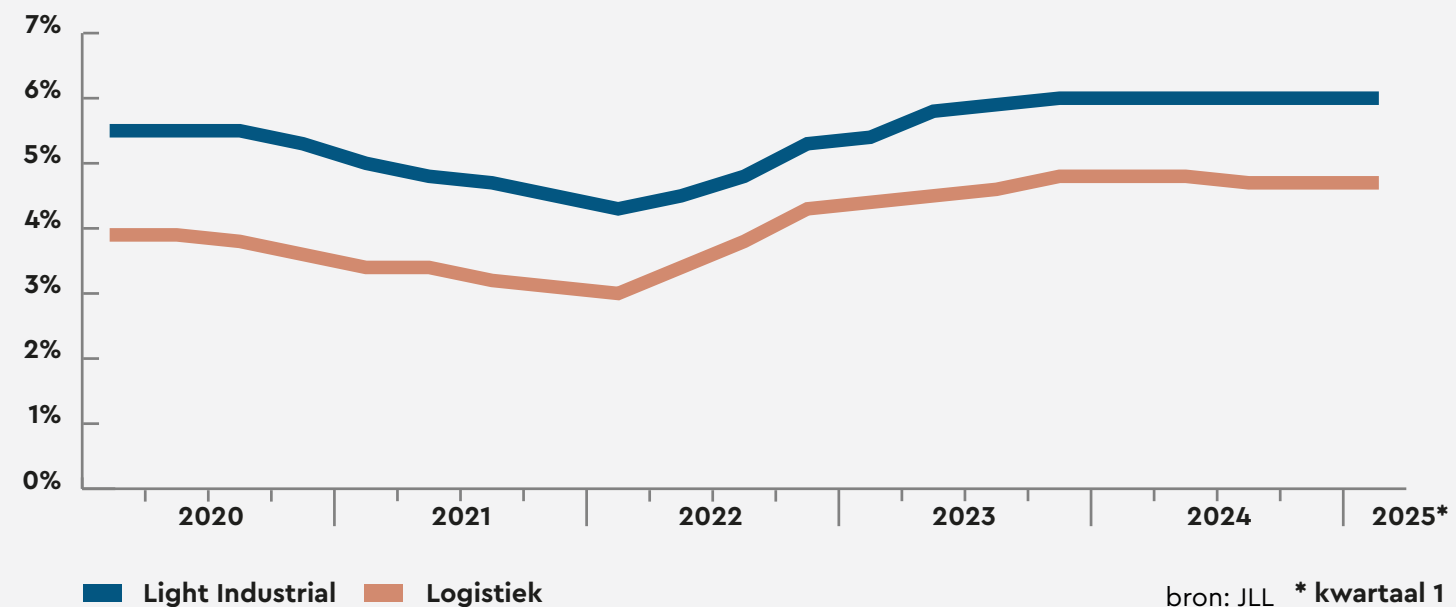
9 Beleggingsmarkt

Ondanks het hogere aanbod blijft de markt voor zowel reguliere bedrijfsruimten als logistiek vastgoed krap. De recente renteverlagingen bieden weer lucht voor investeringen. Hierdoor blijft de interesse voor beleggingen in bedrijfsmatig vastgoed aanwezig. Toch zorgt de huidige onzekerheid ervoor dat beleggers voorzichter worden. Het onvoorspelbare fiscaal beleid en de recente val van het kabinet vergroten de

Landelijke analyse

stijging was volledig toe te schrijven aan meer beleggingen in logistiek vastgoed (totaal € 2,1 miljard). In andere bedrijfsruimten (light industrial) bleef het investeringsvolume ongeveer gelijk. In het eerste kwartaal van 2025 ligt het beleggingsvolume met circa € 642 miljoen iets lager dan in dezelfde periode in 2024 (€ 716 miljoen). De top aanvangsrendementen voor bedrijfsruimen zijn al langere tijd min of meer stabiel.

Top netto aanvangsrendementen per kwartaal



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

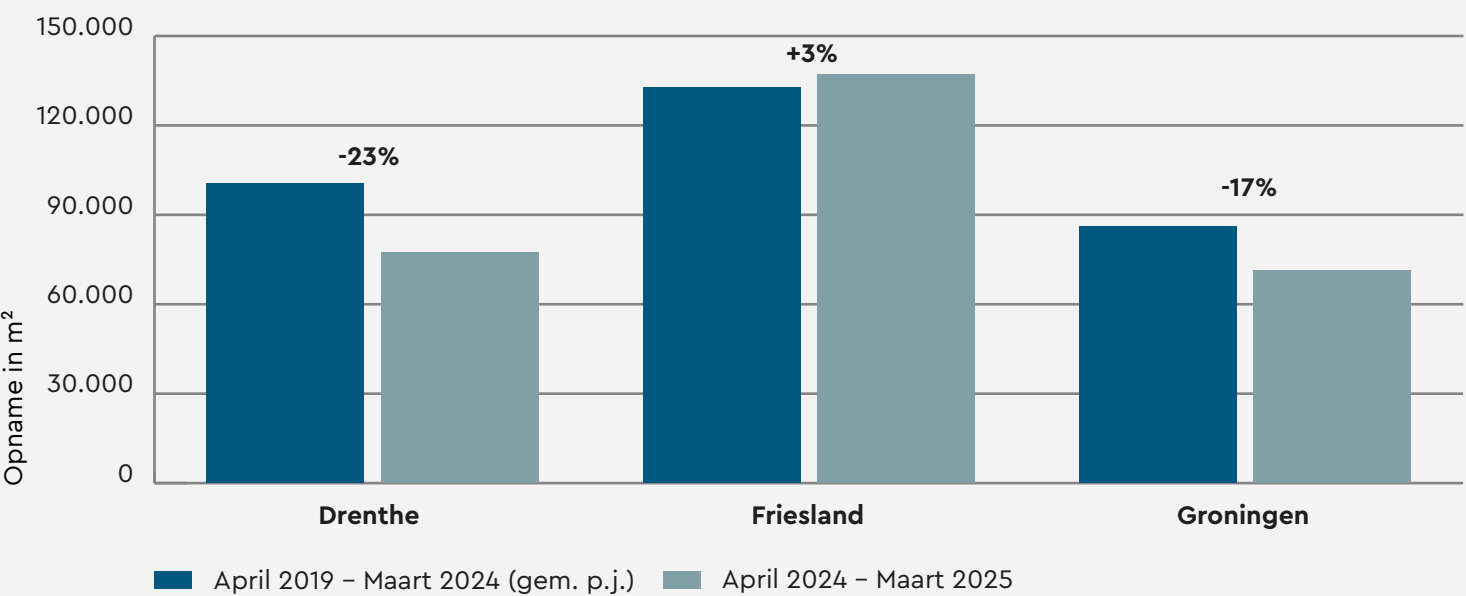
auto overbruggt, is een locatie een paar kernen verderop vaak geen probleem.' Ook begint inmiddels het besef in te dalen dat bouwen duur is en dat panden na oplevering in plaats van méér, minder waard zijn, zegt Knijff. 'Het uitstelgedrag is er wel vanaf. Ondernemers beginnen te schakelen op deze nieuwe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



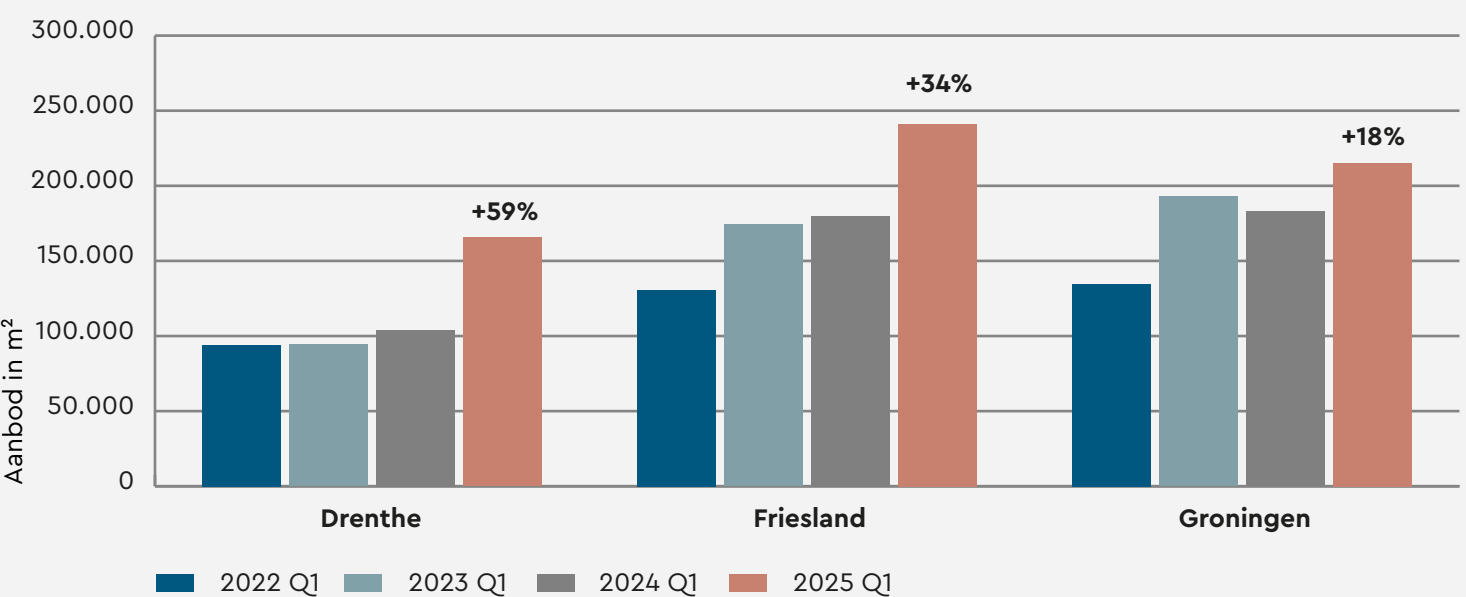
'Gebruikers zijn bereid om heel diep in de buidel te tasten'

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 (20.700 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.

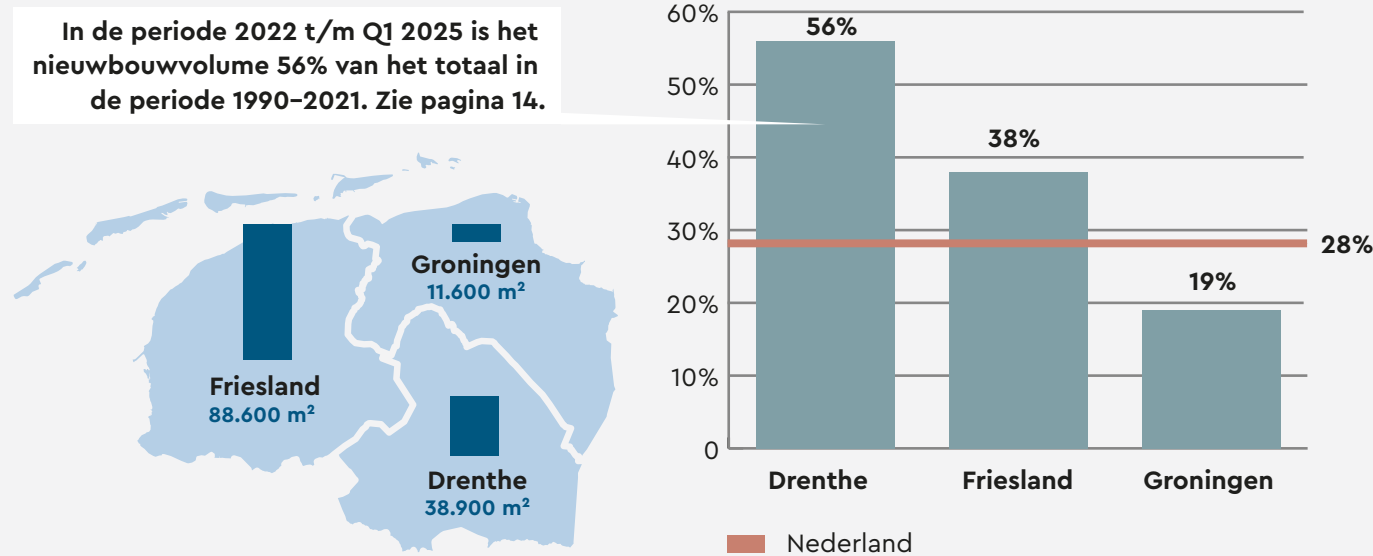
Wat valt op?

- 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



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?

- 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.

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.

Gebrek aan doorstroom remt innovatieve bedrijvigheid

De wereldwijde politieke invloeden leiden tot de nodige onzekerheid in de markt, die vooral het logistieke segment raakt, ziet **Bauke Coppes**. Ook de netcongestie is een groeiend probleem. 'We hebben in de druk op de energietransitie de afgelopen jaren de behoefte aan stroom enorm onderschat. Het probleem gaat heel snel nog veel groter worden.'

De regio van ST Bedrijfsmakelaars kent een aantal hotspots voor logistiek vastgoed, zoals bij Tiel en Nijmegen/Wijchen. Bauke Coppes: 'We zien nu dat daar wat meer beschikbaarheid komt, terwijl er tot anderhalf jaar geleden op logistiek gebied niets beschikbaar was. Tegelijkertijd zie ik ook dat dit wellicht meer een dipje was dat zich nu weer voorzichtig lijkt te herstellen. Vanuit de gebruikers komt weer meer vraag en we zien dan ook weer meer transacties. De bedrijfsruimtemarkt tot 5.000 meter is sowieso ontzettend goed. Er is veel bedrijvigheid. In de bedrijfsruimtes van 500 tot 5.000 m² is dan ook echt een tekort. De grotere metrages, zoals de warehouses, >



Regio-analyse Oost-Nederland

dat zijn wel echt andere doelgroepen. Wat je bovendien ziet is dat er heel veel bedrijven zijn die willen doorgroeien, maar dat ze erg moeilijk aan huisvesting kunnen komen. Het zijn vaak innovatieve ondernemers die een mooi bedrijf hebben neergezet en dan een volgende stap willen maken.'

Kapitaalkrchtig

Voor de netcongestie zijn voor de komende jaren nog weinig oplossingen in zicht.

Collectieve oplossingen, zoals samenwerken met je burens of met batterijen werken komen nog niet veel voor. 'Het zijn vooral de meer kapitaalkrchtige eigenaren of gebruikers die dat kunnen verwezenlijken. Maar er zijn ook veel bedrijven die willen groeien, maar waar de marges dun zijn en kosten gewoon een grote rol spelen. Voor veel doelgroepen is

een collectieve oplossing ver van hun bed. Vroeger was de eerste vraag tijdens een bezichtiging: wat kost het? Nu is de eerste vraag: hoeveel energie is er beschikbaar? Er is ook erg weinig ruimte voor uitbreiding van bedrijventerreinen, terwijl de vraag ruimschoots aanwezig is. Er zijn wel plannen maar die laten nog lang op zich wachten, onder meer door de netcongestie.'

Verbindende schakel

Een positief geluid is er echter ook, zoals in de herontwikkeling van bedrijventerrein Winkelsteeg aan de zuidkant van Nijmegen. Dit gebied ondergaat de komende jaren een transformatie naar wonen in combinatie met werken. Coppes: 'Hier komen 4.000 woningen in combinatie met 300.000 m² BVO oppervlak aan bedrijvigheid, wat zorgt

voor 3.000 banen. Dit gaat het tweede centrum van Nijmegen worden, met een uitstekende bereikbaarheid via snelwegen, het treinstation en het centrum van Nijmegen. Echt een verbindende schakel, die substantieel gaat bijdragen aan duurzame economische groei en het toevoegen van werkgelegenheid voor de stad en de regio. Het is natuurlijk een flinke uitdaging door de combinatie van wonen en werken. Dan moet je denken aan bedrijvigheid in de plint en

wonen erboven, met het liefst nog een voetbalveld op het dak. De functies zullen vooral smart industry zijn, lichte bedrijvigheid maar ook logistiek ten behoeve van zero emission- stadsdistributie. Vanuit onze expertise worden wij gevraagd om te adviseren over hoe die commerciële functies eruit kunnen komen te zien. Heel mooi om bij zo'n positieve ontwikkeling betrokken te zijn. Er zijn in de markt zeker veel uitdagingen, maar ik zie tegelijkertijd ook ruim voldoende kansen.'

WIE IS?

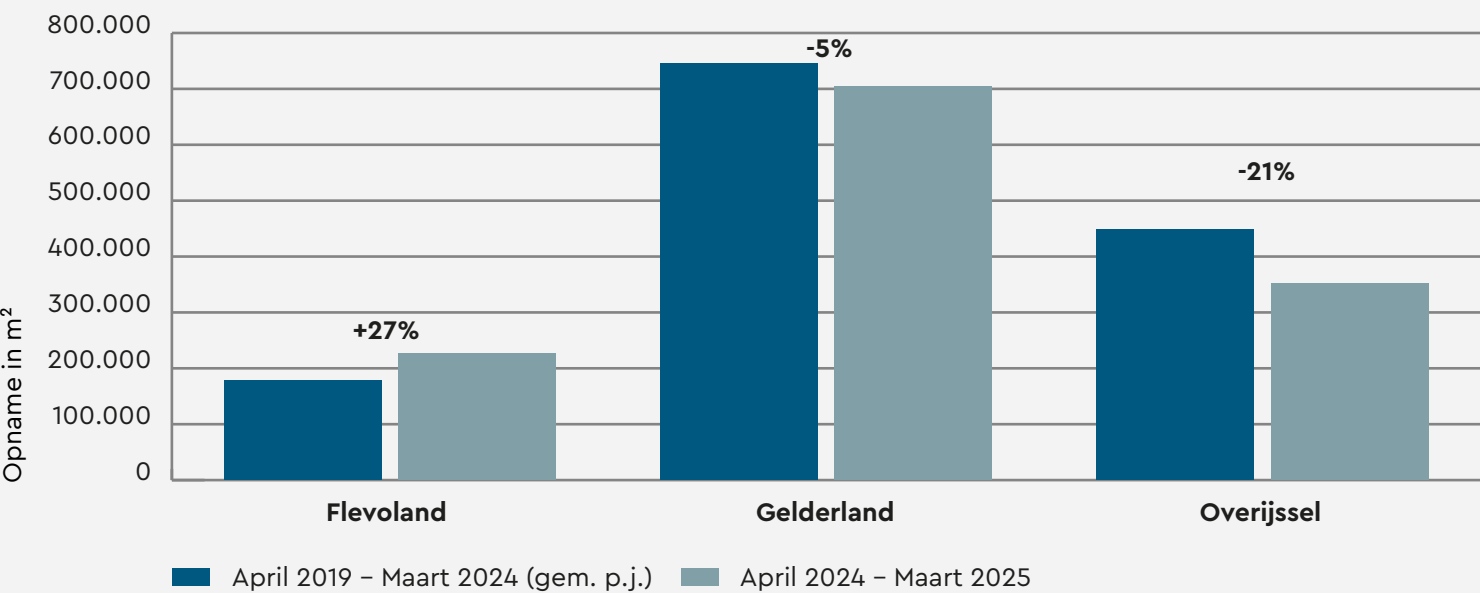
Bauke Coppes is mede-eigenaar en bedrijfsmakelaar bij ST Bedrijfsmakelaars, voorheen Strijbosch Thunnissen Bedrijfsmakelaars, partner van Dynamis. Het all-round makelaarskantoor is geworteld in Nijmegen en bestaat al sinds 1934. Het kerngebied voor de zakelijke markt strekt tot Wijchen, Tiel en Boxmeer. 'Wij hebben een uitstekend netwerk in de regio maar werken ook voor landelijke en internationale opdrachtgevers en bedienen zo het gehele spectrum. Ik heb jarenlang veel zakelijke taxaties gedaan, die kennis zet ik nu in als makelaar. Ik vind het heel mooi om al vanuit de voorkant te adviseren en het hele traject te mogen begeleiden, om zo echt meerwaarde toe te voegen voor de klant.'



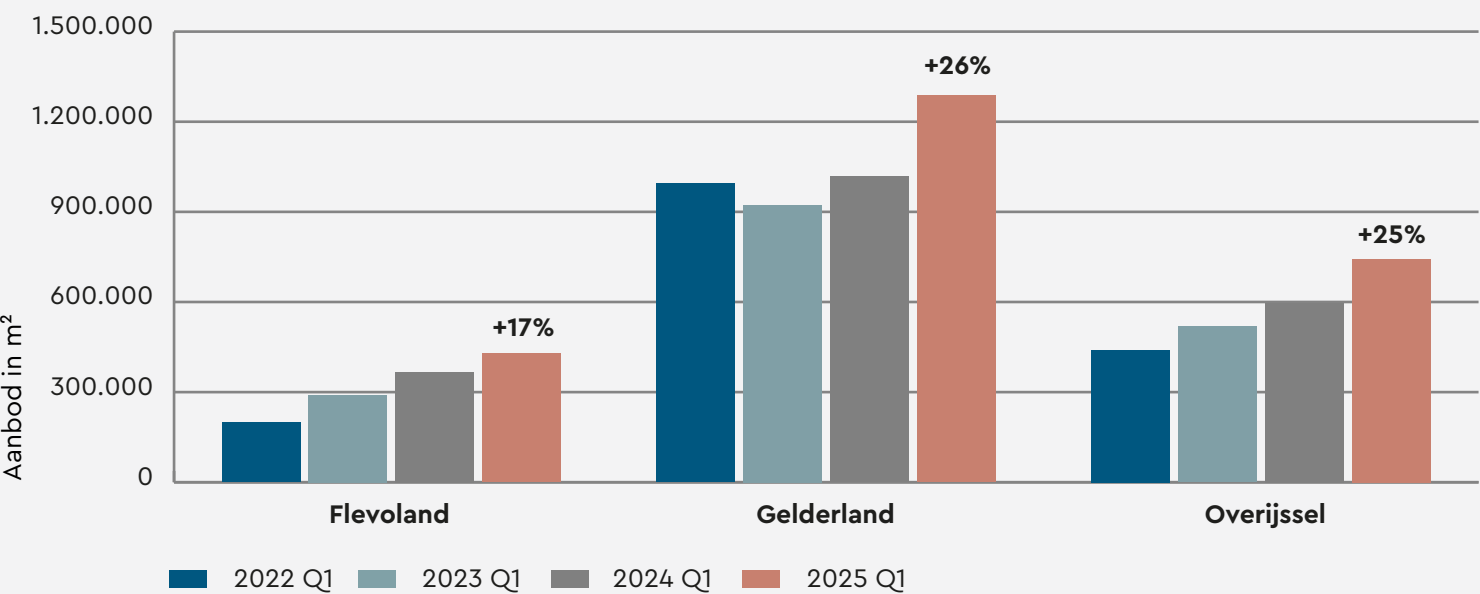
'Veel bedrijven willen doorgroeien, maar kunnen moeilijk aan bedrijfsruimte komen'

Regio-analyse Oost-Nederland

Opname van bedrijfsruimte



Aanbod van bedrijfsruimte



Wat valt op?

- Dit jaar is alleen in Flevoland meer bedrijfsruimte opgenomen, met een stijging van 27 procent. Bijna 70 procent van de opname in deze provincie vond plaats in Almere en Lelystad.
- In Overijssel en Gelderland daalde de opname juist, met respectievelijk 21 procent en 5 procent. Toch wordt in Gelderland nog steeds de meeste bedrijfsruimte opgenomen met meer dan 700.000 m². Overijssel komt op de tweede plaats, met ongeveer de helft daarvan.
- De grootste transactie betrof de huur van een nieuw en volledig gerobotiseerd distributiecentrum van 75.000 m² in Tiel door Rituals.

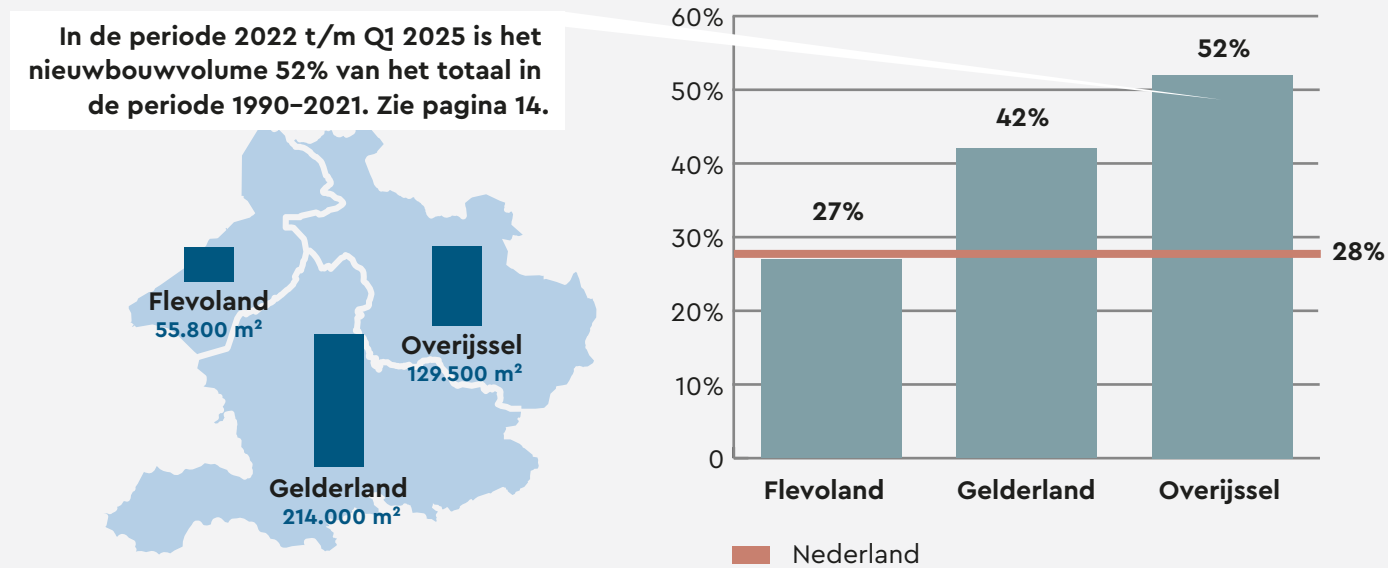
Wat valt op?

- Het aanbod van bedrijfsruimte blijft ook dit jaar groeien in de oostelijke provincies. Daardoor hebben ondernemers meer keuze.
- De grootste stijging is te zien in Gelderland (26%) en Overijssel (25%). Dit komt mede door de toevoeging van enkele grootschalige objecten (vanaf 5.000 m²) in Wijchen en Enschede.
- In Flevoland groeit het aanbod iets minder hard, met een stijging van 17 procent. Desondanks neemt ook daar het aanbod flink toe, vooral in populaire plaatsen zoals Almere en Lelystad.

Regio-analyse Oost-Nederland

Nieuwbouw bedrijfsverzamelgebouwen
2022 t/m Q1 2025 in m²

Verhouding t.o.v. periode 1990–2021



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
Almere	94.600	113.300	142.300	170.500	9%
Apeldoorn	69.300	52.100	36.700	43.800	3%
Enschede	65.300	39.300	52.700	111.000	6%
Almelo	62.600	89.300	143.300	159.600	8%
Zwolle	55.200	22.300	91.900	65.300	4%
Wijchen	40.500	33.800	31.700	97.500	8%
Ede	40.200	30.100	55.000	78.300	5%
Tiel	40.100	136.900	62.500	72.400	5%
Lelystad	27.700	42.500	130.900	181.000	11%
Nijmegen	23.100	37.700	51.200	80.600	5%

Wat valt op?

- In de afgelopen drie jaar is het bouwtempo van bedrijfsverzamelgebouwen in veel provincies flink veranderd.
- Sinds 2022 is in Gelderland de meeste nieuwbouw opgeleverd. Daar is inmiddels 42 procent gebouwd van wat er tussen 1990 en 2021 in totaal is neergezet.
- In Overijssel gaat het zelfs nog sneller. In drie jaar tijd is daar al 52 procent van het bouwvolume uit de periode 1990–2021 bereikt.
- In Flevoland is veel minder nieuwbouw opgeleverd. Tot nu toe is daar 27 procent van het vroegere bouwniveau gerealiseerd, het laagste van de drie provincies.

Wat valt op?

- In verschillende gemeenten lag de opname van bedrijfsruimte dit jaar boven het langjarig gemiddelde.
- Zo springt de hogere opname van Tiel in het oog, waarbij vooral twee grote logistieke transacties het beeld bepaalden.
- Ook in Almere, Almelo en Lelystad is de opname flink gestegen. Tegelijkertijd daalde de opname juist in andere steden, soms zelfs behoorlijk sterk.
- In meerdere gemeenten is het aanbod van bedrijfsruimte flink toegenomen, waardoor een relatief groot deel van de voorraad beschikbaar is: 11% in Lelystad, 9% in Almere en 8% in Almelo.

Regio-analyse Zuid-Nederland

Bedrijven zoeken een duurzame omgeving

De dynamiek in de markt is momenteel groot en behoorlijk uitdagend, zegt **Dennis Kleijne**. Tegelijkertijd ziet hij daarbij veel kansen en mogelijkheden. De campusomgevingen in Eindhoven (High-Tech), Oss (Pharma), Roermond (Industrie) en Veghel (Food) zijn booming. Ze trekken veel bedrijvigheid aan en versterken de lokale economie. 'Locatie is in de bedrijfsruimtemarkt in Zuid-Nederland echt een heel belangrijk onderwerp.'

Bedrijven zoeken niet meer zozeer een bedrijfsruimte, maar een duurzame omgeving die past bij hun groeiambities en prettig is voor het personeel. De vraag naar duurzaamheid leidt veelal tot relocatie, waarbij het een uitdaging is om de balans te vinden tussen vraag en aanbod. Kleijne: 'Samen met betrokken partijen bekijken we de mogelijkheden voor renovatie en slimme energie-oplossingen, bijvoorbeeld door bedrijfscomplexen anders in te richten en moderne faciliteiten toe te voegen. Verouderde panden worden opgewaardeerd met energie-efficiënte oplossingen voor kostenreductie én een beter werkklimaat. Hiermee ontstaat een heel nieuwe generatie bedrijventerreinen die aantrekkelijk zijn voor moderne ondernemingen. Er is namelijk een toenemend tekort aan hoogwaardige bedrijfscomplexen op goede locaties. >



Regio-analyse Zuid-Nederland

Deze aanpak stelt me in staat om, ondanks de uitdagingen, kansen te benutten en passende oplossingen te creëren voor alle betrokkenen.'

Strategisch

Naast hoogwaardige kwaliteit en duurzaamheid van het vastgoed zijn dus strategische locaties in trek. De clustering rondom de campussen creëert zulke plekken, waarbij lokale ondernemers een cruciale rol spelen voor de bedrijfsprocessen van partijen op de campus. 'ASML kan geen machines maken als de lokale bedrijvigheid geen grondstoffen of halffabricaten aanlevert. Daar is een sterke synergie voor nodig. De nabijheid van personeel is een andere cruciale factor, daardoor zijn bedrijven vaak dicht bij

stadscentra gesitueerd. Hoe verder daar vandaan, hoe lager de kans dat bedrijven mensen kunnen aannemen. De campussen zijn naast brandpunten van groei en aantrekkingskracht vooral ook een stabiele factor. Hier gebeurt het, hier is de dynamiek, elk met een eigen, specifieke identiteit.' Tegelijkertijd zijn de markten juist in Zuid-Nederland heel lokaal. 'Als ik een pand heb in Roermond, hoef ik dat niet te vermarkten in Eindhoven en vice versa. Bedrijven zijn te gebonden aan hun eigen regio wat ook weer zo kenmerkend voor hen is.'

Vitaal

Door het grote aandeel verouderd vastgoed, het gebrek aan gronduitgifte en

de relatief hoge bouwprijzen is er een mismatch tussen vraag en aanbod. De vraag naar duurzaamheid neemt met sprongen toe. De markt is vooral een huurmarkt, zegt Kleijne. 'Het kapitaal van een bedrijf wordt vaak geïnvesteerd in het bedrijf zelf, niet in het vastgoed. Ze hebben het geld nodig om in het bedrijf te investeren en moeten kunnen verhuizen op een moment dat het nodig is. Als er in deze typische markt wordt gekocht, is dat veelal door beleggers, waarbij deze markt steeds verder institutionaliseert. De markt voor logistieke en industriële gebouwen is dusdanig goed,

dat eigenaren liever verhuren dan verkopen.' Moderniseren en verduurzamen zijn essentiële ingrediënten om bedrijventerreinen vitaal te houden, stelt Kleijne. 'Het is cruciaal om een optimaal ondernemersklimaat te creëren waarbij een strategische mix van bedrijven elkaar versterken en lokale waardenketens vormen. Als vastgoedadviseur kan ik een essentiële rol spelen in het vormgeven van zulke toekomstbestendige bedrijventerreinen. Mijn bijdrage is cruciaal in het vormgeven van bloeiende, toekomstbestendige bedrijventerreinen die de ruggengraat vormen van onze lokale economie.'

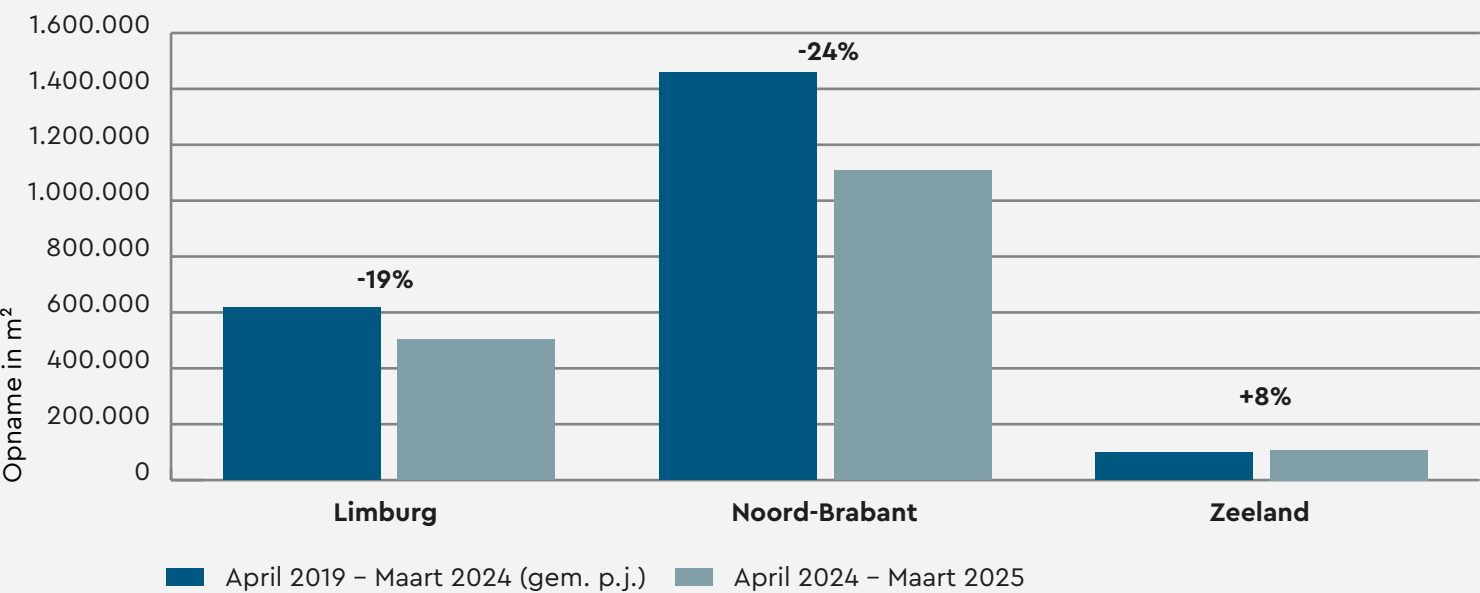
WIE IS?

Dennis Kleijne is werkzaam als consultant Leasing Advisory Industrial & Logistics bij JLL. Als bedrijfsmakelaar is hij gespecialiseerd in de verhuur van kleinschalige bedrijfsruimten (Light Industrial) in Zuid-Nederland, met een focus op logistiek, distributie, assemblage en productie. 'Ik ben altijd op zoek naar de optimale match tussen bedrijven en bedrijfsruimte. Mijn drijfveer is het realiseren van efficiënte oplossingen waardoor bedrijven kunnen groeien en floreren. Tijdens mijn studie heb ik in de logistieke sector gewerkt, en van huis uit heb ik de fijne kneepjes van het handelen meegekregen. De partijen in mijn segment zijn laagdrempeliger, waardoor het meer face-to-face is. De lijntjes zijn kort en persoonlijk, dat maakt het werk voor mij zo leuk.'

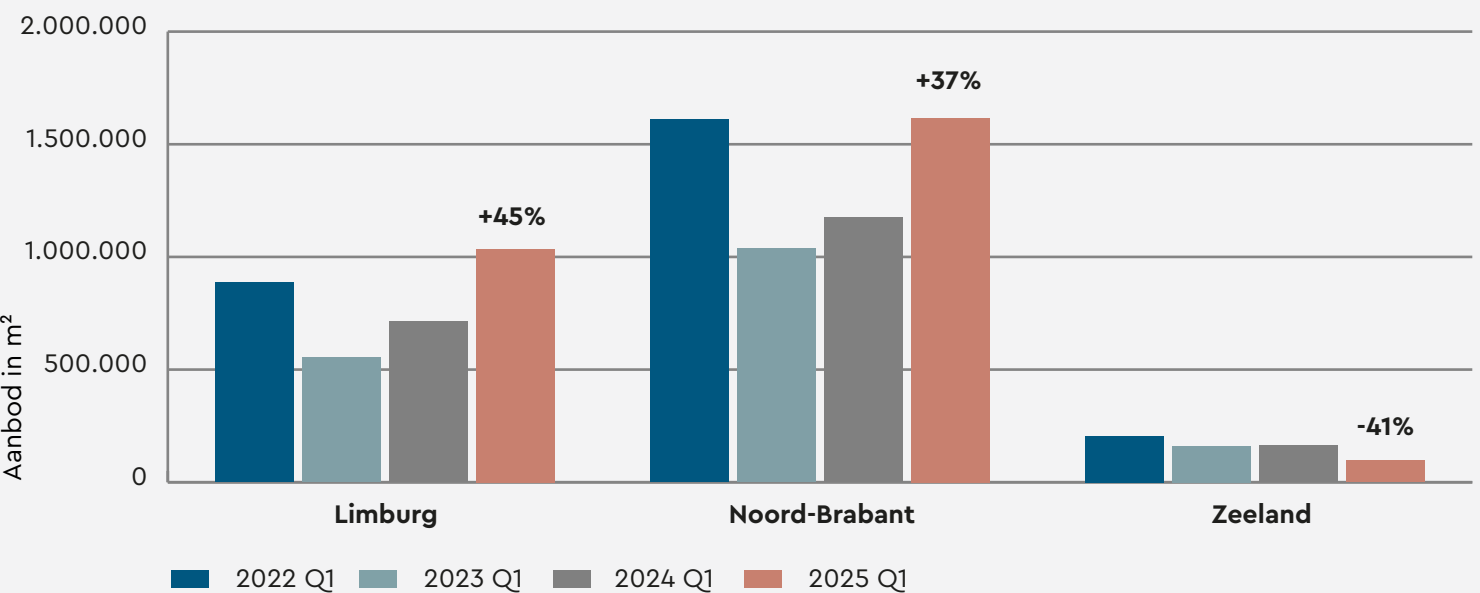


Regio-analyse Zuid-Nederland

Opname van bedrijfsruimte



Aanbod van bedrijfsruimte



Wat valt op?

- De opname daalde dit jaar in Noord-Brabant met 24% en in Limburg met 19%. Beide kernregio's laten duidelijke terugval zien. In Noord-Brabant komt dit vooral door een afgenomen vraag in strategisch gelegen gemeenten.
- In Zeeland is de opname juist met 8 procent gestegen, tot een totaal van 107.000 m². De markt is daar echter veel kleiner en minder actief dan in de andere provincies.
- Noord-Brabant heeft nog altijd de hoogste opname in de regio, met ongeveer 1,1 miljoen m². Limburg volgt op afstand met zo'n 0,5 miljoen m².

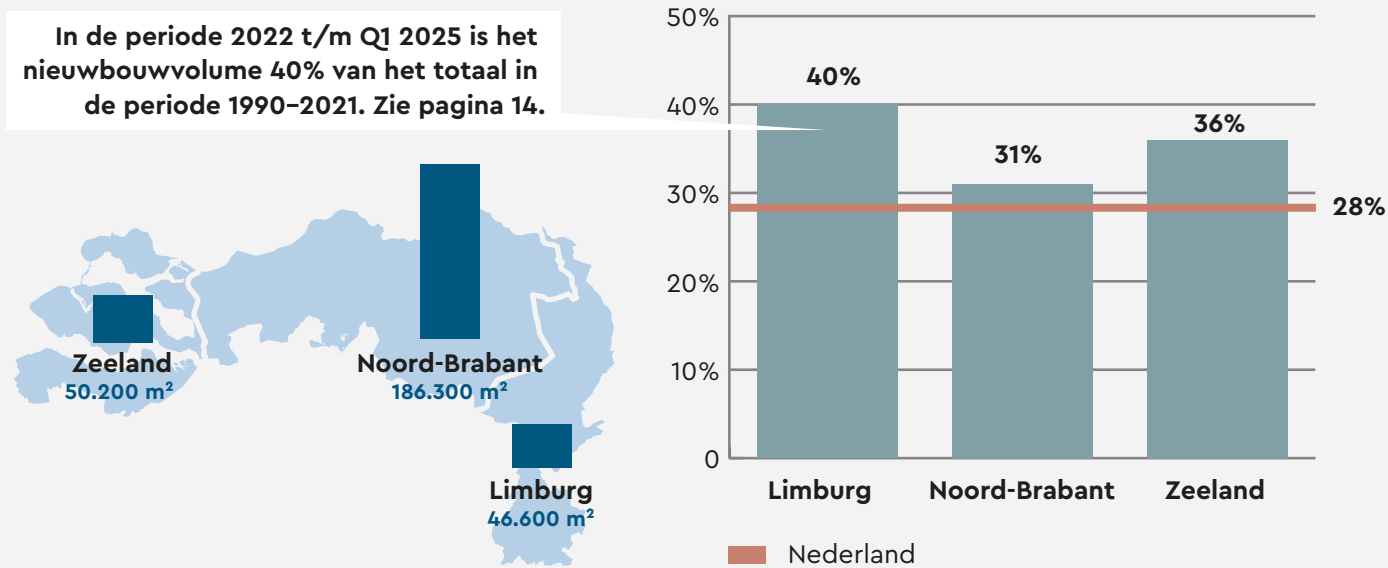
Wat valt op?

- In Q1 2025 nam het aanbod in Limburg sterk toe met 45% ten opzichte van een jaar eerder. Vooral in Venlo was de toename groot, omdat het aanbod daar meer dan verdubbelde.
- Noord-Brabant blijft met ruim 1,6 miljoen m² de provincie met het grootste aanbod. De stijging van 37 procent komt vooral door speculatieve nieuwbouw en vrijgekomen logistieke meters.
- In beide provincies groeit het aantal beschikbare panden al twee jaar achter elkaar. De toename is dit jaar bovendien groter dan vorig jaar.
- Zeeland is de enige provincie waar het aanbod juist flink is gedaald (-41%). Dit kwam door een paar grote transacties.

Regio-analyse Zuid-Nederland

Nieuwbouw bedrijfsverzamelgebouwen
2022 t/m Q1 2025 in m²

Verhouding t.o.v. periode 1990–2021



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
Tilburg	134.400	115.800	70.900	86.600	2%
Eindhoven	109.500	102.300	80.100	77.600	2%
Venlo	109.500	82.600	113.700	238.600	5%
Waalwijk	96.600	58.000	108.000	137.000	6%
Breda	91.800	61.200	69.900	70.000	3%
Roosendaal	87.000	64.500	36.900	110.600	6%
Meierijstad	73.200	46.900	27.400	77.300	3%
Moerdijk	76.400	37.800	80.600	104.500	4%
Den Bosch	70.800	37.100	48.200	46.100	2%
Oss	47.300	59.100	42.300	110.900	6%

Wat valt op?

- Noord-Brabant is koploper in de nieuwbouw van bedrijfsverzamelgebouwen, met ongeveer 186.000 m². Dit onderstreept de belangrijke rol van de provincie als kernregio.
- Limburg bouwde weliswaar minder, maar scoort het hoogst als het gaat om de bouw in verhouding tot het verleden. Met 40 procent van het langjarige opleveringsniveau heeft de provincie de hoogste bouwverhouding in de regio.
- Zeeland levert met ruim 50.000 m² relatief veel op (36%) en doet daarmee niet onder voor grotere regio's in verhouding tot het verleden.

Wat valt op?

- In bijna alle belangrijke gemeenten is de opname van bedrijfsruimte lager dan het 5-jarig gemiddelde, behalve in Oss.
- Veel plaatsen zoals Venlo, Waalwijk en Breda laten een flinke daling zien. In Moerdijk is de opname zelfs gehalveerd.
- Hoewel ook in Tilburg en Eindhoven de opname daalde, werden daar de grootste volumes genoteerd: 115.800 m² en 102.300 m².
- Tegelijkertijd neemt het aantal beschikbare panden in veel gemeenten juist sterk toe, vooral in Venlo, Roosendaal en Oss. In Eindhoven en Den Bosch is het aanbod juist iets gedaald.
- Hoewel het aanbod in veel plaatsen groeit, ligt het percentage beschikbare panden meestal nog onder de 5%.

Woningdruk jaagt bedrijven de stad uit

Een van de grootste uitdagingen in het werkgebied van **Dionne Toenbreker** is zonder twijfel het gebrek aan ruimte. Dat geldt zowel voor nieuwe bedrijventerreinen, als voor de uitbreiding van bestaande. 'Alles moet worden ondergebracht binnen de bestaande stadsgrenzen. Dat vraagt om een intensiever ruimtegebruik. Hier in Haarlem speelt de herontwikkeling van verouderd vastgoed een grote rol.'

Waar de ruimte schaars is stijgen door marktwerking de prijzen. Toenbreker: 'Als er een pand beschikbaar is merk je dat kopers en verkopers nogal eens andere ideeën hebben over de kwaliteit die je behoort te krijgen. Want de schaarste drijft de prijzen natuurlijk enorm op. Zeker als er dan ook nog veel kostbare duurzaamheidsmaatregelen moeten worden genomen is de prijs echt een uitdaging.' Een van de oorzaken van het gebrek aan ruimte ligt bij de druk op de woningbouw. Stedenbouwkundige prioriteiten veranderen, zegt Toenbreker. 'We zien dat bedrijventerreinen een stuk inleveren, terwijl daar nauwelijks ruimte voor terug komt. Daardoor blijft het aanbod van kwalitatieve bedrijfsruimte achter. Bij het moeten verplaatsen van bedrijven wegens woningbouw lopen we



Regio-analyse West-Nederland

aan tegen een gebrek aan geschikte alternatieven. Die bedrijven kunnen nergens heen.'

Business case

Bedrijven vertrekken daardoor vaker uit Haarlem, richting Haarlemmermeer of Amsterdam. Toenbreker: 'Die keuze is dan gebaseerd op waar nog wél plek beschikbaar is die min of meer voldoet aan je eisenpakket. Voor de stad is het ontzettend jammer dat dat soort echt Haarlemse ondernemers wegtrekken.' Voor onder meer het MKB, ambachtelijke en innovatieve bedrijven is er een structureel tekort aan kleinschalige bedrijfsruimtes. Voor een deel wordt daar in voorzien door ontwikkelaars, die de schaarse beschikbare kavels opkopen en er de kleinere bedrijfsunits bouwen. Grotere bedrijven die willen uitbreiden kunnen met de huidige marktomstandigheden zoals bouwkosten

en rente niet tegen de ontwikkelaars opbieden, ziet Toenbreker. 'Alleen de kleine units zijn bij de huidige grondprijzen een rond te rekenen business case.'

Innovatieve slagkracht

De vestigingskeuze van bedrijven draait ondertussen ook steeds meer om energie-zekerheid. Wachttijden lopen al op tot vijf jaar en langer. Het fundament voor nieuwe gebiedsontwikkelingen ligt volgens Toenbreker dan ook echt in collectieve oplossingen zoals bijvoorbeeld warmtenetten, zonneparken, laad-infrastructuur en batterijen. 'Ik zie op dat gebied ook steeds meer innovatieve slagkracht. Hier in de Waarderpolder is die afstemming er al, waardoor bijvoorbeeld piekmomenten in stroombehoefte kunnen worden opgevangen. Ik zie de oplossing vooral ook in een breder energie-ecosysteem.'

WIE IS?

Dionne Toenbreker is werkzaam geweest als vastgoedadvocaat voordat ze overstapte naar de makelaardij. Als registermakelaar heeft ze inmiddels jarenlange ervaring in de brede westelijke regio, met een nadruk op Haarlem en Haarlemmermeer. 'Het begeleiden van ondernemers bij hun huisvestingsvraagstukken geeft me enorm veel energie. Ik vind het bijzonder om bij bedrijven op locatie te komen en hun werkomgeving van dichtbij te ervaren.'

Aantrekkingskracht

De vitaliteit van bedrijventerreinen gaat voor Toenbreker dan ook over meer dan alleen een lage leegstand. 'Het draait nu veel meer om de toekomstbestendigheid van het bedrijventerrein, de veerkracht én aantrekkingskracht. Want ook voor je personeel moet het aantrekkelijk zijn. Niet alleen bijvoorbeeld elektriciteit maar ook mobiliteit en bereikbaarheid moeten samen aangepakt worden. Een park-managementorganisatie

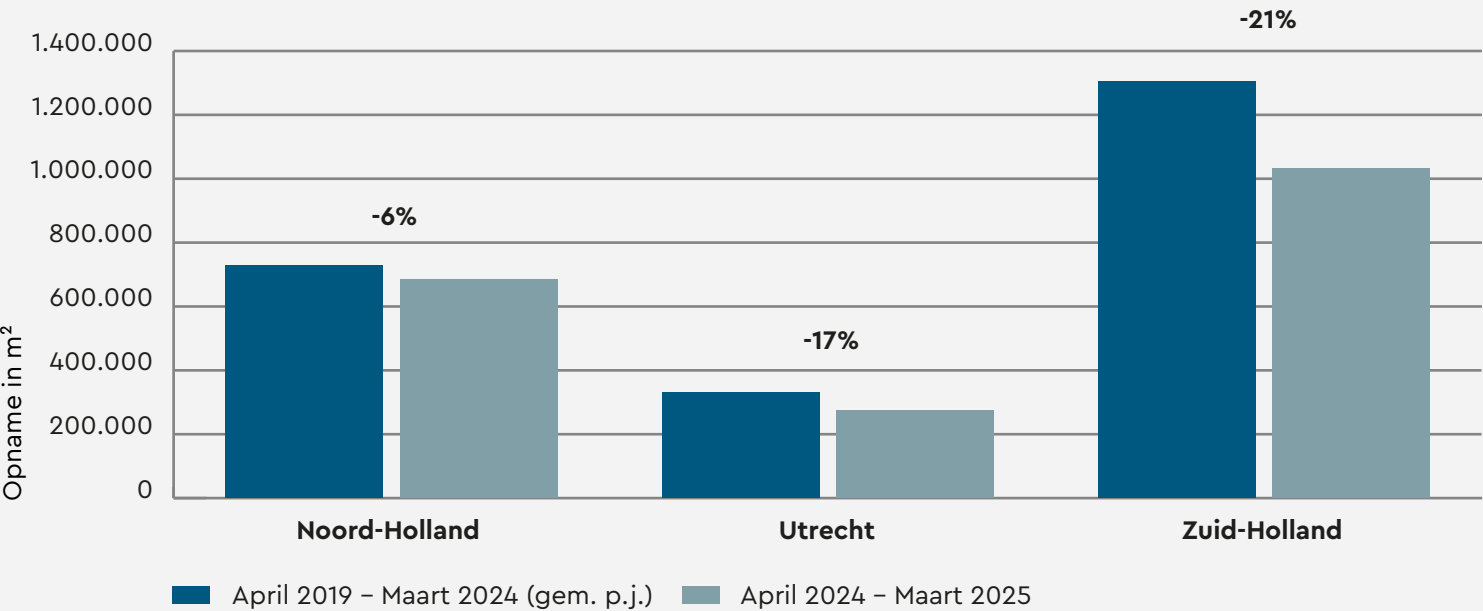
speelt een steeds belangrijker wordende sleutelrol in de samenwerking tussen ondernemers. In die samenwerking speelt de vastgoedadviseur een belangrijke rol.' Ondanks de wereldwijde onzekerheid in de markten zullen zowel de vraag als de schaarste voorlopig niet afnemen, stelt Toenbreker. 'De markt blijft dynamisch, waarbij factoren als trage vergunningverlening, stikstof, netcongestie en stapeling van regelgeving tot stagnatie blijven leiden.'



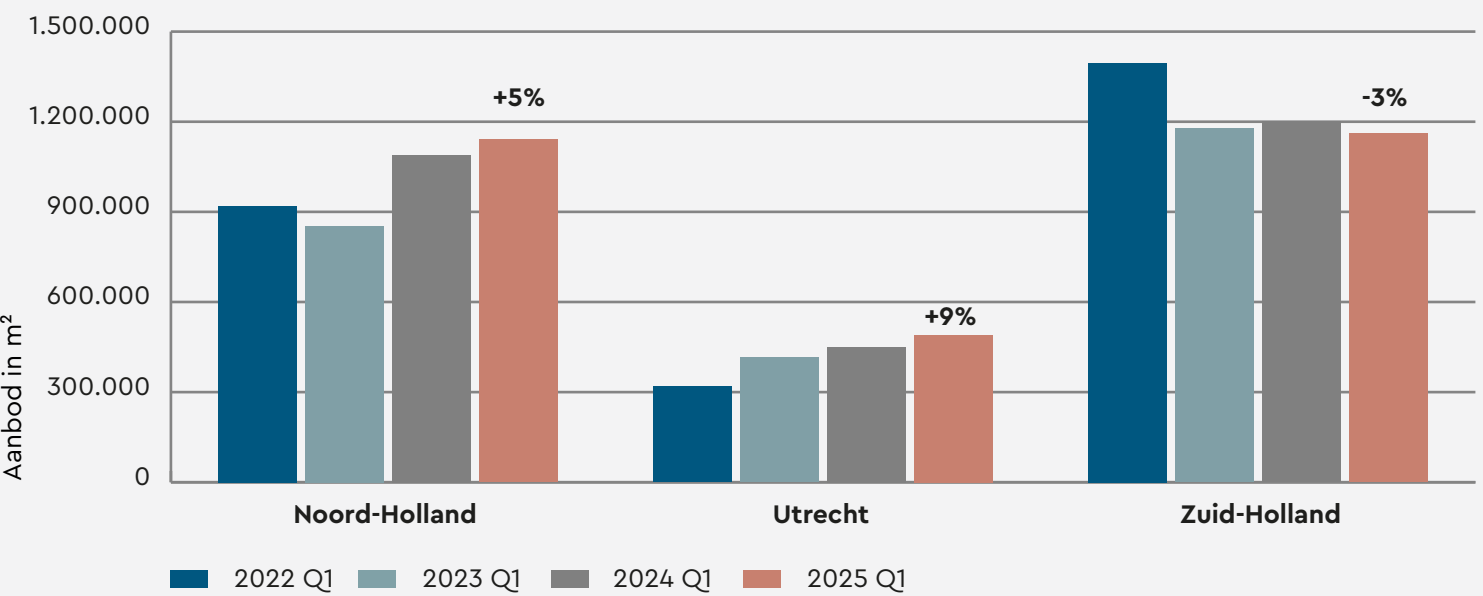
'De markt blijft dynamisch'

Regio-analyse West-Nederland

Opname van bedrijfsruimte



Aanbod van bedrijfsruimte



Wat valt op?

- Dit jaar is in alle Randstedelijke provincies minder bedrijfsruimte opgenomen dan gemiddeld.
- De grootste daling was in Zuid-Holland, met 21 procent minder opname. Dit komt vooral door een sterke terugval in Rotterdam en Lansingerland. Toch werd in deze provincie nog steeds de meeste bedrijfsruimte opgenomen: ruim 1 miljoen m².
- In Utrecht is de opname met 17 procent gedaald, vooral door het uitblijven van grote (logistieke) transacties in gemeente Utrecht.
- In Noord-Holland was de daling wat kleiner, met 6 procent. Ook in Haarlemmermeer was sprake van een daling, terwijl in Amsterdam slechts een kleine groei te zien was.

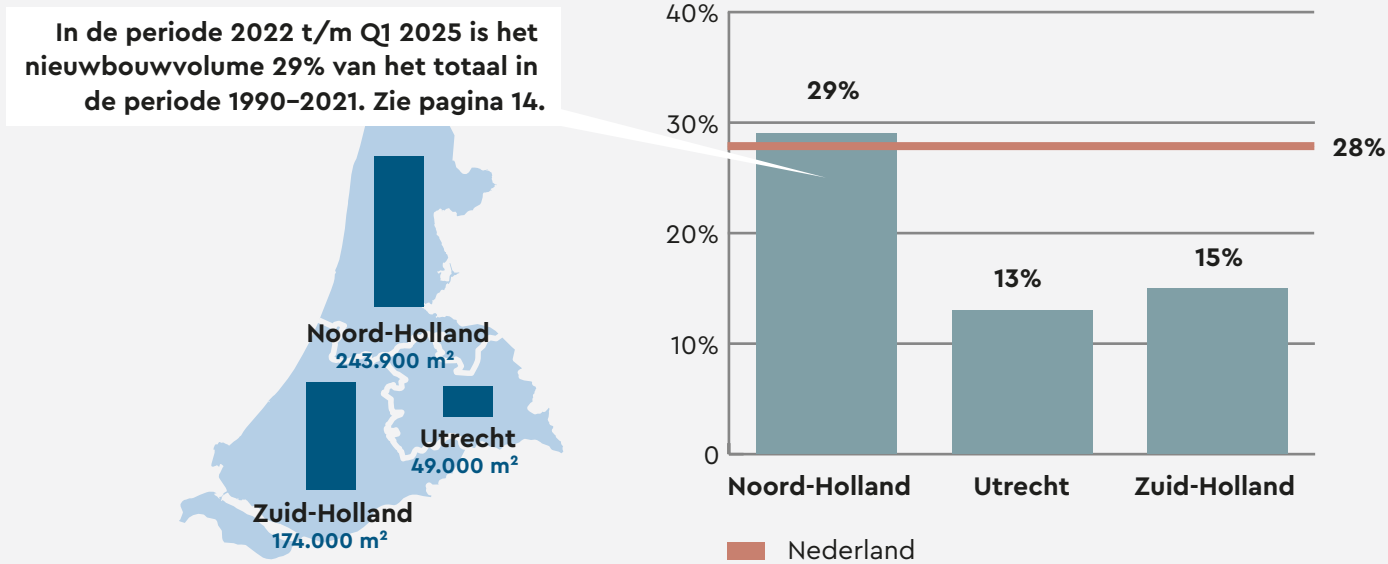
Wat valt op?

- In Noord-Holland en Utrecht is het aanbod ook dit jaar verder toegenomen. In steden als Haarlemmermeer, Amsterdam en Utrecht nam het aanbod echter af.
- Dit terwijl het aanbod van bedrijfsruimten in Zuid-Holland licht afneemt met 3 procent. Een belangrijke oorzaak is de sterke vraag naar geschikte panden in gemeenten rond de Rotterdamse haven. In Ridderkerk was de afname bijvoorbeeld duidelijk merkbaar.
- Tegelijkertijd steeg het aanbod in andere gemeenten, zoals Rotterdam, Dordrecht en Westland.
- Het totale aanbod in Zuid-Holland blijft al drie jaar stabiel rond de 1,2 miljoen m². Noord-Holland volgt met 1,1 miljoen m².

Regio-analyse West-Nederland

Nieuwbouw bedrijfsverzamelgebouwen
2022 t/m Q1 2025 in m²

Verhouding t.o.v. periode 1990–2021



Wat valt op?

- In de afgelopen drie jaar is het grootste deel van de nieuwbouw van bedrijfsverzamelgebouwen gerealiseerd in Noord-Holland. Daar werd bijna 250.000 m² aan kleinschalige panden gebouwd.
- Zuid-Holland volgt met ongeveer 175.000 m² aan nieuwbouw. Dat is 15 procent van wat er in het verleden werd opgeleverd. Ondanks de belangrijke economische rol van deze provincie, is het bouwtempo daarmee redelijk bescheiden.
- Utrecht blijft duidelijk achter, met slechts 50.000 m² aan nieuwe bedrijfsverzamelgebouwen. Dat is maar 13 procent van het vroegere bouwvolume.

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
Rotterdam	261.000	194.400	344.700	352.600	6%
Haarlemmermeer	177.900	151.700	240.900	198.700	5%
Lansingerland	138.100	26.200	63.900	50.900	3%
Amsterdam	130.700	133.000	336.500	290.600	6%
Ridderkerk	121.800	130.200	99.100	63.100	5%
Utrecht	92.600	35.200	106.000	85.100	3%
Dordrecht	92.300	22.000	26.200	29.500	3%
Westland	61.500	39.200	48.100	56.700	2%
Alphen aan den Rijn	54.100	12.800	30.600	23.900	2%
Zaanstad	41.500	55.700	55.900	85.700	5%

Wat valt op?

- In de meeste grote gemeenten is de opname van bedrijfsruimte dit jaar gedaald. In Rotterdam was de daling duidelijk zichtbaar: de opname lag meer dan 25 procent onder het langjarig gemiddelde.
- De sterkste daling vond plaats in Lansingerland, vooral doordat er weinig grote transacties waren van 5.000 m² of meer. Ook in Utrecht, Dordrecht en Alphen aan den Rijn is sprake van een sterke terugval.
- Amsterdam is een van de weinige gemeenten waar de opname juist iets is gestegen. Daarnaast is het aanbod daar kleiner dan vorig jaar.
- Desondanks is in zowel Amsterdam als Rotterdam een relatief groot deel van de bedrijfsruimte voorraad beschikbaar (6%).

Definities en bronnen

Aanbod Bedrijfsruimte die direct beschikbaar is voor verhuur of verkoop. Objecten die nog gebouwd moeten worden, worden niet meegeteld in het aanbod. Het aanbod omvat ook ruimten die nog in gebruik zijn, maar waarvan bekend is dat ze op korte termijn worden vrijgemaakt. Voor bedrijfsruimte geldt een ondergrens van 100 m². (Bron: brainbay)	Bedrijfsverzamelgebouw Een bedrijfsgebouw dat bestaat uit vijf of meer afzonderlijke bedrijfsunits. In dit onderzoek hanteren we een afbakening van 50 tot en met 500 m² per afzonderlijke unit. De activiteiten binnen deze units zijn meestal gericht op het produceren, bewerken, herstellen, installeren, inzamelen, verwerken, verhuren, opslaan en/of distribueren van goederen.	Midden- en kleinbedrijf (MKB) Het MKB bestaat uit ondernemingen met minimaal 1 en maximaal 250 medewerkers, maximaal € 40 miljoen omzet of € 20 miljoen aan balanstotaal in een jaar. (Bron: MKB Servicedesk).	Opname Verhuur- en verkooptransacties die op de vrije markt plaatsvinden. Gebruikers die in hun eigen huisvestingsbehoefte voorzien, de zogenoemde eigenbouw, worden niet tot de opname gerekend. Hetzelfde geldt voor sale-and-leaseback overeenkomsten en contractverlengingen. Brainbay registreert bedrijfsruimte-opnames vanaf 100 m². (Bron: brainbay)	Voorraad Alle leegstaande en in gebruik zijnde bedrijfsruimte. Ook gebouwen die nog in aanbouw zijn, worden tot de voorraad gerekend. Vastgoed dat nog kan worden gebouwd wordt buiten de statistiek gehouden. Voor bedrijfsruimte geldt een ondergrens van 100 m² per pand. De voorraadcijfers zijn gebaseerd op eigen gegevens van NVM/brainbay en externe bronnen.
Bedrijfsruimte Een ruimtelijk zelfstandige eenheid die grotendeels in gebruik is voor productie en opslag in de sectoren bouw, transport en logistiek, lichte en zware industrie en groothandel. Gemengde kantoor- en bedrijfsgebouwen zijn meegenomen als het bedrijfsdeel meer dan 50% van het gehele complex uitmaakt. De bedrijfsruimtemarkt is de overkoepelende term voor logistiek vastgoed en ander bedrijfsmatig vastgoed.	Huurprijs De gerealiseerde kale huur per vierkante meter verhuurbaar vloeroppervlak, exclusief btw. Bron: brainbay.	Netcongestie De toegenomen vraag naar stroom (mede door de Energietransitie) heeft geleid tot onvoldoende capaciteit op het elektriciteitsnet. Hierdoor ontstaat op piekmomenten file op het elektriciteitsnet: netcongestie. Er zijn 2 soorten netcongestie: Opwek- of invoedingscongestie en afnamecongestie. (Bron: RVO)	Structureel aanbod Bedrijfsruimte die langer dan 3 jaar voor verhuur of verkoop beschikbaar is. (Bron: brainbay)	Vrije markt De markt waarin koop- en huurtransacties en prijzen tot stand komen door vraag en aanbod, zonder inmenging van de overheid. De vrije markt bevat zowel nieuwe als bestaande bedrijfsruimten en is onderhevig aan ontwikkelingen in de economie en vastgoedmarkt.
	Logistiek Type bedrijfsruimten die geschikt zijn voor logistieke functies. Hiertoe worden gerekend distributiecentra en (grootschalige) opslagruimten.	Oppervlakteklassen Oppervlakteklassen zijn categorieën of segmenten van bedrijfsruimtes op basis van hun grootte. Ze worden gebruikt om bedrijfsruimtes met vergelijkbare afmetingen te groeperen om markttrends te analyseren en onderling te vergelijken. Oppervlakteklassen kunnen variëren van kleinere metrages (bijv. tot 1.000 m²), middelgrote metrages (1.000 m² tot 5.000 m²) tot grotere metrages (5.000 m² en hoger).	Transactielooptijden Duur in mediaan aantal dagen vanaf het moment dat een object wordt aangeboden tot aan het plaatsvinden van de transactie. (Bron: brainbay)	De analyses voor deze publicatie zijn gedaan op basis van de aanwezige data op het moment van vervaardiging.
	Mediaan (huur- en kooprijzen) De middelste waarneming van een reeks gerealiseerde kale transactiehuurprijzen op volgorde, per vierkante meter verhuurbaar vloeroppervlak, exclusief btw.		Vijfjarig gemiddelde Gemiddelde jaarlijkse opname van winkelvastgoed gemeten over vijf achtereenvolgende jaren, telkens van april tot en met maart (2019–2024).	



Colofon

Juni 2025

Uitgave

NVM Business

Samenstelling

brainbay:

Jacob Velleman, Fatih Turk

NVM Business:

Göran de Gucht

NVM Business

Orteliuslaan 951

3528 BE Utrecht

Telefoon: (030)608 51 85

www.nvm.nl/nvm-business

