HVBM VASTGOED
ADRIAAN MOLENSCHOT,
directeur en medeoprichter
WILLEM VAN DER MEIJDEN,
commercieel directeur

IN DEZE INSTABIELE TIJDEN WORDT LOGISTIEKE BEDRIJFS-RUIMTE NOG MEER EEN ONMISBARE COMMODITY

HVBM Vastgoed uit Tilburg is al 25 jaar een stille kracht op de ontwikkelmarkt van logistieke en licht industriële bedrijfsruimte. De ontwikkelende belegger weet ondanks een uitdagende markt het ene na het andere topgebouw op te leveren. ‘We zijn zowel ondernemend als slagvaardig en durven risico te nemen’, verklaren directeur en medeoprichter Adriaan Molenschot en commercieel directeur Willem van der Meijden het succes.

Adriaan Molenschot en Willem van der Meijden

De afgelopen jaren heeft HVBM Vastgoed flink wat logistieke parels aan zijn ketting geregen. Van de 40.000 m² grote distributiecentra voor retailers Decathlon en Bijenkorf in Tilburg, naar een megapand van 77.000 m² voor supermarktketen Plus in Deventer tot een net opgeleverde logistieke hub van 40.000 m² voor netbeheerder Stedin in Vianen en last-mile logistieke centra voor Jumbo en Coolblue. Van borstklopperij kan directeur en medeoprichter Molenschot echter niet worden beticht. Liever besteden hij en commercieel directeur Van der Meijden hun tijd aan het koppelen van de volgende eindgebruiker aan een nog betere locatie en mooier pand.

FAMILIE HEERKENS

De reden om nu evenwel in de publiciteit te treden, is het 25-jarige bestaan van HVBM Vastgoed, vertelt Molenschot. ‘Ons jubileum vieren we eind mei met ruim 200 relaties in Depot Boymans van Beuningen in Rotterdam. Waarom daar? We houden enorm van kunst vieren ons jubileum daarom graag in het mooiste “magazijn” voor kunst in Nederland. Bovendien is het tegenwoordig een kunst om vastgoed te ontwikkelen. Niettemin zijn we eigenlijk nog een jong bedrijf; de familie Heerkens viert over twee jaar haar 125-jarige jubileum.’ Molenschot doelt op de familie Heerkens van het bouwbedrijf Heerkens van Bavel uit Tilburg. Samen met hen heeft hij HVBM Vastgoed in 2000 opgericht.

MET EIGEN VERMOGEN

Vanaf dag een is HVBM Vastgoed op een ondernemende leest geschoeid, legt de directeur uit. ‘Eind jaren negentig was logistiek nog het lelijke eendje van de vastgoedmarkt. Met rendementen boven de 10 procent was het nog geen serieuze beleggingscategorie. Ik was ontwikkelaar bij een Belgisch logistiek vastgoedbedrijf en ik had altijd al een drijfveer om zelfstandig te ondernemen. Een ondernemende ontwikkelaar die eindgebruikers volledig ontzorgt met de beste panden op de beste locaties bestond op dat moment nog niet. De familie Heerkens had er fiducie in. Zij brachten kapitaal in en hun bouwbedrijf als vaste aannemer. Pas bouwen als we een huurder aan boord hebben. Vrijwel uitsluitend met eigen vermogen werken, afkomstig van de verkoop van gerealiseerde panden. Nooit teveel projecten tegelijk op ons bord hebben. Dat waren en zijn nog steeds onze criteria.’

RODE LOPER

Molenschot kijkt bijna nostalgisch terug naar de beginjaren van HVBM Vastgoed. ‘De eerste tien, vijftien jaar werden we praktisch bij elke gemeente met een rode loper onthaald. We kwamen binnen met een mooi bedrijf, brachten werkgelegenheid en spekten de gemeentekas met grondopbrengsten. Er was altijd wel een gemeente die een kavel te verkopen had. Tot 2015 was ons bestaan heel overzichtelijk; we verbonden een huurder aan ons, inventariseerden zijn ruimtebehoefte, definieerden het zoekgebied, koppelden de eindgebruiker aan een locatie en realiseerden binnen een jaar de bedrijfsruimte. De enige valkuil was de korte doorlooptijd. Vaak moesten we ons haasten om een nieuwe projecten en gronden te acquireren, omdat het vorige project al was opgeleverd.’

UITDAGINGEN

Kom daar anno 2025 nog maar eens om, knipoogt hij. ‘De laatste jaren zijn greenfield-locaties met een lampje te zoeken en bestaat het schaarse grondaanbod voornamelijk uit brownfields. Bij gemeenten ervaren we steeds minder medewerking en partnerschip, terwijl we nog steeds mooie panden, bedrijven en werkgelegenheid brengen. Dat is jammer, een gemeente zou faciliterend moeten zijn aan het bedrijfsleven dat voor inkomsten zorgt. Nu is het vaak op twee borden gelijk schakelen. We moeten gronden en brownfields acquireren en de gebruikersmarkt in de gaten houden. Maar omdat het grotendeels om herontwikkelingslocaties gaat,

‘SPECULATIEF ONTWIKKELDE GEBOUWEN IN ZEELAND, DE EEMSHAVEN OF FLEVOLAND ZIE JE NU LANGER LEEGSTAAN’

Willem van der Meijden en Adriaan Molenschot

WAT ZIJN DE DRIE KERNWAARDEN WAAR HET DC VAN DE TOEKOMST AAN MOET VOLDOEN?
Multimodale locatie, duurzaam en multifunctioneel inzetbaar

WAT ZIJN DE BELANGRIJKSTE INNOVATIES VOOR EEN WERKELIJK DUURZAME LOGISTIEKSECTOR VAN DE TOEKOMST?
Automatisering, mechanisatie en een slimmer gebruik van de m3 i.p.v. de m2

WAT IS DAAR VOOR NODIG VAN DE BETROKKEN PARTIJEN?
Kapitaal voor innovatie en voldoende technisch opgeleide mensen

HOE GEEF JE ZELF VORM AAN DUURZAAMHEID?
Hoogwaardige architectuur met aandacht voor details en ontwikkeling van slimme energieconcepten

SCHAALVERGROTING WORDT STEEDS BELANGRIJKER, HOE KUNNEN WE DAT OPLOSSEN? GAAN WE DE HOOGTE IN?
Door goede locatiekeuzes en door efficiënt gebruik van de beschikbare ruimte. Meer hoogte is een mogelijke oplossing evenals het intensiever gebruiken van de gebouwen

HOE BELANGRIJK IS HERONTWIKKELING VOOR DE SECTOR OM TE KUNNEN GROEIEN?
Herontwikkeling is cruciaal vanwege het uitblijven van voldoende greenfields om aan de vraag in de markt te kunnen voldoen. Het geeft bovendien veel voldoening om een bijdrage te leveren aan brownfield herontwikkeling van bedrijventerreinen

‘WE ONTWIKKELEN ALLEEN GEBOUWEN DIE GOED GENOEG ZIJN VOOR DE EIGEN BELEGGINGSPORTEFEUILLE’

WILLEM VAN DER MEIJDEN
commercieel directeur HVBM VASTGOED

WELKE BELANGRIJKE LEVENSLES HEB JE GELEERD?
‘Wie goed doet, wie goed ontmoet’. Als je oprecht met mensen omgaat, komt dat uiteindelijk altijd weer naar je terug.
WAT WAS VOOR JOU EEN BESLISSEND MOMENT IN JE LEVEN?
De keuze voor een carrière in het vastgoed na afronding van mijn fiscale studie
WAT MAAKT JOU NIEUWSGIERIG?
Ik kan mij enorm verliezen in het lezen van interessante nieuwsberichten en haal daar heel veel commerciële inspiratie uit
WAAR KOM JIJ ‘S OCHTENDS JE BED VOOR UIT?
Voor een uitgebreid ontbijt met het gezin
WAT MOTIVEERT JOU?
Met een klein team grote projecten realiseren voor toonaangevende klanten
WAT IS JE DIEPSTE DRIJFVEER?
Nieuwe projecten initiëren en succesvolle businesscases bouwen waarmee je gebouwen realiseert waar mensen met plezier werken en verblijven en waar ondernemingen succesvol kunnen zijn
WAAR SPREEK JE AF MET VRIENDEN EN WAAROM?
Thuis aan de keukentafel, met lekker eten en drinken en met mooie gesprekken
WELKE VITAMINES SLIK JE DAGELIJKS?
Ik eet voldoende groente en fruit
WAAR KOM JE TOT RUST?
In de auto op weg naar huis na een drukke dag
WAT IS JE FAVORIETE UITWAAI-PLEK?
Het strand van Vlieland op een zonnige herfstdag of lentedag
HOE COMBINEER JIJ HART EN VERSTAND?
Door beslissingen te nemen die logisch zijn, maar ook goed voelen
HOE KOM JIJ TOT JEZELF NA EEN DRUKKE WERKWEEK?
Met vrienden en een biertje het voetbalstadion, heerlijk opgaan in de emotie van de wedstrijd
HOE KRIJG JIJ ZAKEN IN BEWEGING?
Met volle inzet, creativiteit en overtuigingskracht
WAT ZOU JE NOG EEN KEER OVER WILLEN DOEN?
Mijn studententijd
IN WELKE STAD ZOU JE GRAAG WILLEN WONEN?
We wonen met heel veel plezier in het mooie Oisterwijk
NAAR WELKE PODCAST LUISTER JE GRAAG?
De Skiete Willy Podcast

gaat er ook veel aandacht naar het slopen en saneren van deze oude bedrijfslocaties. Nu duurt het hele ontwikkeltraject wel 2,5 jaar. HVBM Vastgoed is echter daadkrachtig en slagvaardig, omdat we zelf financieren, ontwikkelen, bouwen en ook beleggen. Dat geeft ons meer slagkracht op de markt.’

LOGISTIEKE CORRIDORS

Locatie speelt de belangrijkste rol in de ontwikkelstrategie van HVBM Vastgoed, vult commercieel directeur Van der Meijden aan. Van der Meijden is in 2017 aangehaakt, nadat hij eerder makelaar bij een grote vastgoedadviseurs was. ‘De logistieke vastgoedmarkt heeft de afgelopen decennia een hoge vlucht genomen. Door samenvoeging van onze netwerken, slaagden we erin nog meer mooie posities te verwerven en gebruikers aan ons te binden. Maar projectontwikkeling is ook complexer geworden. HVBM is daarom gaan bouwen aan een grotere organisatie. Zo hadden we meer projectmanagers nodig om complexe brownfields te ontwikkelen en de build-to-suit-projecten voor onze huurders goed te begeleiden.’

HVBM Vastgoed koopt alleen grondposities waarin het echt gelooft, vervolgt hij. ‘We betalen liever iets meer voor de hotspots op de bekende logistieke corridors, waar de grote dienstverleners gevestigd willen zijn. Daarom hebben wij posities ingenomen in Veldhoven, Oosterhout, Tiel en Tilburg. Maar we ontwikkelen en beleggen ook in de Randstad en op de gekende logistieke hotspots in het oosten en zuiden van het land. Op dun bevolkte locaties, is te weinig economische activiteit. Speculatief ontwikkelde logistiek in Zeeland, de Eemshaven of Flevoland en zie je daarom nu langere tijd leegstaan.’

TWEEDE LEVEN

Goede klanten vinden is soms een kwestie van op de juiste plek op de juiste tijd zijn, verklaart Molenschot. ‘Voor onze ontwikkeling in Vianen hebben we de hoogste grondprijs ooit betaald, zelfs hoger dan in Amsterdam. Een ideale locatie onder de rook van Utrecht, vonden we. We hebben hier gewacht tot de meest geschikte partij voorbij kwam. Stedin had hier een groot centraal distributiecentrum nodig met een aantal specifieke wensen die wij ze snel konden bieden. Deze markt vergt fingerspitzengefühl en je netwerk moet op orde zijn. Zo hebben we met Jumbo een prettig samenwerking, gestoeld op vertrouwen. Daardoor konden we Jumbo door het hele land op elf locaties snel bedienen met stadsdistributiecentra.’

Om de beste eindgebruikers aan je te binden, moeten ontwikkelaars tegenwoordig wel een topproduct leveren, constateert Van der Meijden. ‘De grote spelers willen efficiëntere, hogere, duurzamere en meer geautomatiseerde logistiek. De kantoorruimte in een bedrijfsgebouw is geen sluitpost meer. Werkgevers willen hun medewerkers in de watten leggen. Steeds meer bedrijfsruimteprojecten leveren we daarom op met een prettige kantoorruimte, goede personeelsfaciliteiten en een daktuin of buitenruimte. HVBM Vastgoed is gecommitteerd aan het leveren van fraaie en duurzame gebouwen met goede architectuur. Een pand moet ook een tweede leven kunnen hebben als een huurder vertrekt. Ons doel is goede beleggingsproducten ontwikkelen. Als een gebouw niet goed genoeg is voor de eigen portefeuille dan doen we het niet.’

GEEN GRONDUITGIFTE

Het tekort aan nieuwe bedrijfslocaties baart hem wel zorgen. ‘Dat provincies restricties opleggen aan logistieke ontwikkelingen helpt ook niet mee. Een stad als Eindhoven staat zelfs helemaal geen logistieke gronduitgifte meer toe, terwijl bedrijven in deze regio zitten te springen om logistiek vastgoed. Ook in Tilburg is geen m² te krijgen, terwijl ondernemers hier willen groeien. Vooral mkb’ers zijn hiervan de dupe. Het gevolg is dat bedrijven zich op grotere afstand moeten vestigen, wat meer verkeersbewegingen betekent. Er is minimaal schuifruimte nodig. Als zelfs die er niet is, zet je de hele markt stil.’

AFWACHTEN OF INKOPEN

Ligt een pas op de plaats niet meer voor de hand nu de handelsoorlog en explosieve geopolitieke situatie de reële economie hard dreigen te raken? ‘Momenteel zijn we bezig met de planvorming voor een aantal projecten later dit jaar. Onze pijplijn met ruim 30 hectare bouwgrond is goed voor zo’n 150.000 m² aan gebouwen, verdeeld over vijf locaties. We bouwen niet speculatief, maar hebben het geduld om te wachten op eindgebruikers die zich strategisch willen vestigen op onze locaties. Het realisatietempo laten we afhangen van de marktomstandigheden, zoals de huidige handelsoorlog. De fundamentele vraag naar bedrijfsruimte blijft echter bestaan. Logistieke bedrijfsruimte is een pure commodity. In deze tijden willen logistieke partijen hun voorraad dichter bij huis hebben. Consumenten blijven ook op snelle bezorging rekenen van hun online bestelde producten. De behoefte aan industriële logistiek groeit eveneens, omdat Europa toe wil naar strategische autonomie. Voor ons blijven er locaties beschikbaar; er is altijd wel een bedrijf dat sluit of consolideert. Oudere gebouwen raken bovendien uit de gratie; geen verkeerd moment om scherp in te kopen’, besluit directeur Molenschot.

‘OMDAT WE ZELF FINANCIEREN, ONTWIKKELEN, BOUWEN EN OOK BELEGGEN HEBBEN WE MEER SLAGKRACHT OP DE MARKT’

ADRIAAN MOLENSCHOT
directeur en medeoprichter HVBM VASTGOED

WAT WIL JIJ MENSEN MEE GEVEN:
Laat mensen graag vrij en ga ik niet over
WAT WAS VOOR JOU EEN BESLISSEND MOMENT IN JE LEVEN:
Verlaten familiebedrijf (industriële weegapparatuur) voor kans in bouw- en vastgoed
WELKE WAARDEN WIL JE UITSTRALEN:
Kwaliteit/betrouwbaarheid
WAT MAAKT JOU NIEUWSGIERIG:
Iedere persoonlijke nieuwe kennismaking
WAAR KOM JIJ ‘S OCHTENDS JE BED VOOR UIT:
Voor een heerlijke Espresso
HOE GA JIJ OM MET UITDAGINGEN:
Die pak ik graag onbevangen aan
WAT MOTIVEERT JOU:
Mooie ontwikkelingen voor tevreden huurders met een kloppende business case
WAT IS JE DIEPSTE DRIJFVEER:
Gevoel voor detail en kwaliteit
WAT WIL JIJ BIJDRAGEN:
Mooie en duurzame gebouwen achterlaten
WAAR SPREEK JE AF MET VRIENDEN:
Aan de keukentafel of in een restaurant om samen van heerlijk eten en mooie wijn te genieten
WELKE VITAMINES SLIK JE DAGELIJKS:
Geen; eet veel groente en fruit
WAAR KOM JE TOT RUST:
Aan zee in Knokke
WAT IS JE FAVORIETE UITWAAI-PLEK:
Het strand
HOE COMBINEER JIJ HART EN VERSTAND:
Ben meer rationeel dan emotioneel
HOE BEWAAR JIJ DE BALANS TUSSEN HOOFD EN GEVOEL:
Naar je lichaam luisteren door op tijd te sporten en ontspannen
WELKE BEZIELING ERVAAR JE IN JE WERK EN JE LEVEN:
Tevreden zijn met een fijne Work-Life Balance
HOE KOM JIJ TOT JEZELF NA EEN DRUKKE WERKWEEK:
Hardlopen
HOEVEEL UUR SPORT JE PER WEEK:
4 uur
HOE BLIJF JIJ TROUW AAN JEZELF:
Doen wat je zegt en vice versa
HOE GA JE OM MET ERGERNISSEN:
Bespreekbaar maken
HOE KRIJG JIJ ZAKEN IN BEWEGING:
Aanhouden/volharden: de aanhouder wint
WAT ZOU JE NOG EEN KEER OVER WILLEN DOEN:
Kijk tevreden terug en liever vooruit
DURF JIJ GROOT TE DROMEN:
Jazeker, in algemene zin over alles
IN WELKE STAD ZOU JE GRAAG WILLEN WONEN:
Voel me graag thuis op meerdere plekken en ben tevreden in mijn woonplaats Breda