

The Colliers logo is a blue rounded rectangle with the word "Colliers" in white serif font. Below the text are three horizontal bars in yellow, red, and blue from top to bottom.

Colliers

Flitsbezorging in Nederland

mei 2022



Weinig flitsbezorgers zitten op overlastgevoelige locaties

- ▶ Slechts 11% van de hubs zitten in woonstraten
- ▶ Meeste vestigingen in Amsterdam (34), daarna in Rotterdam (11)
- ▶ Flitsbezorgers betalen marktconforme huur en tekenen meestal voor vijf jaar
- ▶ Een op vier locaties stond meer dan een jaar leeg vóór de flitsbezorger

Flitsbezorgers zijn de laatste maanden vaak in het nieuws. Het gaat dan vooral over de overlast die ze veroorzaken door de ruime openingstijden, de afgeplakte etalageruiten, het vele laden en lossen, de fietsen op de stoep en de razendsnelle fietsbezorgers.



Zo ontstaat het beeld dat de hubs, ook wel ‘dark stores’ genoemd, een ramp zijn voor de buurt. Minder aandacht is er voor de andere kant van het verhaal: de eventuele leegstand die een flitsbezorger invult, de vastgoedeigenaar die de huurinkomsten gebruikt als pensioenvoorziening en dat ze in een consumentenbehoefte voorzien.

Natuurlijk wil iedereen graag unieke, lokale ondernemers in de buurt. Maar wat als die het hoofd niet boven water kunnen houden en de ruimte leeg komt te staan?

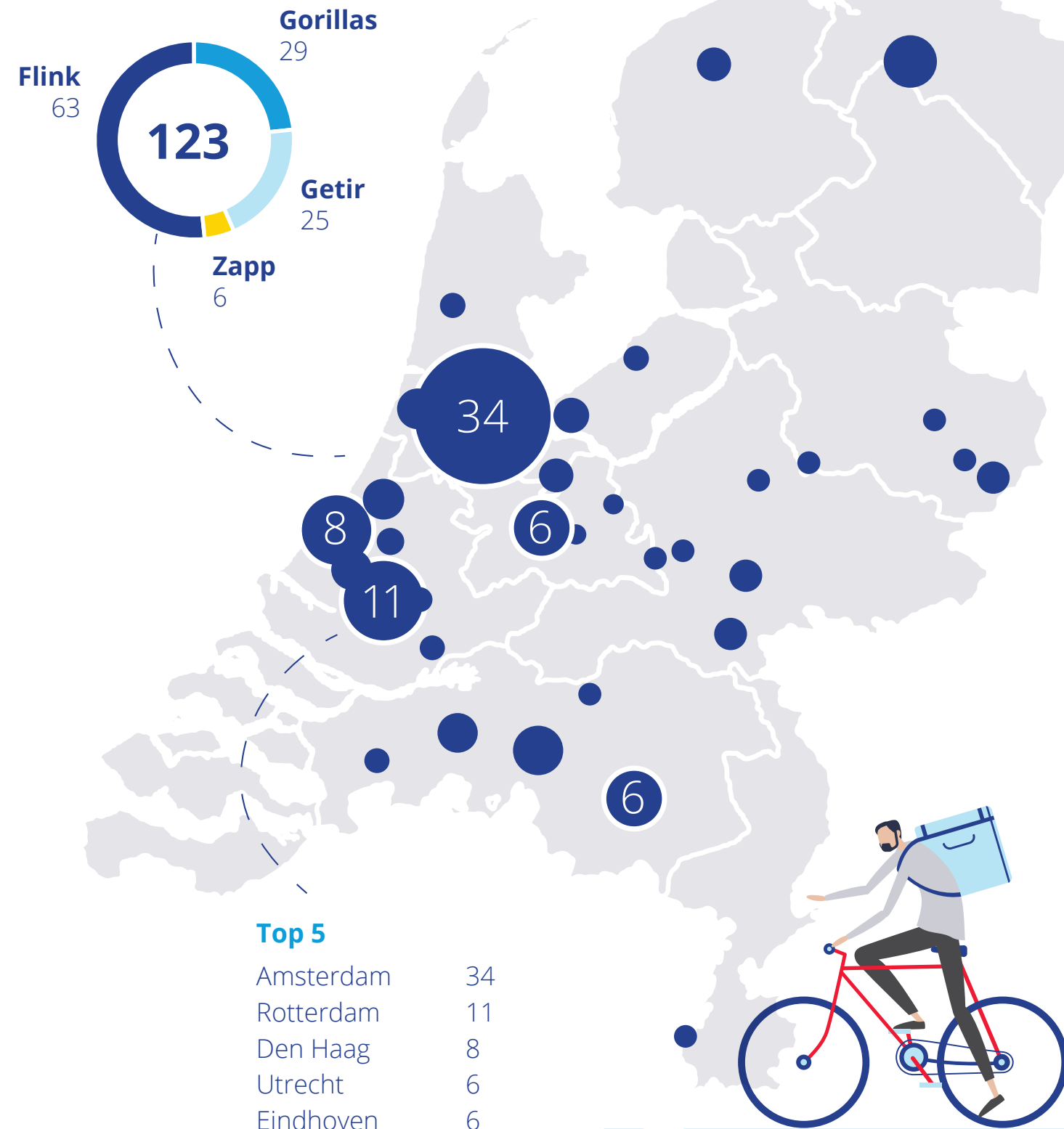
En er na lang zoeken alleen een flitsbezorger is die de markthuur wil en kan betalen? En hoe vaak zitten flitsbezorgers überhaupt op overlastgevoelige locaties zoals woonstraten? Met deze vragen onderzochten we alle locaties in Nederland en interviewden we in totaal zeventien makelaars, twee flitsbezorgers en twee gemeenten.

123 hubs in Nederland

In Nederland zijn vier flitsbezorgers actief met in totaal 123 hubs. Het van oorsprong Duitse Flink is de grootste speler, met 63 hubs in 38 steden. Gorillas komt ook uit Duitsland, en is actief in veertien steden met 29 hubs. Het Turkse Getir zit in elf steden met 25 hubs. Veruit de kleinste is het Britse Zapp met zes hubs in twee steden: Amsterdam (5) en Rotterdam (1). Zapp onderscheidt zich van de anderen door 24/7 te bezorgen. De andere drie partijen bezorgen tussen 8.00 uur 's ochtends en middernacht.

De plaatsen met de meeste hubs zijn vooral steden met veel jonge bewoners, zoals universiteitssteden. Veruit de meeste hubs zitten in Amsterdam, namelijk 34. Op plek twee staat Rotterdam met elf. Den Haag maakt de top drie compleet met acht hubs.

Veruit de meeste hubs zitten in Amsterdam, namelijk 34. Op plek twee staat Rotterdam met elf. Den Haag maakt de top drie compleet met acht hubs.



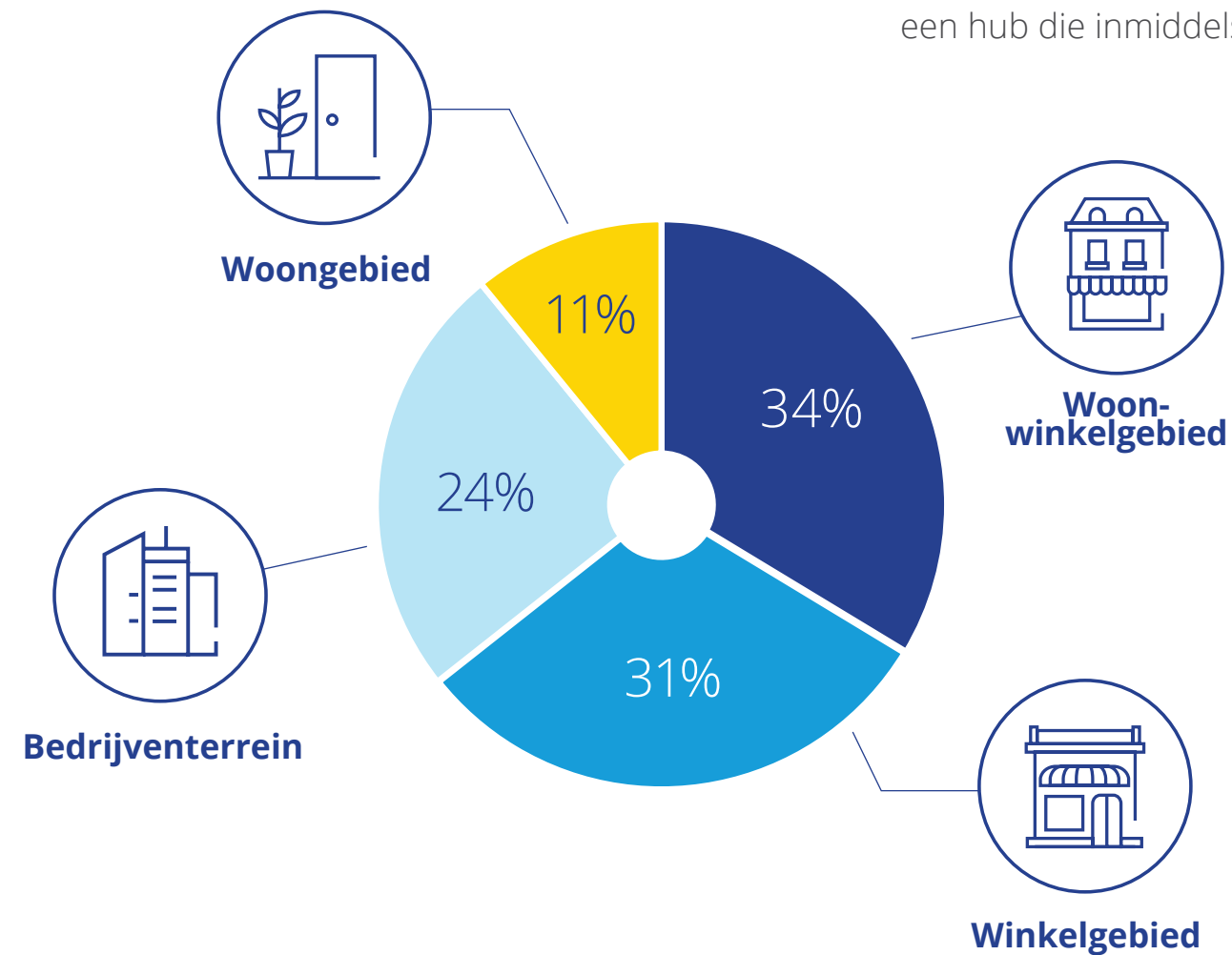
Aantal hubs

1	Alkmaar
1	Almelo
2	Almere
1	Amersfoort
2	Amstelveen
34	Amsterdam
1	Apeldoorn
2	Arnhem
3	Breda
1	Bussum
1	Capelle aan den IJssel
2	Delft
1	Den Bosch
8	Den Haag
1	Deventer
1	Dordrecht
1	Ede
6	Eindhoven
2	Enschede
5	Groningen
4	Haarlem
1	Hengelo
3	Hilversum
2	Leeuwarden
4	Leiden
1	Lelystad
1	Maastricht
2	Nijmegen
1	Rijswijk
1	Roosendaal
11	Rotterdam
1	Spijkensisse
5	Tilburg
6	Utrecht
1	Veenendaal
1	Zaandam
1	Zeist
1	Zoetermeer

Weinig overlastgevoelige locaties

We hebben de locaties van alle hubs onderzocht op de nabijheid van woningen, winkels en bedrijfsruimten.

Aan de hand van deze omgevingsanalyse hebben we alle locaties gecategoriseerd als woongebied, woon-winkelgebied, winkelgebied of bedrijventerrein. Alleen bij de eerste twee categorieën is er in theorie sprake van overlast voor omwonenden.



Het gaat om 55 locaties waar sprake is van omwonenden, 45% van het totaal. In woon-winkelgebieden is er al sprake van drukte en geluid van andere winkels. Of flitsbezorgers in deze gebieden 'nieuwe' overlast veroorzaken is dus maar de vraag.

Laten we deze categorie weg, dan is er slechts bij dertien locaties (11%) sprake van extra overlast omdat flitsbezorgers in een woongebied gevestigd zijn. Dit was bijvoorbeeld het geval in de Amsterdamse Fagelstraat, een hub die inmiddels is gesloten.

11%

Slechts bij 11% van de locaties is sprake van extra overlast omdat flitsbezorgers in een woongebied gevestigd zijn.



Voorgangers zaten er vaak lang

Om de hubs vanuit vastgoedperspectief te analyseren, benaderden we een groot aantal makelaars dat betrokken was bij één of meerdere transacties met een flitsbezorger. Daarvan waren er zeventien bereid om onze vragen te beantwoorden. We vroegen ze bijvoorbeeld naar de laatste huurder vóór de flitsbezorger. De antwoorden varieerden. Onder andere een kledingwinkel, een uitzendorganisatie, een vintagewinkel, een restaurant, een laboratorium, een autohandel, een etnische supermarkt, een hypotheekbemiddelaar en een elektronicazaak gingen de flitsbezorgers voor.

De vertrokken huurders zaten er vaak al lang. In de meeste gevallen ging het om vijf jaar of langer. Eén huurder zat er zelfs al veertig jaar, een andere huurder dertig jaar. De redenen dat huurders weggingen liepen ook sterk uiteen. Faillissementen of juist doorgroeien werden het vaakst genoemd door de makelaars. Ook een betere, centralere of goedkopere locatie kwamen voor als redenen om te vertrekken.



“Onder andere een kledingwinkel, een uitzendorganisatie, een vintagewinkel, een restaurant, een laboratorium, een autohandel, een etnische supermarkt, een hypotheekbemiddelaar en een elektronicazaak gingen de flitsbezorgers voor.”



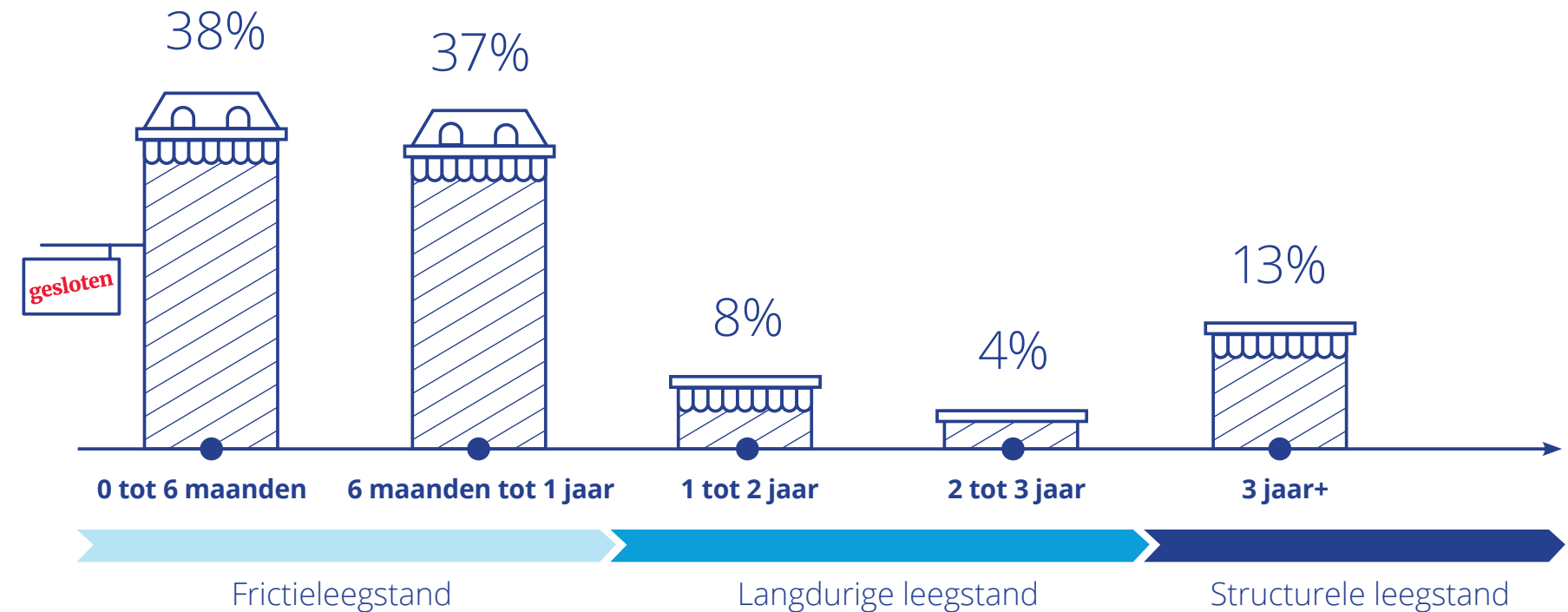
Driekwart locaties binnen één jaar verhuurd

Van de 53 locaties waarvan we dat met zekerheid konden achterhalen, stond 38% korter dan een halfjaar leeg voordat de flitsbezorger in de ruimte trok en 37% tussen een halfjaar en een jaar. In een kwart van de gevallen hebben andere huurders, zoals lokale ondernemers, dus meer dan een jaar de kans gehad om de ruimte te huren vóórdat de flitsbezorger het deed. Bij 13% van de locaties bedroeg de leegstand al meer dan drie jaar. Flitsbezorgers kiezen dus regelmatig voor ruimten waarvoor niet per se veel huurders in de rij staan, en zijn in deze gevallen het alternatief voor leegstand.



Flitsbezorgers lijken hetzelfde of zelfs meer te betalen dan andere geïnteresseerde huurders, in elk geval niet minder.

Leegstand voorafgaand aan flitsbezorger



Flitsbezorger betaalt goed en blijft lang

In vrijwel alle gevallen tekent een flitsbezorger voor vijf jaar, met een optie tot verlenging van vijf jaar. Meestal wordt er een 'break-optie' afgesproken na twee jaar, zodat de huurder het contract kan verbreken onder bepaalde voorwaarden zoals tegenvallende resultaten.

Flitsbezorgers lijken hetzelfde of zelfs meer te betalen dan andere geïnteresseerde huurders, in elk geval niet minder. Drie makelaars gaven aan dat de flitsbezorgers duidelijk meer dan andere huurders willen betalen voor

de locatie. Een groot deel van de makelaars gaf aan dat de flitsbezorger 'gewoon' de markthuur betaalt, maar dat er voor dat bedrag geen andere huurders te vinden waren. Waren er wel andere geïnteresseerden, dan trok de flitsbezorger aan het langste eind vanwege de snelheid, bereidheid en flexibiliteit waarmee ze te werk gingen. Voor de toekomst van het winkelvastgoed is het van belang dat bedrijven marktconforme huren betalen, omdat dit ervoor zorgt dat eigenaren bijvoorbeeld kunnen investeren in de kwaliteit van hun gebouwen. Ook zijn veel eigenaren van winkelpanden voor hun pensioenvoorziening afhankelijk van de huurinkomsten.

Grote groeiambities voor flitsbezorgers

Om meer informatie over de hubs te verkrijgen, benaderden we alle vier de flitsbezorgers die in Nederland actief zijn. Flink en Gorillas, de twee grootste partijen, werkten mee aan een interview. Zij gaven inzicht in hun zoektocht naar geschikte ruimten, de prijzen die ze betalen en hoe ze overlast beperken. Gorillas heeft de ambitie om het aantal hubs komend jaar (minimaal) te verdubbelen. Flink noemt geen specifiek getal, maar wil het bezorggebied uitbreiden in steden waar zij actief zijn en ook in nieuwe steden gaan bezorgen.

Hubs moeten centraal liggen

De flitsbezorgers zoeken ruimten tussen de 250 en 800 vierkante meter groot die zich bevinden op de begane grond. We berekenden aan de hand van de huidige hubs dat ze gemiddeld 475 vierkante meter huren. De locaties moeten goed bereikbaar zijn met vrachtwagens voor het laden en lossen, en voldoende ruimte bieden voor de fietsen van de bezorgers. Een belangrijke vereiste is dat ze centraal gelegen zijn met veel omwonenden die snel bereikbaar zijn met de fiets, maar het liefst niet in een woonstraat zelf. De locaties moeten aanvullend zijn op het bestaande netwerk van hubs, zodat er zo min mogelijk overlap is.



Over de hubs zei Gorillas:

“We hebben veel ruimten gehuurd die eerst een andere invulling hadden, bijvoorbeeld een fietsgarage van de gemeente of een voormalig postkantoor. Ze hadden in de afgelopen jaren vaak niet een passend gebruik gevonden om diverse redenen: niet druk genoeg, te hoge verbouwkosten, te groot, te klein, et cetera.”

Overlast is aandachtspunt

Beide partijen geven aan grote stappen te zetten in het beperken van overlast. Er worden daarover harde afspraken gemaakt met de medewerkers. Hubs worden efficiënter ingericht om ruimte vrij te maken. Ook de samenwerking met gemeenten en de buurt wordt gezocht voor er een locatie wordt geopend. “Vanuit alle locaties die de afgelopen zes maanden zijn geopend zijn er nauwelijks meldingen van overlast geweest,” geeft Flink aan. “In sommige gevallen is er helaas toch sprake van overlast bij de burens. We kijken dan samen hoe we dit actief kunnen oplossen.” Gorillas besteedt veel aandacht aan het laden en lossen. “Om de bevoorrading zo goed mogelijk in te plannen, stemmen wij dit altijd al vóór de opening af met zowel de gemeente als de buurt: winkeliersverenigingen, buurt- en ondernemingsraden.”

“Om de bevoorrading zo goed mogelijk in te plannen, stemmen wij dit altijd al vóór de opening af met zowel de gemeente als de buurt: winkeliersverenigingen, buurt- en ondernemingsraden.”

We benaderden een aantal gemeenten met de vraag of dit contact plaatsvindt, waar Den Haag en Amersfoort op reageerden. In Den Haag is inderdaad sprake van wederzijds en regelmatig contact met flitsbezorgers over de locaties en overlast. “Nu zijn Getir, Flink en Gorillas aanwezig in Den Haag en de gemeente heeft met alle drie de partijen contact. Dat gebeurt zowel voor het vestigen op een nieuwe locatie als voor de bestaande locaties,” liet de gemeente weten. Amersfoort gaf aan dat twee partijen proactief contact hebben gezocht met de gemeente, de derde niet. “Inmiddels zijn we met alle drie de flitsbezorgers in gesprek. Over het algemeen zijn dit constructieve gesprekken.”

De gemeente Amersfoort heeft in een voorbereidingsbesluit gesteld dat ze in principe niet meewerken aan het vestigen van flitsbezorgers in hun winkelgebieden. Het komende jaar wordt hierover beleid opgesteld. Ook zet de gemeente Amersfoort kanttekeningen bij de economische haalbaarheid van flitsbezorgers. “We achten de kans groot dat flitsbezorging uiteindelijk een onderdeel wordt van de bestaande supermarktstructuur. De samenwerking tussen Gorillas en Jumbo is hier al een voorteken van. Wij denken dat de flitsbezorging zoals we die nu kennen over vijf jaar niet meer in deze vorm zal bestaan. De in onze ogen voorbijgaande aard van de flitsbezorging betekent ook iets voor de mate van inspanning die we als gemeente hiervoor zullen leveren.”

Onduidelijkheid over bestemmingsplannen

De laatste maanden zijn er meerdere rechtszaken gevoerd over het sluiten van hubs, omdat ze in strijd zouden zijn met het bestemmingsplan. Flitsbezorgers zijn een nieuw fenomeen, waardoor het niet duidelijk is of ze bijvoorbeeld onder de noemer detailhandel of logistiek vallen.

Zo werd de gemeente Utrecht in maart door de voorzieningenrechter van de rechtbank Midden-Nederland in het gelijk gesteld in een zaak rond de sluiting van een hub van Flink aan de Amsterdamsestraatweg. Amsterdam en Rotterdam zetten zelfs een tijdelijke stop op de groei van flitsbezorgers.



Tegenhouden of omarmen?

Met de snelle groei van platforms zoals Airbnb, Uber en flitsbezorgers gaat altijd veel weerstand gepaard. Ze zouden de markt verstoren met de enorme kapitalen die erin worden gestoken door achterliggende investeerders. Airbnb werd zo een concurrent van traditionele hotels, Uber van traditionele taxi's en flitsbezorgers van traditionele supermarkten. Zulke trends tegenhouden lijkt in de huidige tijdsgeest vrijwel onmogelijk; ze omarmen gebeurt daarom steeds vaker.

De twee grootste supermarkten doen dit inmiddels. Zij zien ook dat de vraag naar gemak en snelheid toeneemt. Jumbo nam recent een belang in Gorillas, en Albert Heijn gaat samenwerken met Deliveroo en Thuisbezorgd.nl voor snelle bezorging aan huis. Eigenlijk hebben traditionele supermarkten de locaties en voorraden al, dus de combinatie met een snelle bezorgservice is het enige dat ontbreekt. Dit worden zeer geduchte en niet te onderschatten concurrenten van de vier flitsbezorgers die nu actief zijn in Nederland.

Goede huurders op papier

Door de grote uitbreidingsambities en het beschikbare kapitaal, zijn flitsbezorgers op papier goede huurders. Ze betalen marktconforme huurprijzen en tekenen meestal direct voor vijf jaar. Daarnaast hebben we onderzocht hoe de flitsbezorgers zich in de gebouwde omgeving manifesteren. Daaruit blijkt dat maar dertien hubs in overlastgevoelige woongebieden liggen.

Flitsbezorgers doen er goed aan om deze locaties te verplaatsen en zich alleen nog op bedrijventerreinen of in winkelstraten te vestigen. Of ondergronds, zoals leegstaande verdiepingen in parkeergarages. Er zijn voldoende creatieve oplossingen denkbaar. Dat vraagt vanuit de gemeente wel meer duidelijkheid over de bestemmingsplannen, en een toekomstgerichte visie op flitsbezorging.



Cruciaal voor hun groei is dat flitsbezorgers overlast actief blijven beperken, het gesprek met de buurt en de gemeente vroegtijdig en langdurig aangaan, en zorgen dat zij goed in het straatbeeld passen. Dit kan door etalages niet langer af te plakken. Een goed voorbeeld hiervan is de Getir-hub aan de Nieuwe Binnenweg in Rotterdam. Hier is in de etalage ruimte gemaakt voor een kunstproject. Nog beter kunnen de hubs hun deuren openen voor klanten. Dan kunnen ze het negatieve woord 'dark store' afschudden en worden ze meer een echte winkel dan alleen een app. Zeker als ze dit 24/7 doen, dan voegen ze pas echt iets toe ten opzichte van de traditionele supermarkt.



Nog beter kunnen de hubs hun deuren openen voor klanten. Dan kunnen ze het negatieve woord 'dark store' afschudden en worden ze meer een echte winkel dan alleen een app. Zeker als ze dit 24/7 doen, dan voegen ze pas echt iets toe ten opzichte van de traditionele supermarkt.



Chris Lanting

Director Retail

Chris.Lanting@colliers.com

+31 6 30 40 43 80



Michiel Boonen

Director Capital Markets

Michiel.Boonen@colliers.com

+31 6 21 21 38 20



Madeline Buijs

Chief Economist & Head of Research

Madeline.Buijs@colliers.com

+31 6 10 97 17 86



Onno Slikker

Research Consultant

Onno.Slikker@colliers.com

+31 6 10 55 64 86

Over Colliers

Colliers is een beursgenoteerde vastgoedadviseur (NASDAQ, TSX: CIGI) en staat voor de nieuwe vastgoedwereld. We dragen bij aan een betere samenleving door een actieve rol te spelen in het oplossen van vastgoedvraagstukken.

We verbinden globale marktontwikkelingen en complexe data met de wereld van vastgoedeigenaren, vastgoedinvesteerders en huurders van vastgoed. Dit stelt ons in staat de sector van morgen te begrijpen en expert te zijn op de toekomst van vastgoed.

Dankzij deze inzichten kunnen we waarde toevoegen aan de verschillende fases van de vastgoedcyclus en strategische klantrelaties opbouwen. We bieden creatieve oplossingen die niet alleen vandaag aantrekkelijk zijn, maar ook in de toekomst relevant en duurzaam blijven.

In Nederland werken we met 330 professionals die anders denken en de beste ideeën delen in een cultuur van ondernemerschap en klantgerichtheid. Onze opdrachtgevers kunnen rekenen op een betrouwbare partner die doordacht advies geeft. En een partij die hen de juiste kansen laat zien in de sectoren:



Winkels



Food & beverage



Residentieel



Hotels



Kantoren



Logistiek en
industrieel



Zorg



Religieus vastgoed

Natuurlijk zijn we aangesloten bij de belangrijkste organisaties in ons vakgebied zoals het Nederlands Register van Vastgoed Taxateurs, The Royal Institution of Chartered Surveyors, het Kwaliteitsregister van Makelaars Vastgoedcert en de Nederlandse Vereniging van Makelaars.

Stadionplein 14 | 1076 CM Amsterdam | Tel: +31 (0)20 540 55 55
amsterdam.office@colliers.com | www.colliers.nl



Eindredactie: Ramon Holle

ramon.holle@colliers.com | +31 6 82 40 62 16

Design: Linnet McDuling

