



Atlaspark: drager van de combinatie lucht- en zeetransport. Dé logistieke hotspot in de Amsterdamse haven

Op slechts vijftien minuten afstand van Schiphol ligt het schoolvoorbeeld van een goed gelegen en goed ontsloten modern logistiek bedrijventerrein: **Atlaspark.**

De haven van Amsterdam is de vierde zeehaven in Europa en Schiphol de vierde vrachtluchthaven. Twee superhubs verbonden via de A5, met een logistieke hotspot in hun midden. Atlaspark is het enige logistieke terrein in Europa dat zeevaart en luchtvracht op deze schaal en op dit niveau combineert met spoor- en wegennet.

Zeer gewilde locatie

"Vandaar ook dat prachtige internationale bedrijven er reeds met hun logistieke bedrijvigheid zijn neer gestreken", vertelt accountmanager Real Estate Francis de Wit van Havenbedrijf Amsterdam. "Voorbeelden zijn DSV Solutions, Fetim, G-star RAW, Kinetsu World Express, Renault Trucks en GE Aviation." Havenbedrijf Amsterdam is de uitgever van de 70 hectare aan uitgifbare kavels die het 140 hectare grote gebied bij aanvang telde. Op Atlaspark kunnen zich distributiecentra, logistieke dienstverleners en industrie vestigen, voor wie 50% van de business zeehavengebonden is. "Dat goederenverkeer verloopt via de terminals in de Amsterdamse haven. Deze terminals hebben tevens regelmatige verbindingen naar de havens van Rotterdam en Antwerpen", legt Francis de Wit uit.

Eén van deze terminals is Holland Cargo Terminal. Deze multipurpose zeescheepvaartterminal zal een steeds grotere rol krijgen met de gestage groei van goederenvervoer over water en de grotere massa aan containerbedrijvigheid in de Amsterdamse haven op onder meer Atlaspark.



De combinatie van zeevaart en luchtvracht en de garantie op een directe aansluiting op een breed uitgerust aanbod van intermodale transportmogelijkheden is het meest aantrekkelijke 'unique selling point' van Atlaspark. Steeds meer logistieke bedrijven zijn zich hiervan bewust.

DHG sinds 2009 actief

"Wij zijn hier in 2009 begonnen met ontwikkelen op risico", vertelt commercial director Willem Slager van de David Hart Group (DHG). Deze ontwikkelende belegger ontwikkelt onder andere logistiek vastgoed voor de eigen portefeuille en deinst daarbij niet terug voor een pioniersrol in een gebied in ontwikkeling. "Wij kenden het terrein al en zochten geschikte ruimte om logistieke vastgoedprojecten te kunnen ontwikkelen. Amsterdam had in het havengebied al veel bulkgoed, maar nog weinig hoogwaardig logistiek vastgoed." DHG ontwikkelde sinds 2009 110.000 vierkante meter op Atlaspark. Dat begon met vier warehouses op risico, van samen 65.000 vierkante meter, die in 2009 en 2010 gerealiseerd werden. In 2011 kwam daar de ontwikkeling van 45.000 vierkante meter bij voor familiebedrijf Fetim (de bevoorraders van onder meer diverse bekende bouwmarkten in Nederland). "Doorgaans bouwen wij vooruitlopend op de vraag, gebaseerd op het tekort aan aanbod van moderne logistieke oppervlaktes. De ontwikkeling voor Fetim was daarop een uitzondering: zij hadden één aaneengesloten warehouse nodig van 45.000 m² met nog een aantal specifieke eigenschap-

pen. In een uiterst strakke ontwikkelingsplanning realiseerden wij voor Fetim hun huidige nieuwbouw DC."

Borghese Logistics reeds 86.000 m² aan ontwikkeling

Ook Borghese Logistics liet al in 2008 het oog op Atlaspark vallen. Director Real Estate Development Rutger-Jan van Broekhoven: "Wij raakten toen betrokken bij de zoekvraag van de internationale logistieke provider DSV Solutions. In 2010 tekenden we met hen een langjarig huurcontract voor een multifunctioneel warehouse van 50.000 vierkante meter met kantoor. Vervolgens kwam daar in 2011 voor G-Star 20.000 vierkante meter warehouse en in 2014 nog eens 16.000 meter deels geautomatiseerd hoog magazijn bij. Deze ontwikkelingen zijn tot stand gekomen aan de hand van een concrete zoekvraag, waarbij we hand in hand met de gebruiker de ontwikkeling en realisatie ter hand hebben genomen."

Toegevoegde waarde locatie over prijs

Beide ontwikkelende partijen geloven sterk in de combinatie van water- en luchtvervoer. Borghese heeft inmiddels nog meer toekomstplannen op Atlaspark. De locatie is vanwege alle modaliteiten heel geschikt voor de grotere partijen, zoals bijvoorbeeld Fetim. De erfpachtprijs is landelijk gezien misschien niet de aller voordeligste, maar toch zeker concurrerend in de regio. "De nabijheid van Amsterdam als merknaam is belangrijk voor nationale en internationale partijen", stelt Van



Francis de Wit



Willem Slager



Rutger-Jan van Broekhoven



Broekhoven. Voor G-Star Raw bijvoorbeeld, dat ook het hoofdkantoor in Amsterdam heeft. "Amsterdam' klinkt ook prettig voor Amerikaanse partijen als General Electric, Heartland en National Oilwell Varco, die reeds in het door ons ontwikkelde DC neerstreken", stelt Slager.

Druk met bouwen in 2015

Borghese Logistics heeft recent een terrein afgenomen dat thans wordt ontwikkeld ten behoeve van de huurder Rivièra Maison. Tevens heeft Borghese aangrenzend aan dit terrein een optie om het distributiewarehouse te spiegelen, zodat een totale ontwikkeling van ca. 40.000 m² gerealiseerd kan worden. De totale ontwikkeling van dit logistieke centrum aan de Kaapstadweg is voor meerdere gebruikers flexibel in te delen, waarbij de units desgewenst geconditioneerd kunnen worden. De ruimten voldoen aan alle moderne eisen voor duurzaamheid, worden BREEAM gecertificeerd en hebben een vrije hoogte van ca. 12,5 vierkante meter.





“Deze locatie kenden we al langer en toen daar de concrete zoekvraag van Rivièra Maison kwam, was binnen enkele weken de bouwaanvraag de deur uit,” aldus Van Broekhoven.

Havenbedrijf Amsterdam. Port of Partnerships.

Alle partijen vinden dat de samenwerking tussen de ontwikkelaars en Havenbedrijf Amsterdam erg prettig verloopt. Voor de gemeente Amsterdam en het Havenbedrijf is het een grote plus dat de bedrijvigheid die neerstrijkt veel value added logistiek betreft, wat weer veel werkgelegenheid betekent. De ontwikkelaars zijn erg tevreden met de toegankelijkheid en de korte lijnen die ze vinden bij Havenbedrijf Amsterdam. “Je kunt als onderneming goed met het Havenbedrijf aan tafel. Je treft een ondernemende gesprekspartner, wat zich ook vertaalt in bijvoorbeeld vlote doorlooptijden voor bouwvergunningen”, vertellen Van Broekhoven en Slager. Havenbedrijf Amsterdam ontwikkelt graag verder door samen met andere partijen grenzen te verkennen en te verleggen, nieuwe mogelijkheden aan te pakken en zo waarde te creëren. De Wit vult aan:



“Groeï, vernieuwing en partnerships zijn de motoren. Daarmee jagen we de economische bedrijvigheid aan en versterken we onze klanten, onze omgeving en onszelf voortdurend. Als een echte Port of Partnerships die investeert in waardevolle samenwerking.”



Meer informatie over kavels of ontwikkelingen op Atlaspark:

www.portofamsterdam.nl

Francis de Wit, 06-83164881

www.dhg.nl

Willem Slager, 06-53538953

www.borgheselogistics.nl

Rutger-Jan van Broekhoven, 06-46412219