

Retail onder de hamer: kwade noodzaak of nieuwe kans?

03-02-2020 11:05

2019 was een bewogen jaar voor de retailmarkt. Met de faillissementen van een aantal grote winkelketens zoals Coolcat, Intertoys en Hudson's Bay neemt het aantal beschikbare retailmeters op de markt flink toe. Opvallend is dat stadscentra van grote steden hiermee ook geteisterd worden door leegstand, terwijl de A-locaties lange tijd gespaard bleven. Een bijdrage van BOG Auctions.

Welke mogelijkheden zijn er dan voor het overige vastgoed? Verkopen of herbestemmen? Daar komt natuurlijk de factor tijd bij, iets dat niet iedereen heeft of wil investeren. Een populaire invulling voor deze leegstaande meters is horeca. In voorgaande jaren werd er regelmatig, ongeveer 700 keer per jaar, invulling gegeven aan deze leegstaande winkelruimte door nieuwe horecaconcepten. In 2019 gebeurde dit slechts 239 keer, aldus Het Financieel Dagblad.

Ruimtelijk beleid moeilijk af te stemmen

Dat de retailmarkt door de opkomst van online winkelconcepten onder druk stond was al langer duidelijk. Toch blijkt het voor veel kleine - en middelgrote gemeenten een doorn in het oog te zijn om ruimtelijk beleid af te stemmen op markttrends, met veel lege etalages tot gevolg. Het blijkt een ware kunst om op de juiste manier te transformeren en stadscentra voor bezoekers aantrekkelijk te houden met een mix van winkels, horeca, leisure en wonen. Kleine en middelgrote beleggers zien rendementen hierdoor verdampen en tegelijkertijd de waarde van het vastgoed kelderen. In sommige gevallen is er geen vermogen beschikbaar voor transformatie naar een andere invulling, in andere gevallen verleent de gemeente hiervoor geen toestemming.

Kentering retailmarkt

In het veilingaanbod bij BOG Auctions was de kentering in de retailmarkt ook duidelijk zichtbaar. Naast een aantal executoriale verkopen, waaronder een portefeuille van ruim 30 retailobjecten, werden er in 2019 ook veel leegstaande winkelruimten vrijwillig verkocht per veiling. In de meeste gevallen stonden deze winkelruimten al langere tijd leeg en voelde dit voor de eigenaar als een blok aan het been. Door deze objecten per online veiling (opbod en afslag) aan de markt aan te bieden kwamen er verrassende resultaten tot stand, die in veel gevallen voor de eigenaar conveniënt genoeg bleken te zijn om tot verkoop over te gaan.

Van aanmelding tot levering binnen 10 weken

Door het online veilingmechanisme met de mogelijkheid tot onderhands bieden wordt er op voorhand een verkoopdatum vastgesteld. In de tussentijd wordt er een grotendeels online marketingcampagne gelanceerd, die naast de grote database aan geregistreerde gebruikers van het platform, andere geïnteresseerden moet bereiken. In samenspraak met een eventueel aangestelde makelaar worden er kijkdagen georganiseerd. In overleg is het mogelijk om een termijn van onderhandse biedingen toe te passen en daarmee voor de veiling uit de verkopen indien de "gouden enveloppe" voorbij komt.

Op de veiling dag zelf adviseert BOG Auctions over de te hanteren bidstappen en een eventueel openingsbod. Na afloop van de veiling ontvangt de verkoper een overzicht van het veilingresultaat en heeft deze 5 werkdagen de tijd om zich te beraden over de gunning. Vanaf het moment dat de eventuele gunning is uitgesproken hebben koper en verkoper 4 weken de tijd om documenten en financiële zaken in orde te maken voor de levering.

Zelf een object veilen?

Onze adviseurs staan voor u klaar! Voor een vrijblijvende offerte of een gesprek over de mogelijkheden voor uw object(en) kunt u contact met ons opnemen via info@bog-auctions.com of 033 – 460 00 76.