

'Beleving en blending goede basis voor groei retail'

04-02-2020 09:03

"Je hebt winkelen en je hebt boodschappen doen," zegt senior projectmanager Roeland van de Scheur van BOAG. "Daarin zit een groot verschil. Boodschappen doen is puur functioneel je lijstje afwerken. Winkelen is een sociale bezigheid: daarvoor ga én wil je de straat op. Maar winkels die niet sexy zijn? Daar kan een dikke streep door. Beleving en blending zijn key!"

"Voeg je beleving toe aan je winkelconcept, dan creëer je iets unieks," aldus Van de Scheur. "Pak één onderscheidende waarde en voeg daar presentatie en een persoonlijke benadering aan toe. Ook blending, de inpassing van een tweede markt in je concept, draagt bij aan de positieve ervaring. Ga kijken voor een bank en kom thuis met een paar schoenen. Creëer je iets vernieuwends, dan komen mensen daar de deur voor uit. Dat zie je gebeuren bij zowel kleine ondernemers als winkelketens."

Veranderde visie vastgoedbeleggers

Ook beleggers gaan anders om met vastgoed. Lokale partijen kopen winkelpanden op en verbouwen die met beneden winkel en boven één of meer appartementen. "Vooraf sociaal geëngageerde beleggers willen de winkelhuur nog wel eens verlagen als ze bovenliggende appartementen kunnen verhuren. In hun achterhoofd speelt dat met lagere maandlasten het openen van een winkel aantrekkelijk is voor een groter publiek en dat met een gevulde plint het straatbeeld verbetert. Een andere ontwikkeling is dat de contracten niet meer direct voor de lange termijn aangegaan hoeven te worden. Het verleggen van risico's brengt ook nieuwe kansen."

Onderscheid basis voor expansie

Van de Scheur: "Expansie in deze markt is zeker mogelijk. Onderscheid is naar mijn idee echt hét recept om te kunnen groeien. Met de huidige leegstand zou de markt enorm kunnen zijn voor expansie van retailers en vervolgens voor renovatie en afbouwcoördinatie. Bij verouderde panden spelen de aangescherpte regels voor bijvoorbeeld brandveiligheid ook een rol. BOAG kan in het hele traject een rol vervullen: van technical due diligence en projectmanagement tot en met fit-out en afbouwcoördinatie. Ik zou het persoonlijk geweldig vinden om ook in het voortraject al betrokken te zijn. Mee te denken waar het beter kan en het concept aanscherpen."

Projectmanagement verdient zich terug

Er ligt een kans voor projectmanagement in retail. "Maar al te vaak wordt gedacht dat de professionele begeleiding door een projectmanagement- en adviesbureau kostbaar en alleen voor de grotere winkelbedrijven is. Maar zeker als je duidelijke afspraken maakt en weet waar je financieel aan toe bent heb je enorm veel profijt van de serviceverlening. Je kunt terugvallen op de kennis en ervaring van een professionele partij. En dát," besluit Van de Scheur, "verdient zichzelf al aardig snel weer terug."

Redactie