

LONGREAD: Stenen winkels en horeca staan aan de vooravond van grote bloei

15-09-2021 15:00

Gaat de winkelleegstand echt fors stijgen? Naar misschien wel 19 procent? Zoals de Retailagenda beweert in deze [publicatie](#)? Sinds de uitbraak van de coronacrisis gaat het immers dramatisch slecht met de (fysieke) retail. Zo menen velen althans. Maar de vraag is of dat echt zo is. En de vraag is tevens hoe snel het herstel weer gloort aan de horizon. En hoe groot dat herstel zal zijn. Ik schreef er vorig najaar al over. En was volgens velen verrassend optimistisch. Maar niet zonder reden. Het herstel in de zomer en vroege najaar van 2020 was namelijk ongekend. Maar nu is het tijd voor een update van het artikel van vorig najaar. Want de, wat mij betreft onnodige, tweede lockdown heeft erin gehakt. En niet zo'n beetje ook. Want deze duurde een half jaar, tot aan mei 2021. Voor de horeca vanaf oktober en voor de winkels vanaf december 2020.

Lichtpuntjes winkels

In 2020 al waren er zeker lichtpuntjes te benoemen. Ik schreef er dit over, samen met mijn medefirmant. Kort samengevat: "Sommige branches deden het juist beter sinds half maart 2020. Dat bleek zelfs al in april 2020. Maar wat niemand kon bevroeden is dat het met de retail, als geheel, eigenlijk juist weer goed ging. Vanaf mei 2020 al, met volgens CBS groeipercentages van 10 procent ten opzichte van 2019. Het herstel leek een V shape te hebben. Het herstel overtrof alle verwachtingen. En het herstel gold ook voor de meeste branches. Met helaas de branches kleding, schoenen en reizen als uitzondering.

En in 2021? Hoe gaat het nu na de tweede lockdown? Wederom veel beter dan verwacht. Zo meldt Retailtrends op 30 juli 2021 (op basis van CBS-cijfers): 'De detailhandel zag de verkopen in juni opnieuw stijgen. De omzet viel zes procent hoger uit dan een jaar eerder. Vergeleken met 2019 was er een toename van 16,8 procent. Kleding- en schoenenwinkels hebben voor de vierde maand achter elkaar meer omgezet dan een jaar eerder, toen ze het zwaar hadden door de coronacrisis. De omzet in juni was ook hoger dan in dezelfde maand in 2019. Ook meubelzaken, winkels in recreatieartikelen, drogisterijen en doe-het-zelfzaken deden het beter dan vorig jaar en twee jaar eerder. De winkels in consumentenelektronica en witgoed hebben minder omgezet dan in juni vorig jaar, maar meer dan in juni 2019.'

Lichtpuntjes winkelvastgoed

En het winkelvastgoed? Hoe gaat het daar eigenlijk mee? Nou, als geheel eigenlijk ook niet zo heel slecht. De totale leegstand bedroeg vorig jaar zo'n 7,5 procent en zal door de coronacrisis wellicht oplopen tot 9 of 10 procent. Dat valt [hier te lezen](#).

In wijkwinkelcentra, de betere meubelboulevards, kleinere steden/dorpen en een aantal middelgrote steden gaat het nu juist erg goed. Vaak nog beter dan vóór de coronacrisis. Nu is dat voor wijkwinkelcentra, gericht op de dagelijkse boodschappen, niet zo verrassend. Deze deden het doorgaans al goed. Datzelfde geldt voor kleinere steden/dorpen en voor sommige meubelboulevards (de laatste paar jaar). Maar wél verrassend is dat de kleinere middelgrote steden (zoals bijvoorbeeld Geleen, Zeist, Helmond, Oss, Veghel, Oldenzaal, et cetera) het nu soms beter doen dan voor de coronacrisis. Zij bevonden zich jaren in de hoek waar de klappen vielen. Maar in dit soort steden gaat het nu dus juist vaak beter.

En dat komt omdat mensen sinds maart 2020 meer 'om de hoek' gaan kopen. Meer 'lokaal' dus. En dat gaat ten koste van de grotere steden. De plekken waar het de afgelopen jaren juist heel goed ging. Dat zijn tevens de steden die normaal veel (nationale en internationale) toeristen ontvangen. En ja, die zijn er veel minder het afgelopen half jaar. En daar, in de grote binnensteden, zie je de leegstandscijfers dan ook oplopen. Dat zal het komende jaar nog wel zo blijven. Maar toch zal daarna ook in deze steden herstel komen.

De leegstand neemt nu zelfs af

En wat niemand verwacht had (zelfs ik niet), is dat de winkelleegstand op dit moment daalt. Dat blijkt uit de nieuwste gegevens van Locatus. De leegstand is dit jaar gedaald naar 7,2 procent tegen 7,5 procent in 2020. Deels doordat er winkels aan de voorraad zijn ontnomen, maar met name omdat er meer winkelpanden zijn verhuurd dan een jaar terug. Nu zijn dit landelijke cijfers. En zij behoeven daarom enige nuancering. Want hiervoor is al beschreven dat wijkcentra en kleinere en middelgrote steden het juist beter zijn gaan doen. Dat komt nu ook weer terug in 2021. En dat terwijl de grote binnensteden het wel slechter doen. Daar is de leegstand toegenomen. En de bestedingen zijn daar ook afgenomen. En toch is de leegstand een stuk minder dan menigeen had verwacht. Het valt enigszins mee en is in ieder geval niet zo dramatisch als de Retailagenda ons voorschotelde.

Daarbij dient de vraag zich op hoe lang de gunstige leegstandtrend aanhoudt. Als de overheidssteun afloopt is de kans aanwezig dat sommige zelfstandige winkeliers en horecabedrijven alsnog omvallen. Er zit 'veel pijn' achter de voordeuren. Want met NOW-regelingen zijn de personeelskosten voor een deel door de overheid betaald. Maar het loon of managementfee van de ondernemers werd niet vergoed. Veel kleine ondernemers zijn dan ook sterk verarmd en dat is misschien wel verwijtbaar handelen van onze overheid. Als de deuren verplicht moeten sluiten is een volledige schadevergoeding door de overheid op zijn plaats. Ik schreef er ook dit over en dit en ga op de site van De Ondernemer hier binnenkort een vervolg aan wijden. Want een lockdown is niet in te calculeren. Een lockdown is een door de overheid uitgevaardigde draconische maatregel die ondernemers het ondernemen belet. Een ondernemer heeft gewoon omzet nodig om te overleven.

Maar goed, die oplopende leegstand dus

Maar mocht de leegstand stijgen dan is het waarschijnlijk slechts in geringe mate. Is bijvoorbeeld 9 à 10 procent leegstand in de nabije toekomst niet heel erg hoog? Ach, het is maar hoe je het bekijkt. Ik zie het liever lager, maar 'zorgwekkend' is al een te groot woord. De winkelvastgoedmarkt heeft ongeveer 4 à 5 procent leegstand nodig om gebruikers genoeg gelegenheid te geven voor mutaties. Frictieleegstand noemen we dat. Op dit moment zit de markt dus met die 7,2 procent op ongeveer anderhalf keer de frictieleegstand. Met ruim 9 procent zit je op tweemaal dat niveau. Gezien de enorme impact van de coronacrisis vind ik dat niet zo heel hoog. Zeker niet als herstel aan de horizon gloort.

En natuurlijk ook zorgen

Maar natuurlijk zijn er ook zorgen. Grote zorgen. Onder de mode- en schoenenretailers bijvoorbeeld. En ook in de horecasector (en de cultuur- en evenementensector) vallen grote klappen.

Maar toch kan er sneller herstel komen dan menigeen denkt. Het is helder dat de beperkende maatregelen als de anderhalve meter 'de retail' geen goed doen. Net als de sluiting van de horeca. Maar als zelfs met deze beperkende maatregelen de retail toch weer sterk terugveert (vanaf mei 2020 en ook vanaf mei 2021 weer), tot niveaus boven die van voor de coronacrisis, dan wordt de soep toch minder heet gegeten dan deze wordt opgediend. Wees dus voorzichtig met al te negatieve voorspellingen

En waarom komt het herstel sneller dan je denkt?

Corona zal verdwijnen, of beter: corona zal niet meer voor een overbelasting van de ziekenhuizen zorgen. En weet u: (veel) mensen willen winkelen. Ze willen leuke dingen doen met elkaar. Zoals consumeren in winkelstraten en hapjes en drankjes gebruiken in de horeca. Geen webwinkel kan dat plezier vervangen. Geloof me, na 28 jaar consumentengedrag in winkelgebieden in kaart te hebben gebracht, is het mij duidelijk dat winkelen -in combinatie met horecabezoek- gewoon de favoriete vrijetijdsbesteding is van heel erg veel mensen. Dat was zo, dat is zo en dat blijft zo. De mens laat zich niet in een dwangbuis manoeuvreren. De mens wil mensen ontmoeten. De mens wil consumeren. In de echte fysieke ruimte. De mens gaat dus weer de winkelstraat in. En gaat het restaurant en het café weer opzoeken. De mens is een sociaal dier. Hij wil de wereld verkennen. Dus ja: ook Amsterdam zal weer volstromen met toeristen over niet al te lange tijd. Of je dat nu leuk vindt of niet. Het gaat wél gebeuren.

Versnelt corona niet de verschuiving van de bestedingen van stenen winkels naar webshops?

Nee. In coronatijd staan mensen in rijen te wachten om populaire winkels, zoals Zara, in te kunnen. Als straks alle maatregelen voor social distancing van tafel zijn, zullen alle consumenten weer enthousiast gaan winkelen. Bijna als koeien die na een winter op stal weer de wei in mogen. En als zelfs in coronatijd webwinkels worstelen met een (niet bestaande) winstmarge, dan zal het ze nooit lukken om een duurzame winst te genereren. Op een gegeven moment houdt het op voor de financiers. Met alleen een webwinkel kun je geen geld verdienen. Al zijn er wel degelijk kansen voor omnichannelaanbieders. Zolang de stenen winkel maar leidend is in hun businessmodel.

Groei is eruit bij de webshops

Daarbij: de groei lijkt eruit te zijn bij de webshops. Dat meldt Emerce. En Diebold Nixdorf meldt dat bijna alle mensen met graagte weer terugkeren naar de fysieke winkel. Uit de Verenigde Staten komen ook berichten dat de groei van e-commerce zwaar wordt onderschat. En dat de fysieke winkel dominant is en blijft. Deze Amerikaanse expert voorspelt de beste periode voor retail van de afgelopen 25 jaar. En ook McKinsey laat zich niet onbetuigd met een onderzoek, waaruit blijkt dat mensen ná de epidemie (dat is in feite nu al) méér fysiek gaan shoppen. Mensen zijn de webshops zat en willen de hort op. Logisch, toch?

En de economie?

De economie groeit weer als kool. En bestedingen in winkel en horeca zullen de pan uit rijzen. Laten we ten diepste hopen dat er geen derde lockdown komt en dat lockdowns bijgezet zullen worden in de anomalieën van de wereldgeschiedenis. De maatschappij trekt deze niet meer.

Slimme winkeliers en vastgoedeigenaren zien juist nu goede mogelijkheden

Voor wie nu een winkel wil huren in de binnenstad is dit een goede tijd. Vooral op A1-locaties hebben vastgoedeigenaren huurverlagingen moeten accepteren van retailers die door corona in de problemen kwamen. De huurprijzen zijn dus laag.

Door de coronacrisis zijn (particuliere) beleggers soms zenuwachtig geworden of in de financiële problemen gekomen. Zelf zou ik niemand aanraden om nu te verkopen als het niet noodzakelijk is, maar ik zie het wél gebeuren. Voor die partijen is het een slechte tijd om te verkopen, want de verkoopprijzen zijn laag. Daaruit volgt automatisch dat het een goede tijd is om winkelvastgoed in de binnenstad te kopen. Want de aankooprijzen zijn laag. Binnen één à twee jaar, wanneer er weer sterke economische groei is en die epidemie

als een boze nachtmerrie uit het geheugen verdwenen is, zullen de winkelstraten weer gaan bloeien. En dan gaan veel retailers winkelruimte huren. Dan zullen de huren weer stijgen. En dan wordt het vastgoed weer meer waard.

Koop een nieuwe outfit en spendeer in de horeca en aan evenementen

In de retail hebben de branches mode, schoenen, sport en reizen het moeilijk. Koop een nieuwe outfit, is daarom de boodschap. Koop ook een prachtig paar schoenen. Vervang uw hockeystick. Of een ander sportitem. En ga uit eten en de kroeg in. Dat is ook goed voor uw humeur en uw vriendschappen en uw (liefdes)relatie. En als er weer evenementen zijn? Boek een ticket. Vier feest. Vier het leven. Vier uw bestaan. Ik kan niet anders. En ik doe ook niet anders. Volgt u mij in dit streven?

*) Hans van Tellingen is Geograaf en Regioloog en is directeur/eigenaar van winkelcentrumonderzoeker Strabo bv. Hij is hoofdauteur van 'Waarom Stenen Winkels Winnen'. Meer info over dit boek: <https://strabo.nl/waarom-stenen-winkels-winnen>. Hans schrijft vaak blogs voor De Ondernemer, Elsevier Weekblad, Retailtrends en vele anderen.

Hans van Tellingen