VASTGOED JOURNAAL

Meerdervoort denkt actief mee met de groei van retailers: ‘Samen kunnen we de puzzel leggen’

04-09-2026 10:52

Retailers met groeiambities staan voor de uitdaging om geschikte winkelruimten te vinden. Een groeiend assortiment vraagt om meer vierkante meters of een andere winkelindeling. Daarnaast kan uitbreiding met nieuwe vestigingen op de planning staan. Meerdervoort wil daarover graag rechtstreeks met retailers in gesprek. ‘Dankzij onze omvangrijke winkelvastgoedportefeuille kunnen we actief meedenken over expansie in heel Nederland’, zegt Corné den Besten, Chief Investment Officer van Meerdervoort. ‘Ook als die mogelijkheden niet direct zichtbaar zijn.’

Samen de puzzel leggen

Niet iedere groeivraag kan direct worden opgevangen binnen een bestaande winkelunit of de huidige indeling van een winkelcentrum. Soms zoekt een retailer meer vierkante meters dan beschikbaar zijn of moet er binnen een centrum worden geschoven. Meerdervoort probeert die puzzel waar mogelijk te leggen.

‘Als we twee aangrenzende ruimten hebben, onderzoeken we of die samen te voegen zijn’, geeft Den Besten als voorbeeld. ‘We luisteren eerst naar wat de retailer nodig heeft en denken vervolgens mee over de mogelijke oplossingen.’ Ook maatwerk in contractvoorwaarden behoort in sommige gevallen tot de mogelijkheden. ‘Dat doen we alleen als we sterk geloven in het succes van een retailer op een bepaalde locatie.’

VASTGOED JOURNAAL

Passende nieuwe locaties

Met een portefeuille die onder andere bestaat uit winkelcentra, winkelstraten en individuele winkelpanden is het mogelijk om mee te denken over een uitbreiding naar meerdere locaties. Meerdervoort verhuurt op verschillende locaties al aan dezelfde landelijke ketens. Daardoor kan de vastgoedinvesteringsmaatschappij retailers die willen groeien soms meerdere locaties tegelijk aanbieden. ‘Onlangs konden we een bestaande huurder in één onderhandeling twee passende posities aanbieden. Hiermee verlagen wij de leegstand op twee locaties en heeft de huurder direct de gewenste expansie.'

Winkeliers die nog niet bij Meerdervoort huren, worden evengoed uitgenodigd om hun groeiplannen te delen. Tijdens PROVADA meldde een retailer zich bijvoorbeeld met een lijst van plaatsen waar de formule zich graag wilde vestigen. Daarop reageert Den Besten positief: ‘Dan bekijken we welke locaties binnen onze bestaande portefeuille aansluiten, maar het kan ook interessant zijn om leegstaand vastgoed aan te kopen wanneer we weten dat er al een huurder voor in beeld is.’

De deelname van Meerdervoort aan COMVAST moet helpen om zulke gesprekken eerder en rechtstreeks te voeren. Meerdervoort is daar aanwezig met het team dat de portefeuille beheert en dagelijks contact

onderhoudt met huurders. ‘Voor ons is een retailer niet alleen een partij met een huurcontract. Als een ondernemer wil groeien, willen we weten wat daarvoor nodig is en bekijken of we binnen onze portefeuille iets kunnen betekenen.’

Succes van de huurder als uitgangspunt

Daarom kijkt Meerdervoort bij de aankoop en het beheer van winkelvastgoed nadrukkelijk naar de huurdersmix. Een goede samenstelling bestaat volgens Den Besten uit onder meer food, fashion, persoonlijke verzorging en convenience. Voor retailers betekent dit dat zij terechtkomen op een locatie waar verschillende winkels elkaar aanvullen en gezamenlijk meer bezoekers aantrekken. ‘Sommige formules lijken op het eerste gezicht misschien concurrenten, maar kunnen elkaar juist versterken. Bezoekers die bij de ene winkel niet slagen, lopen vervolgens ook bij een andere winkel binnen.’

Ook de uitstraling en technische staat van een winkelcentrum dragen bij aan het succes van retailers. Een aantrekkelijke, goed onderhouden omgeving zorgt ervoor dat bezoekers er graag komen en langer verblijven. Zo investeerde Meerdervoort na de aankoop van het Corio Center in Heerlen zowel in de installaties als in een eigentijdse uitstraling. ‘Daarna merk je dat een centrum weer meer bezoekers en nieuwe huurders aantrekt.

Daar profiteren ook de gevestigde retailers van, waardoor zij eerder bereid zijn hun contract te verlengen of uit te breiden.’

Ruimte voor verdere groei

Meerdervoort blijft ondertussen zelf ook verder groeien. De organisatie heeft inmiddels de mijlpaal van 1 miljard euro aan beheerd vermogen bereikt en breidde de portefeuille in 2025 met ongeveer 250 miljoen euro uit. Ook voor nieuwe aankopen staat de deur open. Daarbij zoekt Meerdervoort vooral winkelcentra en grotere volumes met optimalisatiepotentieel.

Den Besten benadrukt dat de organisatie snel kan handelen wanneer een object bij het investeringsprofiel past. ‘We voeren uiteraard zorgvuldig boekenonderzoek uit. Maar als dat is afgerond en wij zeggen dat we afnemen, dan doen we dat ook. We doen wat we zeggen en zeggen wat we doen.’

Zijn uitnodiging rond COMVAST richt zich daarmee op twee kanten van de markt. Retailers met groei- of verplaatsingsplannen kunnen Meerdervoort benaderen om samen naar geschikte locaties te zoeken. Tegelijkertijd gaat Den Besten graag in gesprek met beleggers, makelaars en eigenaren die winkelvastgoed

willen verkopen. ‘Voor beiden kan het interessant zijn om met ons om tafel te gaan.’

Redactie