TOEKOMSTPERSPECTIEF VOOR AF TE STOTEN BLOKKER LOCATIES

Colliers INTERNATIONAL

www.colliers.nl

NEDERLAND | RETAIL
Q2 2017

TOEKOMSTPERSPECTIEF VOOR AF TE STOTEN BLOKKER LOCATIES

Blokker Holding kondigde onlangs een ingrijpende reorganisatie aan die gevolgen heeft voor haar hele winkelnetwerk. De noodzaak om in te grijpen is nog steeds hoog, gelet op het verlies van ruim €180 miljoen dat vorige week gepubliceerd werd. De nieuwe koers is er op gericht om erger te voorkomen. De opbrengst van de verkoop van Leen Bakker, Xenos, Intertoys en Big Bazar wordt geïnvesteerd in de al eerder ingezette vernieuwing van de Blokker formule. Marskramer wordt volledig omgevormd tot franchiseformule en gaat een onafhankelijke toekomst tegemoet.

De strategie voor de Blokker formule betekent een aangescherpt locatiebeleid, waarbij de focus ligt op winkels in een sterk verzorgingsgebied met meer consumenten in de directe omgeving. Daarmee verdwijnen er veel winkels en gaat het totale winkelbestand richting de 400 vestigingen.

WELKE BLOKKERS GAAN SLUITEN?

Volgens onze analyse leidt de nieuwe strategie tot een ondergrens van ongeveer 20.000 inwoners per verzorgingsgebied. Uitgezonderd winkels in perifere winkelclusters aan de rand van steden waar Blokker onder andere Blokker Tuin filialen heeft. Figuur 1 geeft een overzicht van de locaties waarvan we verwachten dat ze worden afgestoten. Dit zijn 140 vestigingen met 60.000 m² aan winkelruimte.

Op basis van de locatiekwaliteit, het verzorgingsgebied en de huidige leegstand hebben we een waardering gegeven aan de huidige kwaliteit van deze 140 Blokker panden. Dit is afgezet tegen risico's zoals de courantheid van het pand, de bevolkingsprognose en leegstandsontwikkeling. Op deze manier is het toekomstperspectief van de winkels bepaald. We maken een onderverdeling in vier categorieën: slecht, matig, redelijk en goed.

> **VOOR 90 VESTIGINGEN MET RUIM 38.000 M² WINKELRUIMTE IS HET TOEKOMSTPERSPECTIEF MINDER ROOSKLEURIG.**

TOEKOMSTPERSPECTIEF REDELIJK TOT GOED

Voor 50 locaties verwachten we dat de verhuur redelijk makkelijk is en dat deze panden het snelst weer verhuurd zijn. Deze groep vertegenwoordigt een winkelvloeroppervlak van 23.000 m² (36%). De panden liggen vooral in woonplaatsen met meer dan 15.000 inwoners en op betrekkelijk goede locaties in winkelgebieden. Dit zijn onder andere de locaties Gemert, Nunspeet en Schagen. Wij verwachten dat vooral lokale ondernemers de nieuwe huurders worden van het vrijkomend winkelvastgoed.

Er is weinig belangstelling van (inter)nationale winkelketens voor kleinere plaatsen. Dit biedt kansen voor nieuwe concepten zoals foodspecialiteiten in combinatie met horeca. De consument heeft steeds meer voorkeur voor winkels en horeca met een authentieke ervaring, producten van lokale herkomst en lokale ondernemers die met passie hun zaak runnen.

Een goed voorbeeld van een succesvolle ondernemer die nieuwe concepten introduceert is Bakker van Maanen. Deze bakker combineert authentieke bakkersproducten met een sfeervolle horecafunctie. Ook Semmelink, een specialist op het gebied van koffie in Lochem, laat zien dat je als specialist in een kleine woonplaats veel consumenten aan je kunt binden.

TOEKOMSTPERSPECTIEF MATIG TOT SLECHT

Voor 90 vestigingen met ruim 38.000 m² winkelruimte (64%) is het toekomstperspectief minder rooskleurig. Ruim 80% van deze panden ligt buiten de Randstad en bevindt zich in regio's waar het draagvlak voor winkelvoorzieningen afneemt en leegstand een probleem vormt. Daarbij gaat het om plaatsen zoals Oosterwolde (FR), Ter Apel en Axel. Onze verwachting is dat deze locaties met langdurige leegstandsproblemen gaan kampen.

Er is te weinig potentieel om interessant te zijn voor nieuwe huurders in de retail. Een niet-winkelfunctie is de best haalbare invulling. Dit vraagt om aanpassingen en creativiteit om deze locaties gevuld te krijgen. Alternatieven zijn bijvoorbeeld dienstverleners met behoefte aan kleine kantoorruimte, maatschappelijke voorzieningen, zorgverleners of een tijdelijke invulling. In bepaalde gevallen kan transformatie tot woonfunctie een oplossing zijn zoals voor de locaties Vaals, Balk en Sint Annaparochie.

> **VASTGOEDPARTIJEN KUNNEN PROFITEREN ALS ZIJ MEER CREATIVITEIT IN HUN VERHUURSTRATEGIE TONEN.**

VASTGOEDEIGENAREN EN GEMEENTES AAN ZET

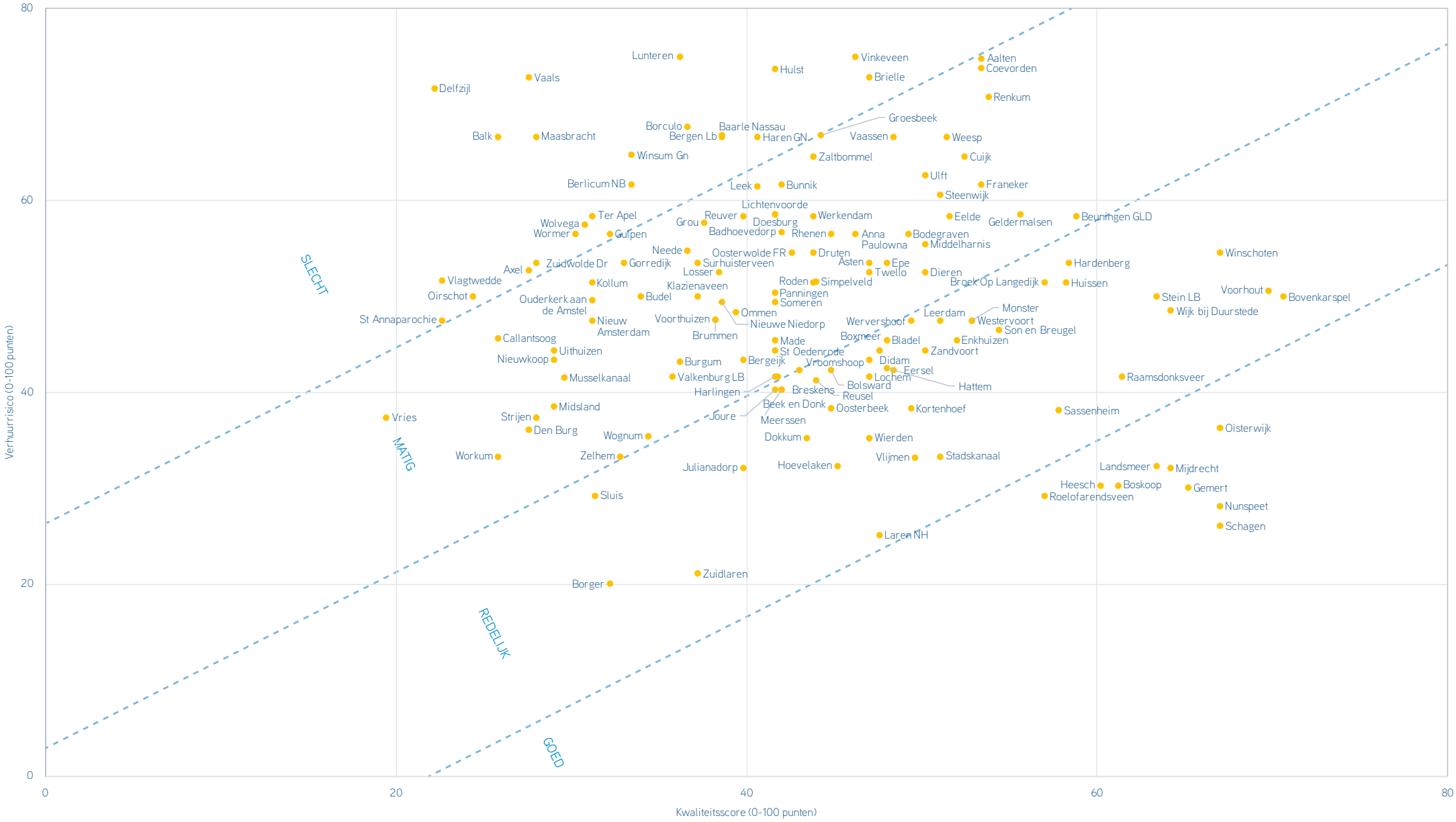
De af te stoten winkels gaan een forse groep vastgoedeigenaren aan. Waar Blokker van oudsher bekend stond als een robuuste, solide huurder is dit perspectief de laatste jaren veranderd. Eigenaren moeten nu rekening houden met meer onzekerheid over de verlenging van de huurcontracten. Belangrijk bij veel panden is dat er geïnvesteerd wordt. Of in de kwaliteit en uitstraling van het vastgoed en interieur, of in de huurvoorwaarden. Een combinatie van beide elementen is niet ondenkbaar.

Voor locaties met een goede ligging aan looproutes of gelegen in de directe omgeving van een sterke supermarktvestiging is het verhuurperspectief goed. Partijen in de detailhandel vormen een relatief kansrijke doelgroep voor de winkelruimtes in de redelijk tot goed verhuurbare categorie.

Als vastgoedeigenaren het belang van lokale ondernemers onderkennen en de huurprijzen op deze groep afstemmen, hebben zij hun vastgoed als eerste verhuurd. Daarnaast kunnen ze profiteren als zij meer creativiteit in hun verhuurstrategie tonen. Hierbij kan gedacht worden aan het hanteren van omzethuren of een investeringsbijdrage voor nieuwe winkelconcepten.

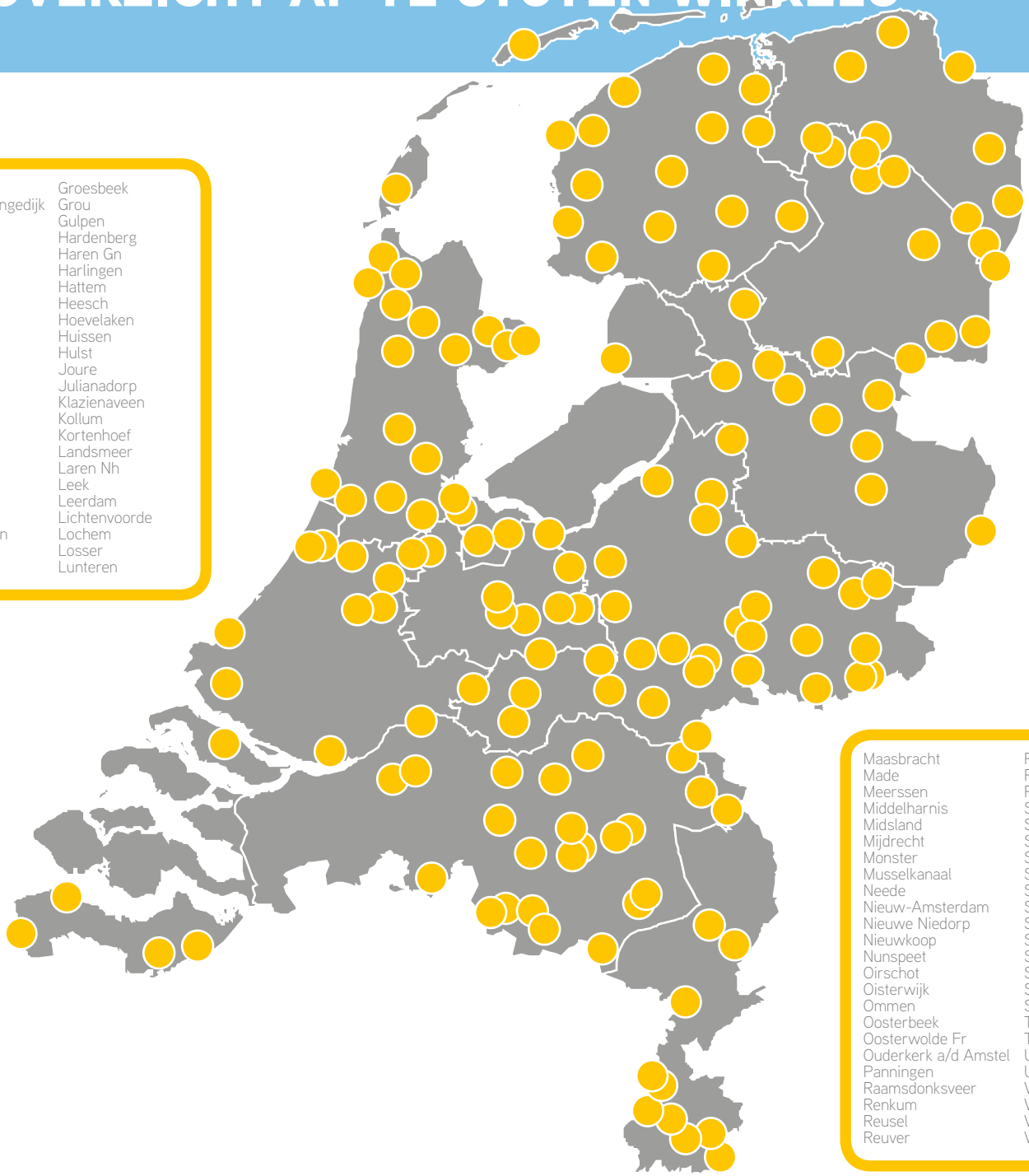
In sommige gevallen ligt een functie- of bestemmingswijziging voor de hand of mogelijk een transformatie. Met name in krimpregio's neemt het draagvlak voor winkelvoorzieningen af. Dat vraagt om een ondernemende opstelling vanuit zowel vastgoedeigenaren als lokale gemeentebesturen richting retailers en dienstverleners. Gemeentes hebben hier ook belang bij. Het voorzieningenaanbod bepaalt de aantrekkelijkheid van plaatsen om in te wonen en te verblijven. Een aantrekkelijk straatbeeld met een vitaal winkelcentrum of levendige dorpskern zijn hierin essentieel.

TOEKOMSTPERSPECTIEF VOOR AF TE STOTEN BLOKKER LOCATIES



FIGUUR 1: TOEKOMSTPERSPECTIEF PER LOCATIE

LANDELIJK OVERZICHT AF TE STOTEN WINKELS



Aalten
Anna Paulowna
Asten
Axel
Baarle-Nassau
Badhoevedorp
Balk
Beek En Donk
Bergeijk
Bergen Lb
Berlicum Nb
Beuningen Gld
Bladel
Bodegraven
Bolsward
Borculo
Borger
Boskoop
Bovenkarspel
Boxmeer
Breskens
Brielle
Broek Op Langedijk
Brummen
Budel
Bunnik
Burgum
Callantsoog
Coevorden
Cuijk
Delfzijl
Den Burg
Didam
Dieren
Doesburg
Dokkum
Druten
Eelde
Eersel
Enkhuizen
Epe
Franeker
Geldermalsen
Gemert
Gorredijk
Groesbeek
Grou
Gulpen
Hardenberg
Haren Gn
Harlingen
Hattem
Heesch
Hoevelaken
Huissen
Hulst
Joure
Julianadorp
Klazienaveen
Kollum
Kortenhoef
Landsmeer
Laren Nh
Leek
Leerdam
Lichtenvoorde
Lochem
Losser
Lunteren

Maasbracht
Made
Meerssen
Middelharnis
Midsland
Mijdrecht
Monster
Musselkanaal
Neede
Nieuw-Amsterdam
Nieuwe Niedorp
Nieuwkoop
Nunspeet
Oirschot
Oisterwijk
Ommen
Oosterbeek
Oosterwolde Fr
Ouderkerk a/d Amstel
Panningen
Raamsdonksveer
Renkum
Reusel
Reuver
Rhenen
Roden
Roelofarendsveen
Sassenheim
Schagen
Simpelveld
Sint-Oedenrode
Sluis
Someren
Son En Breugel
St.-Annaparochie
Stadskanaal
Steenwijk
Stein Lb
Strijen
Surhuisterveen
Ter Apel
Twello
Uithuizen
Ulft
Vaals
Vaassen
Valkenburg Lb
Vinkeveen
Vlagtwedde
Vlijmen
Voorhout
Voorthuizen
Vries
Vroomshoop
Weesp
Werkendam
Wervershoof
Westervoort
Wierden
Wijk Bij Duurstede
Winschoten
Winsum Gn
Wognum
Wolvega
Workum
Wormer
Zaltbommel
Zandvoort
Zelhem
Zuidlaren
Zuidwolde Dr

CONTACT

Joost Vooijs
Partner | Director Asset Services
+31 65 186 17 13
Joost.Vooijs@colliers.com

Bart Stek
Head of Research
+31 62 239 54 07
Bart.Stek@colliers.com

Etienne van Unen
Partner | Director Retail | Co-Head
EMEA Retail
+31 61 317 21 30
Etienne.vanUnen@colliers.com

Colliers International staat voor de nieuwe vastgoedwereld. We dragen bij aan een betere samenleving door een actieve rol te spelen in het oplossen van vastgoedvraagstukken. We verbinden globale marktontwikkelingen en complexe data met de wereld van kantoorgebruikers, vastgoedeigenaren en investeerders. Dit stelt ons in staat de sector van morgen te begrijpen en expert te zijn op de toekomst van vastgoed. Dankzij deze inzichten kunnen we waarde toevoegen aan de verschillende fases van de vastgoedcyclus en strategische klantrelaties opbouwen. We bieden creatieve oplossingen die niet alleen vandaag aantrekkelijk zijn, maar ook in de toekomst relevant en duurzaam blijven.

In Nederland werken we met 330 professionals die anders denken en de beste ideeën delen in een cultuur van ondernemerschap en klantgerichtheid. Onze opdrachtgevers kunnen rekenen op een betrouwbare partner die doordacht advies geeft. En een partij die hen de juiste kansen laat zien in de sectoren healthcare, hotels, industrial & logistics, offices, residential en retail. Natuurlijk zijn we aangesloten bij de belangrijkste organisaties in ons vakgebied zoals het Nederlands Register van Vastgoed Taxateurs, the Royal Institution of Chartered Surveyors, het Kwaliteitsregister van Makelaars VastgoedCert en de Nederlandse Vereniging van Makelaars.

Wereldwijd telt Colliers International Group Inc. meer dan 15.000 medewerkers in 68 landen. Het dienstenaanbod bestaat uit:

- **Agency**
- **Asset Services**
- **Capital Markets**
- **Occupier Services**
- **Research**
- **Valuation & Advisory Services**

15.000
medewerkers

in 68 landen

€ 2,3
miljard omzet

170 miljoen m²
in beheer

72.000
transacties

€ 95 miljard
transactiewaarde

AMSTERDAM
Buitenveldertselaan 5
1082 VA AMSTERDAM
TEL +31 (0)20 540 55 60
amsterdam.office@colliers.com

AMSTERDAM ZUIDOOST
Bijlmerdreef 101
1102 BP AMSTERDAM
Tel: +31 20 642 45 11
amsterdam-zo@colliers.com

BARENDRECHT
Zeemanstraat 11
2991 XR BARENDRECHT
Tel: +31 10 497 20 00
barendrecht@colliers.com

EINDHOVEN
Dillenburgstraat 25-9
5652 AM EINDHOVEN
TEL +31 (0)40 212 11 10
eindhoven@colliers.com

's-HERTOGENBOSCH
Bolduc, Utopialaan 24
5232 CE 'S-HERTOGENBOSCH
Tel: +31 73 649 14 00
denbosch@colliers.com

NIEUWEGEIN
Nevelgaarde 54
3436 ZZ NIEUWEGEIN
Tel: +31 30 256 33 50
nieuwegein@colliers.com

ROTTERDAM
Botersloot 27
3011 HE ROTTERDAM
TEL +31 (0)10 412 00 35
info.cios@colliers.com

ZWOLLE
Melkmarkt 2
8011 MC ZWOLLE
Tel: +31 55 750 79 79
zwolle@colliers.com