

# Waarom winkels sluiten niet makkelijk is

19-01-2016 11:31

Een tegenvaller voor de Amerikaanse warenhuisketen Sears. Met het sluiten van zijn zeshonderd zwakste winkels, hoopte Sears Holding het jaar positief af te sluiten. De tegenvallende cijfers prijkten echter alweer op de balans van het derde kwartaal van 2015: min 8,6 procent like-for-like. Sears vormt geen uitzondering. Ook Kmart en Macy's staan onder grote druk van investeerders om winkelpanden af te stoten en te focussen op meer winstgevende locaties. Macy's besloot na tegenvallende november- en decemberverkopen al om dit voorjaar [36 winkels te sluiten](#). En vorige week [kondigde](#) ook Walmart aan wereldwijd 269 winkels (!) te sluiten, waarvan de helft in Amerika.

Het zijn de nieuwste namen op de lange lijst retailers die de afgelopen jaren noodgedwongen winkellocaties moesten sluiten, zet [CNBC](#) uiteen. Modeketen Aeropostale sloot in een tijdspanne van een jaar 84 winkels, maar eindigde in het derde kwartaal van 2015 tien procent in de min. Ook de like-for-like omzet bij J.C. Penney zou stabielere moeten zijn nadat in 2015 veertig winkels werden gesloten. In navolging van deze namen sluit modemerken Gap – dat afgelopen jaar al circa veertig winkels sloot – in de aankomende jaren nog eens 175 vestigingen. Tot slot kondigde sportketen Finish Line vorige week de sluiting van 150 winkels in 2020 aan.

Na de tegenvallende feestdagen verwachten analisten dat meer Amerikaanse retailers de komende maanden sluitingen zullen aankondigen. De resultaten van het vierde kwartaal van 2015 zullen investeerders op Wall Street sterken in hun ongeduld jegens retailers' onwil om winkels te sluiten.

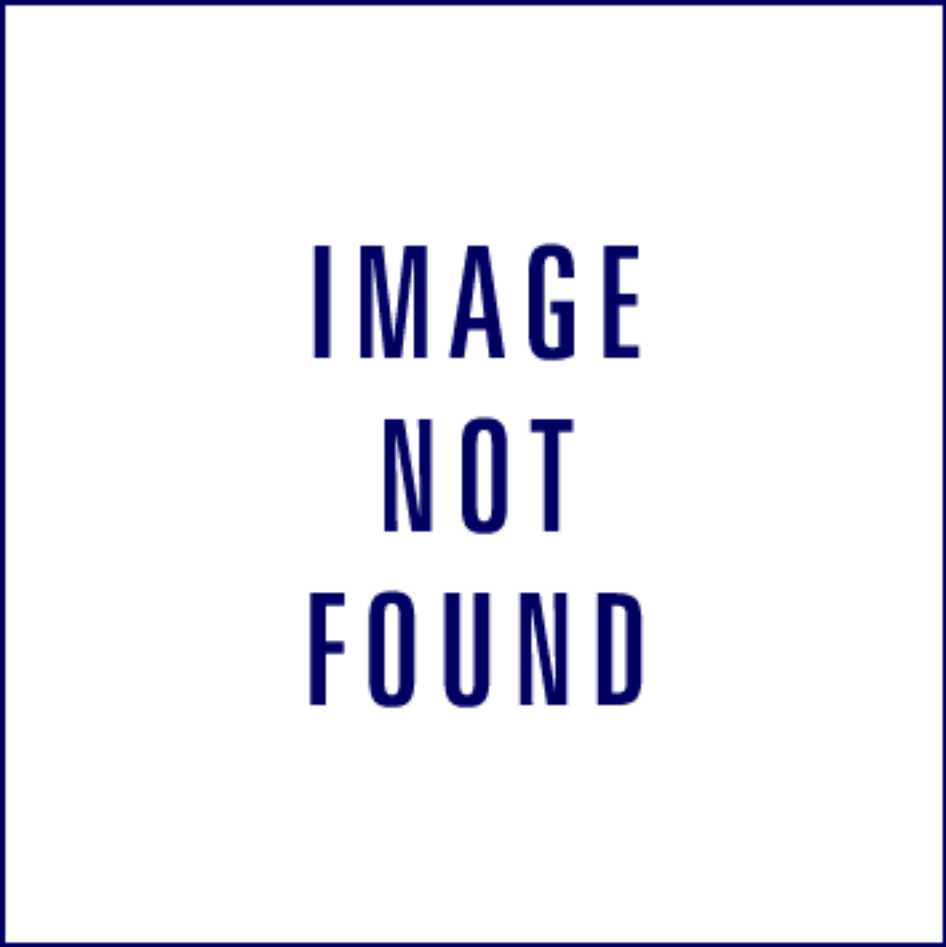


IMAGE  
NOT  
FOUND

Niet eenvoudig

Hoewel het sluiten van winkels het gat onderaan de streep opvult – en investeerders (tijdelijk) tevreden stelt – moet er niet lichtzinnig over de beslissing worden gedacht. Niet alleen resulteren sluitingen in een lagere omzet en het verschuiven van marktaandeel naar de concurrent, het is niet altijd eenvoudig of goedkoop om een huurcontract voortijdig te eindigen. Ook verliezen merken een distributiepunt, vooral nu consumenten steeds meer online bestellingen in de winkel ophalen.

Een delicate kwestie, zegt Michael Burden, directeur van adviesorganisatie Excess Space Retail Services. “Ik denk niet dat er retailers zijn die erg haast hebben om winkels te sluiten.” Zo kwam Aeropostale in 2014 overeen dat het 5,5 miljoen dollar aan naheffingen zou betalen, wat meer is dan de netto-huurkosten. Ook Sears gaf aan dat het in het derde kwartaal zes miljoen dollar kosten heeft gemaakt voor winkelsluitingen.

### **Afvloeiende omzet**

Hoewel ondermaats presterende winkels vaak verlies draaien, dragen ze jaarlijks wel miljoenen dollar aan omzet bij. Zo zijn de winkels die Macy's sluit jaarlijks goed voor zo'n 375 miljoen dollar omzet. De winkels op het hakblok van Finish Line genereren jaarlijks gemiddeld een miljoen dollar omzet. De retailers zelf zijn ervan overtuigd dat deze omzet afvloeit naar vestigingen in de buurt of online. Burden ziet dat anders: deze retailers verliezen immers een plek om hun merk in de spotlights te zetten.

“Naast de hoge sommen, gaat ook niet iedere vastgoedeigenaar akkoord met vertrek van retailers uit hun winkelcentra”, vervolgt hij. Een afkoopsom om de locatie te verlaten wordt niet geaccepteerd, tenzij ze al een nieuwe huurder hebben gevonden. Dat komt omdat een dergelijke stap de eigenaar dwingt om onnodige marktrisico's te nemen, gezien de kans op een leegstaande winkelpui. Daarnaast noemt Burden het risico op hoge belastingen wanneer retailers zich uitkopen. Ze kunnen tevens de winkel in tweeën splitsen en de andere helft aan een concurrent verhuren, oppert hij, maar dat brengt vooral kosten met zich mee voor de bouw van muren en het opdelen van de elektriciteit en het luchtsysteem.

Een van de grootste nee's tegen het afschrijven van winkelpanden om investeerders te 'pleasen' is wellicht dat de retailer het imago creëert dat het slecht gaat. “Wat betekent het snel sluiten van winkels vanuit de perceptie van de klant?”, vraagt Anjee Solanki, directeur retail services bij Colliers USA, zich af. Ze voegt daaraan toe dat hoewel er ook in 2016 meer winkels hun deuren sluiten, ze gezonder zijn dan vorig jaar. Toen moesten veel retailers noodgedwongen winkels sluiten vanwege een faillissement.

Ze ziet de huidige aankondigingen als teken dat retailers hun aantal vierkante meters afstemmen op de consumentenbehoeften, op betere locaties. Ook Burden verwacht dat het een trend wordt om 'big-box'-locaties te sluiten en vooral kleine winkels te betrekken, bij voorkeur in grote steden. Zoals Target en Kohl's inmiddels doen, maar wat we ook kennen van de [stadswinkels](#) van IKEA, Praxis en Gamma.