

Kansen voor horeca, leisure en dienstverlening in winkelgebieden

6 juli 2015 – Roots Beleidsadvies

Op 27 januari 2015 vroeg de winkelketen Schoenenreus surseance van betaling aan. Het bleek uiteindelijk de opmaat tot het faillissement dat op 29 januari 2015 werd aangevraagd. RTL Nieuws besteedde aandacht aan de 'regen van faillissementen' in de detailhandel en vroeg Gilbert Bal van Roots Beleidsadvies zijn visie op de toekomst van winkelgebieden. In de uitzending van 27 januari 2015 gaf hij aan dat een afnemende vraag naar winkelruimte niet per sé leidt tot toenemende leegstand. Vooral in binnensteden bestaan ook kansen voor functies als horeca, leisure, dienstverlening en wonen. Op het moment dat de ontwikkeling van die functies in goede banen wordt geleid, kan dit de leegstand juist beperken.

Het faillissement van Schoenenreus werd door [RTL Nieuws](#) in de rij gezet van de faillissementen van Siebel Juweliers, Polare, Free Record Shop, Halfords, Mexx, Thom Broekman en Taft; allemaal retailers die sinds begin 2014 in de problemen kwamen en failliet gingen. En Schoenenreus was niet de laatste retailer die in de problemen kwam. De problemen bij V&D, Hema en Blokker zijn in de media breed uitgemeten, terwijl sinds januari 2015 Miss Etam en House of Shoes de bekendste voorbeelden van faillissementen in de detailhandel zijn.

De problemen van de grote retailers staan niet op zichzelf. Al jaren neemt het aantal winkels in Nederland sterk af. Een deel van deze afname komt voort uit schaalvergroting; een ander deel uit faillissementen. Vooral die faillissementen zorgen voor toenemende leegstand. In de afgelopen tien jaar nam het aantal door Locatus geregistreerde leegstaande verkooppunten¹ toe van bijna 11.000 in 2004 tot meer dan 15.300 in 2014; een toename van 40% (zie [Infographic leegstand](#)).

De toename van de leegstand past bij de afnemende vraag naar winkelruimte. Als gevolg van de verwachte demografische ontwikkeling en ontwikkeling van het online winkelen is in Nederland in de periode tot 2025 naar verwachting 10 tot 20% [minder winkelruimte](#) nodig. Minder winkelruimte betekent niet automatisch meer winkelleegstand. Zo is met de groei van leisure² en dienstverlening in de afgelopen tien jaar bijvoorbeeld veel leegstand voorkomen. Dit betekent dat de ontwikkeling van andere functies een succesvolle strategie kan zijn om leegstand te beperken.

In de afgelopen tien jaar vond de groei van leisure vooral in stedelijke gebieden plaats (zie [Infographic leisure](#)). Ook voor de toekomst wordt in deze gemeenten de sterkste groei verwacht. Met name horeca- en leisurevoorzieningen vragen namelijk om draagvlak dat niet in alle gebieden voor handen is. De sterkste groei van horeca en leisure zal daarom naar verwachting in (winkel)gebieden met een bovenlokaal verzorgingsgebied plaatsvinden.

Dit laatste wordt versterkt door de groei van (binnen)stedelijk wonen. Deze groei kan zowel direct als indirect de leegstand beperken. Direct door het gebruik van leegstaand vastgoed en indirect door de vergroting van het draagvlak voor de aanwezige voorzieningen. ING gaf in haar recente [visie](#) op de ontwikkeling van de woningmarkt tot 2025 aan dat de verschillen tussen de randen van het land en de

¹ Dit zijn leegstaande panden die naar verwachting van Locatus als verkooppunt in de detailhandel, horeca of consument gerichte dienstverlening zullen terugkomen.

² Het gaat hierbij om horeca, cultuur en ontspanning.

steden steeds verder toenemen. Steden hebben een aanzuigende werking op jongeren en ook migranten vestigen zich bij voorkeur in de stad. Daarnaast neemt het aantal gezinnen dat de stad verlaat af. De vergrijzing en demografische krimp in de rurale gebieden versterkt de verschillen tussen stad en land.

De genoemde lange-termijntrends zijn moeilijk beïnvloedbaar. Wel kunnen overheid en bedrijfsleven effectief op de trends anticiperen. Voor de overheid betekent dit ruimte bieden aan de ontwikkeling van functies die groeien en het concentreren van functies die als gevolg van marktontwikkelingen onder druk (komen te) staan. Het bedrijfsleven zal daarnaast zo goed als mogelijk moeten inspelen op de verander(en)de behoeften van de consument.

Voor meer informatie over het onderzoek, neem contact op met [Roots Beleidsadvies](#).

© Roots Beleidsadvies, 2015