

Bidden voor een zachte winter

Dalend consumentenvertrouwen, toenemende leegstand (maar het loopt zo'n vaart niet, toch ???), uitval van branches (elektronica, boeken, video's). Allemaal verhalen waar de gemiddelde projectontwikkelaar niet vrolijk van wordt. Want we willen allemaal een vernieuwing en verbetering van het winkelaanbod, maar wie kan je nog als huurders aantrekken?

Primark en Action, maar ook Jysk, Hema en Rituals zijn tot nu toe nog betrouwbare afnemers van veel meters geweest. En natuurlijk wat supermarkten die uitbreiding zoeken. Maar verder is het moeizaam.

Die kleine leuke lokale winkeltjes waar we allemaal zo naar snakken komen er niet of redden het niet. Los van financiering die ze niet rond krijgen, houdt de consument de hand op de knip. Jaap van Duijn, oud topman Robeco, beweerde tijdens het NRW Tendupdatecongres dat de knip gewoon leger is geworden. En dat het niet zozeer terughoudendheid van de kant van de consument is wat het probleem is.

Wat nu? Het lijkt of de winkelmarkt zichzelf de vernieling inpraat. We kunnen op zijn Buikhuizens een positief mantra over Nederland gaan uitstorten: Het gaat weer goed met de Nederlandse winkels, het gaat weer goed met de Nederlandse winkels, het gaat weer goed met de Nederlandse winkels..... Zo lang je het maar vaak genoeg herhaalt gaat iedereen er in geloven. Toch?

Maar dat moet je beginnen met een het herstel van het consumentenvertrouwen. Mensen, geef je geld maar uit, alle problemen zijn of gaan op korte termijn voorbij. Geen eenvoudige boodschap als de economie volgend jaar gaat krimpen, werkloosheid gaat stijgen en het besteedbaar inkomen niet gaat groeien.

De uitgangspositie voor een verdere groei van het online kanaal lijkt daarom ideaal. De consument zal de komende jaren nog meer geneigd zijn om voor de beste deals te gaan, ofwel voor een dubbeltje op de eerste rang. En dat gevoel heb je al snel online.

Maar met de feestdagen in aantocht breekt een cruciale periode aan. In voorgaande jaren bleek dat winters weer met sneeuw, ijzel en een snijdende wind, een boost geeft aan het op de bank bestellen van cadeautjes. Je hoeft je leven of auto niet in de waagschaal te leggen, ook al heeft heel Nederland onderhand winterbanden. Ouderwets winterweer rond de kerst of sint, ik hoop dat het de winkeliers bespaart blijft.

Gelukkig zijn wij een bang volkje. De dreigende berichten over de groei van het aantal nep webshops en hun oplichterspraktijken (berichten die waarschijnlijk door wat wraakzuchtige pure fysieke retailers de lucht in geslingerd zijn), zullen hun werk wel doen.

Jeroen Verwaaijen

Directeur onderzoek Strabo bv

verwaaijen@strabo.nl