OUTLOOK

RETAIL 2023

CUSHMAN & WAKEFIELD



OUTLOOK

BALANCEREN TUSSEN FUNDAMENT EN LIQUIDITEIT

CUSHMAN & WAKEFIELD

BELEGGINGSMARKT

Een verminderde investeringsdynamiek sinds de tweede helft van vorig jaar heeft in de eerste helft van 2023 geresulteerd in een bescheiden transactievolume van 230 miljoen euro (-63%). De winkelbeleggingsmarkt was de afgelopen jaren al relatief moeilijk te financieren en ook nu als gevolg van hoge inflatie de rente sterk is opgelopen, is de financierbaarheid niet verbeterd. Daarbij komt dat aan de gebruikerskant met argusogen naar de exploitatie wordt gekeken. Winkeliers hebben te maken met sterk stijgende kosten van inkoop, lonen, energie, beperkt aanbod van personeel en eventueel uitgestelde belastingaangiften (refererend naar de covid-periode), terwijl de koopkracht van consumenten als gevolg van dezelfde factoren eveneens onder druk staat. Hoewel de verkoopvolumes van de detailhandel momenteel lager zijn dan een jaar eerder, hebben fysieke winkels meer omgezet door hogere prijzen.

De retailmarkt kenmerkt zich vanaf de COVID-periode als een sterk gefragmenteerde markt, waarbij bepaalde sub-segmenten meer courant zijn en andere deelsegmenten beperkt op interesse kunnen rekenen onder de beleggers. Waar top-convenience nog altijd kan rekenen op interesse onder een grote groep van core-beleggers, is de interesse voor fashion-gerelateerde winkelcentra beperkt. Wel wordt hier de kanttekening gemaakt dat ook de core-beleggers voor convenience steeds kritischer zijn geworden over hun acquisitiebeleid en de gestelde beleggingscriteria. Dit is in sterk contrast tot de markt voor medio 2022, waar de gehele conveniencemarkt destijds profiteerde van de lage rentestand, het beperkte aanbod en de hoge vraag.

Fashion-gerelateerde winkelcentra zijn minder courant op dit moment, wel maken meer en meer opportunistische beleggers hun interesse kenbaar voor dit type product. Dit komt enerzijds door de relatief hoge aanvangsrendementen en anderzijds dat er vaak sprake is van een value-add-component die veelal opgesloten zit in de propositie.

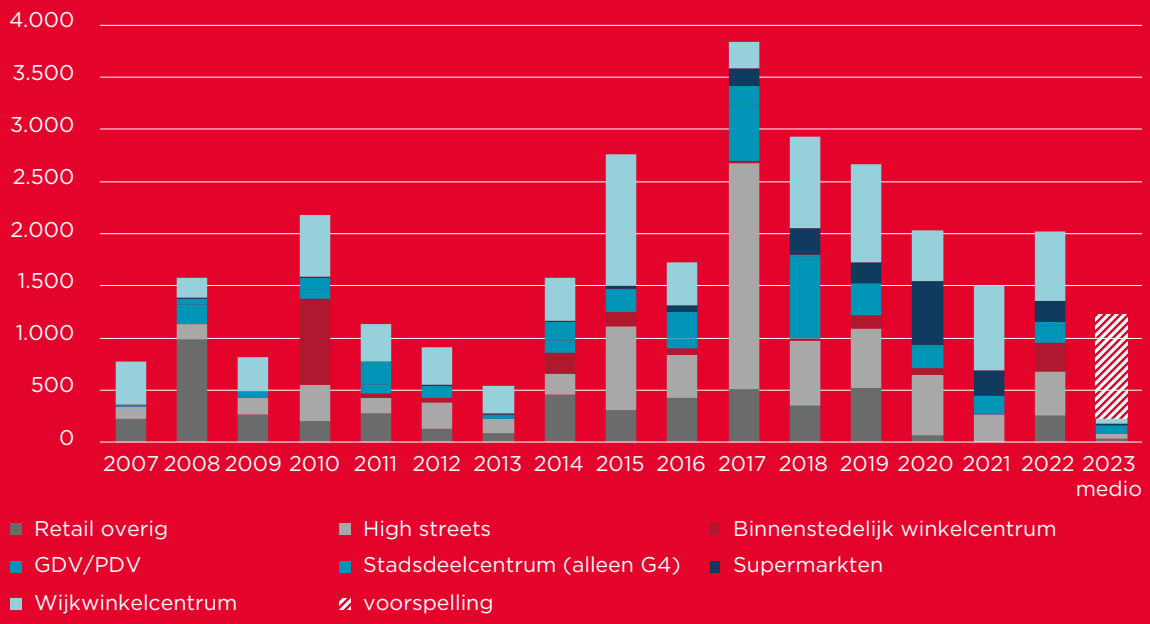
Wanneer de highstreet-markt in ogenschouw wordt genomen, is hier sprake van een sterke polarisatie tussen de top winkelsteden binnen Nederland en de rest, evenals de beste delen van de winkelstraten versus de aanloopgebieden en uiteindes van de betreffende winkelstraten. Ook hier geldt dat het core-kapitaal de focus heeft op de vijf grootste steden van Nederland en dat de particuliere beleggers veel actiever zijn in de overige steden. Eindhoven wint onder beleggers sterk terrein, veel beleggers hebben een expansiedrift om ook hier hun bestaande portefeuille verder uit te breiden en te diversifiëren. Nog altijd geldt dat wanneer het object een “trophy asset” betreft, er gerekend kan worden op interesse van een grote groep beleggers. Overige highstreet-objecten die kunnen rekenen op een grote mate van interesse zijn goed gesitueerde binnenstedelijke objecten met gunstige rendementen en/of potentie gelet op de goede alternatieve aanwendbaarheid op met name de verdiepingen. Bijvoorbeeld objecten die een brede bestemming genieten en een goede ontsluiting hebben voor de creatie van woningbouw op de bovengelegen verdiepingen.

Voor de retailparken (GDV/PDV) focust het core-kapitaal zich specifiek op de ‘beste’ retailparken van Nederland. De overige retailparken kunnen rekenen op interesse van specifieke fondsen, lokale particuliere beleggers die affiniteit hebben met de regio en de Franse SCPI’s. Laatstgenoemde beleggers hebben wel hogere rendementseisen en door de hogere rentes voor leningen zullen prime-aanvangsrendementen niet meer liggen op het pre-COVID-niveau van circa 6,25% (BAR k.k.).

Veel beleggers, waaronder core-beleggers, zijn op zoek naar zekerheid voor de lange termijn in deze onzekere tijden. De waargenomen terugval in de eerste helft van 2023 van het beleggingsvolume blijkt de zoveelste uitdaging voor de winkelmarkt die het, als gevolg van de pandemie, al zwaar te verduren had. Hoewel anno 2023 passantenstromen gemiddeld nog onder het pre-corona niveau liggen, zijn inmiddels ook positieve geluiden hoorbaar. Voor het eerst sinds de doorbraak van internet winkelen daalt het aantal internetaankopen, waardoor het nadelig effect op markthuur lijkt te zijn geweest. Er is weer een toename zichtbaar van het aantal winkels in de winkelstraat, het herstel van passantenstromen zet door en de winkelleegstand bevindt zich op het laagste niveau in tien jaar tijd.

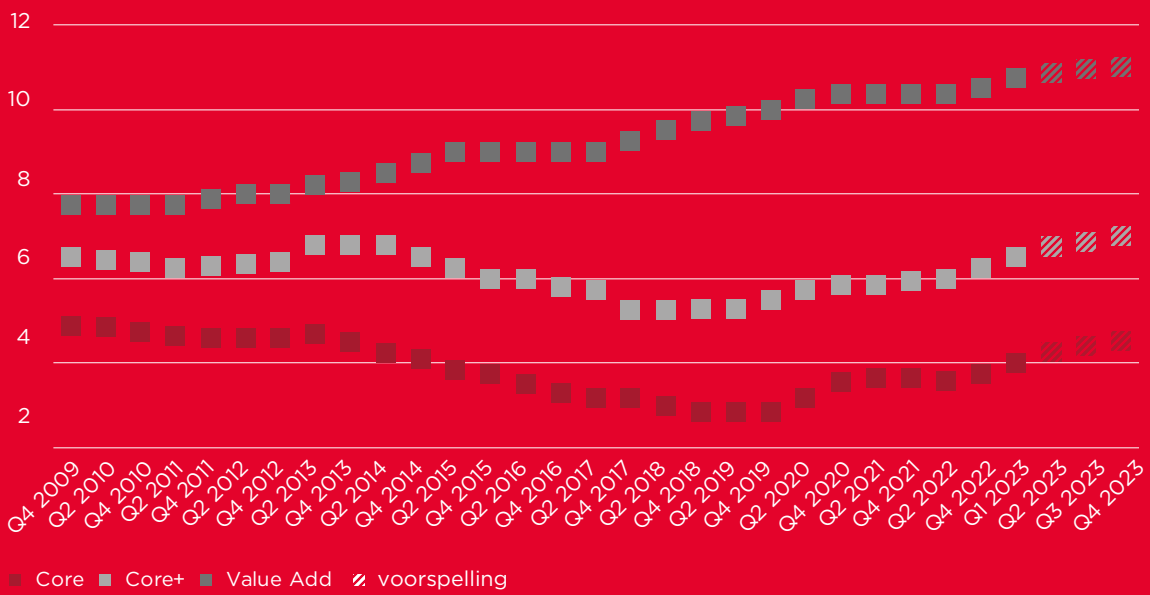
De transactiedynamiek wordt momenteel deels gedempt door de verschillen tussen biedingen en vraagprijzen. Vooral beleggers die gebruik maken van externe financieringen maken momenteel pas op de plaats. Ook is er nog steeds sprake van een discrepantie tussen de boekwaardes en de biedingen die nu worden uitgebracht. De mate en snelheid waarmee winkelvastgoed wordt afgewaardeerd, maakt dat kopers en verkopers weer sneller met elkaar op een lijn zitten, waardoor transactiedynamiek kan toenemen.

Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt
Investeringsvolume winkelmarkt per segment (in mln. euro)



Bron: Cushman & Wakefield, 2023

Ontwikkeling van bruto aanvangsrendementen - winkelruimte
BAR k.k (%) Core, Core+, and Value add



Bron: Cushman & Wakefield, 2023


LeDella
TEA COMPANY
Beverages
Lattes:

In de kernwinkelgebieden van Nederland zijn vooral de particuliere beleggers dominant. Doordat zij nieuwe investeringen veelal met eigen middelen financieren, is de verwachting dat de transactiedynamiek op het binnenstedelijke (high street) segment in 2023 minder hard wordt geraakt dan het dagelijkse (convenience) segment. In het laatstgenoemde segment zal de polarisatie door gaan zetten, waar veelal vaag is naar het top-product. Wel zorgt de gestegen rente voor hernieuwde interesse in het value-add segment van de winkelmarkt doordat andere vastgoedsegmenten als te duur of als te risicovol worden bestempeld. In het highstreet-segment is de 'bodem' in zicht, waarbij de onderkant van de markt zich stabiliseert. Dit doordat de aanvangsrendementen relatief hoog zijn, er scherp door beleggers kan worden ingekocht en deze objecten zich kunnen lenen voor herontwikkeling.

Winkelbeleggers hadden de afgelopen jaren een sterke focus op het 'dagelijkse' convenience segment als gevolg van een goede financierbaarheid, stabiele geldstromen en een laag risicoprofiel. Naast supermarkten waren voornamelijk wijk- en buurtwinkelcentra in trek met winkels in het dagelijkse segment met minimaal twee supermarkten (bij voorkeur een full service gecombineerd met een discounter). Door de populariteit van kleine winkelcentra nam het beschikbare aanbod de laatste jaren snel af. Hoewel voor de beste beleggingsproducten nog steeds goede prijzen worden geboden, wenst een aspirant-koper niet langer de vraagprijs te betalen voor suboptimaal vastgoed.

Ongeacht de behoefte aan externe financiering bepalen beleggers hun gewenste aanvangsrendement wel degelijk aan de huidige rentestand. In het door particuliere beleggers gedomineerde segment van de markt betekent dit dat zij in de regel geen biedingen onder de kostprijs van externe financiering uitbrengen, ongeacht of ze er gebruik van maken. Het heeft ertoe geleid dat er dit jaar relatief weinig nieuw product naar de markt werd gebracht en ook de pijplijn voor de tweede helft van het jaar nog relatief leeg is. Dit betekent dat het investeringsvolume over 2022 van 1,7 miljard euro, in 2023 niet geëvenaard zal gaan worden, maar naar verwachting zal uitkomen op een volume van 1,3 miljard euro. Voor de duurste winkelmeters op de drukste winkelstraten geldt dat de relatieve verkoopbaarheid van het high street segment ten opzichte van de overige retail segmenten sterk is verbeterd, waarbij de interesse van beleggers zich vooral lijkt te richten op de beste locaties van de vijf grootste steden. De combinatie van relatief hoog rendement en mogelijkheden tot alternatieve aanwendbaarheid heeft daaraan bijgedragen.

In de convenience markt is de verwachting voor 2023 dat de lijst met gegadigden voor het top-convenience beleggingsproduct zal uitdunnen en bovendien beperkt blijft tot supermarkten en optimale wijkwinkelcentra. Aangezien vooral fondsbeleggers afhaken door de oplopende rente en verscherpte regels van banken ten aanzien van duurzaamheid, staan institutionele beleggers het best opgesteld. Door de merkbare afkoeling op de woningmarkt is de interesse in het PDV/GDV segment de afgelopen maanden naar evenredigheid afgenomen. De laatste jaren kende het segment juist een opleving onder invloed van de overspannen woningmarkt die nog eens werd versterkt door de coronacrisis. Wel dient opgemerkt te worden dat het core-kapitaal voor het meest optimale product bereid is om hier relatief scherpe aanvangsrendementen voor te betalen.

De retailbeleggingsmarkt betreft een dynamische markt. Geen andere asset-class heeft de afgelopen jaren zoveel te incasseren gehad als de retailmarkt. Dit heeft geleid tot flinke afwaarderingen, nieuwe prijssetting en beperkte interesse onder beleggers en financiers. Prijsdalingen van 30%-40% zijn niet vreemd geweest. De bodem is vermoedelijk bereikt en deze opinie delen ook vele beleggers. De vraag naar retail neemt weer toe en dit kan impliceren dat de retailmarkt weer uit het dal aan het klimmen is.

GEBRUIKERSMARKT

Ondanks de onzekere economische vooruitzichten wordt er mondjesmaat nog steeds door retailers naar nieuwe fysieke winkelruimte gezocht in de gewilde winkelstraten, maar zijn huurverlengingen de nieuwste trend. De afgelopen periode werd door retailers gebruikt om te optimaliseren door consolidatie of relocatie. Zowel aanwezige als nieuwe (internationale) retailers opteren voor gelijkwaardige winkelpanden met dezelfde metrages. Deze selectieve vraagdruk resulteert in een relatief stabiel winkelhuurprijsniveau in vooral de grotere winkelsteden.

Retailers zien zich geconfronteerd met gestegen kosten, terwijl er weinig tot geen groei zichtbaar is in de koopkracht van het winkelend publiek. Dit komt duidelijk tot uitdrukking in de dalende omzetten van de detailhandel sinds mei vorig jaar. De maanden december en januari lieten weliswaar een kleine plus noteren, maar dit lijkt vooral een na-ijleffect van de laatste lockdown te zijn. Het economisch bureau van ING handhaaft haar voorspelling dat voor 2023 een omzetstijging van 2,5% wordt verwacht en dat deze toename vooral door prijsstijgingen worden gerealiseerd.



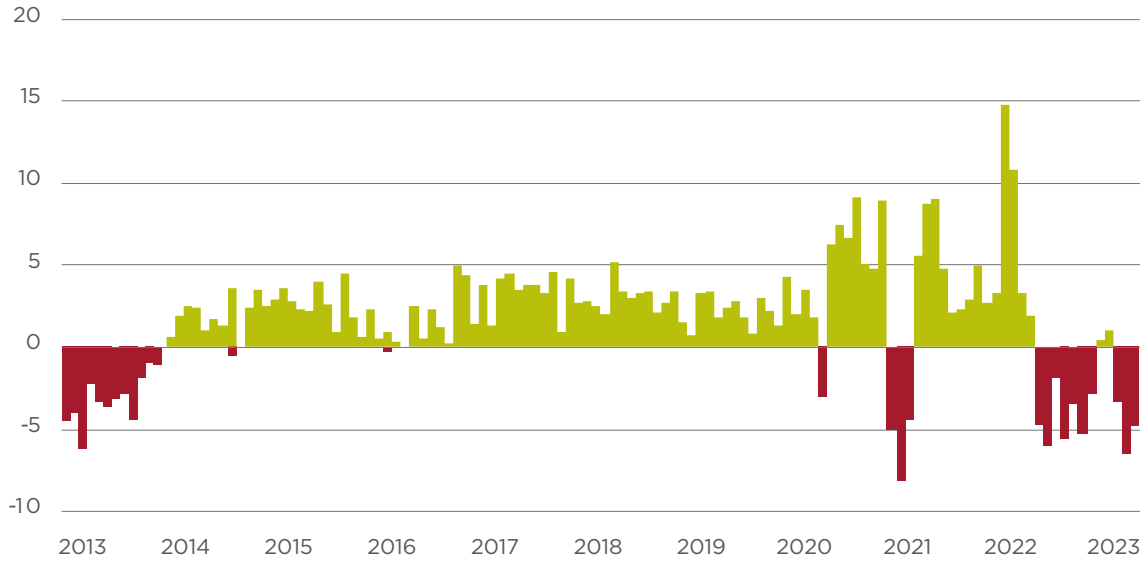


De afgelopen maanden lieten diverse retailers in financiële moeilijkheden zien. Vooral door problemen in de financiële bedrijfsvoering, zoals gestegen rentelasten van zwaar gefinancierde winkelketens, lijken partijen het lastig te hebben. Ook winkelketens die sterk op het online verkoopkanaal leunen, hebben het momenteel zwaar en proberen door de opening van nieuwe fysieke winkels diversificatie aan te brengen.

Een nieuwe trend is de opkomst van relatief onbekende producenten of merken die op zoek zijn naar onmiddellijke exposure bij het grote publiek. In toenemende mate zijn het nieuwe (Chinese) automerken die van deze mogelijkheden gebruik maken. De fysieke winkel als puur marketingkanaal heeft echter wel tot gevolg dat alleen de grootste steden en een Mall of The Netherlands als mogelijke vestigingsplaats worden overwogen en dat veelal een horizon van hooguit 10 jaar wordt gehanteerd.

De tekorten op de woningmarkt blijken een aanjager van transformatiedynamiek op de winkelstraat. Door de sterke stijging van de huizenprijzen is de ombouw van een leeg winkelpand naar een woning op veel plekken een interessante optie geworden. Ook beleidsmatig is er inmiddels sprake van een constructieve houding vanuit de lokale overheid door de bestemming te verruimen naar wonen óf winkels om steden levendig te houden. Het heeft geleid tot een sterke daling van het aantal vierkante meter leegstaande winkelruimte, dat in april jl. nog maar 5,4% van de totale voorraad omvatte. Momenteel is er weinig zichtbare leegstand in de winkelstraat. De (resterende) winkelruimten van de aanloopstraten zijn over het algemeen ingevuld.

Omzetten in de detailhandel
verhouding t.o.v. dezelfde maand een jaar eerder



Bron: CBS, bewerking Cushman & Wakefield

CUSHMAN &
WAKEFIELD