

VAN DER WEERD IJKT TOEKOMSTWAARDE SUPERMARKTVASTGOED

Bureau Van Der Weerd verzorgt ONDER MEER portefeuille-analyses voor eigenaren van supermarkten. Op basis van datagedreven inzichten is goed te anticiperen op de toekomstbestendigheid en waarde van supermarkt vastgoed. We spreken directeur **Jeroen van der Weerd** over zijn werk, de kansen en nieuwe trends op de markt, zoals de invloed van circulaire- en duurzame toepassingen op de waarde van supermarkt vastgoed. 'Schaalvergroting is dé dominante trend in de supermarktsector.'

Jeroen van der Weerd staat bekend als 'supermarkt-geograaf'. In het kader wordt deze term uitgelegd. De bijbehorende dienstverlening van zijn Bureau Van Der Weerd is actueler dan ooit.

WAAR BESTAAT DEZE DIENSTVERLENING ANNO 2023 PRECIES UIT?

'We werken voor twee doelgroepen. Enerzijds: supermarkten die nieuwe locaties willen onderzoeken om hun vestigingsnetwerk uit te breiden of bestaande winkels willen uitbreiden om dit netwerk te versterken. En anderzijds voor vastgoedbeleggers die overwegen om supermarkt vastgoed te (VER)kopen en inzicht willen in de toekomstbestendigheid van een supermarktlocatie in brede zin. Wij voorzien in deze informatiebehoefte. Daarnaast zijn we initiatiefnemer van het platform "Supermarkt & Ruimte", dat al inmiddels ruim twaalf jaar bestaat. Supermarkt & Ruimte organiseert jaarlijkse diverse expertmeetings en studiereizen. In november vindt traditiegetrouw het Supermarkt vastgoedcongres plaats, waarbij onder andere de "Mooiste nieuwe Supermarkt van het Land" wordt gekozen.'

HELDER. KIJKEND NAAR DE PORTEFEUILLE-ANALYSES DIE JE VOOR EIGENAREN VAN SUPERMARKTVASTGOED VERZORGT: HOE BEWEEGT DE MARKT?

'Supermarktlocaties zijn in Nederland schaars en zeer gewild in beleggersportefeuilles vanwege

hun lage risico van de investering, de stabiele huurinkomsten en het gelimiteerde aanbod. Kennis van lokale markten is cruciaal bij het beoordelen van deze investeringen, waarbij vragen over het marktgebied, winkelgroottes, rendementen en toekomstbestendigheid een rol spelen. Wij ondersteunen met gedegen analyses, waardoor investeringen beter te verantwoorden zijn én rendement beter te voorspellen is.'

HOE GAAN JULLIE DAN PRECIJS TE WERK?

'Heel datagedreven. Ons bureau heeft hierin al een reputatie opgebouwd. Wij adviseren hoe je supermarktlocaties nu en in de toekomst kan beoordelen, de risico's kunt duiden in de portefeuille, hoe je je huurstream kunt optimaliseren.'

DE OMZETTEN PER FILIAAL ZIJN NIET OPENBAAR, MAAKT DIT TAXATIES EN OPBRENGST-RAMINGEN LASTIGER?

'De omzetgegevens van supermarktlocaties zijn inderdaad vaak een mysterie. Hoewel nog steeds als vuistregel wordt GEHANTEERD dat de jaarhuur gelijk is aan de weekomzet, klopt dit vaak niet. Om de omzet correct in te schatten, gebruiken we een combinatie van factoren, waaronder inwoneraantallen, marktgebied, huishoudtypen en bestedingscijfers. We verzamelen extra data door ter plaatse concurrenten te onderzoeken en vestigingsplaatsanalyses uit te voeren. Deze



'AI HELPT BIJ LOCATIEKEUZES MAAR NIET BIJ BETROUWBAAR VOORSPELLEN VAN DE SUPERMARKT-OMZET'

informatie wordt vergeleken met gegevens per formule en land, zoals gemiddelde omzet per vierkante meter. We vertrouwen op onze jarenlange ervaring en bewezen trackrecords om nauwkeurige omzetprognoses te maken.'

WE LEZEN VEEL OVER DE OPKOMST VAN AI IN ALLERLEI SECTOREN. IS DEZE TECHNIEK OOK RELEVANT VOOR JULLIE BUREAU?

'Onze aanpak is vooral gebaseerd op menselijke expertise en niet op kunstmatige intelligentie. Big data is zeker onderdeel van onze aanpak, maar uiteindelijk bepaalt locatiekwaliteit het succes van de winkel en wordt lokaal het verschil gemaakt. Dat aspect ondervang je alleen met locatiebezoek en sociaal-geografisch inzicht en niet met AI.'

HEBBEN FRANCHISERS OOK IETS AAN JULLIE INFORMATIE?

'Jazeker. Grote ketens als Albert Heijn, Plus of Jumbo hebben volgens de nieuwe franchisewet een informatieplicht om hun ondernemers van een omzetprognose te voorzien. Deze moet realistisch zijn, maar is dit niet ALTIJD. Hier liggen inderdaad grote mogelijkheden vanuit ons bureau voor retailers en hun franchisers. Ook in de huurwetgeving spelen prognoses een steeds grotere rol. Waarbij vragen kunnen spelen als: levert de huurder voldoende inspanning om tot een goede prestatie te komen? Een goed onderbouwde omzetprognose biedt juridische houvast bij zulke vragen.'

EEN ANDERE BELANGRIJKE TREND IN WINKELVASTGOED ZIJN DUURZAAMHEIDSTOEPASSINGEN, DIE INVLOED KUNNEN HEBBEN OP DE WAARDE VAN HET VASTGOED. WAT MERKT BUREAU VAN DER WEERD HIERVAN?

'Binnen ons platform Supermarkt & Ruimte zijn we inmiddels actief op dit gebied en verwachten dat duurzaamheid een nog belangrijker aandachtspunt zal zijn bij de herontwikkeling van supermarktvastgoed. Via het platform verbinden

wij vastgoedpartijen en supermarktformules met toonaangevende spelers binnen de transitie naar duurzaam en toekomstbestendig vastgoed.'

WELKE AMBITIE HEB JE MET HET PLATFORM SUPERMARKT & RUIMTE?

'Dankzij begunstigers en sponsors lukt het om een belangrijke rol te vervullen om onze achterban elkaar te laten inspireren, te netwerken en kennis te delen. De afgelopen twaalf jaar hebben wij een sterk platform neergezet. De komende jaren willen we ons vizier nog sterker richten op winkelcentra met supermarkten als "anker". Deze winkelcentra koersen af op een enorme herstructureringsopgave en een enorme uitdaging wat betreft duurzaamheid en circulariteit, met impact op de waarde het vastgoed.'

TENSLLOTTE, SCHAALVERGROTING IS DÉ DOMINANTE TREND IN DE SUPERMARKTSECTOR. WAT GAAT DIT BETEKENEN?

'We zien dat winkels meer vierkante meters willen toevoegen, met 1.400 tot 1.600 vierkante meter netto als nieuwe standaard. Waarom? Deze maatvoering maakt de supermarkt toekomstbestendiger. Omdat klanten meer ruimte wensen, er behoefte is aan meer productaanbod en aan een aangenamere winkelomgeving. Daarnaast is er meer ruimte nodig voor de versafdelingen. De actuele consolidatietrend sluit hier op aan. Grotere ketens ontlenden hun concurrentiekracht aan schaal, waar het gaat om omvang van de winkel en aantal winkels - en waar het inkoopkracht betreft. Goed voorbeeld is de recente aankondiging van Jumbo om meer "inkoopkracht" te genereren door met onder andere Edeka samen te werken. Op die manier kan Jumbo blijven concurreren. In de nabije toekomst zal consolidatie blijven plaatsvinden. Wie wil weten wat dit alles betekent voor de waarde en toekomstbestendigheid van zijn, haar of (beoogd) supermarktvastgoed, is bij Bureau Van Der Weerd aan het juiste adres.'

'VERDUURZAMING EN CIRCULARITEIT HEBBEN IMPACT OP DE WAARDE VAN SUPERMARKTVASTGOED'

JEROEN VAN DER WEERD

*Supermarktgeograaf Bureau
van der Weerd*

VOORAL BEZIG MET:

Supermarktlocaties

OVER TIEN JAAR:

Zijn we minstens net zo
succesvol als nu

HET KANTOORMOMENT VAN DE DAG:

Lunchbreak

LEUKSTE COLLEGA:

Daan Merckx

BUITEN DE DEUR NAAR:

Inspirerende steden in Europa
met foodretail en supermarkten

DE STAND VAN HET LAND:

Kansrijk

UITKIJKEN NAAR:

Zomer

ZORGEN VOOR/OVER:

Sociale ongelijkheid

NIET VERGETEN:

Telefoon

ONMISBAAR:

Gezondheid

BELANGRIJKSTE PERSOON/ PERSONEN:

Margriet, Anne-Rose, Bart-Jan
en Amy-Linde

AANVAARDEN:

Veranderingen

DURVEN:

Bureau van der Weerd te laten
groeien

GOEDE VOORNEMENS:

Gitaar leren spelen

NOOIT MEER DOEN:

Jezelf onderschatten

VRIJE TIJD:

Vakantie, tennis, fitness, waarde-
volle momenten met mijn gezin

WELK CIJFER GEEF JE 2023:

9

DE BELANGRIJKSTE LES WAS:

Calculeren naar waarde i.p.v. tijd

MOOISTE BEZOCHTE STAD:

Barcelona en Londen

BESTE ZET:

Verdere professionalisering van
Supermarkt & Ruimte

BESTE ZAKELIJKE BIJEENKOMST:

Supermarktvastgoedcongres

OPVALLENDSTE NIEUWS:

Gevallen kabinet

WAT IS JE PLAN VOOR 2024:

Groeien

WAT GA JE ANDERS DOEN DAN IN 2023:

Meer samenwerken

WAT IS JE GROOTSTE UITDAGING:

Durven loslaten

WAT DOET DE SUPERMARKT GEOGRAAF?

Jeroen van der Weerd houdt zich als supermarktgeograaf bezig met ruimtelijk marktonderzoek voor supermarktlocaties in opdracht van formules, ondernemers, gemeenten en vastgoedpartijen. Diens werk omvat het analyseren van de ruimtelijke aspecten van supermarkten, zoals locatie, parkeermogelijkheden, centrale ligging in het marktgebied en de bevolkingsdichtheid in dat gebied. Zijn BEDRIJF Bureau Van Der Weerd verstrekt advies over vestigingsplaatsen en maakt onderbouwde schattingen van omzetten, cruciaal belang ivoor investeringsbeslissingen, omdat het openen van een nieuwe supermarkt immers miljoenen kost. Een van de meest gestelde vragen aan Bureau Van Der Weerd is hoeveel omzet een supermarkt kan genereren en of deze omzet in verhouding staat tot de huurkosten en andere uitgaven. Gemiddeld heeft een supermarkt een weekomzet van grofweg anderhalve ton tot twee ton euro met een winstmarge van minder dan vijf procent en is de huurprijs aan de omzet gekoppeld. Dus is het is van groot belang om te weten of een verwachte omzet haalbaar is voordat een vestiging wordt geopend resp. wordt uitgebreid. Hierbij helpt de supermarktgeograaf.

bureauvanderweerd.nl

Meer info Supermarkt & Ruimte:

supermarktenruimte.nl