

Regio-analyse Oost-Nederland

'Blurring geeft retailers de kans zich te onderscheiden'

De cijfers zijn dit jaar best goed voor stenen winkels, zeggen de collega's. 'In tegenstelling tot vorig jaar. De faillissementen komen groot in de krant, dat schept een negatief sentiment.' Goed nieuws is dat de markt zeker in beweging is. 'Er gebeurt veel, er zijn ook veel kansen, maar natuurlijk ook nog wel de nodige uitdagingen. De kwaliteit en de juiste mix staan onder druk.'

Het zijn met name de centra als Enschede en Hengelo die het 'in de volledige breedte hartstikke goed doen'. De wijkwinkelcentra hebben een grotere uitdaging met het vullen van leegstand. Rob Temmink: 'In de loop der jaren is daar toch gemiddeld gezien meer leegstand ontstaan. Dat komt overwegend door het wegvallen van allerlei ambachtelijke beroepen zoals de slager en de groenteboer. Daar is gewoon geen opvolging in. Deels wordt dat opgevuld door horeca, bezorgservices of nóg een kapper. Maar bij de kwaliteit kun je soms vragen stellen, dat staat echt onder druk.'

Animo

In de binnensteden is de leegstand dan weer gemakkelijker op te vullen, ziet Niels Euverman. 'In een binnenstad zijn veel meer mogelijkheden voor andere soorten invulling. >



Regio-analyse Oost-Nederland

Dat kan cultuur zijn, horeca, maatschappelijk en zelfs kantoorruimtes in de winkelstraat. Daarnaast natuurlijk de transformatie naar wonen. Dat zijn allemaal functies die je in een wijkwinkelcentrum minder snel zult zien. Het is lastig omdat je graag een mooie winkelmix ziet in zo'n centrum, gevoed door de dagelijkse zaken, aangevuld met wat textiel of horeca. Soms is er gewoon geen animo om op een bepaalde plek een goede invulling te krijgen. Bijvoorbeeld omdat er al concurrerende aanbieders zitten. In de dienstensector ligt dat wel anders, daar zie je best wat groei, met name in de persoonlijke verzorging.'

Investerings

Personeel is voor iedere branche eigenlijk een probleem. Bovendien, zegt Lars Bökkerink, zijn de aanvangsinvesteringen aanzienlijk. 'Zeker met een casco winkel, dat is voor

een lokale ondernemer vaak moeilijk haalbaar. En dan moet je ook nog inkopen en personeel aantrekken. Wat ik wél zie is dat de ondernemers die slagen, toch de mensen zijn die echt creatief zijn, die passie hebben. Veel van de starters zijn online begonnen en maken de stap naar een fysieke winkel. Een mooi voorbeeld hiervan is Guts & Gusto dat haar roots heeft in Twente. Ze hebben onlangs hun 15e winkel geopend. Ook zie je dat lokale ondernemers er andere dingen naast doen, zoals een proeverij bij een slijter, of woonwinkels die workshops organiseren. Je moet je echt ergens op onderscheiden. Je ziet dan ook dat ondernemers met heel veel inzet leuke concepten tot succes weten te maken. Daardoor is de markt echt heel dynamisch.'

Daadkracht

Er is, kortom, behoorlijk wat positief senti-

ment onder de retailers, beamen de heren. Wat daaraan zeker bijdraagt is de medewerking van vastgoedeigenaren. Die bijvoorbeeld helpen met voorinvesteringen in de winkel. Ook de medewerking van gemeentes, bijvoorbeeld met vergunningen, is cruciaal. 'Blurring geeft ondernemers de kans om zich te onderscheiden.' Ook de vastgoedadviseur heeft hier een rol in, zegt Rob. 'Wij kunnen goed inschatten welke trends er spelen en waar ondernemers behoefte aan hebben. Wij zitten met regelmaat aan tafel bij gemeenten, waarbij de ene

initiatiefrijker is dan de ander. Hoe meer informatie zij uit de markt krijgen, hoe beter ze de markt kunnen begrijpen en daarop in kunnen inspelen. Wij geven inzicht in waarom een winkel al een periode leegstaat, en dan zie je dat gemeenten ook daadkracht hebben om meer mogelijk te maken.' 'We hebben tenslotte allemaal hetzelfde belang,' stelt Niels. 'Van consument en retailer tot vastgoedeigenaar en gemeente, iedereen heeft baat bij een dynamische binnenstad, en, breder nog, een dynamische leefomgeving die verder reikt dan het centrum.'

WIE ZIJN?

Niels Euverman is eigenaar van Euverman Bedrijfsmakelaars en Vastgoedbeheerders uit Hengelo. Het kantoor verzorgt de vastgoedmarkt in heel Oost Nederland, in alle sectoren. Daarnaast is hij bestuurslid van de vakgroep Business van de NVM.

Lars Bökkerink is sinds vier jaar werkzaam als vastgoedadviseur en junior-taxateur bij Euverman Bedrijfsmakelaars en Vastgoedbeheerders en gespecialiseerd in retail.

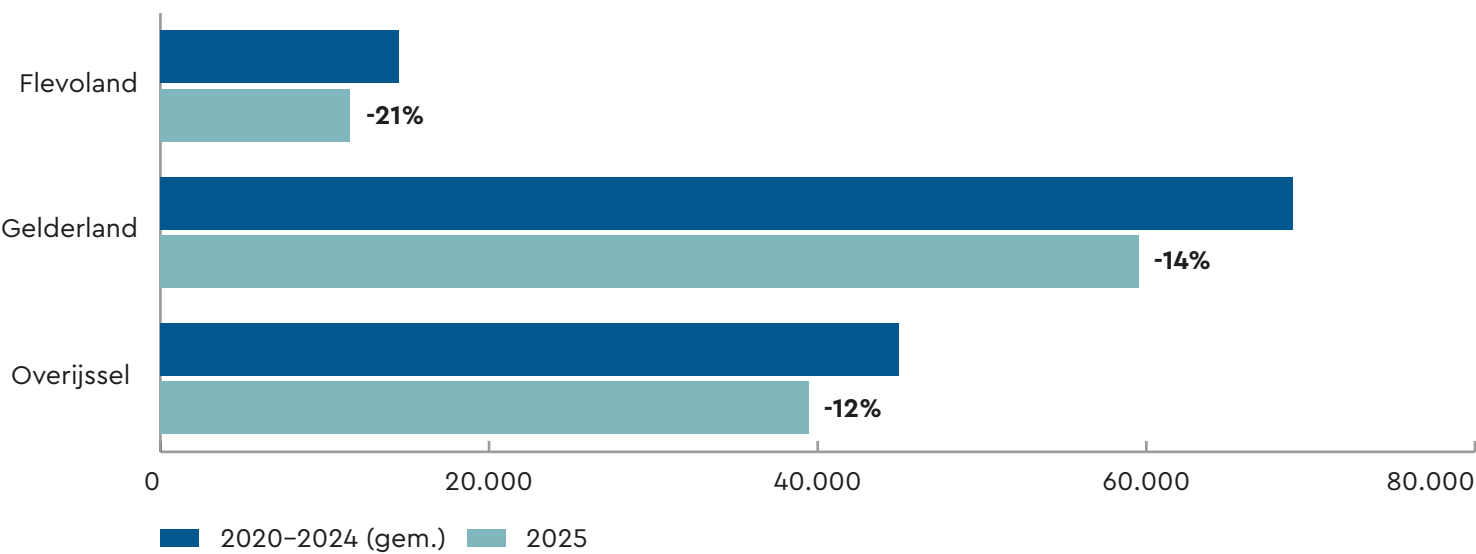
Rob Temmink is bijna 16 jaar bedrijfsmakelaar en retailspecialist bij Snelder Zijlstra Bedrijfsmakelaars, en is tevens mede-eigenaar. Het kantoor is al 135 jaar actief in de regio Twente.



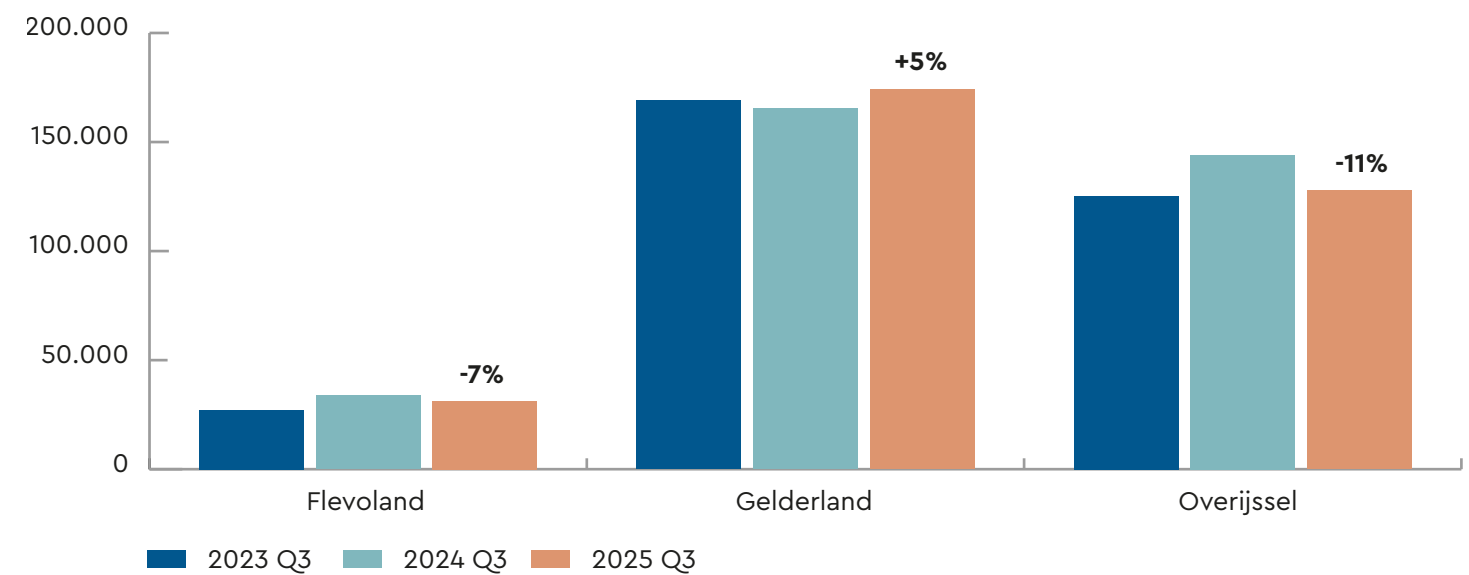
'DE ONDERNEMERS
DIE WÉL SLAGEN
ZIJN ECHT DE MENSEN
MET PASSIE, DIE
CREATIEF ZIJN'

Regio-analyse Oost-Nederland

Opname in m² in de eerste drie kwartalen



Aanbod in m²



Wat valt op?

- In alle provincies in de regio Oost is de opname van winkelruimte in de eerste drie kwartalen lager dan het gemiddelde van afgelopen jaren. Flevoland kent de grootste afname met 21%, gevolgd door Gelderland (-14%) en Overijssel (-12%).
- De opname cijfers in de Gelderse plaatsen verschillen sterk. Nijmegen laat een sterkste stijging zien (+71%), terwijl de opname cijfers in Ede (-53%) en Arnhem (-33%) fors lager liggen dan de afgelopen jaren.
- Het aanbod van winkelruimte in provincie Gelderland ligt in het derde kwartaal van 2025 bijna 10.000 m² hoger dan een jaar eerder (+5%). Dit komt mede door de grote stijging van het aanbod in Arnhem (+53%).
- In de provincies Flevoland en Overijssel daalt het aanbod. Op dit moment wordt 31.200 m² winkelruimte aangeboden in Flevoland. Dit is 7% minder dan een jaar eerder. In Overijssel staat 11% minder winkelruimte in aanbod ten opzichte van een jaar eerder.

Opname & aanbod in m² naar woonplaats

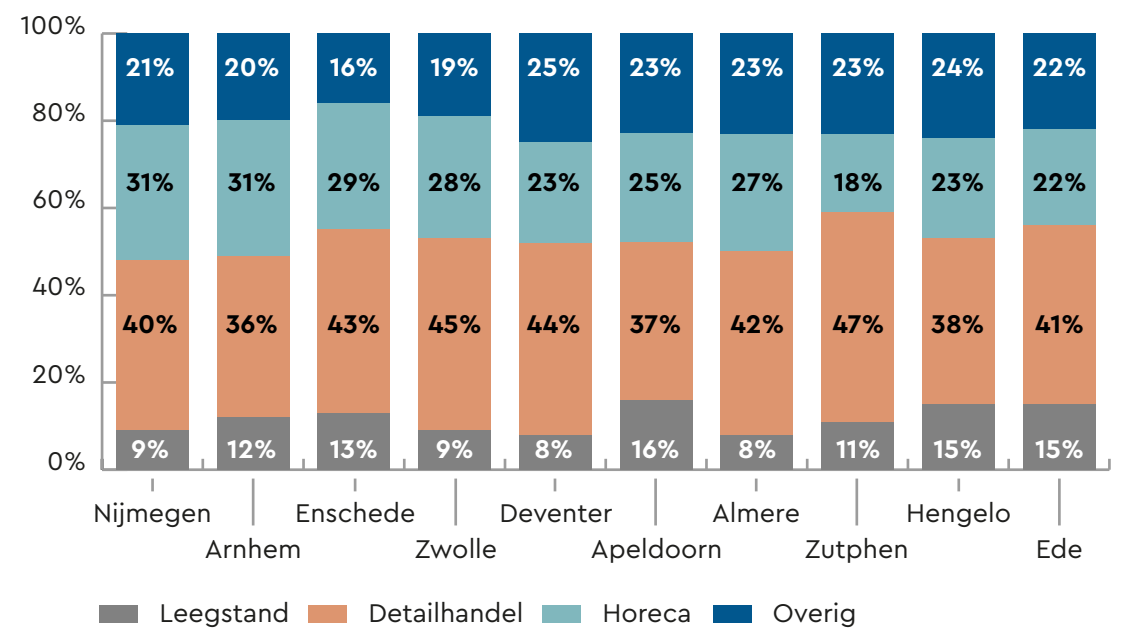
	Opname Q1 – Q3			Aanbod		
	2020-2024 (gem.)	2025	↑↓%	2024 Q3	2025 Q3	↑↓%
Nijmegen	5.800	9.900	71%	19.400	13.200	-32%
Arnhem	9.700	6.500	-33%	9.400	14.400	53%
Enschede	10.300	7.900	-23%	26.900	16.000	-41%
Zwolle	4.000	4.600	15%	12.200	12.600	3%
Deventer	4.700	6.000	28%	26.300	25.700	-2%
Apeldoorn	6.400	5.300	-17%	13.400	12.600	-6%
Almere	8.500	8.200	-4%	17.900	15.200	-15%
Zutphen	2.500	3.100	24%	8.700	7.800	-10%
Hengelo	3.600	4.000	11%	12.700	6.800	-46%
Ede	3.000	1.400	-53%	17.900	19.200	7%

Regio-analyse Oost-Nederland: focus op binnensteden

Top 10 centrale winkelgebieden



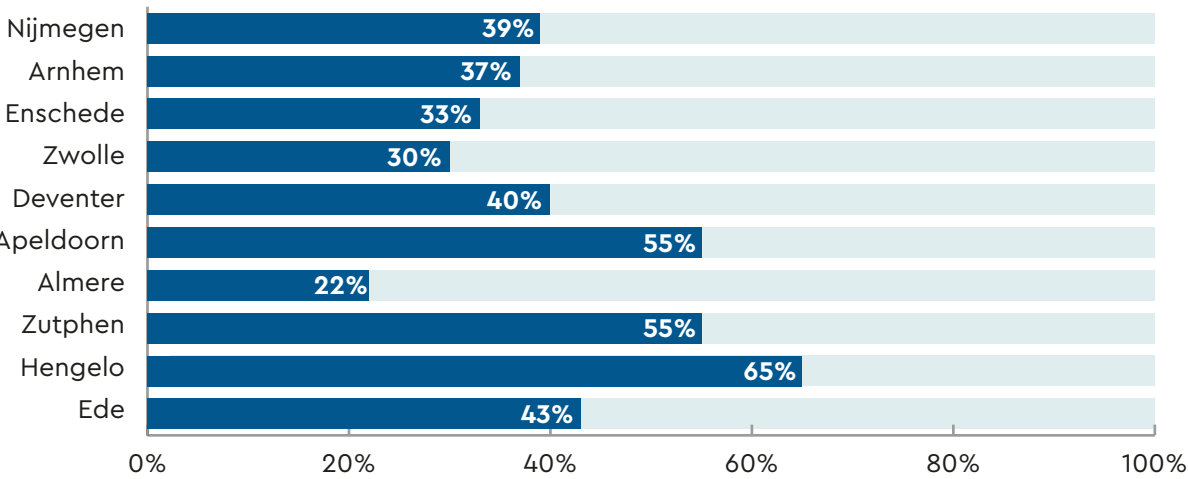
Branchering en leegstand



Wat valt op?

- De centra van Arnhem en Nijmegen zijn de grootste winkelgebieden in de regio. De leegstand is in Nijmegen (9%) lager dan in Arnhem (12%), maar in Nijmegen staat een groter deel van de panden al langer dan twee jaar leeg.
- In Hengelo stond 65% van de leegstaande panden ook twee jaar geleden al leeg. Het aantal winkels daalde er sinds 2020 met 6%, maar het winkelbestand zal verder moeten krimpen om de huidige leegstand van 15% terug te dringen. Een vergelijkbaar beeld zien we in Ede.
- Om de huidige leegstand van 16% in Apeldoorn te verminderen, moet het winkelgebied de komende jaren verder krimpen. De afname van de afgelopen vijf jaar (-2%) was daarvoor te beperkt.
- In Almere is het aantal verkooppunten sinds 2020 met 7% gedaald. De leegstand van 8% is relatief laag, net als het aandeel langdurige leegstand van twee jaar of meer (22%).

% leegstand > 2 jaar



Bronnen data: Locatus, bewerkt door brainbay

Verandering verkooppunten versus huidige leegstand

