

VAN KOOPSTROMEN NAAR KASSTROMEN

DE TOENEMENDE KLOOF TUSSEN STERKE EN ZWAKKE RETAILLOCATIES

Whitepaper



INTRODUCTIE

De consument bepaalt uiteindelijk waar waarde ontstaat in retailvastgoed. De afstand tussen sterke en zwakke winkelgebieden loopt daarbij verder op – niet alleen tussen steden, maar juist ook binnen steden zelf. Wie koopstromen begrijpt, weet waar vraag naar winkelruimte structureel sterk blijft. Het Koopstromenonderzoek Randstad 2025 (KSO)¹ maakt deze beweging zichtbaar en laat zien hoe bestedingen zich herverdelen binnen het retaillandschap. In het vervolg van deze analyse wordt duidelijk hoe deze verschuiving in koopstromen zich vertaalt naar het functioneren van verschillende typen winkelgebieden – en uiteindelijk naar kasstromen.



1. <https://koopstromen.nl/randstad/resultaten/>

CONTEXT EN TRENDS: EEN VERANDEREND RETAILLANDSCHAP

De uitkomsten van het KSO laten zien dat de retailmarkt structureel verandert. De groei van de bevolking vertaalt zich niet langer in groei van winkelmeters. Tussen 2021 en 2025 nam het aantal inwoners in de Randstad met 3,7% toe, terwijl het aantal winkels met 8% daalde en het winkelvloeroppervlak met 3% afnam. De markt verschuift daarmee van uitbreiding naar herverdeling en efficiënter ruimtegebruik.

In sectoren zoals mode en sport is het winkelopervlak de afgelopen tien jaar met bijna 20% afgenomen, mede door de blijvend sterke positie van online. Die groei raakt vooral middelgrote en minder onderscheidende winkelgebieden, waar de druk op het functioneren het grootst is.

Ook economisch verandert het speelveld. Hoewel inkomens zijn gestegen, bleef deze groei achter bij de inflatie, waardoor de reële koopkracht licht is afgenomen. Consumenten maken daardoor bewustere keuzes, met een grotere focus op gemak, nabijheid en prijs.

Wat is het Koopstromenonderzoek (KSO)?

Het Koopstromenonderzoek Randstad 2025 (KSO) analyseert het koopgedrag van ruim 70.000 consumenten en brengt in kaart waar bestedingen plaatsvinden en hoe deze zich ontwikkelen.

Het onderzoek onderscheidt verschillende typen winkelgebieden, zoals binnensteden, wijk- en buurtcentra en perifere clusters, en vergelijkt de uitkomsten met eerdere edities (2016 en 2021).

Hoewel het KSO primair wordt gebruikt voor beleidsdoeleinden, biedt het ook directe inzichten voor beleggers: het laat zien waar koopstromen zich concentreren en welke locaties structureel aan aantrekkingskracht winnen of verliezen.

<https://koopstromen.nl/randstad/resultaten/>

Tegelijk verandert de rol van fysieke retail. Winkels vervullen steeds minder een puur transactionele functie en worden vaker onderdeel van een bredere beleving, gecombineerd met horeca en leisure. Ook neemt schaal toe: het aantal winkels neemt af, terwijl de gemiddelde winkelgrootte groeit en supermarkten gemiddeld steeds groter worden.

Opvallend is dat deze krimp niet leidt tot structureel hogere leegstand. Door transformatie naar andere functies en het schrappen van incurante meters blijft de leegstand beheersbaar. In met name binnensteden speelt ook een verbreding van de functiemix, waaronder horeca en dienstverlening, een rol in het opvangen van deze verandering.

De kern is dat bestedingen zich concentreren in een kleiner aantal sterke locaties. Niet het aantal winkels op zichzelf, maar de aantrekkingskracht van locaties bepaalt waar koopstromen naartoe bewegen en waar waarde ontstaat. Voor beleggers wordt daarmee steeds duidelijker dat waarde niet wordt bepaald door schaal alleen, maar door de mate waarin een locatie koopstromen weet aan te trekken.

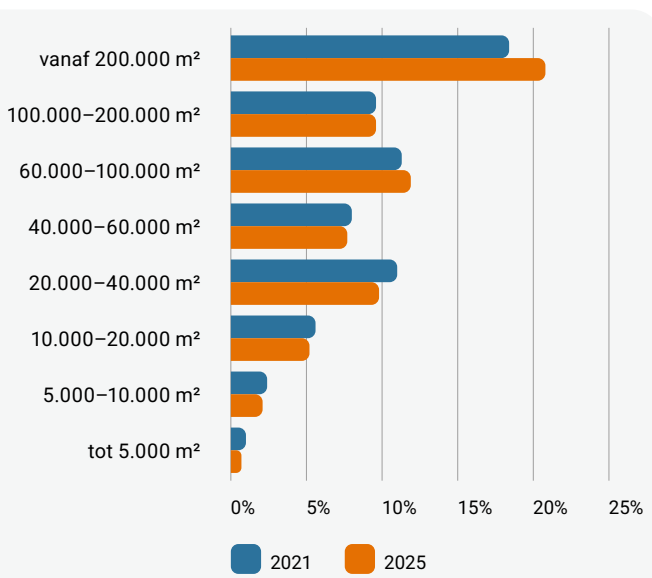


BINNENSTEDEN: GROEIENDE KOOPSTROMEN NAAR DE G4 VERSTERKEN DE HIËRARCHIE

Centrale winkelgebieden zoals binnensteden zijn bij uitstek de plekken waar koopstromen samenkomen. Waar tijdens de coronaperiode lokale winkelgebieden profiteerden van nabijheid, laten de meest recente cijfers zien dat koopstromen zich opnieuw concentreren in grotere en onderscheidende binnensteden.

Ook in binnensteden neemt het winkelaanbod verder af, maar die krimp vertaalt zich niet in een zwakkere positie. Integendeel: uit het KSO blijkt dat het marktaandeel van de vier grote binnensteden in het recreatieve winkelaanbod² fors is gestegen. De G4 is inmiddels goed voor circa 21% van de totale omzet in dit segment in de Randstad, ten koste van middelgrote en kleinere centrumgebieden (figuur 1). De winst zit niet in meer meters winkelaanbod, maar in een groter aandeel van de totale bestedingen.

Figuur 1: Ontwikkeling marktaandeel 'recreatief' Randstad (2021-2025), binnensteden



Bron: KSO2025, figuur afgeleid door Achmea Real Estate

Retail is niet langer de enige drager, maar maakt steeds vaker deel uit van een bredere functiemix met horeca, leisure, cultuur en dienstverlening. In grote binnensteden is het horeca-aanbod, met name in koffie en daghoreca, de afgelopen jaren sterk toegenomen, terwijl het aantal winkels afneemt. De binnenstad ontwikkelt zich daarmee van een plek om alleen te winkelen naar een plek om te verblijven.

Deze ontwikkeling leidt tot toenemende differentiatie tussen binnensteden. Grote en onderscheidende centra, zoals Amsterdam, Utrecht, Den Haag en Rotterdam, profiteren van hun schaal en aantrekkingskracht en trekken bestedingen naar zich toe. Ook sterke regionale centra zoals Leiden en Amersfoort, evenals grootschalige concepten zoals The Mall of the Netherlands, laten een positief beeld zien. Daartegenover staan middelgrote binnensteden zonder duidelijke positionering, die terrein verliezen en vaker te maken hebben met afvloeiing van koopkracht – met name wanneer zij in de nabijheid van grotere steden liggen.

Het KSO laat dit ook concreet zien. In de regio Utrecht verliezen onder andere Houten, Maarssen en Woerden marktaandeel in de recreatieve sector. In de regio Den Haag geldt dit voor onder meer Stadshart Zoetermeer, Rijswijk, In de Boogaard, Leyweg en Megastores.

Per saldo ontstaat een meer gepolariseerd landschap met een steilere winkelhiërarchie. Bestedingen concentreren zich in een beperkt aantal dominante binnensteden, terwijl middelgrote en minder onderscheidende centra structureel terrein verliezen. Voor beleggers betekent dit dat succes in binnensteden steeds minder vanzelfsprekend is en in toenemende mate afhankelijk wordt van de specifieke positie binnen de stad.

2. Recreatief winkelaanbod bestaat uit de branches: Mode & Luxe, Huishoudelijk, Sport & Spel en Media & Hobby (bron: KSO2025, figuur 1.3, pagina 20)

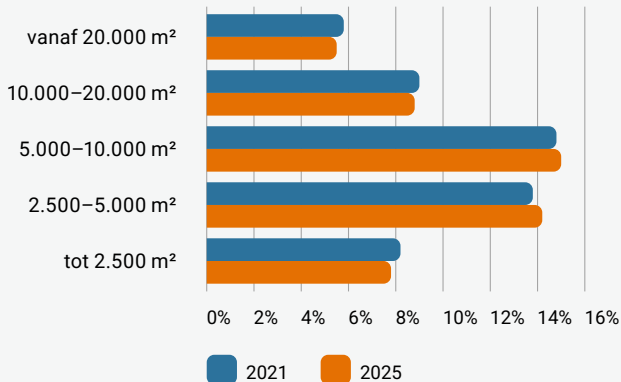
WIJK- EN BUURTCENTRA: STABIELE KOOPSTROMEN VRAGEN OM SCHAAL EN EEN STERK PROFIEL

Ondersteunende winkelgebieden, zoals wijk- en buurtcentra, vervullen een andere maar minstens zo relevante rol in het retaillandschap. Waar binnensteden profiteren van de aantrekkingskracht van schaal en beleving, draaien deze centra primair op nabijheid en dagelijkse behoefte.

Tijdens de coronaperiode profiteerden deze centra bovengemiddeld van hun functie dicht bij huis. Het KSO laat zien dat deze verschuiving deels is genormaliseerd, maar dat wijk- en buurtcentra hun sterke positie in de dagelijkse sector grotendeels hebben behouden.

Die robuustheid komt voort uit de dominante rol van supermarkten en andere dagelijkse voorzieningen. Deze functies zorgen voor een stabiele en frequente bezoekersstroom en vormen daarmee het fundament onder het functioneren van deze centra.

Figuur 2: Ontwikkeling marktaandeel 'dagelijks' Randstad (2021-2025), ondersteunende winkelgebieden



Bron: KSO2025, figuur afgeleid door Achmea Real Estate

Tegelijkertijd laat het KSO zien dat schaal en programmering bepalend zijn. Wijkcentra met een duidelijke trekkersrol – vaak een of twee moderne supermarkt(en) met een compact en complementair aanbod – weten hun positie goed vast te houden. Kleinere of versnipperde centra zonder duidelijke ankerfunctie voor het verzorgingsgebied zijn kwetsbaarder en verliezen sneller koopkracht aan andere winkelgebieden. Ook het niet-dagelijkse aanbod staat hier onder druk, waardoor grotere centra met een minder scherp profiel marktaandeel verliezen (figuur 2).



Daarmee verschuift het profiel van veel wijk- en buurtcentra verder richting convenience en dagelijkse boodschappen. Consumenten bezoeken deze centra frequent en doelgericht, met een duidelijke focus op gemak en nabijheid.

In de praktijk speelt ook de kwaliteit en actualiteit van het vastgoed een rol. Veroudering van centra kan leiden tot een afnemende aantrekkingskracht, waardoor gerichte investeringen nodig zijn om het aanbod aantrekkelijk te houden en te blijven voldoen aan duurzaamheidsvereisten.

Per saldo ontstaat ook binnen deze categorie een duidelijk onderscheid tussen robuuste en kwetsbare locaties. Voor beleggers betekent dit dat stabiliteit in wijk- en buurtcentra geen gegeven is, maar het resultaat van de juiste schaal, een sterke ankerfunctie, het doen van de benodigde investeringen, verduurzaming en actief beheer.

VAN KOOPSTROMEN NAAR KASSTROMEN: IMPLICATIES VOOR BELEGGERS

De inzichten uit het KSO laten zien dat koopstromen zich steeds sterker concentreren in een beperkt aantal dominante locaties. Voor vastgoedbeleggingen betekent dit dat de winnaars de locaties zijn die structureel koopstromen weten te binden, gedreven door aantrekkingskracht en kwaliteit van het aanbod.

Voor binnensteden betekent dit dat met name de grootste en meest onderscheidende centra hun positie verder versterken. Deze locaties combineren schaal, internationale formules, bereikbaarheid en beleving via functiemix en zijn daardoor beter in staat om bezoekers en bestedingen aan te trekken. Dit vertaalt zich in lagere leegstand en stabielere kasstromen.

Voor wijk- en buurtcentra ligt de nadruk op een andere succesfactor. Hier zijn het juist nabijheid, frequentie en de aanwezigheid van sterke dagelijkse trekkers die bepalend zijn voor het functioneren. Centra met een duidelijke ankerfunctie en een logisch samengesteld aanbod bieden voorspelbare en stabiele inkomsten-

stromen, terwijl centra zonder duidelijke positionering onder druk staan. In de praktijk speelt ook de kwaliteit en actualiteit van het vastgoed een rol. Veroudering kan leiden tot een afnemende aantrekkingskracht, waardoor gerichte investeringen nodig zijn om het aanbod op peil te houden.

Per saldo wordt het risicoprofiel van retailvastgoed scherper zichtbaar. Waar de coronaperiode tijdelijk zorgde voor een herwaardering van lokale winkelgebieden, laten de uitkomsten van het KSO zien dat de onderliggende trend van concentratie zich opnieuw heeft doorgezet. Sterke binnensteden en goed functionerende wijkcentra bieden daarmee perspectief op stabiele kasstromen, terwijl middelmatige en onvoldoende gepositioneerde locaties structureel onder druk staan. Uiteindelijk bepaalt de consument waar waarde ontstaat: waar koopstromen zich concentreren, ontstaan robuuste kasstromen en ligt het fundament voor rendement.



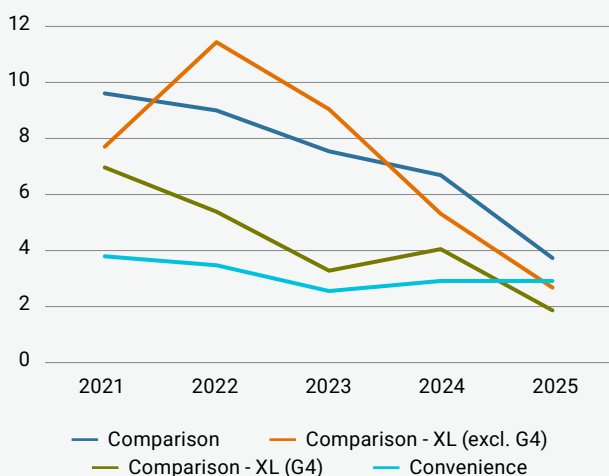
SELECTIEF BELEGGEN IN EEN GEPOLARISEERD RETAILLANDSCHAP: PORTEFEUILLESTRATEGIE ACHMEA DUTCH RETAIL PROPERTY FUND

De portefeuillestrategie van het Achmea Dutch Retail Property Fund (ADRF) sluit aan bij het beeld uit het Koopstromenonderzoek dat bestedingen en bezoekers zich concentreren in een beperkt aantal dominante binnensteden. In het segment 'recreatief winkelen' vertaalt die concentratie zich naar de grootste binnensteden, waar schaal, bereikbaarheid, functiemix en beleving de aantrekkingskracht bestendigen. De kernvraag is daarbij in hoeverre koopstromen zich ook vertalen naar robuuste kasstromen.

Financiële data van deelnemende institutionele beleggers in de MSCI-winkelbenchmark bevestigt dit beeld. De vraag naar winkelruimte op prime stedelijke XL-locaties blijft sterk, wat zich vertaalt in lage leegstand. In de G4³ is de financiële leegstand in 2025 gedaald tot onder de 2%, terwijl ook in andere grote en middelgrote steden een duidelijke daling zichtbaar is. In convenience-centra ligt de leegstand de afgelopen jaren stabiel op circa 2,5% tot 2,9% (figuur 3).

Voor beleggers is uiteindelijk het gerealiseerde rendement bepalend. De MSCI-winkelbenchmark laat

Figuur 3: Ontwikkeling financiële leegstand 'comparison' en 'convenience' MSCI-benchmark



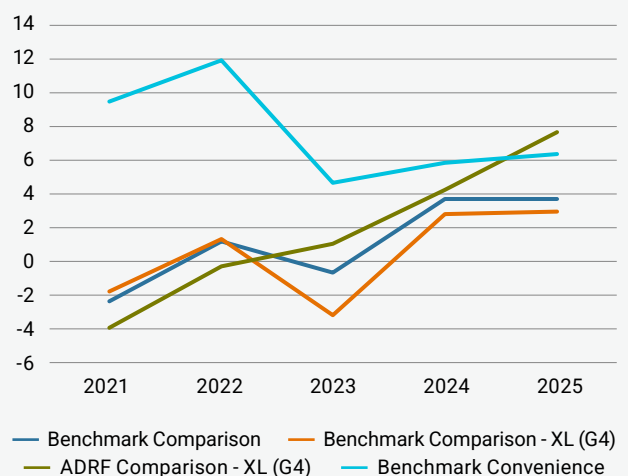
Bron: MSCI (2026), bewerking door Achmea Real Estate

zien dat het totaalrendement in de G4-steden zich positief ontwikkelt (figuur 4). Het jaar 2023 is een uitzondering geweest waarin de waardecorrectie door oplopende rentes zichtbaar werd. Dat effect is in deze steden sterker zichtbaar vanwege de relatief lage aanvangsrendementen.

Tegelijkertijd is selectie en actief beheer binnen dit segment bepalend. Dit wordt onderstreept door de resultaten van het ADRPF. Het fonds realiseert in de G4-steden over de afgelopen drie jaar een gemiddeld positief totaalrendement en een outperformance ten opzichte van de benchmark. Daarbij wordt zelfs het traditioneel sterke convenience-segment overtroffen.

De huidige portefeuille is daarmee het resultaat van jarenlange actieve optimalisatie langs deze uitgangspunten en is inmiddels grotendeels 'fit to strategy'. De combinatie van gerichte allocatie naar dominante locaties en actief asset management blijkt daarmee bepalend voor het realiseren van stabiele kasstromen en structureel rendement.

Figuur 4: Ontwikkeling totaal rendement comparison en convenience (MSCI-benchmark en ADRPF)



Bron: MSCI (2026), bewerking door Achmea Real Estate

3. Cijfers over de G4 steden zijn in deze paper een ongewogen gemiddelde van de 4 afzonderlijke steden

DRIE BELANGRIJKSTE LESSEN VOOR BELEGGERS IN RETAILVASTGOED



De inzichten uit het Koopstromenonderzoek en de doorvertaling naar portefeuilleprestaties leiden tot een aantal duidelijke lessen voor beleggers in retailvastgoed. Drie inzichten springen daarbij in het bijzonder in het oog:

1. Koopstromen bepalen waar kasstromen ontstaan

De retailmarkt groeit niet langer in omvang, maar concentreert zich in een beperkt aantal sterke locaties. De grootste binnensteden en goed functionerende wijk- en buurtcentra weten structureel koopstromen aan zich te binden. Die concentratie vertaalt zich in een sterkere en meer stabiele vraag naar winkelruimte en minder leegstand en vormt daarmee de basis voor robuuste en toekomstbestendige kasstromen.

2. De keuze voor sterke binnensteden alleen is niet voldoende: de verschilmaker zit in de kwaliteit van de micro-locatie

Ook binnen sterke segmenten nemen de verschillen toe. In binnensteden verschuiven koopstromen naar specifieke straten en clusters, terwijl in wijk- en buurtcentra schaal, programmering en de kwaliteit van het vastgoed bepalend zijn. De mate waarin koopstromen daadwerkelijk worden omgezet in kasstromen wordt daarmee steeds sterker bepaald op micro-niveau.

3. Portefeuilleoptimalisatie is een continu proces

De dynamiek binnen retail vraagt om actief en doorlopend beheer. Het vermogen om tijdig bij te sturen – via investeringen, herpositionering of desinvestering – bepaalt in belangrijke mate de robuustheid van de portefeuille en het langetermijnrendement.

Deze drie lessen onderstrepen dat succesvolle retailbeleggingen uiteindelijk niet alleen draaien om de juiste allocatie, maar vooral om het vermogen om koopstromen blijvend te vertalen naar duurzame kasstromen.

COLOFON

Uitgave	Achmea Real Estate
Publicatie	April 2026
Auteur	Joost de Baaij Research Manager joost.de.baaij@achmea.nl
Meer informatie	Anky Vink Fundmanager Achmea Dutch Retail Property Fund anky.vink@achmea.nl
Vormgeving	Achmea Creatieve Diensten

DISCLAIMER

Achmea Real Estate B.V. is een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid, statutair gevestigd en kantoorhoudende te Amsterdam (KvK nr. 33306313). Achmea Real Estate is een vermogensbeheerder gespecialiseerd in oplossingen voor individuele en collectieve beleggingen in vastgoed.

Achmea Real Estate beschikt over een vergunning van de Autoriteit Financiële Markten op grond van artikel 2:65 sub a van de Wet op het financieel toezicht ('Wft') voor het beheren van alternatieve beleggingsinstellingen voor professionele beleggers in de zin van artikel 1: 1 Wft.

De informatie in dit document is uitsluitend bedoeld voor professionele beleggers en is alleen ter oriëntatie. Het vormt geen voorstel of aanbod om in te schrijven op een beleggingsfonds of om op enige andere wijze financiële instrumenten, individueel beleggingsadvies of andere financiële diensten te verwerven of te verkrijgen, noch is deze informatie bedoeld als basis voor een beleggingsbeslissing.

Er worden geen garanties of verklaringen gegeven over de juistheid en volledigheid van de informatie. Aan de verstrekte informatie, aanbevelingen en berekende waarden kunnen geen rechten worden ontleend. De informatie in dit document is slechts indicatief, kan onderhevig zijn aan wijzigingen en kan zonder verdere kennisgeving worden gewijzigd. De waarde van beleggingen kan fluctueren. Resultaten behaald in het verleden bieden geen garantie voor de toekomst. Alle informatie in dit document is eigendom van of in licentie gegeven aan Achmea Real Estate en wordt beschermd door intellectuele eigendomsrechten.