

Stand van de Retail

...Cijfers, grafieken en duidingen over de detailhandel

Sonny Duijn
Sector Econoom
Retail & Leisure

Sector Advisory
Juni 2017



Stand van de Retail – Koopbereidheid consumenten hoger dan vorig jaar

29 juni 2017

Inhoudsopgave

sheet

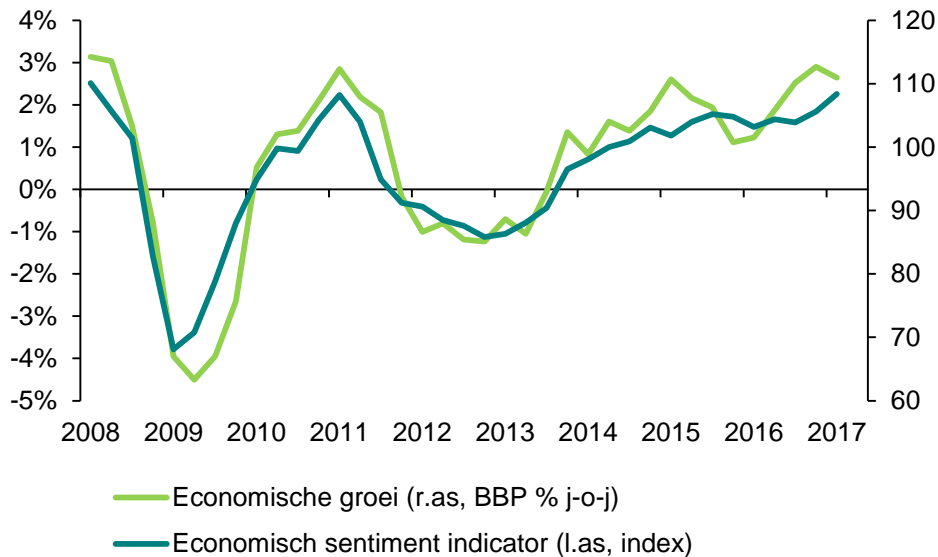


1	Macro-economie	 ▶ Economische groei zet door	3
2	Vertrouwen en bestedingen	 ▶ Koopbereidheid hoger dan vorig jaar	4
3	Overige macro-indicatoren	 ▶ Werkloosheid, woningmarkt, faillissementen, koopkracht	5
4	Sectorbeeld	 ▶ Retail-verkopen groeien door	6
5	Uitgelicht	▶ Zelfstandige winkelier onmisbaar in winkelgebied	7
6	Actualiteit	▶ In het nieuws, de afgelopen tijd	8, 9
7	Insights	▶ Laatste berichten op Insights	10
	<i>Appendix</i>	▶ <i>Contactgegevens, disclaimer en extra informatie</i>	11

1 Macro-economie - Nederland

Economische groei zet door

	2015	2016	2017	2018
BBP	2,0	2,1	2,4	1,7
Particuliere consumptie	1,8	1,7	2,1	1,6
Overheidsconsumptie	0,2	1,0	1,0	1,2
Investerings	9,9	4,8	4,5	2,4
Uitvoer	5,0	3,3	3,8	4,0
Invoer	5,8	3,6	4,1	4,2
Consumentenprijzen (CPI)	0,6	0,3	1,3	1,5
Lonen particuliere sector	1,2	1,7	1,8	2,2



► Nederlandse economie draait goed

Het bbp nam in het eerste kwartaal minder toe dan in het kwartaal ervoor. Dat kwam door de lagere gaswinning. Zonder dat effect zou de groei juist hoger zijn uitgevallen dan in het vierde kwartaal van vorig jaar. De bbp-stijging in 2017 is vooral te danken aan de uitvoer, de particuliere consumptie en de bedrijfsinvesteringen.

► Toenemende bedrijvigheid

Dankzij de flink toenemende bedrijvigheid neemt het aantal banen meer toe dan vorig jaar. Maar doordat er steeds meer personen op de arbeidsmarkt bij komen, blijft de afgelopen maanden staan op 5,1%.

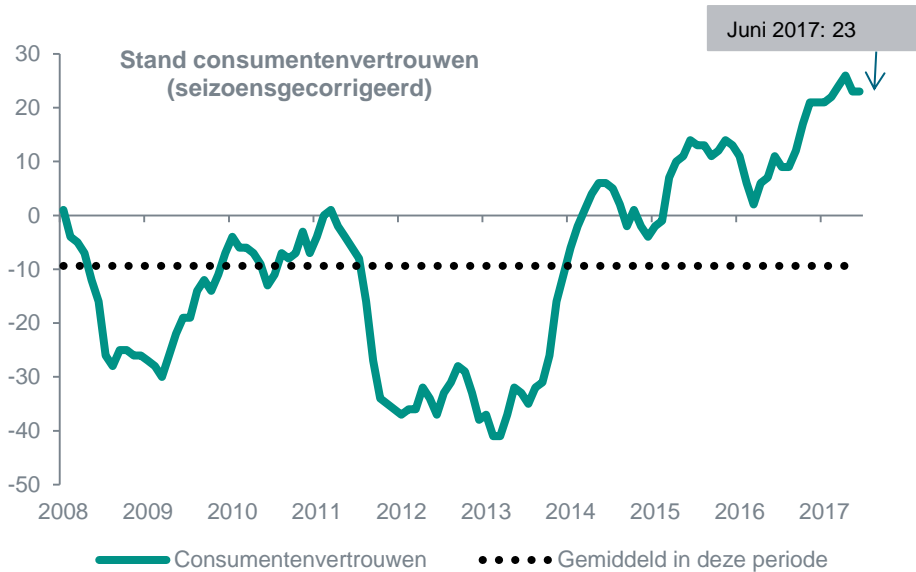
► Economie op koers voor bijna 2½% groei in 2017

De vooruitzichten voor de Nederlandse economie zijn gunstig. Diverse sentimentsindicatoren zijn in de loop van het eerste kwartaal en in de maand april verder verbeterd. Ze lagen in april op niveaus die we zes tot negen jaar geleden voor het laatst hebben gezien. In mei lieten echter veel van deze 'barometers' een daling zien.

► Sterke stijging bedrijfsinvesteringen

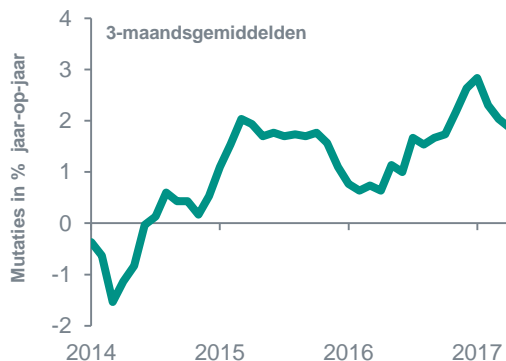
Positieve factoren voor de bedrijfsinvesteringen zijn de aanhoudende groei van de economie, de redelijk hoge bezettingsgraad van het machinepark, het toegenomen producentenvertrouwen, lage financieringskosten en de gunstige ontwikkeling van de bedrijfswinsten. Deze factoren werken een stijging van de bedrijfsinvesteringen in de hand.

Koopbereidheid veel hoger dan vorig jaar

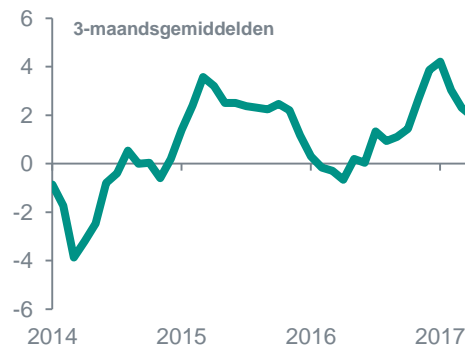


- ▶ Het consumentenvertrouwen bleef in juni op het hoge niveau van 23 staan. Consumenten waren wederom positief gestemd over de economie.
- ▶ De koopbereidheid ligt in de eerste helft van 2017 duidelijk hoger dan in dezelfde periode van vorig jaar. Dit is het directe gevolg van twee factoren: men ziet de huidige periode als gunstig voor grote aankopen en is positiever geworden over de eigen financiële situatie.
- ▶ De meest recente cijfers over de consumentenuitgaven zijn van de maand april. Toen lagen de consumentenbestedingen 2,7% hoger dan in dezelfde maand een jaar eerder. Aan duurzame producten (zoals kleding en meubels) gaf men 6,4% meer uit. De uitgaven aan diensten (zoals horeca) stegen 1,9% op jaarbasis. Het vertrouwen van de consument betaalde zich uit.

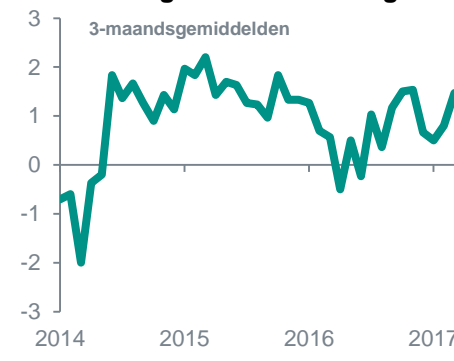
Consumentenbestedingen totaal



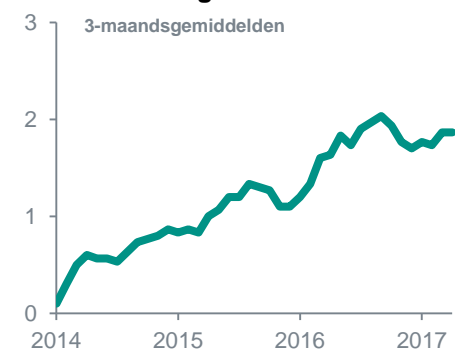
Bestedingen aan producten



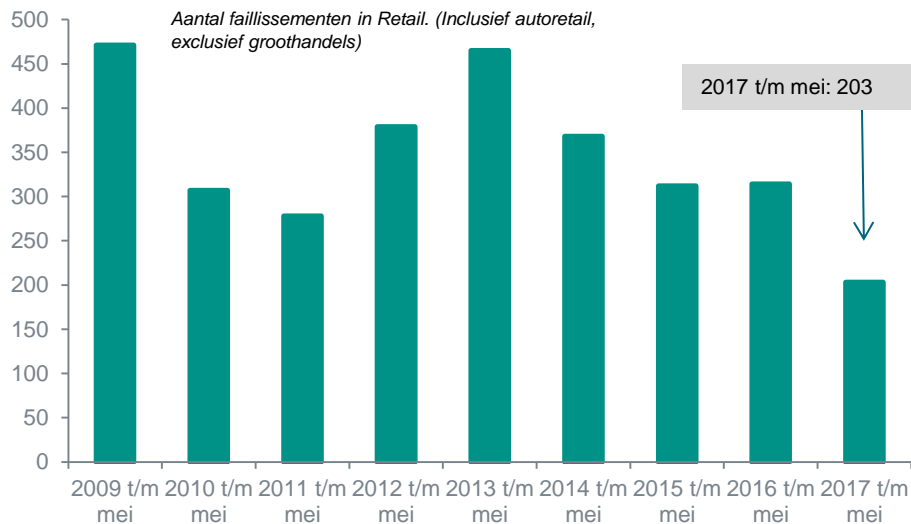
Uitgaven aan voeding



Bestedingen aan diensten

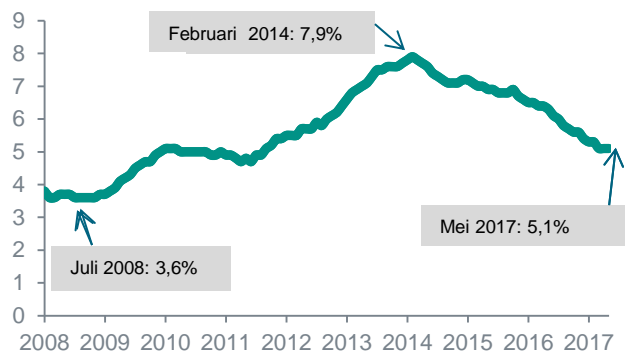


Minder faillissementen in de Retail-sector, laagste niveau (tot en met mei) sinds 2001

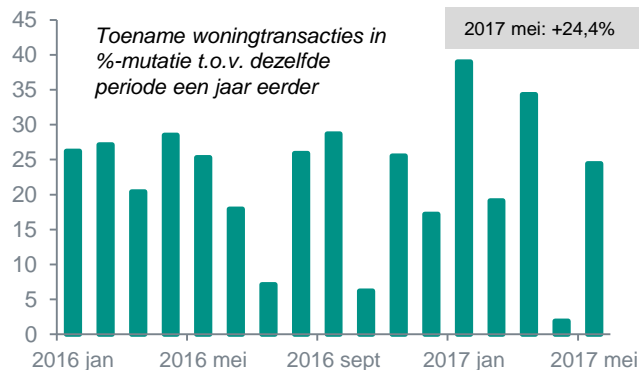


- ▶ Het aantal faillissementen in de Retail-sector ligt dit jaar tot nu toe zo'n 35% lager dan in dezelfde periode een jaar eerder, en zelfs het laagste niveau in deze periode sinds 2001 (inclusief automotive).
- ▶ Het lagere aantal faillissementen lijkt logischerwijs een gevolg van de flinke stijging van de verkoopvolumes. Vanwege de hoge component vaste kosten van veel retailers resulteert extra omzet vaak direct in een hogere absolute winstgevendheid en hogere kasstromen. Niettemin blijft onderscheidend vermogen cruciaal.
- ▶ Het aantal woningtransacties lag in de maand mei maar liefst 24,4% hoger dan in dezelfde periode een jaar eerder. Daarbij lagen de prijzen ook nog eens 7,8% hoger. Dat is de hoogste jaar-op-jaar-prijsstijging in een maand sinds maart 2002. De werkloosheid bedroeg in de maand mei 5,1% van de beroepsbevolking.

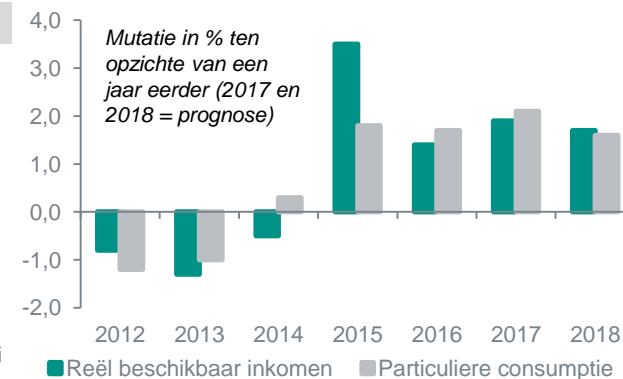
Werkloosheid (als % beroepsbevolking) op 5,1%*



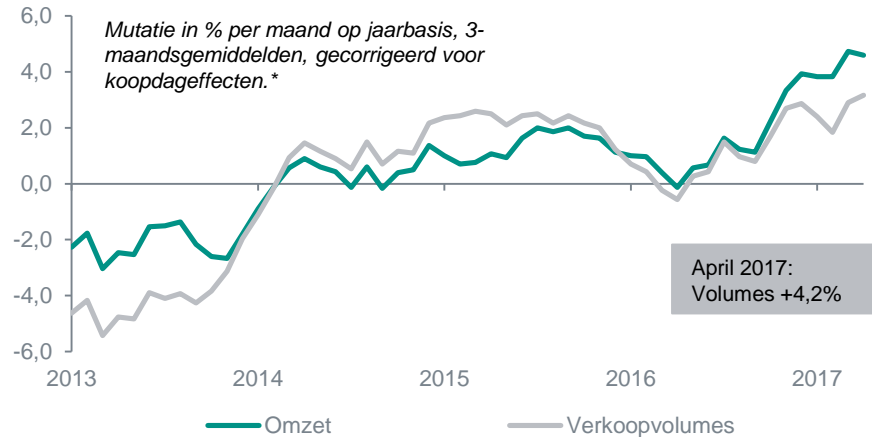
Groei in woningtransacties



Besteedbaar inkomen hoger**

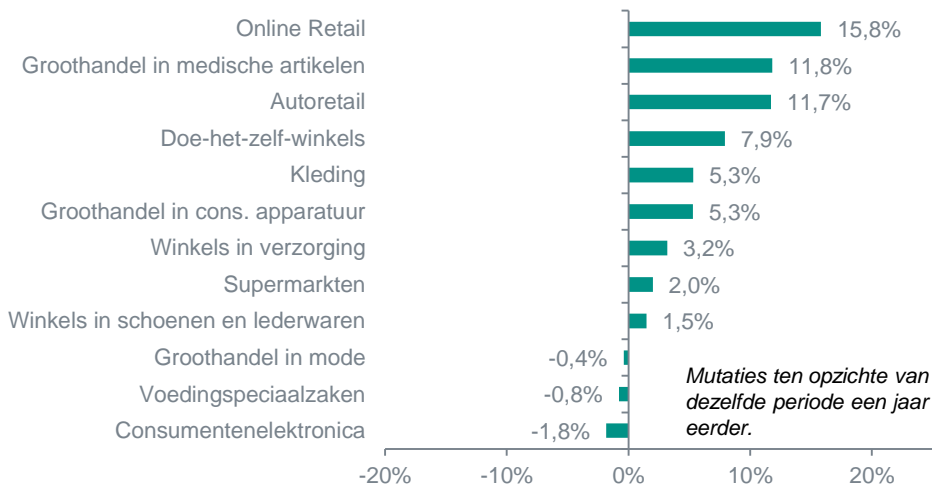


Retail-sector groeit door*



Ontwikkeling verkoopvolumes Retail in 2017 t/m april

Bij online retail gaat het om (mutatie in) omzet. Bij autoretail en groothandels om mutatie in omzet in het eerste kwartaal. Bij overige branches om mutatie in volumes t/m april.



- ▶ De aantrekkelijke consumptie legt de detailhandel geen windeieren. In de eerste vier maanden van het jaar 2017 lagen de verkopen 3,3% (gecorrigeerd voor prijseffecten) hoger dan in dezelfde periode van 2016. Daarmee presteert de sector ruim boven verwachting. De omzet groeide 4,8%.
- ▶ De omzet van **online Retail** groeit daarbinnen in lijn met verwachting: 15,8%.
- ▶ Via Thuiswinkel.org/GfK zijn de branchecijfers over de online markt in het eerste kwartaal van 2017 bekend. Binnen een aantal categorieën groeien bestedingen via internet snel. Zo was bij 'health & beauty' sprake van een groei van 52% ten opzichte van hetzelfde kwartaal een jaar eerder. Ook online uitgaven aan kleding (+34%), 'home & garden' (+30%), sport en recreatie (+29%) en speelgoed (+29%) groeiden snel.
- ▶ Onder bedrijven waarbij het fysieke kanaal leidend is, hebben bijvoorbeeld **doe-het-zelf-winkels** de vaart erin, geholpen door de huizenverkoop. Gesteund door het economisch klimaat laat ook de **autoretail** duidelijke groei zien. De verkoop van nieuwe auto's nam toe. Vooral door kostenbesparingen verbeterde ook het rendement van dealers naar 1,39% (Bovag). Ook **groothandels in medische artikelen** zitten in de lift.
- ▶ Volgens de CBS-cijfers groeide de **kledingbranche** in april toch duidelijk. Er was sprake van prijsdruk, maar omdat de volumes ruim 6% stegen bleef een omzetstijging van 2,8% over. InRetail rapporteerde met een andere meetmethode een omzetsdaling voor de modebranche in april.

Zelfstandige winkelier onmisbare schakel in winkelgebieden

Meer vloeroppervlak voor ketens

Ontwikkeling aantal m2 tussen 2004 en 2017. Excl. Leisure, automotieve en diensten. Bron: Locatus, bewerking ABN AMRO

Winkelgebied	Zelfstandigen	Ketens
Centrum Amsterdam	-17%	79%
Centrum Den Haag	-34%	39%
Centrum Eindhoven	-30%	29%
Centrum Maastricht	-28%	24%
Centrum Nijmegen	-32%	23%
Centrum Rotterdam	-41%	19%
Centrum Dordrecht	-35%	18%
Centrum Groningen	-35%	12%
Centrum Arnhem	-35%	9%
Centrum Den Bosch	-34%	9%
Centrum Haarlem	-27%	2%
Centrum Leeuwarden	-30%	-3%
Centrum Utrecht	-33%	-6%
Centrum Alkmaar	-24%	-11%
Centrum Breda	-27%	-12%
Centrum Leiden	-9%	-13%
Centrum Hilversum	-37%	-25%

- ▶ Van begin 2004 tot begin 2017 daalde het aantal vierkante meters dat zelfstandigen invulden met 825.000 vierkante meter, terwijl het vloeroppervlak van filialen van winkelketens met 3,6 miljoen vierkante meter toenam, zo blijkt uit een inventarisatie van ABN AMRO op basis van gegevens van onderzoeksbureau Locatus.
- ▶ In diverse steden groeiden winkelketens in vloeroppervlak in de laatste dertien jaar. In de grote binnensteden (de top 17-winkelgebieden in Nederland) groeide het winkelvloeroppervlak over sinds begin 2004 met ruim 15% (zie tabel links).
- ▶ Zelfstandige winkeliers blijven in onze ogen echter een onmisbare schakel in winkelgebieden. Het is dan ook belangrijk voor winkelgebieden om de balans tussen zelfstandige winkeliers en ketens te bewaken. Hiermee wordt ook de attractiviteit van een winkelgebied bewaakt.
- ▶ Het aanbod van ketens met onderscheidend vermogen is ook essentieel, maar zelfstandige retailers kunnen een winkelgebied onderscheiden van andere plekken om te winkelen. Het belang van beide factoren kwam eerder al naar voren in een onderzoek van GfK.
- ▶ Het is voor gemeenten, ondernemers en vastgoedeigenaren binnen een winkelgebied essentieel om een concrete visie te blijven door(ontwikkelen) op de toekomst van het winkelgebied. Meer over dit onderwerp is [hier](#) te vinden.

Een greep uit het nieuws in de afgelopen periode

Kansen voor groothandel in een circulaire economieAssortiment voor zakelijke klanten bij Albert Heijn10Days wil winkels over de grens

10DAYS®
AMSTERDAM

BE UNEXPECTED OR SIMPLE | NEVER REGULAR

Retailers strijden om de scholier

AKO Voor nu.

Nederlandse boeken

Engelse boeken

Een greep uit het nieuws in de afgelopen periode

MediaMarkt levert via Parcify op basis van 'geolocatie'



Meer dan twee miljoen elektrische auto's in de wereld



Wat is de impact van PSD2 op de Retailer?



Hornbach profiteert van groei in woningmarkt



Laatste Retail-berichten op [Insights.abnamro.nl/retail](https://insights.abnamro.nl/retail)

Insights Zoeken...

Economie Sectoren Grondstoffen Nieuwsbrief Contact NL | EN

Retail

Sector vertoont dubbel beeld
Retail is een van de sectoren binnen de economie die zeer dicht bij de consument staat. In de detailhandel wordt zo'n EUR 100 miljard omzet gemaakt. Met een verbetering van het economische klimaat worden er meer producten verkocht, maar er zijn de grote uitdagingen: de opkomst van internet, de leegstand, de faillissementen en de concurrentie. Wij voorzien groei in 2016 en 2017 dankzij de betere economische omstandigheden, maar het blijft moeilijk om winstmarges te verhogen.

BRANCHES

- > Autoretail
- > Bouwmarkten
- > Drogisterijen
- > Groothandel non-food
- > Kledingwinkels
- > Schoenenwinkels
- > Supermarkten
- > Winkels in consumentenelektronica
- > Woonwinkels

COLUMN, 13 FEB 2017
Bouwmarkt staat voor keuze
DOOR: SONNY DUJIN

COLUMN, 26 JAN 2017
'Omnichannel' voor meeste Retailers vergezocht
DOOR: SONNY DUJIN

Feedback

- ▶ [Omnichannel-strategie maakt het verschil](#)
- ▶ [Kansen voor groothandel in circulaire economie](#)
- ▶ [Zelfstandige winkelier onmisbare schakel in winkelgebieden](#)
- ▶ [Wat is de impact van PSD2 op de Retailer?](#)
- ▶ [Modebranche groeit flink in maart, maar april uitdagend](#)
- ▶ [Bedrijfsleven vol vertrouwen](#)
- ▶ [Verpakkingsindustrie in de lift](#)
- ▶ [Minder faillissementen in detailhandel](#)
- ▶ [Met je winkel naar het buitenland: hoe doe je dat?](#)
- ▶ [Noodzaak tot circulair ondernemen in Retail](#)
- ▶ [Detailhandel start jaar met duidelijke groei](#)
- ▶ [Retail groeit verder, horeca versterkt winkelstraat](#)

A Appendix – Contactgegevens, disclaimer en extra informatie

ABN AMRO Sector Advisory

	Sander van Wijk -vacant-	Hoofd Sector Advisory Hoofd Sector Research	sander.van.wijk@nl.abnamro.com				
	Maria Gambin Andres	Secretaresse	maria.gambin.andres@nl.abnamro.com				
Agrarisch	Pierre Bermtsen	Sector Banker	pj.bermtsen@nl.abnamro.com	Industrie	David Kemps	Sector Banker	david.kemps@nl.abnamro.com
	Jan de Ruyter	Sector Banker	jan.de.ruyter@nl.abnamro.com		Casper Burgering	Sector Econoom	casper.burgering@nl.abnamro.com
	Nadia Menkveld	Sector Econoom	nadia.menkveld@nl.abnamro.com		Roderick Vos	Sector Analyst	roderick.vos@nl.abnamro.com
	Martijn Leguit	Sector Analyst	martijn.leguit@nl.abnamro.com				
Bouw	Petran van Heel	Sector Banker	petran.van.heel@nl.abnamro.com	Food	Rob Morren	Sector Banker	rob.morren@nl.abnamro.com
	Madeline Buijs	Sector Econoom	madeline.buijs@nl.abnamro.com		Nadia Menkveld	Sector Econoom	nadia.menkveld@nl.abnamro.com
	Bram van Amerongen	Sector Analyst	bram.van.amerongen@nl.abnamro.com		Martijn Leguit	Sector Analyst	martijn.leguit@nl.abnamro.com
Transport & Logistiek	Bart Banning	Sector Banker	bart.banning@nl.abnamro.com	Retail	Henk Hofstede	Sector Banker	henk.hofstede@nl.abnamro.com
	Madeline Buijs	Sector Econoom	madeline.buijs@nl.abnamro.com		Sonny Duijn	Sector Econoom	sonny.duijn@nl.abnamro.com
	Bram van Amerongen	Sector Analyst	bram.van.amerongen@nl.abnamro.com		Saskia van de Scheur	Sector Analyst	saskia.van.de.scheur@nl.abnamro.com
TMT	Steven Peters	Sector Banker	steven.peters@nl.abnamro.com	Leisure	Stef Driessen	Sector Banker	stef.driessen@nl.abnamro.com
	Kasper Buiting	Sector Econoom	kasper.buiting@nl.abnamro.com		Sonny Duijn	Sector Econoom	sonny.duijn@nl.abnamro.com
	Justine Vijver	Sector Analyst	justine.vijver@nl.abnamro.com		Saskia van de Scheur	Sector Analyst	saskia.van.de.scheur@nl.abnamro.com
Zakelijke diensten	Han Mesters	Sector Banker	han.mesters@nl.abnamro.com	Grondstoffen:			
	Kasper Buiting	Sector Econoom	kasper.buiting@nl.abnamro.com	- Industriële Metalen	Casper Burgering	Sector Econoom	casper.burgering@nl.abnamro.com
	Justine Vijver	Sector Analyst	justine.vijver@nl.abnamro.com	- Agricommodities	Nadia Menkveld	Sector Econoom	nadia.menkveld@nl.abnamro.com

Voor meer sectorkennis, zie abnamro.insights.nl



en volg ons op



via [ABNAMROSectorkennis](https://twitter.com/ABNAMROSectorkennis)

This document has been prepared by ABN AMRO. It is solely intended to provide financial and general information on the sector developments in the Netherlands. The information in this document is strictly proprietary and is being supplied to you solely for your information. It may not (in whole or in part) be reproduced, distributed or passed to a third party or used for any other purposes than stated above. This document is informative in nature and does not constitute an offer of securities to the public, nor a solicitation to make such an offer.

No reliance may be placed for any purposes whatsoever on the information, opinions, forecasts and assumptions contained in the document or on its completeness, accuracy or fairness. No representation or warranty, express or implied, is given by or on behalf of ABN AMRO, or any of its directors, officers, agents, affiliates, group companies, or employees as to the accuracy or completeness of the information contained in this document and no liability is accepted for any loss, arising, directly or indirectly, from any use of such information. The views and opinions expressed herein may be subject to change at any given time and ABN AMRO is under no obligation to update the information contained in this document after the date thereof.

Before investing in any product of ABN AMRO Bank N.V., you should obtain information on various financial and other risks and any possible restrictions that you and your investments activities may encounter under applicable laws and regulations. If, after reading this document, you consider investing in a product, you are advised to discuss such an investment with your relationship manager or personal advisor and check whether the relevant product –considering the risks involved- is appropriate within your investment activities. The value of your investments may fluctuate. Past performance is no guarantee for future returns. ABN AMRO reserves the right to make amendments to this material.

© ABN AMRO, 2017