

Leegstands aanpak Winkelgebieden Westland

Fase 1: De inzet van de vastgoeddeskundige/leegstandsmakelaar

**Rapport
Gemeente Westland**

Datum: 7 oktober 2019
naam adviseur: Marcus Makelaardij
Classificatie: Intern gebruik
Status: definitieve versie

Inhoud

Hoofdstuk 1 Inleiding	3
1.1 Aanleiding	3
1.2 Doelstelling	4
1.3 Werkwijze	4
Hoofdstuk 2 Onderzoek aanpak	5
2.1 Onderzoek	5
2.2 Stakeholders	7
Hoofdstuk 3 Conclusie, aanbevelingen en kanttekeningen	8
3.1 Conclusie	8
3.2 Aanbevelingen	8
3.3 Kanttekeningen	9
Bijlage 1 Centrummanagement nieuwe stijl	10

Hoofdstuk 1 Inleiding

1.1 Aanleiding

De laatste jaren is leegstand in winkelgebieden een 'hot' gespreksonderwerp bij gemeenten, zo ook in Westland. Dit heeft onder meer te maken met de maatschappelijke impact van leegstand in de winkelgebieden. Naast dat leegstand van winkelvastgoed financieel nadelige gevolgen heeft voor de vastgoedeigenaren, heeft het ook nadelige gevolgen voor de directe omgeving van het winkelgebied. Winkelen wordt onder meer gezien als een vorm van ontspanning met een samenhang tussen detailhandel en horeca, aangezien het winkelen gecombineerd wordt met het gezellig nuttigen van een hapje en een drankje. Bij de winkelbeleving waar fysieke winkels en horecagelegenheden een prominente rol spelen, is leegstand een doorn in het oog.

Natuurlijk ontkomt een winkelgebied niet aan enige leegstand en een beperkte hoeveelheid leegstand draagt ook bij aan de dynamiek in een winkelgebied, waarbij er ruimte is voor de vestiging van nieuwe winkels. Doch daar waar te veel leegstand aanwezig is, dreigt het gevaar dat de focus in een winkelgebied op de leegstand komt te liggen en dat komt de uitstraling van een winkelgebied zeker niet ten goede. De winkelgebieden in de centra van Naaldwijk, 's-Gravenzande en Monster hebben te maken met een dusdanig grote hoeveelheid leegstaande winkelpanden, waardoor deze leegstand onder meer de aandacht van de gemeente heeft om hierop actie te ondernemen om de leegstand terug te dringen. Het onderzoeksbureau Locatus verzamelt informatie over de Retail branche en maakt daarbij onder meer inzichtelijk hoe het gesteld is met het winkelbestand in winkelgebieden. Hierbij heeft Locatus inzichtelijk gemaakt dat in het jaar 2018 er 9,7% leegstand aanwezig is in (boven)lokale winkelgebieden in Nederland. Binnen Westland hebben de winkelcentra van 's-Gravenzande, Monster en Naaldwijk het hoogste percentage aan leegstaande winkelpanden, namelijk respectievelijk 17,5%, 17,1% en 9,1% leegstand. In de top 10 van 100.000+ gemeenten in Nederland met winkelleegstand in het centrumgebied staat Westland op nummer 8, zie overzicht Top 10.

Top 10: Hoogste winkelleegstand centrumgebied van gemeenten met meer dan 100.000 inwoners (Bron: Locatus)

1. Venlo
2. Zoetermeer
3. Apeldoorn
4. Dordrecht
5. Emmen
6. Arnhem
7. Ede
8. Westland
9. Almere
10. Leeuwarden

De leegstandsproblematiek in bepaalde winkelcentra van Westland heeft de aandacht en zorg gewekt van Retail ondernemers van de betreffende winkelcentra (ondersteund door MKB Westland) en de gemeente.

1.2 Doelstelling

Voortkomend uit het Westland Programma 2018 -2022 en het Uitvoeringsprogramma 2019 wordt er daarom invulling gegeven aan de maatregel 'Aantrekkelijke dorpscentra' om de leegstand aan te pakken van panden in de winkelgebieden van Westland, hierbij specifiek de aanpak van leegstaande panden in de winkelgebieden van Naaldwijk, 's-Gravenzande en Monster. De aanpak moet leiden tot levendige dorpscentra.

1.3 Werkwijze

Bij de aanpak van leegstaande panden in de winkelgebieden van Westland wordt gekozen voor een integrale, gefaseerde benadering waarin diverse aspecten van leegstand en aantrekkelijk maken en houden van winkelcentra aan de orde zullen komen.

Met integraal wordt hierbij bedoeld dat de aanpak wordt uitgevoerd met verschillende partijen naast de gemeente Westland, zoals MKB Westland en een vastgoeddeskundige/leegstandsmakelaar.

De aanpak wordt gefaseerd uitgevoerd, waarbij in principe de volgende fases worden onderscheiden:

- Fase 1: de inzet van de vastgoeddeskundige/leegstandsmakelaar (Markus makelaardij);
- Fase 2: het vaststellen van kernwinkelgebieden in heel Westland;
- Fase 3: onderzoek naar ruimtelijke aanpassingen, zoals bestemmingsplanwijzigingen.

Fase 1: betreft de inzet van een vastgoeddeskundige/leegstandsmakelaar met als doel om primair pandeigenaren te bewegen actief aan de slag te gaan met hun panden, de verhuurbaarheid van deze panden en actief te onderzoeken of de huurprijs marktconform is, evenals pandeigenaren te ondersteunen in de zoektocht naar huurders. Dit gebeurt onder meer door het actief benaderen van de vastgoedeigenaren van leegstaande panden in de winkelgebieden van Westland, waarbij de vastgoeddeskundige/leegstandsmakelaar onder meer vastgoedeigenaren adviseert over de invulling van hun panden. Hierbij wordt er naast de reguliere invulling van Retail activiteiten bekeken of er bijvoorbeeld branche gerelateerde activiteiten met een maatschappelijk karakter kunnen plaatsvinden binnen de geldende bestemmingsplanregels. Een voorbeeld kan zijn het tijdelijk verhuren van panden voor 'pop-upstores' in een educatief traject door studenten.

De vastgoeddeskundige/leegstandsmakelaar heeft in deze fase alle vastgoedeigenaren van de betreffende winkelgebieden benaderd om de mogelijkheden van het leegstandspercentage te bespreken en vervolgens te reduceren.

Tijdens de gesprekken met de vastgoedeigenaren krijgt de vastgoeddeskundige/leegstandsmakelaar inzicht in het ontstaan van leegstand in de winkelgebieden. Deze informatie kan worden gebruikt in de volgende fase van de leegstandsaanpak.

Hoofdstuk 2 Onderzoek aanpak

2.1 Onderzoek

Markus makelaardij heeft op verzoek van de gemeente Westland gesprekken gevoerd met de eigenaren van leegstand vastgoed en andere stakeholders (o.a. makelaars, belangenverenigingen, ondernemersverenigingen (BIZ), grotere beleggers etc.) binnen de kernen van Naaldwijk, 's-Gravenzande en Monster.

In de gesprekken ging het vooral om het maken van verbinding, het toelichten van het proces om te komen tot een levendiger en compacter centrum, het omgaan met weerstand en het scherp krijgen van de situatie van de eigenaar en diens visie over dit proces. De rol van de leegstandsmakelaar hierbij was dat wij, onafhankelijk en deskundig en binnen de grenzen van het beleid, wet en regelgeving, de eigenaar van leegstaand vastgoed informeren en adviseren. Bijvoorbeeld over verhuurbaarheid, huurprijzen, meerwaarde van investeringen, kansen bij transformatie, splitsing en verkoop. Daar waar dat zinvol is, verwijzen wij door naar relevante partijen, maar makelen wij gedurende de opdracht zelf niet in die kernen waar de werkzaamheden plaatsvinden.

Allereerst is begonnen met het opstellen van een leegstandslijst van de 3 kernen binnen de gemeente Westland (Naaldwijk, 's-Gravenzande en Monster) omdat ten tijde van de start van het onderzoek bij de gemeente Westland niet bekend was welke panden leegstonden. De leegstandslijst is samengesteld door fysieke controle in de kernen, in samenwerking met MKB Westland en door raadpleging van het Kadaster om alle gegevens te verzamelen. Deze gegevens zijn uiteindelijk verzameld en vastgelegd in de zogenaamde 'leegstandslijst'. Een van de belangrijke conclusies is dat leegstand een integrale aanpak benodigd om te komen tot een goede aanpak.

Vervolgens zijn de eerste contouren van de Kernwinkelgebieden vastgesteld in de genoemde 3 kernen. Deze winkelgebieden zijn grofweg via plattegronden aangegeven. Besloten is om deze winkelgebieden, vanwege de gevoeligheden, nog niet direct vast te leggen. Uitwerking hiervan vindt plaats in fase II.

De vervolgstap was het voeren van gesprekken met de eigenaren van de panden in de winkelgebieden. Hiervoor is met iedere eigenaar contact opgenomen voor het maken van een afspraak. Niet alle eigenaren wilden aan het onderzoek meewerken. Met eigenaren die wel meewerkten, is gesproken over duur van de leegstand, de activiteiten om tot verhuur of ander gebruik te komen en is nagedacht over mogelijke transformatie. Tevens is gesproken over de vervolgfase en of de eigenaar hierin een rol wil spelen. Met de eigenaren die hiervoor openstonden zijn meerdere gesprekken gevoerd. Gaande het proces is vast komen te staan dat een aantal vastgoedeigenaren graag actiever wil zijn met hun vastgoed (m.n. transformatie naar wonen en/of herontwikkeling) maar dat het lastig is om dit proces in gang te zetten. Er zijn veel vragen over businesscases, financiering, bestemmingen etc. Er is ook behoefte aan kennisdeling en samenwerking tussen de vastgoedeigenaren binnen de kernen. Enkele eigenaren spraken over het oprichten van een Vereniging van Eigenaren (VvE) Commercieel Vastgoed, om zo invloed uit te kunnen oefenen op de aantrekkelijkheid van de diverse kernen.

De reden om een VvE voor commerciële op te richten is dat op het moment van de gesprekken de vastgoedeigenaren en het centrummanagement met de ruggen tegen elkaar stonden. Bij problemen wezen de ondernemers naar de eigenaar en de eigenaar naar de ondernemers. In fase 2 wordt de mogelijke vormgeving van het eigenarencollectief nader uitgewerkt. In deze fase is hiervoor een opzet gemaakt 'Centrummanagement Nieuwe Stijl' (bijlage 1).

Wanneer het eigenarencollectief binnen de diverse kernen wordt opgericht, kan dit extra mogelijkheid bieden om gezamenlijk op te trekken en elkaar te faciliteren. Binnen de gemeente zijn eigenaren nodig met een hart voor de kern en moet er een voedingsbodem worden neergelegd, waar zowel ondernemers als eigenaren op kunnen bouwen. Veel ondernemers en eigenaren willen wel transformeren, maar kunnen het alleen niet voor elkaar krijgen door bijvoorbeeld gebrek aan kennis of financiële middelen. Door met de eigenaren één blok te vormen (collectief) kunnen deze processen wel op gang komen.

Voor het centrummanagement nieuwe stijl zijn ook eigenaren gevraagd die een bestuurdersrol willen spelen in dit nieuwe systeem. Hier was interesse voor bij verschillende eigenaren.

Verdere herbestemming en herontwikkeling binnen de diverse kernen is noodzakelijk. Er moeten compactere winkelgebieden komen en bestaande winkels zullen daardoor verplaatst worden om zo ruimte te scheppen voor herontwikkeling/transformatie. Het laaghangende fruit is inmiddels wel geplukt en wat rest zijn de meer complexe opgaven van transformatie. Toch zijn er veel clusters binnen de gemeente die dit lastig maken, zo zouden er ingrepen moeten worden gedaan in de openbare ruimte, zoals bij het oude postkantoor in Naaldwijk, maar is het helaas keer op keer gebleken dat plannen niet verder komen door niet willen afwijken van vigerend beleid. Soms is er sprake van een belemmerend bestemmingsplan of is bijvoorbeeld een verkeerstechnisch probleem aanwezig. Het is lastig gebleken om de bouwvoorplannen, zoals deze door eigenaren zijn aangedragen bij de gemeente, goedgekeurd te krijgen. Dit kwam met name, omdat elke ambtenaar bij de gemeente Westland de plannen beziet vanuit hun eigen vakgebied en beleidsregels en dus minder integraal.

De leegstand wordt onder andere veroorzaakt doordat er, rekening houdend met het huidige retailklimaat, simpelweg teveel winkels gesitueerd zijn. Dit leidde en leidt er toe dat veel branches de winkelstraat verlaten. Retail bedrijven die het vaakst voorkomen in de winkelstraat en die prijstechnisch aan de onderkant zitten, verdwijnen het eerst uit het straatbeeld.

De aanpak van leegstand vraagt een integrale aanpak die noodzakelijk is voor het, op redelijke termijn, goedkeuren van de plannen. Een belangrijke aanbeveling is dan ook dat er ambtelijke capaciteit wordt vrijgemaakt om actief te participeren in de aanpak van leegstand. Zo ontstaat de zgn. 'Gouden driehoek' van ondernemers, vastgoedeigenaren en gemeente, die gezamenlijk uitvoering geven aan de noodzakelijke verbeteringen in de diverse centra. Plannen kunnen zo eerder worden getoetst en kan er ook eerder besluitvorming plaatsvinden waardoor de frustratie bij vastgoedeigenaren en ondernemers afneemt.

2.2 Stakeholders

Stakeholder	Op welke manier betrokken:
Gemeente Westland	Opdrachtgever
MKB Westland	Betrokken bij het samenstellen van de leegstandslijst, het bijwonen van periodiek overleg tussen Markus makelaardij en gemeente.
Eigenaren van panden zonder leegstand	Gesprekken gevoerd over de visie van deze eigenaren over de Retail in de diverse kernen en gevraagd naar het mogelijk samenwerken tussen de diverse Eigenaren van commerciële objecten (niet-woningen).
Makelaars	Ervaringen delen over het ontstaan van de leegstand, de oplossing daarvan en het voorkomen van leegstand in de diverse winkelgebieden.
Particulieren eigenaren met leegstand	Gesprekken gevoerd over de duur van de leegstand, de genomen maatregelen ter voorkoming daarvan, eventuele belangstellenden voor reguliere verhuur maar ook plannen om te komen tot transformatie en/of herontwikkeling. Daarnaast gevraagd naar het mogelijk samenwerken tussen de diverse Eigenaren van commerciële objecten (niet-woningen).
Grote beleggers	Gesprekken gevoerd over de visie van deze eigenaren over de Retail in de diverse kernen en gevraagd naar het mogelijk samenwerken tussen de diverse Eigenaren van commerciële objecten (niet-woningen).
Diverse projectontwikkelaars	Ervaringen delen over projectontwikkeling binnen het winkelgebied en de obstakels die daarbij te benoemen zijn.
SD communicatie	SD Communicatie is communicatiebureau, die zich richt op de commerciële vastgoedmarkt in het Westland. Er zijn gesprekken gevoerd over het lopende proces maar tevens gevraagd naar contactgegevens van belangrijke partijen om overleg met te voeren binnen de winkelkernen in de gemeente Westland.
De tuinen	Een Winkelcentrum waarvan de eigenaar interesse heeft om een bestuursfunctie te vervullen in de VvE voor de commerciële tak.

Hoofdstuk 3 Conclusies, aanbevelingen en kanttekeningen

3.1 Conclusies

De winkelleegstand binnen de Gemeente Westland vormt, onder andere gelet op leegstandspercentages, een groot probleem. Gevolg van een grote mate van leegstand zijn vermindering van de leefbaarheid en levendigheid van de kernen. Er ontstaat als het ware een neerwaartse spiraal.

Oorzaken van de ontstane problemen is ten eerste de veranderende maatschappij, waarbij winkelen via internet gebruikelijk is. Daarnaast willen klanten tijdens het winkelen 'geluksbeleving' proeven en voelen. Een laatste oorzaak is dat er, rekening houdend met het huidige retailklimaat, simpelweg teveel winkels zijn gesitueerd. Dit leidde en leidt er toe dat veel branches de winkelstraat verlaten. Retail bedrijven die het vaakst voorkomen in de winkelstraat en die prijstechnisch aan de onderkant zitten, verdwijnen het eerst uit het straatbeeld.

Het onderzoek heeft niet direct geleid tot vermindering van de winkelleegstand. Het heeft wel geleid tot bewustzijn dat er ingrijpende en inventieve keuzes gewenst zijn. Daarnaast is bij pandeigenaren en huurders duidelijk geworden dat het probleem niet zelfstandig kan worden opgelost. Hiervoor is samenwerking met elkaar en met de Gemeente Westland meer dan wenselijk.

3.2 Aanbevelingen

In gemeente Westland zijn op dit moment in 5 kernen BedrijvenInvesteringsZones (BIZ) ingesteld om het centrummanagement te bekostigen (afgezien van andere subsidies). Te weten: Naaldwijk, Monster, 's-Gravenzande, Honselersdijk en Wateringen. Deze BIZ-en hebben een looptijd van 5 jaar (1 januari 2016 t/m 31 december 2020). In het algemeen kan worden gesteld dat de BIZ-activiteiten voor de ondernemers voldoende meerwaarde bieden om hieraan een bijdrage te blijven leveren. Vastgoedeigenaren zien dit echter vaak niet zitten. Er is te weinig mogelijk voor de specifieke uitdagingen waar zij mee kampen. Zaken als verbetering van panden, acquisitie van nieuwe ondernemers, branchering, tijdelijke invulling van panden (Pop-Up) etc. kunnen helaas niet met BIZ gelden worden bekostigd. Ook de objecten binnen de Tuinen dragen niet bij aan deze heffing. Dit staat de kern van de oplossing, namelijk het structureel samenwerken tussen de belangrijkste stakeholders (ondernemers, vastgoedeigenaren en gemeente) en ook het samen bekostigen van het Centrummanagement, in de weg. Vandaar de volgende aanbeveling:

1. Richt, naast een BIZ-ondernemers, een entiteit in voor de vastgoedeigenaren (bijvoorbeeld een vereniging).

Als beide partijen zich verenigen kunnen zij, samen met een faciliterende gemeente, al die activiteiten ontplooiën die voor een vitaal en levendig centrum noodzakelijk zijn. Dit leidt tot de aanbevelingen:

2. Zorg dat de gezamenlijke stakeholders het beleid bepalen voor alle zaken die van belang zijn.
3. De bekostiging van de uitvoering wordt door zowel de ondernemers (BIZ), Eigenaren (VvE) en gemeente (subsidies) verzorgd.
4. Het stuur ligt dan in handen van de ondernemers en vastgoedeigenaren, terwijl de gemeente meer afstand kan nemen van haar nu leidende rol in de aanpak van leegstand.

5. Ambtelijke capaciteit vrij te maken om te fungeren als aanspreekpunt voor de ondernemers en de vastgoedeigenaren (accounthouderschap). Momenteel voelen veel eigenaren zich verloren wanneer zij bijvoorbeeld een bouwplan indienen.
6. Een afweging is om een ambtenaar plaats te laten nemen in het 'centrummanagement nieuwe stijl'. De rol en mandaat moeten dan vooraf duidelijk zijn beschreven.
7. Doordat er teveel winkels in de winkelstraat zijn gesitueerd is grootschalige herontwikkeling/transformatie van de gebieden zeer aan te raden.
8. Een clustering van retailbedrijven is nodig om de levendigheid van de winkelstraten te faciliteren.
9. Fase 2 van de aanpak van leegstaande panden in de winkelgebieden opstarten, waarin de kernwinkelgebieden in heel Westland worden vastgesteld. Voor de tweede fase is de uitgevoerde inventarisatie onder de eigenaren en ondernemers een hulpmiddel.
10. Dit alles moet, op langere termijn, leiden tot een specifieke entiteit (detailhandelsraad) waarin de belangen van alle kernen worden samengevoegd. Sommige belangen raken alle Westlandse ondernemers en sommige belangen zijn gericht op specifieke dorpen. In beide gevallen kan genoemde raad een rol spelen. Het Centrummanagement Nieuwe Stijl (samenwerkende vastgoedeigenaren, ondernemers en gemeente) kan hier invulling aan geven.
11. Het Centrummanagement Nieuwe Stijl beziet of de Gemeente Westland is opgebouwd uit 1 (één) centrum met daarnaast winkelgebieden met een eigen DNA.

3.3 Kanttekening

Het tot stand brengen van bovenstaande constructie vraagt vertrouwen tussen de diverse stakeholders en voldoende voorbereidingstijd.

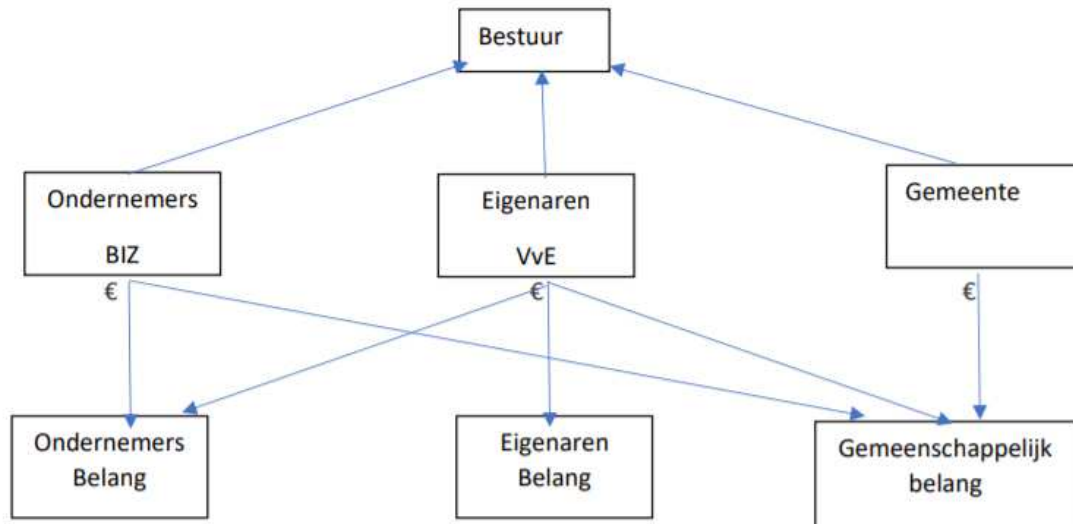
De werkzaamheden die sinds februari 2019 in de Leegstands aanpak zijn uitgevoerd, waren onder andere gericht op het tot stand brengen van meer samenwerking tussen de vastgoedeigenaren. Eind juni 2019 was er bij verschillende eigenaren veel energie om een rol te kunnen spelen in het verder versterken van het centrum in de diverse kernen in Westland.

Gezien de ervaringen in andere gebieden (bijvoorbeeld Ridderkerk en Schiedam) waar soortgelijke samenwerkingsverbanden zijn of worden gesmeed, dient rekening gehouden te worden met een doorlooptijd van ca. 18 maanden om zowel een BIZ ondernemers, als een VvE neer te zetten. Met ingang van 1 januari 2021 zou het Centrummanagement Nieuwe Stijl actief kunnen zijn. De nieuwe stijl past ook bij de verantwoordelijkheid dat ondernemers en vastgoedeigenaren zelf meer organiseren voor nog betere centra.

De datum van 1 januari 2021 loopt synchroon met de einddata van de diverse BIZ-en in het Westland (31 december 2020) en past derhalve prima bij het voorstel om te komen tot Centrummanagement Nieuwe Stijl.

Bijlage 1 Centrummanagement nieuwe stijl

"CENTRUMMANAGEMENT WINKELKERN [NAAM]"



- Promoties
- Consumentenacties
- Evenementen
- Publiciteit
- Etc.

- Acquisitie
- Transformatie
- Beeldkwaliteit panden
- Onderhoud / Verduurzaming
- Etc.

- Schoon, Heel, Veilig
- Vergroenen OR
- Branchering
- Beeldkwaliteit OR
- Etc.