Gezonde stadswinkelcentra: ruilen, herbestemmen en fondsvorming

Piet Eichholtz
Maastricht University

26 september 2012

Nederlandse winkelmarkt staat nu onder druk

- Leegstand in middelgrote steden is hoog en neemt toe
  - Regionale retail centra hebben last, grote steden minder
  - Leegstandscijfers historisch ongekend
  - Vooral probleem in aanloopstraten

- Leegstand heeft deels te maken met lange recessie
  - Dus zal na afloop daarvan wat kunnen dalen ….
  - … maar waarschijnlijk niet overal
  - … en niet naar de oude lage niveaus

Nederlandse winkelmarkt blijft onder druk

De leegstand is grotendeels structureel van aard

1. Groei consumptieve bestedingen vrijwel helemaal op internet, niet in fysieke winkels
   - … en zelfs bestaande ketens willen minder vastgoed gebruiken:
   - http://www.youtube.com/watch?v=nJVoYsBym88&feature=player_embedded

2. Demografische ontwikkeling
   - Veroudering: jongere ouderen besteden veel, maar niet noodzakelijk in Nederlandse winkels
   - Krimp: breidt zich uit van periferie naar centrum
   - Dus groei consumptie komt alleen van welvaartsgroei

Wat is rationele aanpak voor individuele eigenaar van winkelpand?

- Cyclische leegstand
  - Rustig wachten tot de huren weer “normaal” zijn
  - Niet snel verhuren tegen lage huur, want dan zit je daaraan vast

- Structurele leegstand
  - Zo snel mogelijk verhuren aan de schaarse winkelier
  - Accepteer lagere huur, voordat de buurman dat doet
  - Reëel gevaar dat huurniveau naar gas, water en licht gaat door concurrentie tussen verhuurders

Hoe kan een stad hiermee omgaan?

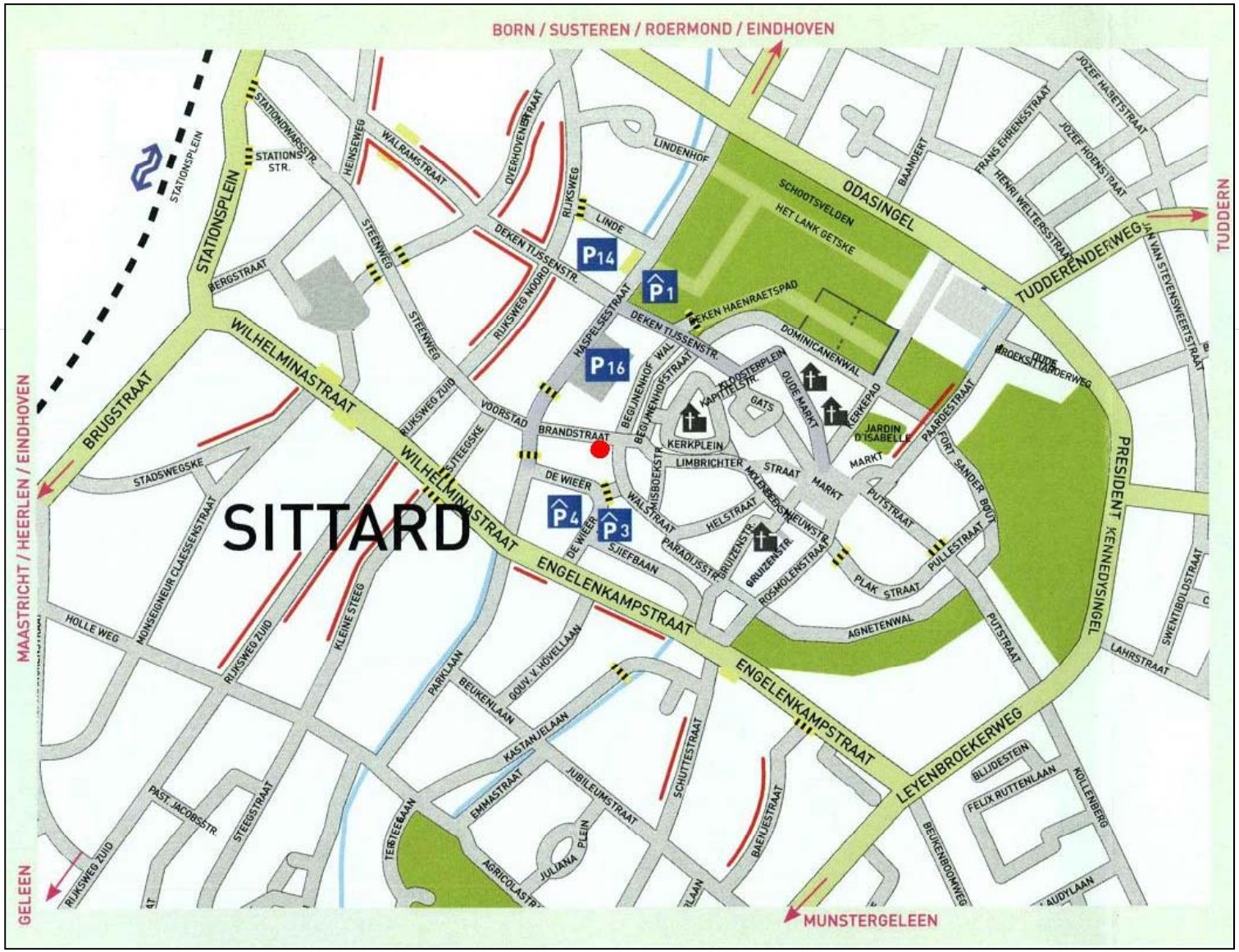
- Extreem 1: niet ingrijpen
  - Winkelstraten worden gatenkaas en lage huren zorgen voor achterblijvende investeringen
  - Kwaliteit winkelervaring daalt
  - Vicieuze cirkel en verloedering zijn reële gevaren
- Extreem 2: winkeleigenaren compenseren / uitkopen
  - Is niet te betalen
  - Is onwenselijk: investeren is risico lopen, dus soms gaat het slecht
- Maar gemeente kan wel helpen als eigenaren zelf met oplossingen aan de slag gaan

We hebben dit al eerder meegemaakt

- Bij opkomst grootwinkelbedrijf zijn er al heel veel winkelpanden in de binnensteden gesloten
- Vooral in de aanloopstraten van de huidige aanloopstraten
- Zijn nu woningen, kantoortjes, …
- De oplossing was dus: flexibel herbestemmen

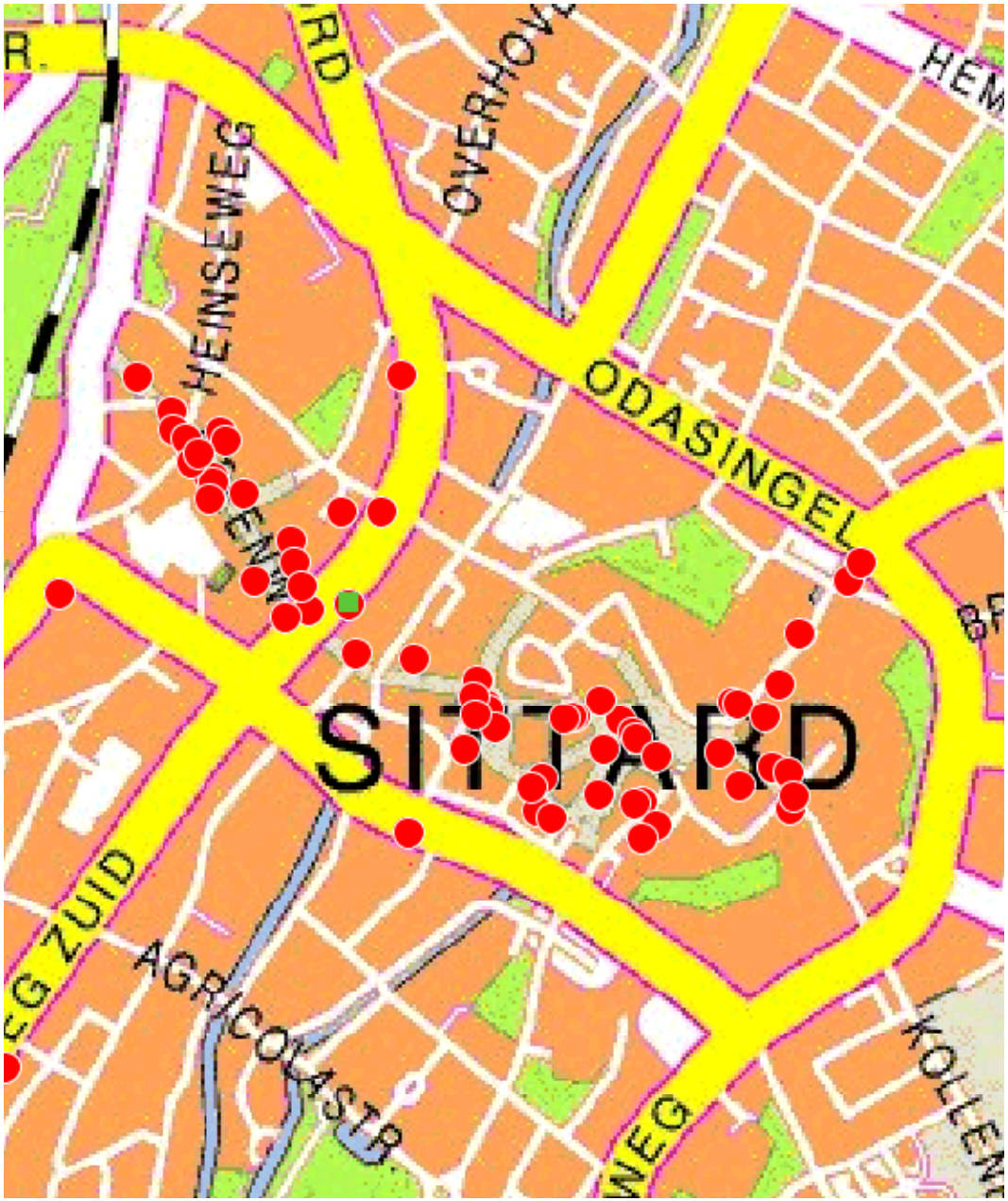
Voorbeeld: Steenweg in Sittard

Aanloopstraat tussen NS en winkelhart



De Steenweg en Sittard’s winkelhart

Steenweg heeft problemen



Uitgangspunten van een oplossing

- Er zijn ook na de recessie minder winkelpanden nodig
- Leegstand is ook een probleem voor de panden met een huurder
- Leegstand is ook een probleem voor de overblijvende huurders
- Het aanbod van winkelpanden moet beheerst dalen
- Individuele winkeleigenaren kunnen dit niet oplossen
- Flexibiliteit is de sleutel, vooral in bestemming
- De overheid is arm
  - geen subsidies, geen compensatie, geen uitkoop
  - wel regie, wel faciliteren, wel flexibiliteit

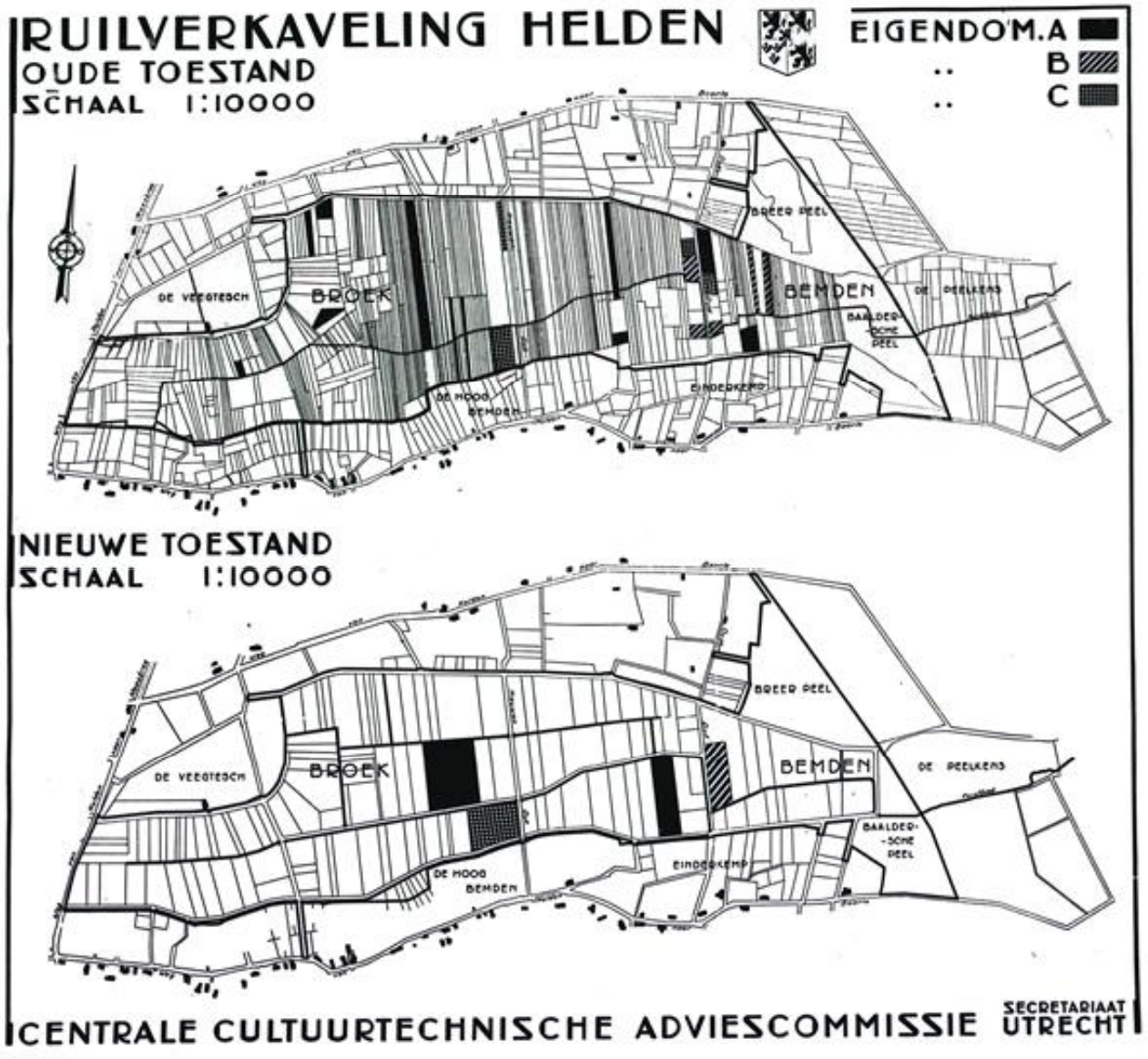
Lessen van vroeger

- Vanaf jaren ’50: ruilverkaveling in de landbouw
- Om sector efficiënter te maken (door mechanisatie) moest schaal omhoog
- Grond ruilen en kleine akkertjes samenvoegen
- Niet alle boeren deden meteen mee

- Midden jaren ’70 was de ruilverkaveling min of meer klaar, maar het gaat nog steeds door

- Overheid regisseerde, maar betaalde vrijwel niets

Dat ging bijvoorbeeld zo



Oplossing: winkels aanloopstraten concentreren en ruilen

- Onderzoek hoeveel winkels gebied of straat nodig heeft
- Bepaal waar die winkels moeten liggen (aansluitend aan kern)
- Verplaats de winkeliers naar die panden
- Zoek voor de overige panden een andere bestemming
- Zorg dat het winkelend publiek de straat inloopt

Maar hoe krijg je die ruil op gang?

- Veel winkeleigenaren hebben maar één pand
- Als dat in het verkeerde deel van de straat ligt, dan is ruil voor hen niet voordelig (anders dan bij ruilverkaveling)
- Hoe kan je alle eigenaren laten profiteren?

- Creëer een gezamenlijk vastgoedfonds
  - Iedereen brengt zijn bezit in tegen actuele marktwaarde …
  - … en krijgt naar rato aandelen in het fonds
  - Fonds wordt professioneel bestuurd, maar aandeelhouders bepalen uiteindelijk wat er gebeurt

Wat doet dat fonds?

1. Aanvang
   - Innemen van zoveel mogelijk bezit in straat of gebied
   - Onderhandelen met banken over bestaande hypotheken
   - Bepalen optimale winkelaanbod
2. Uitbouw
   - Verplaatsen winkeliers, optimale huurdersmix
   - Zorgen voor herbestemming en herontwikkeling overige panden
   - Toegevoegde waarde creëren
     - Trekker op eind winkeldeel
     - “Ambulante” winkeltjes op straat
3. Going concern
   - Fungeer als vastgoedbeleggingsfonds
   - Zorg voor regelmatige exit-mogelijkheden aandeelhouders

Wat is de rol van de gemeente?

- De gemeente faciliteert
- Bevordert overleg tussen winkeleigenaren

- Zorgt voor flexibele bestemming: “negatief bestemmingsplan”…
- Staat waardecreatie door de markt ruimhartig toe …
  - Geef vastgoedfonds de beschikking over de straat
  - Geef ruimte voor trekker aan het eind van de straat: zuig het publiek de straat in

- … maar op voorwaarde dat de eigenaren samenwerken

10 redenen waarom dit niet gaat lukken

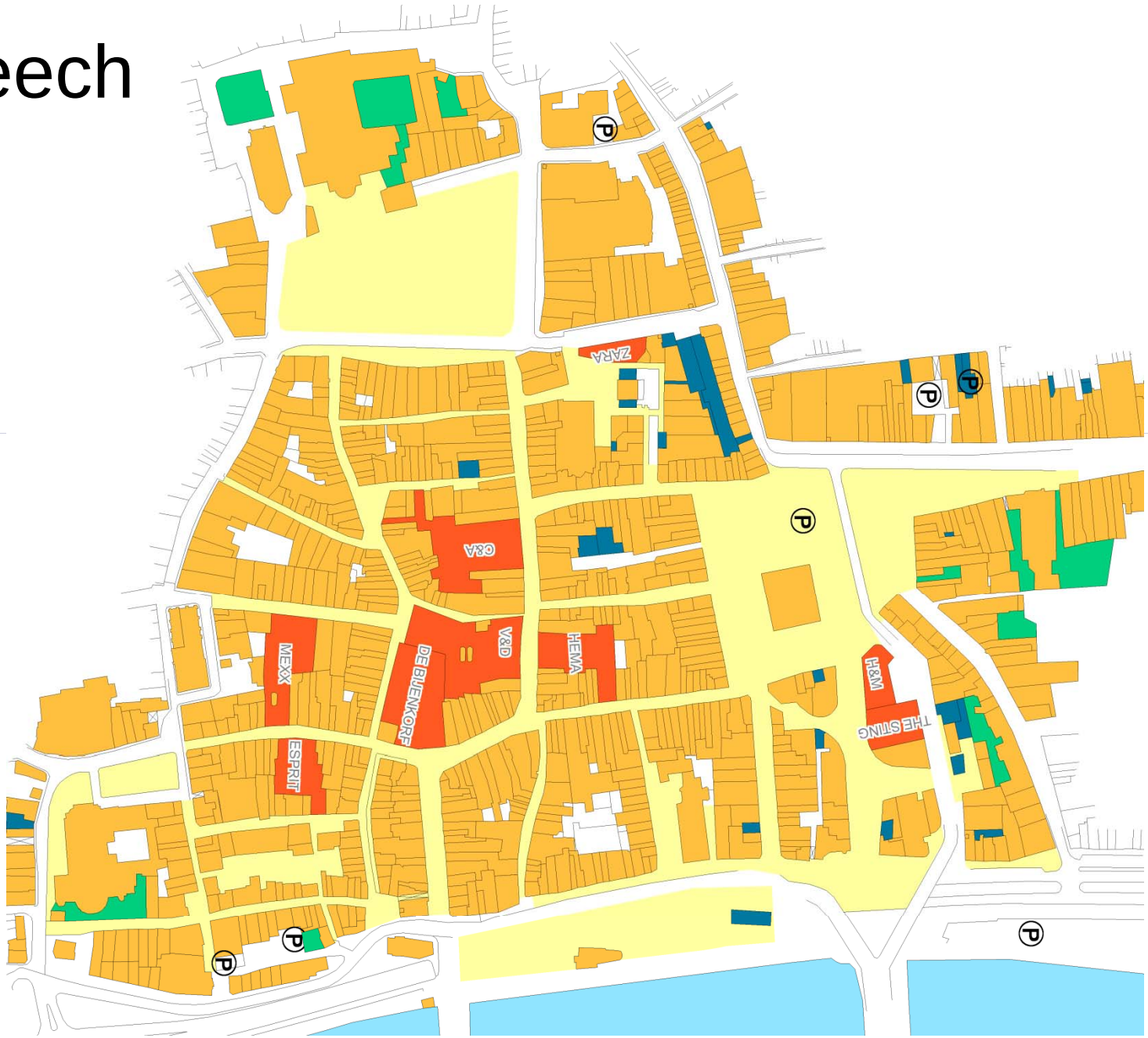
- Het is niet nodig, markt/tijd lost dit op
- Eigenaren willen stenen, geen papier
- Het is te duur: overdrachtbelasting, management
- We worden het nooit eens over inbrengwaarde vastgoed
- Het mag niet van de (hypotheek)banken
- Het mag niet van de NMa
- De gemeente blijft elders winkels bouwen
- Dit is veel te ingewikkeld
- Eigenaren winkelpanden praten niet met elkaar
- Niet iedereen doet mee, en dan?

Maar als we dan toch bezig zijn …

- Stadswinkelcentra in Nederland zijn bijna altijd inefficiënt ingericht: het stermodel
- De trekkers zitten in het midden
  - Dus daar is het op zaterdag en donderdagavond veel te druk
  - En daarom betalen ze de hoofdprijs
- De onbekendere winkels zitten aan de randen en in de aanloopstraten
  - Dus daar is de spoeling dun, zelfs op zaterdag
  - Dit speelt mee in problemen aanloopstraten

- Valt daar wat aan te doen? Op naar Maastricht

Mestreech



In de overdekte winkelcentra is dat precies andersom

- Alle winkels zijn in zelfde hand, dus huurdersmix en positionering kunnen helemaal worden geoptimaliseerd
- Resultaat is het rondloopmodel
  - De trekkers zitten aan de randen, dus het publiek wordt veel beter verspreid
  - De onbekendere winkels zitten in het midden, op de loop tussen de trekkers, dus daar komt altijd veel volk voorbij

- En waarom laten de trekkers dat gebeuren?
  - Ze betalen veel minder huur
  - Studies van MIT en Urban Land Institute geven verschil van factor 20!

Vastgoedfonds aanloopstraat kan winkelend publiek beter verdelen

- Biedt nieuwe trekkers een gouden deal
  - Strategische plek in aanloopstraat, tegen super lage huur
  - Wordt goedgemaakt door hogere vloerproductiviteit (en dus huur) van overige winkels

- Voorbeeld: Primark Oxford Street

- Leidt tot efficiëntere inrichting stadswinkelcentra en hogere totale vloerproductiviteit

Conclusie

Alleen samen krijgt u weer een gezonde markt

- Er zijn straks nog minder winkels nodig
- Daar hebben alle winkeliers en eigenaren last van
- Stem door samenwerking, ruilverkaveling en herbestemming winkelaanbod weer af op vraag

- Fondsvorming kan daarbij een nuttig instrument zijn
- Herstructurering stadswinkelcentra zou dan ook mogelijk zijn

- Als dat een stap te ver is, ga dan in ieder geval structureel overleggen in winkel-eigenaarsvereniging