



Stichting Beter Zeist

Secretariaat:  
Griffensteijnseplein 22  
3703 BG Zeist  
T: 06-46082657  
KvKnr.:30250364  
Gironr.: 5803512  
E: [beterzeist@gmail.com](mailto:beterzeist@gmail.com)  
W: [www.beterzeist.nl](http://www.beterzeist.nl)

Aan de gemeenteraad van Zeist  
Aan de insprekers op 14 maart 2013  
per e-mail via de Raadgriffie

Zeist, 15-03-2012

**Betreft: Inspraakreactie Ronde Tafel  
Visie (winkel)centrum Zeist (13RV0013)**

Geachte leden van de Raad en het College,

Hierbij reageren wij op het raadsvoorstel Visie Centrum Zeist voor de vernieuwing van het winkelcentrum. Tijdens de Ronde Tafel van 14 maart bleek dat vrijwel alle betrokkenen in grote lijnen hetzelfde beeld hebben van Zeist Centrum.

Het centrum heeft veel te bieden qua verscheidenheid aan winkels en qua bereikbaarheid. Ook vinden we dat het wel wat gezelliger zou kunnen. En ten derde zijn we het erover eens dat een aantrekkelijk centrum een belangrijke bijdrage levert aan de leefbaarheid en de economie van een gemeente. De Stichting Beter Zeist is daarom voor het versterken van de aantrekkelijkheid van het verblijfs- en winkelcentrum van Zeist. Inzetten op kwaliteit, stijl, diversiteit, groene, rustieke omgeving en aantrekkelijk verblijven heeft onze ondersteuning.

B&W heeft als ambitie uitgesproken dat Zeist Centrum een sterk, herkenbaar, afwisselend en sfeervol winkelcentrum wordt bestaande uit diverse deelgebieden met een verschillende uitstraling. Kernbegrippen daarbij zijn:

- Allure (onderscheidend/aantrekkingskracht)
- Ambiance (sfeer-gevoelswaarde-gezelligheid)
- Chic (schoonheid- beauté-duurzaamheid)
- Grandeur (uitstraling)

Mooie woorden en goede bedoelingen, maar voor Stichting Beter Zeist zijn dit geen doelen. Wij stellen voorop dat het voor de belastingbetalende inwoner van Zeist zeker moet zijn, dat aanpassing van het winkelcentrum leidt tot meer tevredenheid over de sfeer en het aanbod in het centrum. Meer tevredenheid bij inwoners van Zeist zelf als bij bezoekers van buitenaf. Daarnaast moeten huidige en toekomstig winkeliers met voldoende kans op succes winstgevend een winkel kunnen exploiteren. Dat zijn de doelen.

Inwoners, winkeliers, organisaties, gemeenteraad en B&W streven gezamenlijk naar het optimaliseren van het woon-, werk-, en ondernemersklimaat van Zeist Centrum voor nu en de toekomst. Twee belangrijke *middelen* die bijdragen aan het bereiken van het uiteindelijke *doel* zijn:

- Het aantrekkelijker maken om er te verblijven,
- Het verbeteren van de bereikbaarheid.

Dat is geen geringe uitdaging!

Vele rapporten zijn geschreven en veel overleg heeft plaats gevonden maar in onze ogen zijn in dit verband toch nog veel vragen niet of niet voldoende beantwoord: zie hierbij onderstaand enkele vraagpunten en aanbevelingen. Wat ons betreft zouden de

gemeenteraadsleden voor zichzelf de volgende vragen moeten beantwoorden alvorens een beslissing te nemen over de plannen:

- 1) Begrijpen we het?
- 2) Willen we het?
- 3) Kunnen we het betalen en organiseren?
- 4) Past het bij het karakter van Zeist?

Het zou ons inziens goed zijn eerst met de belangrijkste spelers in een interactief traject tot een meer gemeenschappelijk ondersteunde visie te komen. Waarschijnlijk zal daaruit een opzet ontstaan die bescheidener is, minder risicovol en toch voldoende effectief. De huidige visie is naar ons oordeel nog onvoldragen, onvoldoende hard onderbouwd en mist daarom het zo noodzakelijke maatschappelijke draagvlak. Dat maakt een snelle besluitvorming risicovol.

Hoogachtend,

Namens het bestuur  
R. van der Gun  
E.P. Visscher

## **Hieronder enkele vraagpunten en aanbevelingen**

### **1 Enkele vraagpunten**

- Onderbouwing door een behoefteonderzoek dat Zeist Centrum 10% meer bezoekers van buiten de gemeente kan trekken. (cf. paragraaf financiën in de Visie Detailhandelsbeleid). Bestaat bij inwoners van het “achterland” behoefte aan een regiofunctie van Zeist?
- Wat zijn de Unique Selling Points van Zeist? Welk beeld moet bij mensen niet-Zeistenaren gaan leven als zij denken aan Zeist? Bijvoorbeeld; Zeist Centrum is gezelliger dan Utrecht/Amersfoort/Veenendaal en/of completer en/of gevarieerder en/of heeft meer luxe winkels en/of is makkelijker bereikbaar en/of parkeren is makkelijker en/of enz.
- Is er aantoonbaar behoefte bij grote winkelketens, trendy zaken en horecabedrijven om zich te vestigen in Zeist?
- Is er aantoonbaar behoefte bij Zeister winkeliers, die nu in andere Zeister straten hun winkel/horecabedrijf exploiteren, zich te vestigen in het vernieuwde gebied? Kan dat zonder sancties, ontmoediging en stimuleringsmaatregelen zoals startpremies en een verplaatsingsbudget?
- Wat is de onderbouwing van het toevoegen van circa 6,2% extra winkelruimte (3.900 + 1.100) en 25(?) appartementen? Gezien de bestaande winkelleegstand van 7,8% (6.842 m2 in 2012) en een aanbod van ruim 300 appartementen bij een verkoop in 2012 van 200 appartementen, ontstaat er in totaal ongeveer 14% (7,8 + 6,2) nog niet gevulde winkelruimte en nog meer druk op de prijs van appartementen.
- Wat zijn de voor- en nadelen van grotendeels bebouwen van de markt, zowel voor de bewoners (bereikbaarheid, woongenot, luchtkwaliteit, waardevermindering onroerend goed), de ongeveer 100 marktkooplieden en het groen?
- Wat zijn de voor- en nadelen van het verplaatsen van de bibliotheek inclusief de noodzakelijke kosten van verhuizing en inrichting? Is er niet een goedkoop/goedkoper alternatief ?
- Wat zijn de financiële trekkers en dragers, hoe hard is het verdienen/verliesmodel en idem de uitgangspunten daarvan (gelijkblijvende vloerproductiviteit en idem uitgaven niet dagelijkse goederen)? Wat zijn de risico's van overschrijding van kosten en planschadeclaims (infrastructurele componenten worden meestal veel te laag

begroot) en vermindering van geschatte inkomsten, ook contract-technisch? Waar is het worst case scenario?

- Wat is het effect van de extra investeringen voor het winkelcentrum op andere projecten van Zeist en op de leencapaciteit en het weerstandsvermogen? Wat heeft dat voor gevolgen voor prioriteitstelling van (andere) projecten?
- Wat is het afbreukrisico voor bestaande winkels in het centrum, voor de andere winkelstraten, voor de winkelcentra in de wijken en Den Dolder en voor de bewoners van de (omliggende) diverse wijken zowel tijdens de bouw inclusief doorlooptijd als daarna?
- Er ontbreken verkeersschattingen voor de laatste veranderingen en voor buiten de spits. Waar zijn de schattingen en risicoanalyses voor fietsverkeer, openbaar vervoer en voetgangers?
- Wat zijn de voor- en nadelen van het afsluiten van wegen in het winkelcentrum gezien de extra kilometers die het verkeer moet maken en de bereikbaarheid van winkels?
- Hoe verhouden de voorstellen zich tot die van het GVVP?
- Hoe wordt omgegaan met de 'losse eindjes' zoals verkeerstoenames in de wijken rondom het Centrum en sluiptverkeer? Idem de te verwachten effecten voor de veiligheid van kinderen en verkeersdeelnemers?
- Waarom wordt het project niet in tijdsfasen verdeeld met go en no go beslissingen? Wat gebeurt er wanneer bepaalde fasen niet worden uitgevoerd? Wat zijn dan de gevolgen daarvan? (consequentieanalyse).
- Zijn de resultaten meetbaar en toetsbaar aan het doel?

## **2 Enkele aanbevelingen voor de discussie en besluitvorming**

- Een mogelijkheid is het project winkelcentrum minder ingrijpend te maken en waar mogelijk duidelijk te faseren. Dat betekent ons inziens inzetten op veel minder te bouwen winkelruimten en appartementen, hergebruik van ruimten en ingrepen die veel positief effect hebben en relatief weinig kosten. Een voorbeeld kan het verplaatsen zijn van de bibliotheek naar de voormalige vestiging van Aldi en omliggende panden. Daarmee zou de begane grond van de Punt vrijkomen voor flexibel in te richten ruimten voor winkels en horeca e.d. Bovendien kan de markt op het bestaande plein worden gehandhaafd. Dat spaart ook de inmiddels grotere platanen aldaar. Dat lost in een keer vier probleempunten op. Zo zullen er meer mogelijkheden zijn te bedenken
- Wil Zeist zich in de toekomst regionaal en misschien zelfs landelijk als winkelcentrum profileren, dan zou dat ons inziens mogelijk kunnen door in te zetten op specifieke gebieden waar lokaal al kennis en dienstverlening aanwezig is. Te denken valt aan duurzaamheid, natuur en recreatie, zorg en sport van landelijke instellingen op dit terrein. Dit is in feite een vrijwel onontgonnen terrein.
- Dit geldt ook voor de voorlichting aan en (reclame)acties en aanbiedingen voor medewerkers en bezoekers van grote instellingen, zoals de Universiteit, de hogescholen, Het UMC, de onderzoeksinstituten en landelijke organisaties (KNVB etc.). In feite staat het verblijfscentrum van Zeist met de rug naar de Uithof en de landelijke instellingen. Tot nu toe een gemiste kans.