



## **Opmerkingen over het (winkel)Centrumplan Zeist / 14-12-2012**

Bijgaande notitie is een reactie op het plan voor de vernieuwing van het winkelcentrum van Zeist. Na de beleidsuitspraken over het centrum door de gemeente en het Centrum Management worden de concurrentie en de omgevingsfactoren aangegeven met als voorbeeld Hoog Catharijne te Utrecht. Vervolgens zijn de belangrijkste resultaten weergegeven van de beschikbare onderzoeken die gelden als onderbouwing van het plan. Dit alles leidt tot een groot aantal vragen waarop in het huidige plan geen antwoord wordt gegeven. In wezen wordt alles op de kaart gezet van een bouwplan zonder te beschikken over een heldere probleemanalyse, een deugdelijke onderbouwing, een verdienmodel en een analyse van risico's en consequenties.

***In het voorliggende plan is bij de gemeentelijke reacties niet ingegaan op de opmerkingen zoals de Stichting beter Zeist die al mondeling en schriftelijk op ambtelijk niveau heeft ingebracht bij de gemeente Zeist. Een gemiste kans. Bovendien wordt hiermee de suggestie gewekt dat deze punten niet zijn aangeboden.***

### **1 Beleidsuitspraken Zeist**

Hieronder 2 teksten met een beschrijving van het centrum zoals momenteel op de websites van de gemeente en van het Centrum Management:

#### **Gemeente: Zeist centrum, een gevarieerd aanbod aan winkels!**

"Het winkelcentrum van Zeist wordt gevormd door de Slotlaan, Voorheuvel, 1e en 2e Hogeweg, Steynlaan en Belcour. Ieder winkelgebied heeft zijn eigen karakter en winkelaanbod. In het centrum is zo een gevarieerd aanbod van kleine en grote winkels, ketens en warenhuizen en speciaalzaken ontstaan. Het centrum van Zeist moet een sterk, herkenbaar, afwisselend en sfeervol gebied worden met een regionale functie."  
"Het bebouwen van de Markt is de sleutel voor het aan elkaar koppelen van de winkelgebieden Voorheuvel en Belcour, zodat het meer een geheel wordt."

#### **Centrum management: Zeist is een dorp dat volop in beweging is.**

"Zeist vervult (volgens de website van Centrum Management) een centrumfunctie voor de regio op het gebied van detailhandel, onderwijs, cultuur en maatschappelijke zorg. Zeist is daarmee een plaats met een belangrijke werkgelegenheidsfunctie.

Er wordt hard gewerkt aan het verder optimaliseren van het woon-, werk-, en ondernemersklimaat:

- Versterken van Zeist als winkelkern
- Verbeteren bereikbaarheid
- Herstructurering bestaande woningvoorraad
- Vergroten van de toeristische aantrekkelijkheid. Samenwerking is er met de gemeentes van de Utrechtse Heuvelrug om zo de hele Heuvelrug aantrekkelijk te maken voor het toerisme.

Al met al heerst er een ondernemersklimaat met vele mogelijkheden voor ondernemers die op zoek zijn naar nieuwe kansen. Dat en meer maakt Zeist het bruisend hart van de Utrechtse Heuvelrug!”

**Opvatting Beter Zeist:** Zeker moet zijn dat een eventuele aanpassing van het winkelcentrum leidt tot meer tevredenheid van de bezoekers over de sfeer en het aanbod in het centrum, terwijl de winkeliers daar met voldoende kans op succes winstgevend een winkel willen en kunnen exploiteren.

## **2 Concurrentie en omgevingsfactoren**

Uit onderzoek blijkt het volgende:

- Volgens onderzoeksbureau Locatus bestaat er aanzienlijke leegstand van winkels in middelgrote steden van 30.000 – 100.000 inwoners als gevolg van de zuigkracht (recreatief winkelen) van grotere steden (Locatus/KvK en ING Economisch bureau). Een op de tien winkels staan in de middelgrote plaatsen leeg; het zijn vooral de kleinere winkels die sluiten.
- Kopen via Internet neemt toe; in 2011 in Zeist 7%, in de provincie Utrecht 9%.
- De toenemende invloed van de vergrijzing: senioren besteden minder dan werkenden.
- Marktverzadiging en lagere verkoop door een dalend consumentenvertrouwen en de economische stagnatie.

### **Voorbeeld Hoog Catharijne Utrecht**

Winkelcentrum Hoog Catharijne<sup>1</sup> is gelegen in het centrum van Utrecht. Het winkelcentrum is tevens een overdekte looproute van het NS-station naar de binnenstad. Met 160 winkels op 67.000 M2 is het één van de grootste overdekte winkelcentra van Nederland met *trekkers als* V&D, Hema, Albert Heijn, P&C, H&M en Media Markt.

Van 1 juli t/m 31 oktober 2012 kon men op zaterdag en zondag tussen 10.00 en 19.00 uur *voordelig parkeren* in de parkeergarages van Hoog Catharijne. Het maximale bedrag dat u in die tijd had moeten afrekenen is € 10,-. U kon dus 7 uren parkeren in @theheartofutrecht voor slechts € 10,-.

Om tegemoet te komen aan de eisen van de moderne consument dienen winkelcentra meer te zijn dan alleen een verzameling winkels. Daarom wordt het winkelcentrum aangepast. Hoog Catharijne krijgt een frisse look, het zal beter passen in de omgeving en een gastvrije indruk maken. *Bovendien wordt het winkelcentrum uitgebreid met 35.000 m2.* Twee boulevards lopen parallel door het gebouw van het centraal station naar het stadscentrum. Iedere boulevard heeft een geheel eigen winkelaanbod: fashion, food en lifestyle zullen de belangrijkste ingrediënten zijn. Door deze ingrijpende en aantrekkelijke ‘restyling’ zal Nieuw Hoog Catharijne een trekpleister blijven voor toekomstige generaties.

## **3 Onderzoek**

De gemeente heeft *in 2011 een koopstroomonderzoek* laten uitvoeren over het koopgedrag in Zeist in vergelijking met andere gemeenten in de provincie Utrecht. De inventarisatie levert wel cijfers op, maar weinig aanbevelingen die te gebruiken zijn voor het beleid. Consumenten in Zeist noemen wel als verbeterpunten:

- een meer, gevarieerd winkelaanbod (onduidelijk blijft wat dit inhoudt),
- aandacht voor de toenemende leegstand,

---

<sup>1</sup> Overigens behoren juist de historische winkelstraten, zoals de Langestraat in Amersfoort en het Oudkerkhof in Utrecht, tot de 5 gezelligste winkelstraten van Nederland.

- lagere parkeerkosten en aandacht voor fietsers,
- vaker zondagsopenstelling van winkels en specifiek supermarkten.

Verder is de internetverkoop in Zeist duidelijk lager dan in gemeenten met dezelfde omvang.

Uit een eerder gehouden *globale vergelijking met andere plaatsen* bleek dat in Zeist enkele grotere winkelketens ontbreken. Wat de vestiging daarvan betekent voor de bestaande winkels is echter niet nagegaan.

Volgens de gemeente zou uit het koopstromenonderzoek blijken dat Zeist nog een zekere mate van uitbreiding kan opnemen (13GRIF0015, antwoord op vraag 12 van de PvdA-fractie). Dat lezen we echter nergens in het onderzoek dat alleen een stand van zaken aangeeft.

In het onderzoek *Koopstromen Utrecht & regio* blijkt dat Zeist Centrum van 2004 tot 2012 een daling van de winkelomzet kent van 19%: van 147 miljoen naar 119 miljoen euro).

Uit informatie van non food retailers blijkt dat sinds het jaar 2000 slechts sprake is van 1% toename van de omzet, terwijl er een toename is van 35% vloeroppervlak. Dat betekent een veel lagere omzet per m<sup>2</sup>.

Onlangs heeft de Kamer van Koophandel een publicatie uitgebracht: *"Winkelleegstand praktisch oplossen"*. In deze brochure staan voorbeelden van uitvoeringspraktijken op het gebied van leegstand voorkomen, inzet van tijdelijke oplossingen en confrontatie met leegstand aangaan. Een dergelijke aanpak biedt mogelijk een tussenoplossing voor Zeist-centrum zonder dat nu al tot een kostbare grootschalige ontwikkeling wordt besloten.

Volgens prof. C. Molenaar, Retail expert en hoogleraar marketing Erasmus Universiteit te Rotterdam stelt in een interview in NRC Handelsblad d.d. 24-01-2013: "We hebben in Nederland behoefte aan veel minder winkels. En de winkels die overblijven, moeten hoognodig veranderen"... "De boetiekjes moeten terugkeren in de winkelstraten. Een sieradenwinkelletje dat je verrast, waar je allemaal leuke dingen ziet waar je nooit naar op zoek was." Maar ook : horeca, bioscopen. Winkelen als recreatie.

#### **4 Financiën**

Over de financiële haalbaarheid is ons weinig bekend. Waarschijnlijk zal de gemeente (enkele?) miljoenen euro's kunnen krijgen voor de verkoop van gemeentegrond op en rond de huidige markt ten behoeve van nieuwe winkelruimte en daarboven gelegen appartementen. Tegelijkertijd genereert het volgens de gemeente ook de financiële middelen om een belangrijk deel van de rest van het kernwinkelgebied op te knappen.

Daar staan wel uitgaven tegenover voor plankosten en aanpassing van de infrastructuur van het centrumgebied inclusief volledige reconstructie van de 1<sup>e</sup> Hogeweg. Uit onderzoek van Flybjerg en anderen blijkt (zie rapport "Zorgen om Zeist" nov. 2012) dat de kosten van dergelijke infrastructurele ingrepen in de praktijk veel hoger uitkomen, vaak zo'n 30-40%. De inkomsten zullen waarschijnlijk pas beschikbaar komen bij verkoop van de te bouwen 60 appartementen op 2-4 woonlagen (en mogelijk ook de verhuur van de 3.500 – 3.750m<sup>2</sup> winkeloppervlakte). Inmiddels schijnt het aantal appartementen te worden beperkt tot 25 en zal de bouwhoogte ook lager worden (13GRIF0015, antwoord College op vraag 14 van de PvdA-fractie). Dat betekent ook lagere inkomsten, althans op papier. Een worst case scenario van het niet verkopen van de appartementen en het niet verhuren van de winkels leidt tot mogelijk het omvallen van de projectontwikkelaar (meestal een BV ervan) en het niet binnenkrijgen van de inkomsten. Weliswaar stelt de gemeente dat pas geld wordt uitgegeven wanneer het er is (er wordt op 'cashflow' gestuurd volgens antwoord 3 op de PvdA-vragen). Toch zal het lastig zijn per fase van reconstructie van de infrastructuur in de pas te lopen met de te realiseren inkomsten. Het kan er ook toe leiden dat de gemeente met een niet afgemaakt project blijft zitten met alle effecten daarvan, ook financieel. De gemeente maakt zich

afhankelijk van de projectontwikkelaar MAB/van Wijnen bij het wachten op de verkoop van 70-80 % van de appartementen en idem de verhuur van de winkelruimten (antwoord op vraag 4 van de PvdA-fractie). Hoe lang kan dat wachten wel duren?

De koopmarkt voor appartementen in Zeist die de eigenlijke basis vormt van het project is echter dramatisch te noemen. Zo stonden er in 2012 circa 300 appartementen te koop in de prijsklasse lager dan 4 ton. Eind 2012 waren er ongeveer 60 appartementen te koop in een prijsklasse groter dan 4 ton. Daarvan is er in 2012 slechts 1 verkocht. Nieuwbouw in de duurdere prijsklasse zoals Oranje Rijck, Oud Seyst, Allegro, Zeister Warande, Dolderse Hille, Choisy en Sterrenberg trekken nauwelijks belangstellenden. Onlangs nog werd in de Vogelwijk de geplande woningbouw in de hogere prijsklassen afgeblazen met 11 miljoen schade als gevolg, waaronder 4 miljoen voor de gemeente.

Het is verleidelijk met marktpartijen als projectontwikkelaars in zee te gaan bij het herontwikkelen van deelgebieden van Zeist. Zij zien uiteraard hun eigen belang en de rest is hun business niet. Het punt is echter dat de echte marktpartijen de winkeliers en hun klanten zijn. Een aanpak volgens de weg van de geleidelijkheid ligt in deze tijden meer voor de hand dan het uitvoeren van een 'masterplan', waarbij de financiële en economische haalbaarheid uit het oog wordt verloren. We weten hoe elders nieuwe winkelcentra een kostbare 'flop' worden. We weten inmiddels ook wat er met het 'masterplan' Kerckebosch gebeurt. Ook daar wordt nu gekozen voor een geleidelijke ontwikkeling op kleinere schaal. Waarom niet in het Zeister centrum?

## **5 Gevolgen voor de (bestaande) winkels**

"Er zal een actief beleid gevoerd worden om nieuwe winkels als eerste in het kernwinkelgebied te huisvesten en daarna pas in de aanloopstraten. Daarnaast wordt in overleg met winkeliers, en uitsluitend op vrijwillige basis, in de aanloopstraten bekeken hoe we hen kunnen helpen om hun winkel naar de nieuwbouw in het kernwinkelgebied te verplaatsen." En: "Voor de aanloopstraten wordt onderzocht welke mogelijkheden er zijn om overmatige leegstand te voorkomen. Er valt te denken aan het verruimen van de mogelijkheden, zoals woningen, horeca of bijvoorbeeld bedrijfsruimtes, zodat er bijvoorbeeld ook een drukkerij of loodgietersbedrijf kan komen."

Dat betekent dat het de bedoeling is de bestaande aanloopstraten leeg te zuigen ten behoeve van een compacter nieuw gebouwd winkelcentrum. De reden van het bestaan van de aanloopstraten wordt hiermee als het ware ontkent. Juist vanuit verschillende kanten komt het winkelend publiek het centrum binnen. In de toekomst moet het publiek in nieuwe straten 'kringlopen' alsof dat het funshoppen zou bevorderen. Oudere aanloopstraten met een gevarieerd aanbod zorgen juist voor een andere beleving dan wat nu overal in nieuwe centra in Nederland is te vinden. Waarin onderscheidt het Zeister winkelcentrum zich straks van dat van Zoetermeer of een andere nieuwe kern?

Een verhuizing van winkels naar een nieuw centrum leidt tot een hogere huur zoals wordt erkend in het antwoord van het College op vragen van de PvdA-fractie (13GRIF0015, antwoord vraag 13). Het is zeer de vraag of winkeliers dat willen en kunnen opbrengen zoals vroeger ook maar beperkt gebeurde bij het toenmalige nieuwe Belcour. De gemeente rekent er in feite op dat maar liefst voor 6.500m<sup>2</sup> winkelruimte zal worden verplaatst naar Belcour/de Klinker. Daar is geen enkele garantie voor. Verder zorgt het bouw- en reconstructieproces tot een – soms permanent – inkomensverlies bij de winkeliers. Ook moeten steeds minder winkeliers zorgen voor een zelfde opbrengst van de OZB voor de gemeente. De huidige tarieven zijn in 2013 voor de winkeliers maar liefst met ongeveer 6 % opgetrokken.

## **6 Verkeer en parkeren**

“De doorgaande routes door het centrum worden afgesloten. Het is een bewuste keuze om verkeer dat geen bestemming in het centrum heeft er omheen te leiden. De wegen er omheen worden logischerwijs drukker.” En: “Binnen het centrumplan zullen oplossingen worden bedacht om eventuele negatieve effecten op de Oude Arnhemseweg op te kunnen vangen. Na besluitvorming over het centrumplan zal met aanwonenden overlegd worden.”

Over realisering van tweerichtingsverkeer op de 1<sup>e</sup> Hogeweg: “Als het centrumplan doorgaat dan moet dit deel van de 1e Hogeweg van gevel tot gevel op de schop om alle verkeersstromen (autoverkeer, verkeer van en naar de parkeergarages, voetganger en fietser) een goede en veilige plek te geven en waarbij overlast voor aanwonenden en winkels zoveel mogelijk beperkt blijft.”

Waarom wordt vooruit gelopen op het nieuwe Gemeentelijk Verkeers- en Vervoersplan waardoor niet integraal de verkeersaspecten kunnen worden afgewogen? En hoe wordt het resultaat van het beraad over het parkeerbeleid verwerkt?

## **7 Centrum groener?**

“Voor vergroening van het centrum is veel aandacht in het centrumplan. Er komen onder andere nieuwe bomen op de Voorheuvel. De Antonlaan krijgt een allée met bomen en op Belcour komen nieuwe bomen (gedeeltelijk in potten). Vergeten wordt dat op de voorheuvel al bomen staan en dat de huidige markt wordt omzoomd door platanen. Van een wezenlijke vergroening van het centrum, zoals door de inwoners van Zeist bepleit, is geen sprake.

## **8 Wettelijke toetsing**

Nog niet lang geleden heeft de Raad van State de gemeente Emmeloord tot de orde geroepen bij de realisering van een soortgelijk nieuwbouw winkelcentrum. Gezien de dalende behoefte aan winkelruimte en het niet verkopen van appartementen zou een dergelijke uitspraak voor Zeist zeker niet ondenkbaar zijn. Het is moeilijk voor te stellen dat de gemeente zonder een goede grondslag van de plannen een dergelijke toetsing met succes kan tegemoet zien.<sup>2</sup>

## **9 Vragen**

- 1 Waarom moet Zeist Centrum nog meer een *regionale winkelfunctie* gaan vervullen:
  - Wat hebben *inwoners van Zeist* daaraan?
  - Is daar *behoefte* aan bij inwoners van de regio?
- 2 Wat is de *onderbouwing* dat Zeist een regiofunctie kan gaan vervullen?
  - welk beeld moet bij regio inwoners 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.
- 3 Is er een '*SWOT-analyse*' gemaakt?
  - wat zijn de *Unique Selling Points van Zeist* ten opzichte van andere winkelcentra?<sup>3</sup>
  - *behoeftepeilingen* onder burgers, bezoekers en aanbieders (winkeliers en ketens)
  - *financiële onderbouwing* inclusief verdien/verliesmodel en verborgen kosten?
  - *risicoanalyse* inclusief 'worst case scenario en benchmarking t.o.v. reeds elders gerealiseerde plannen?

<sup>2</sup> RvS, afdeling Bestuursrechtspraak. Uitspraak (ruimtelijke ordening) d.d. 5 dec. 2012 over het BP “Emmeloord – De deel, Stadshart”, zaaknummer 201200385/1/T1/R2.

<sup>3</sup> Is er wel eens gedacht aan een *bovenregionale c.q. landelijke functie op specifieke gebieden*, zoals duurzaamheid, natuurlijkheid, zorg in verband met de massale aanwezigheid van landelijke instellingen op deze terreinen?

- *Afbreukrisico* voor bestaande winkels in het centrum en de wijken zowel tijdens de bouw als daarna?

4 Is het (huidige) *plan voldoende SMART?*:

- Specifieke, eenduidige doelstelling?
- Meetbaar en toetsbaar resultaat van het doel?
- Acceptabel en relevant genoeg voor de doelgroep en de gemeente?
- Realistische en haalbare doelstelling?
- Tijdgebonden in de uitvoering?

*Samenvattend.* Er zou een goed *bedrijfsplan* moeten worden gemaakt waarin ook de volgende punten aan de orde komen:

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