

Bijlagen

Bijlage 1	Winkelgebiedentyping Locatus 2008	1
Bijlage 2	Respondenten en interviewvragen	4
Bijlage 3	Demografische ontwikkelingen en consumentengedrag	11
Bijlage 4	Branchering buurt- en wijkwinkelcentra	13
Bijlage 5	Actoren herontwikkelingsproces	14
Bijlage 6	Informatie casestudies steden en winkelcentra	19

Bijlage 1 – Winkelgebiedtypering Locatus 2008

Centraal winkelgebied

Het belangrijkste winkelgebied in een woonplaats wordt aangeduid als centraal winkelgebied. Binnen de database van Locatus worden zes centrale winkelgebieden onderscheiden:

- Binnenstad (meer dan 400 winkels)

In feite gaat het hier om de top-17 winkelgebieden van Nederland, waarvan de binnensteden van Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht, Groningen en Maastricht een onderdeel vormen.

- Hoofdwinkelgebied Groot* 200-400 winkels

Een hoofdwinkelcentrum is het grootste winkelgebied in de woonplaats. Het aantal verkooppunten in de detailhandel bedraagt 200 tot 400 winkels. Voorbeelden zijn Bussumcentrum of Delft-centrum.

- Hoofdwinkelgebied Klein* 100-200 winkels

Een hoofdwinkelcentrum is het grootste winkelgebied in de woonplaats. Het aantal verkooppunten in de detailhandel bedraagt 100 tot 200 winkels. Voorbeelden zijn Franekercentrum of Putten-centrum.

- Kernverzorgend winkelgebied Groot- 50-100 winkels

Een kernverzorgende centrum groot is het grootste winkelgebied in een woonplaats. Het gaat hier om centra met minder dan 100, maar meer dan 50 winkels in de detailhandel.

- Kernverzorgend winkelgebieden Klein 5-50 winkels

Een kernverzorgende centrum klein is het grootste winkelgebied in een woonplaats. In dit geval gaat het om centra met maximaal 50 verkooppunten in de detailhandel.

Kernverzorgend supermarktcentrum*3-4 winkels

Dit is een winkelconcentratie die het grootste winkelgebied in een woonplaats is en 3 of 4 winkels heeft waaronder in ieder geval 1 supermarkt van 500 m² wvo of meer.

Ondersteunende winkelgebieden

Naast één centraal winkelgebied kunnen in een woonplaats een of meerdere ondersteunende winkelgebieden worden onderscheiden. Binnen de categorie “ondersteunende winkelgebieden” worden de volgende zes type winkelgebieden onderscheiden:

- Stadsdeelcentrum* meer dan 50 winkels

Een stadsdeelcentrum is altijd een aanvulling op een binnenstad of een hoofdwinkelcentrum. Bovendien is hier het merendeel van het centrum planmatig ontwikkeld. Voorbeelden van stadsdeelcentra zijn Amsterdam-Osdorpplein of Nijmegen-Dukenburg.

- Binnenstedelijke winkelstraat* > 50 winkels

Ook hier gaat het om ondersteunende winkelgebieden van meer dan 50 winkels maar in tegenstelling tot de stadsdeelcentra zijn deze winkelgebieden niet planmatig ontwikkeld maar de winkelstraten in grote steden. Voorbeelden zijn de Steenstraat in Arnhem, Amsterdamsestraatweg Utrecht en de Overtoom in Amsterdam.

- Wijkcentrum (groot) 25- 50 winkels

Een groot wijkcentrum bestaat naast een binnenstad of een hoofdwinkelcentrum en heeft minder winkels dan een stadsdeelcentrum.

- Wijkcentrum (klein) minder dan 25 winkels

Deze centra hebben een specifiek ondersteunende functie. Tot een klein wijkcentrum worden enerzijds winkelconcentraties gerekend met 5 tot 10 winkels en 2 of meer supermarkten. Anderzijds worden hiertoe winkelgebieden met 10 tot 25 winkels in de detailhandel gerekend.

- Buurtwinkelcentrum

Dit is een winkelconcentratie met minimaal 5 winkels en maximaal 9 winkels in de detailhandel. Daarnaast is er een of geen supermarkt in dit type winkelgebied aanwezig.

- Supermarktcentrum*

Dit is een winkelconcentratie met 3 of 4 winkels waaronder in ieder geval 1 supermarkt van 500 m² wvo of meer.

Overig

Onder de categorie 'overig' worden grootschalige concentraties en speciale winkelgebieden verstaan.

- Grootschalige concentratie

Concentratie van 5 of meer verkooppunten in de detailhandel met een gemiddeld winkelverkoopvloeroppervlak per winkel van minimaal 500 m². Het aanbod moet minimaal voor 50% doelgericht zijn. Dit betekent dat minimaal de helft van het winkelverkoopvloeroppervlak van het betreffende winkelgebied zich richt op de branches "dier en plant", "bruinen witgoed", "fietsen- en autoaccessoires", "doehet-zelf" of "wonen".

- Speciaal winkelgebied

Winkelgebieden die niet tot een van de voorgaande categorieën behoren, worden aangemerkt als speciaal winkelgebied. Veelal zijn dit winkelgebieden rondom een station of winkelgebieden met een speciaal thema. Designer Outlet Center in Roermond, Stationsplein Breda en Luchthaven Schiphol zijn bijvoorbeeld in deze categorie opgenomen.

Alle verkooppunten die buiten een van deze concentraties vallen, worden tot de **verspreide bewinkeling** gerekend.

(Locatus, 2008)

Bijlage 2 – Respondenten en interviewvragen

Eerste interviewronde:

Persoon	Functie / Bedrijf	Datum
Affourtit, P.W. (Pieter)	Algemeen Directeur WPM Groep	17-12-2010
Bouwman, J. (Johan)	Ruimtelijk economisch adviseur Hoofdbedrijfschap Detailhandel	06-12-2010
Freling, W.V.J. (Wijnand)	A.J. Investment	21-12-2010
Hagen, M.J.F. (Marianne) van	Portfolio Manager Winkels Delta Lloyd	30-11-2010
Haringsma, J. (Johan)	Directeur Innovatie & Research WPM Groep	03-12-2010
Mein, A.J.L. (Aiko)	Adviseur retail sr. BRO	24-08-2010
Oudendijk, J. (Jaap)	Directeur Redema Groep	25-11-2010 16-12-2010
Overtoom, M.P.C. (Menno)	Projectdirecteur Corio Vastgoed Ontwikkeling	14-12-2010
Sizoo, J.N. (Nico)	Accounthouder wijkeconomie Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam	23-12-2010
Soet, J. (Jorine) de	Directeur KIR	13-12-2010
Vink, H. (Heino)	Algemeen Directeur Multi Vastgoed	08-12-2010

Tweede interviewronde:

Persoon	Functie / Bedrijf	Datum
Heurman, P. (Pim)	Directeur Haerzathe Investments Beheer	21-06-2011
Hogenes, R. (Ruud)	Sectormanager Winkels Altera Vastgoed	05-04-2011
Houbolt, M.E. (Menno)	Adjunct Directeur Redema Groep	01-04-2011
Huges, A. (Alex)	Algemeen Directeur Segesta Exploitatie	24-06-2011
Nuijten, C.W.J. (Karel)	AM Projectleider	01-06-2011
Smit Duyzentkunst, A. (At)	Hoofd Vastgoedontwikkeling Nijestee	04-04-2011
Soet, J. (Jorine) de	Directeur KIR	12-04-2011
Van Hagen, M.J.F. (Marianne)	Adviseur Winkels Delta Lloyd	19-04-2011
Waalewijn-Viaanen, C.A.E. (Ciska)	Projectmanager Gemeente Zwolle	11-04-2011

Overige respondenten

Onderstaande respondenten zijn benaderd voor aanvullende informatie.

Persoon	Functie / Bedrijf	Datum
Bijloos, L. (Lillian)	Projectontwikkelaar Provast	20-06-2011
Graaf, R. (Roelof) de	Beleidsadviseur detailhandel & toerisme Gemeente Apeldoorn	17-06-2011
Heus, V. (Vincent)	Projectleider Bedrijvigheid en Veiligheid Gemeente Utrecht	05-07-2011
Oosterhout, R.A.L. (Rob) van	Accountmanager Detailhandel Gemeente Zwolle	15-06-2011
Toering-de Jong, F.H.W. (Ciska)	Projectleider Gemeente Heiloo	14-07-2011

Interviewvragen Eerste Interviewronde

Expert	<i>Naam</i>
	<i>Bedrijf</i>
	<i>Functie</i>
Datum – Tijd	.. :.. – .. : ..
	.. / .. /2010
Plaats	<i>Locatie</i>
Afnemer	Hans Heinhuis

Vragen

1. In welke mate is de verzorgingsfunctie van buurt- en wijkwinkelcentra veranderd in de afgelopen 5 jaren?
2. Welke veranderingen zijn er in de afgelopen 5 jaren geweest en/of gaande in koopkrachtbinding van buurt- en wijkwinkelcentra?
 - a. Welke ontwikkelingen zijn er waarneembaar in koopkrachtafvloeiing of koopkrachttoevloeiing in buurt- en wijkwinkelcentra in de afgelopen 5 jaren?
 - b. Welke groepen van de bevolking zijn meer en welke minder trouw aan de lokale buurt- en wijkwinkelcentra? Welke verklaringen zijn hiervoor?
3. Wat zijn kenmerken van de goed functionerende en wat van de minder goed functionerende centra?
 - a. Denk aan kenmerken op het gebied van onder meer:
 - i. Omvang;
 - ii. Samenstelling naar branche;
 - iii. Leeftijd vastgoed;
 - iv. Mate van en soort investeringen in afgelopen 5 jaren in vastgoed en omgeving;
 - v. Parkeercondities;
 - vi. Sociaal economische en culturele samenstelling bevolking.
 - b. Wat zijn kenmerken van goed en minder goed functionerende buurt- en wijkcentra binnen uw eigen portefeuille/projecten?
4. Welke typen buurt- en wijkwinkelcentra zijn er te onderscheiden?
 - a. Wat zijn kenmerken van de verschillende typen?
 - b. Welke typen zijn te onderscheiden binnen uw eigen portefeuille/projecten?

5. Welke problemen spelen er in buurt- en wijkwinkelcentra in Nederland?
 - a. Welke oorzaken liggen hieraan ten grondslag?
 - b. Gelden deze problemen voor alle buurt- en wijkcentra in Nederland?
 - c. Zijn er verschillen waarneembaar in problematiek tussen de verschillende typen buurt- en wijkwinkelcentra?
 - d. Welke problemen spelen er in de centra binnen uw eigen portefeuille?
6. Op welke wijze, vanuit welke rol c.q. functie, bent u betrokken (geweest) bij herontwikkelingsopgaven van buurt- en/of wijkwinkelcentra in Nederland?
7. Welke typen van herontwikkeling zijn er te onderscheiden?
 - a. Wanneer wordt voor welke vorm gekozen en waarom?
 - b. Welke (soort) maatregelen horen bij deze vormen van herontwikkeling?
 - c. Met welke typen van herontwikkeling heeft u te maken gehad?
 - d. Welke (soort) maatregelen gingen hiermee gepaard?
8. Wat zijn struikelblokken bij herontwikkelingstrajecten van buurt- en wijkwinkelcentra?
 - a. Hoe wordt hiermee omgegaan?
9. Wat zijn voorbeelden van succesvol herontwikkelde buurt- en wijkwinkelcentra?
 - a. Welke factoren hebben geleid tot het beter functioneren van deze centra?
10. Wat zijn voorbeelden van minder succesvol herontwikkelde buurt- en wijkwinkelcentra?
 - a. Welke factoren zijn debet aan het minder goed functioneren?
11. Hoe wordt het effect van een herontwikkeling achteraf geëvalueerd met betrekking tot het functioneren van het winkelcentrum?
 - a. Wat gebeurt er met tegenvallende uitkomsten?
12. Welke maatregelen zijn nodig voor een goede verzorgingsstructuur aan de onderkant van de functionele hiërarchie in de komende 5 à 10 jaren?
 - a. Welke actoren dienen daarin het voortouw te nemen?

Interviewvragen Tweede interviewronde

Expert	<i>Naam</i>
	<i>Bedrijf</i>
	<i>Functie</i>
Datum – Tijd	.. :.. – .. : ..
	.. / .. /2010
Plaats	<i>Locatie</i>
Afnemer	Hans Heinhuis

Dit interview wordt afgenomen ten behoeve van het afstudeeronderzoek ter afronding van de masteropleiding Vastgoedkunde aan Rijksuniversiteit Groningen. Doel van dit onderzoek is het achterhalen van succes- en faalfactoren voor de herontwikkeling van winkelcentra. Winkelcentrum is voor dit onderzoek geselecteerd.

In dit onderzoek wordt er van uitgegaan dat van een succesvolle herontwikkeling kan worden gesproken als alle vooraf geconstateerde problemen die een negatieve invloed hadden op het functioneren zijn opgelost en het winkelcentrum goed functioneert. Als gesproken wordt over 'goed functioneren' dan wordt daaronder verstaan dat alle gevestigde ondernemers in een winkelcentrum bedrijfseconomisch goed functioneren en dat er geen sprake is van structurele leegstand.

Vragen

1. Wat waren de redenen voor de herontwikkeling van het winkelcentrum?
2. Waren er problemen ten aanzien van:
 - a. De grootte van het verzorgingsgebied?
 - b. De nabijheid van concurrerende winkelcentra?
 - c. Het winkelaanbod?
 - d. De bereikbaarheid van het winkelcentrum?
3. Wat zijn de belangrijkste aanpassingen die zijn gedaan in het kader van de herontwikkeling?
4. Is er voor en na de herontwikkeling onderzoek verricht naar het koopgedrag van de consumenten in het verzorgingsgebied? Zo ja, wat waren de resultaten?
5. Is er voor en na de herontwikkeling onderzoek verricht naar het functioneren van de winkels in het winkelcentrum? Zo ja, wat waren de resultaten?

6. Hoe zag het winkelaanbod er uit voor en na de herontwikkeling?
 - a. Hoeveel winkels waren er gevestigd voor de herontwikkeling en hoeveel winkels waren er gevestigd na de herontwikkeling?
 - b. Hoeveel panden stonden er leeg voor de herontwikkeling en hoeveel panden stonden er leeg na de herontwikkeling?
 - c. Wat was de totale oppervlakte aan bruto winkelvloeroppervlak voor de herontwikkeling en wat was de totale oppervlakte aan bruto winkelvloeroppervlak na de herontwikkeling?
 - d. Hoe zag de branchering eruit voor de herontwikkeling en hoe zag de branchering eruit na de herontwikkeling?
7. Hoe beoordeelt u de kwaliteit van het vastgoed en de openbare ruimte voor de herontwikkeling en hoe beoordeelt u de kwaliteit van het vastgoed en de openbare ruimte na de herontwikkeling, ten aanzien van:
 - a. De stedenbouwkundige opzet;
 - b. De sociale veiligheid in het winkelcentrum;
 - c. Het fysieke onderhoud?
8. Zijn er fysieke ingrepen gedaan op het gebied van het winkelvastgoed? Zo ja, welke?
 - a. Zijn er ingrepen gedaan ten aanzien van de stedenbouwkundige structuur van het winkelcentrum? Zo ja, welke?
9. Zijn er fysieke ingrepen gedaan op het gebied van de openbare ruimte? Zo ja, welke?
 - a. Zijn er ingrepen gedaan ten aanzien van de sociale veiligheid? Zo ja, welke?
10. Hoe beoordeelt u de bereikbaarheid van het winkelcentrum voor de herontwikkeling ten aanzien van:
 - a. Auto's;
 - b. Fietsers;
 - c. Voetgangers;
 - d. Openbaar vervoer;
 - e. Vrachtverkeer voor laden en lossen;
 - f. Aantal parkeerplaatsen;
 - g. Bewegwijzering naar het centrum?
11. Zijn er veranderingen aangebracht ten aanzien van de bereikbaarheid van het winkelcentrum? Zo ja, welke?

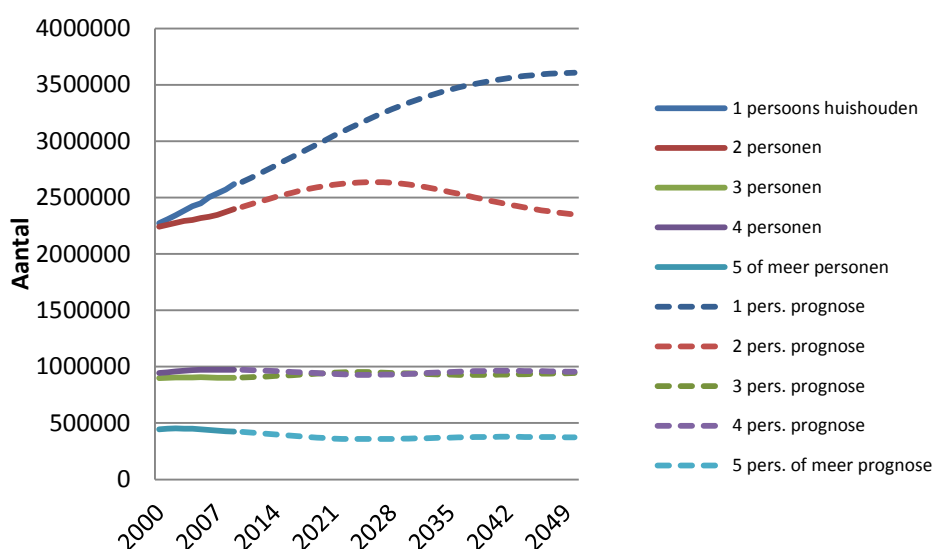
12. Hoeveel eigenaren telde het winkelcentrum voor de herontwikkeling en hoeveel eigenaren telt het winkelcentrum na de herontwikkeling?
13. Was er voor de herontwikkeling een Vereniging van Eigenaren aanwezig en was er na de herontwikkeling een Vereniging van Eigenaren aanwezig?
 - a. Was er voor de herontwikkeling sprake van samenwerking tussen de vastgoedeigenaren en was er na de herontwikkeling sprake van samenwerking tussen e winkeliers?
14. Was er voor de herontwikkeling een winkeliersvereniging aanwezig en was er na de herontwikkeling een winkeliersvereniging aanwezig?
 - a. Was er voor de herontwikkeling sprake van samenwerking tussen de winkeliers en was er na de herontwikkeling sprake van samenwerking tussen de winkeliers?
15. Werd het winkelcentrum gemanaged (door een externe partij) voor de herontwikkeling en na de herontwikkeling?
16. Welke partijen waren betrokken bij het herontwikkelingstraject?
 - a. Partijen:
 - b. Is er een samenwerkingsvorm gehanteerd? Zo ja, welke?
 - c. Welke rollen namen de verschillende partijen in?
17. Zijn er factoren te benoemen die het herontwikkelingsproces positief (versnellend) hebben beïnvloed? Zo ja, welke?
18. Zijn er factoren te benoemen die het herontwikkelingsproces negatief (vertragend) hebben beïnvloed? Zo ja, welke?
19. Acht u de herontwikkeling succesvol? Waarom?
 - a. Welke doelstellingen zijn wel en welke niet gehaald?
20. Heeft de herontwikkeling invloed gehad op de vastgoedwaarde in het winkelcentrum?
 - a. Wat was het huurprijsniveau voor de herontwikkeling?
 - b. Wat was het huurprijsniveau na de herontwikkeling?

Bijlage 3 – Demografische ontwikkelingen en consumentengedrag

De bevolkingsgroei in Nederland stagneerde rond 2000 door een dalend geboortecijfer, afnemende immigratie en toenemende emigratie. Dit sloeg in 2006 weer om in een toenemende groei die met name werd veroorzaakt door de uitbreidingen van de Europese Unie die voor extra immigranten hebben gezorgd. De prognoses voor de demografische ontwikkeling in Nederland voor de nabije toekomst zijn niet rooskleurig waar het gaat om bevolkingsomvang. Wel tonen de prognoses van het CBS geografische verschillen aan. In Oost-Groningen en Zuid-Limburg is de daling van het aantal huishoudens het grootst. Tussen nu en 2025 luiden de prognoses voor het aantal huishoudens in die gebieden respectievelijk -4,4% en -3,9% (CBS, 2010).

Volgens de prognoses van het Centraal Bureau voor de Statistiek op het gebied van bevolkingsaantal gaat de bevolkingsgroei in Nederland op termijn, na 2030, over in een afname. Ook de samenstelling wat betreft bevolkingsopbouw is aan verandering onderhevig. De vergrijzing is terug te zien in de prognoses van het CBS. Het hoogtepunt wordt rond 2040 bereikt. Op dit moment is het aandeel van de bevolking van 65 jaar en ouder 15% van het totaal in Nederland en in 2025 zal dit percentage volgens de prognoses al zijn opgelopen tot 21%. De toename van de groep 65 jarigen of ouder zal volgens de prognoses na 2040 stabiliseren (CBS, 2010). Het aandeel vijftigplussers is over ongeveer 10 jaar goed voor 50% van de consumptieve bestedingen.

Samenstelling huishoudens



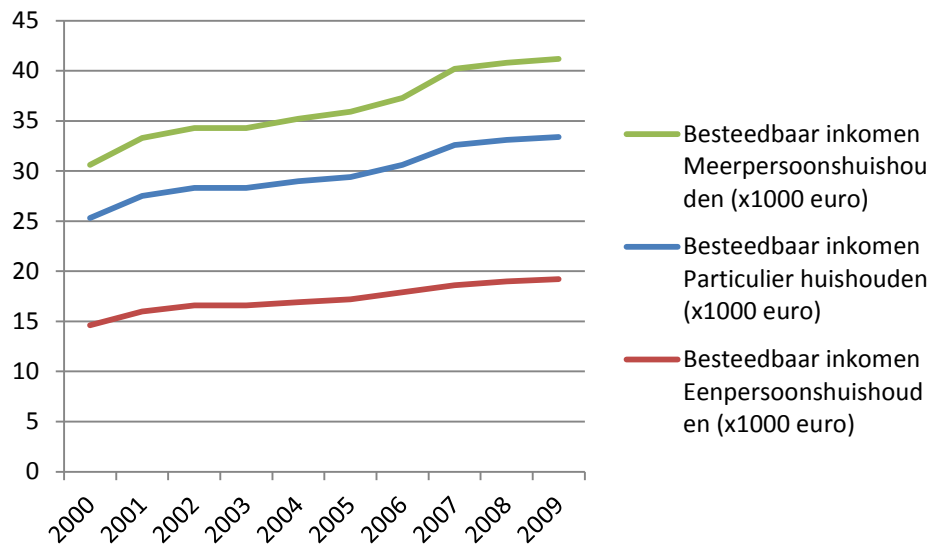
Bron: CBS Statline, 2010 – Eigen bewerking

Voorts is de samenstelling van de huishoudens van invloed op het functioneren van de detailhandelsstructuur. Deze wordt beïnvloed door onder meer geboortebeperving, het aantal echtscheidingen en het eerder uit huis gaan van kinderen. Tussen 1995 en 2009 is het aantal huishoudens met vijf personen of meer afgenomen met 4%. Een forse toename was er in deze

periode voor de één- en tweepersoonshuishoudens met respectievelijk 23% en 16%. Deze trend, een toename van het aantal één- en tweepersoonshuishoudens en een daling van grotere huishoudens, zet volgens de prognoses door tot rond 2045 waarna het zich stabiliseert (CBS Statline, 2010).

Onderstaande grafiek is een weergave van de ontwikkeling van het besteedbaar inkomen per huishouden van 2000 t/m 2009 (CBS, 2010).

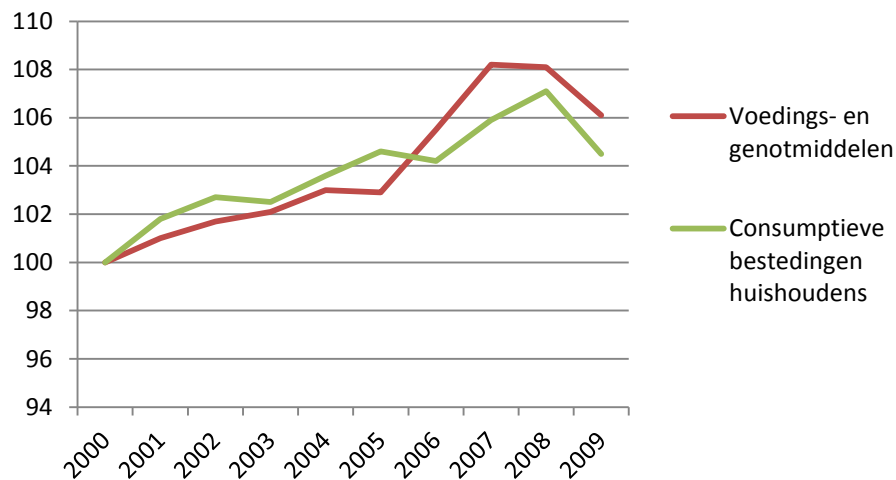
Ontwikkeling besteedbaar inkomen per huishouden per jaar



Bron: CBS Statline, 2010 – Eigen bewerking

De ontwikkeling van de daadwerkelijke mutaties in de bestedingen van consumenten is weergegeven in onderstaande grafiek.

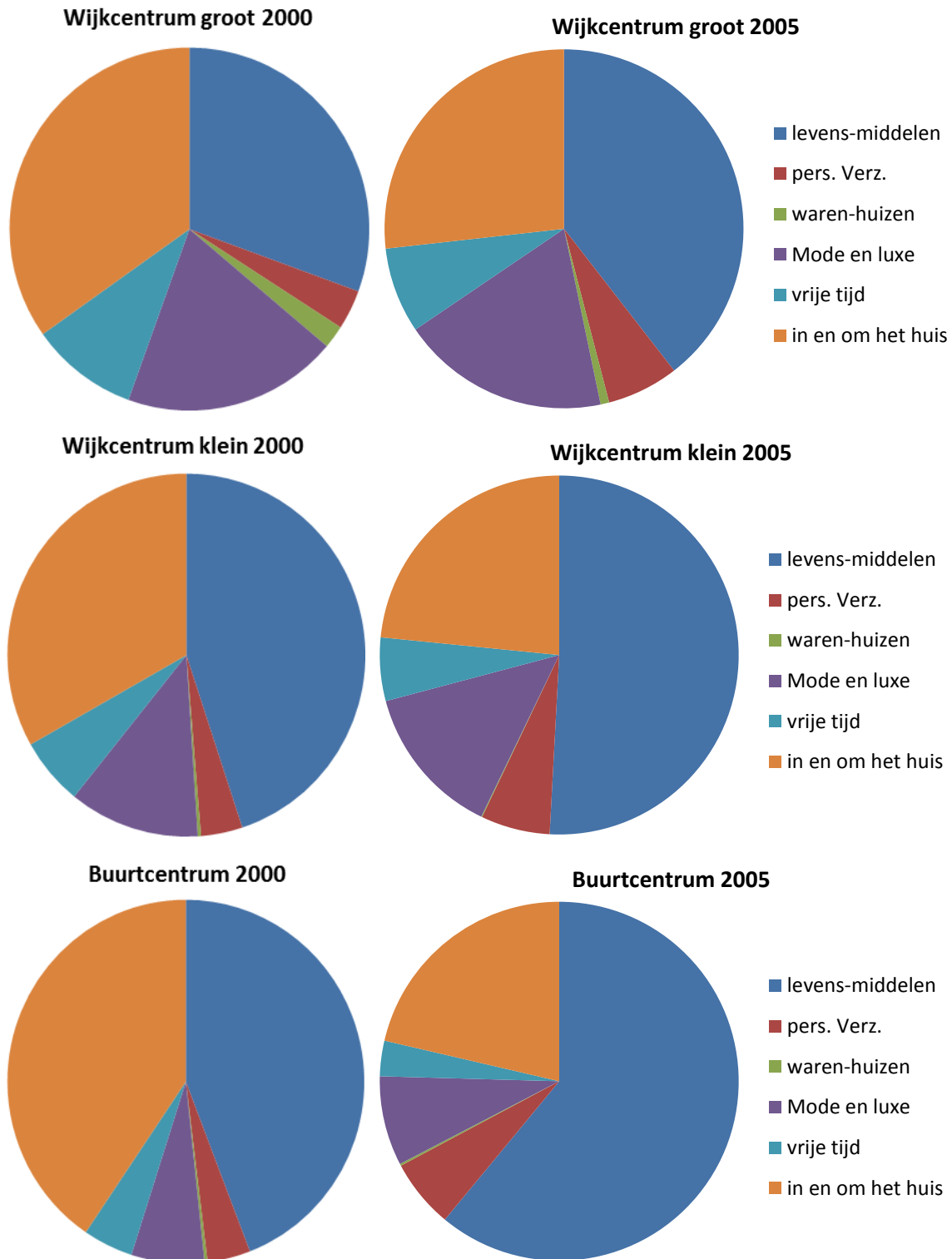
Mutatie consumptieve bestedingen huishoudens in Nederland per jaar in 'Volume-indexcijfers 2000=100'



Bron: CBS Statline, 2010 – Eigen bewerking

Bijlage 4 – Branchering

Gemiddeld winkelvloeroppervlak per type winkelgebied en branchegroep



Bron: Locatus, 2007 – Eigen bewerking

Bijlage 5 – Actoren herontwikkelingsproces

Vastgoedeigenaar

Het onroerend goed in een winkelcentrum is in eigendom van één of meerdere eigenaren. Bij buurt-/wijkwinkelcentrum zijn er verschillende typen eigenaren denkbaar. De openbare ruimte is veelal in eigendom van de gemeente en de winkelpanden van een belegger, particulier en/of retailer. Ook een projectontwikkelaar en gemeente kunnen een rol spelen als vastgoedeigenaar wanneer zij een positie hebben verworven in een winkelcentrum. Naast winkelpanden kunnen er woningen aanwezig zijn in een winkelcentrum, deze kunnen naast genoemde partijen tevens in eigendom zijn van een woningcorporatie. In (vroeg-)naoorlogse woonwijken zijn woningcorporaties in veel gevallen eigenaar van het merendeel van de huurwoningen en vormen daarmee een belangrijke actor in herontwikkeling.

Beleggers zijn onder te verdelen in institutionele beleggers en particuliere beleggers. Institutionele beleggers zijn pensioenfondsen, verzekeringsmaatschappijen en beleggingsinstellingen die vermogen voor deelnemers beheren om in de toekomst uitkeringen te kunnen doen. Voor particuliere beleggers gelden andere doelen, namelijk zaken als het zekerstellen van een toekomstig inkomen en het behalen van optimaal rendement (Van Gool et al., 2007). De institutionele belegger heeft in dit licht een lange termijn horizon. De particuliere belegger heeft een kortere horizon, winkelpanden worden met enige regelmaat doorverkocht (De Vries, 2008). Voor herontwikkeling is het van belang of er sprake is van een eigenaar met een relatief lange termijn horizon, vanwege het feit dat herontwikkeling over het algemeen financiële investeringen vergt van eigenaren die terugverdiend moeten worden en er een langdurig traject doorlopen moet worden.

Een belegger of particulier verhuurt een of meerder panden aan winkelondernemingen. Wanneer een retailer zelf het pand in eigendom heeft, wordt een winkel geëxploiteerd door de eigenaar zelf. Het winkelvastgoed wordt in dat geval gebruikt als bedrijfsmiddel. Wanneer er sprake is van meerdere eigenaren in een aaneengesloten winkelcentrum wordt een Vereniging van Eigenaren (VvE) opgericht. Dit is sinds enkele jaren verplicht gesteld in de wet en in 2010 is ook inschrijving bij de Kamer van Koophandel verplicht gesteld. Wanneer er woningen boven winkels gebouwd zijn kan een hoofdsplitsing (woningen en winkels) gehanteerd worden en een ondersplitsing (appartementen) van appartementsrechten. In dat geval is er een VvE van de woningen en een VvE van de winkels. Een VvE vergadert en reserveert geld voor in ieder geval onderhoud en beheer van gemeenschappelijke ruimtes. Ook het in stand houden van een reservefonds voor onderhoud is sinds enkele jaren verplicht.

Daarnaast is het mogelijk dat een woningcorporatie bezit heeft in een buurt-/wijkwinkelcentrum en als verhuurder optreedt van winkelruimte.

Woningcorporatie

Woningcorporaties zijn stichtingen of verenigingen die opereren in de woningmarkt als bouwer, beheerder en verhuurder van betaalbare woningen. Volkshuisvesting is in beginsel het enige waar woningcorporaties actief in zijn. Investeren in bedrijfspanden zoals winkels is niet

de corebusiness, het beheren van dergelijk vastgoed evenmin. In het 'Besluit beheer sociale-huursector (BBSH)' zijn de rechten en plichten van woningcorporaties vastgelegd (internet Rijksoverheid, 2010). Dit besluit is op 9 oktober 1992 vastgesteld en biedt instellingen die werkzaam zijn in het belang van de volkshuisvesting, woningcorporaties, mogelijkheden om de leefbaarheid in 'haar wijken' te waarborgen. Krachtens Artikel 12a van het BBSH is het voor woningcorporaties toegestaan om naast het opereren in de woningenmarkt tevens bepaalde werkzaamheden uit te voeren die bijdragen aan de leefbaarheid in de buurten en wijken waar de wooneenheden gelegen zijn van de betreffende woningcorporatie. De komst van dit besluit heeft er onder meer toe geleid dat winkelvastgoed belangrijker is geworden in de portefeuille van woningcorporaties (Christiaanse, 2009.) De financiële verzelfstandiging van woningcorporaties kreeg na de BBSH een vervolg in de vorm van de bruteringsoperatie* die ertoe leidde dat woningcorporaties expliciet de taak kregen de leefbaarheid in de wijk te bevorderen. Woningcorporaties kunnen winkels verhuren en zelfs exploiteren.

In de herontwikkeling van buurt- en wijkcentra vervullen woningcorporaties sinds de komst van de BBSH dan ook in toenemende mate een rol. Zo kunnen naast het afnemen van nieuwe wooneenheden tevens een grotere rol zijn weggelegd voor deze actor. Bij de herontwikkeling van winkelcentrum Vinkenhof in Groningen trad woningbouwcorporatie Nijestee op als projectontwikkelaar. Dit was toegestaan doordat er bij aankoop van het winkelcentrum al afspraken waren gemaakt met een afnemer en de woningcorporatie handelde in het belang van de leefbaarheid in Vinkhuizen. Daarmee was het financieel risico beperkt en aanvaardbaar.

Winkelcentrum Vinkenhof is gelegen in de wijk Vinkhuizen in Groningen, waar woningbouwcorporatie Nijestee veel wooneenheden in bezit heeft. Het winkelcentrum kon worden getypeerd als een categorie-5 winkelcentrum, het was zowel fysiek als functioneel verouderd, maar het verzorgingsgebied bood voldoende draagvlak voor een wijkwinkelcentrum. Door de veroudering was er sprake van een grote koopkrachtafvlouing naar wijkwinkelcentrum Paddepoel. De reden dat Nijestee de rol van ontwikkelaar op zich heeft genomen kwam voort uit het feit dat de voormalig eigenaar niet wilde investeren in het winkelcentrum omdat deze er niet voldoende rendement op dacht te kunnen behalen. Deze partij was niet bereid om woningen toe te voegen aan het winkelcentrum en dit bleek noodzakelijk voor een financieel haalbare herontwikkeling. Omwille van de leefbaarheid in Vinkhuizen heeft de woningcorporatie zich in situ bezig gehouden met winkelvastgoed (Duyzentkunst, 2011).

Ook bij de herontwikkeling van winkelcentrum Holtenbroek hebben woningcorporaties een belangrijke rol gehad. Verouderde buurtwinkelstrips waren in eigendom van woningcorporaties waardoor het mogelijk was om ingrijpende maatregelen te nemen in de detailhandelsstructuur in de wijk. De winkelfunctie van twee buurtstrips en één wijkwinkelcentrum zijn verplaatst naar de locatie van één buurtstrip die daarmee werd opgewaardeerd tot een wijkwinkelcentrum (categorie wijkwinkelcentrum klein).

Woningcorporaties kunnen dus een belangrijke rol spelen in de herontwikkeling van buurt- en wijkwinkelcentra. Vanuit hun positie als eigenaar van woningen, met name in naoorlogse wijken, hebben zij ook vaak grond in eigendom en zijn zij bijna altijd betrokken bij stedelijke herontwikkelingsvraagstukken. Bovendien hebben zij vaak een goede band met de gemeente,

* De Bruteringswet, of Wet balansverkorting geldelijke steun volkshuisvesting, werd in 1995 ingevoerd en betekende het einde van de financiële banden tussen de overheid en corporaties. De invoering vormde een belangrijke stap richting de verzelfstandiging van de woningcorporaties.

wat de samenwerking ten goede komt. De rol van woningcorporaties is daarmee tegenwoordig meer dan alleen het voorzien in sociale huisvesting. De bredere rol waarbij woningcorporaties winkelvastgoed actiever gaan inzetten bij de verbetering van de leefbaarheid van de wijk komt in toenemende mate voor (Christiaanse, 2009).

Projectontwikkelaar

Projectontwikkelaars investeren in de ontwikkeling en realisatie van vastgoedprojecten voor de markt. De taak van een projectontwikkelaar is het sturen van het proces en de daarbij betrokken partijen binnen de randvoorwaarden van (onder meer) tijd en geld naar het beoogde eindresultaat. Daarbij is de ontwikkelaar bereid en in staat om op (financieel) risico te investeren in het gehele proces van vastgoedontwikkeling en realisatie (Nozeman, 2008).

Zij kunnen daarbij tevens optreden als initiator van een project, maar kunnen ook worden ingeschakeld door andere partijen, zoals beleggers of Verenigingen van Eigenaren (VvE's). Ook bij herontwikkelingsprojecten van buurt-/wijkwinkelcentra kunnen projectontwikkelaars een initiërende rol hebben. Een voorbeeld hiervan is winkelcentrum Overkapel in Utrecht. Projectontwikkelaar Redema Groep heeft dit winkelcentrum aangekocht in 2002, herontwikkeld en verkocht in 2009.

Er is onderscheid te maken tussen de traditionele projectontwikkelaar, zoals Redema Groep, de bouwende projectontwikkelaar en de ontwikkelende belegger. De traditionele projectontwikkelaar verkoopt een project bij voorkeur op voorhand aan een belegger. Hetzelfde geldt voor de bouwende projectontwikkelaar, die naast ontwikkelaar tevens de bouw zelf uitvoert. Daarmee hebben deze typen ontwikkelaars een korte termijn horizon in verhouding tot de ontwikkelende belegger die het project in eigen portefeuille opneemt en daarmee een lange termijn horizon heeft. Een ontwikkelende belegger is daardoor meer gebaat bij onroerend goed dat lang mee gaat en aantrekkelijk blijft voor huurders. Ontwikkelende beleggers zijn dan ook eerder bereid om grotere investeringen te doen in verhouding tot de traditionele ontwikkelaars als dat voordeel oplevert op lange termijn, zoals flexibel en duurzaam bouwen.

Gemeente

Naast dat gemeenten als vastgoedeigenaar betrokken kunnen zijn bij de herontwikkeling van winkelcentra stellen zij detailhandelsstructuurvisies op voor hun eigen gemeente, zoals besproken in hoofdstuk 3. Hierin wordt aangegeven hoe en waar de detailhandel de ruimte krijgt en wat de relatie is met andere ruimtelijke ontwikkelingen. Op basis van relevante ontwikkelingen en een sterkte/zwakteanalyse van de bestaande winkelstructuur wordt door gemeenten een visie gegeven op de gewenste toekomstige winkelstructuur. Verder staat in deze visies beschreven hoe deze gewenste winkelstructuur kan worden bereikt met betrekking tot beleidsinstrumenten (HBD, 2010). De keuze voor het behouden of saneren van winkelcentra, om een gezonde detailhandelsstructuur te verkrijgen of behouden, begint dan ook bij gemeenten. Visies omtrent het ruimtelijke detailhandelsbeleid worden uiteindelijk door gemeenten vastgelegd in bestemmingsplannen welke juridisch bindend zijn. Wanneer een herontwikkeling een wijziging vergt van een bestemmingsplan zijn de betrokken partijen afhankelijk van de medewerking van de gemeente. Een gemeente kijkt of het plan past binnen het ruimtelijk beleid en of het voldoet aan regelgeving, zoals de Wet geluidhinder. Voorts

worden aanvragen voor omgevingsvergunningen beoordeeld en al dan niet verleend door de gemeente.

De snelheid waarmee ruimtelijke ordeningsprocedures in geval van een wijziging van het bestemmingsplan worden doorlopen, is deels afhankelijk van de interne organisatie binnen een gemeente en het draagvlak onder belanghebbende burgers.

Vanwege het belang dat gemeenten hebben bij herontwikkeling, bijvoorbeeld om verloedering tegen te gaan of ter verbetering van het algemene leefmilieu, kunnen zij projecten financieel ondersteunen. Gemeenten kunnen onrendabele toppen bij projecten afdekken doormiddel van bijvoorbeeld subsidiëring, een niet-marktconforme grondtransactie of garantiestelling (Klinge en Stol, 2006). Bijvoorbeeld bij de herontwikkeling van winkelcentrum Zwolle-Zuid, waar de gemeente financiële inbreng heeft gehad doormiddel van een niet-marktconforme grondprijs (lager) en investeringen in openbare ruimte. Een ander voorbeeld is de herontwikkeling van de wijk Holtenbroek waar de herontwikkeling van de winkelveorzieningen onderdeel van uitmaakte. Het ISV (Investeringsbudget Stedelijke Vernieuwing) vormde een gegarandeerde opbrengst die de financiële haalbaarheid van de herontwikkeling ten goede kwam.

Retailer

De retailer is de eindgebruiker van winkelvastgoed. Wanneer deze actor het vastgoed niet zelf in eigendom heeft wordt dit gehuurd van een belegger of particulier. Retailers zijn onder te verdelen in filiaalbedrijven en zelfstandigen. Voor een vastgoedeigenaar c.q. verhuurder is het aantrekkelijk om filiaalbedrijven te huisvesten vanwege het relatief lage risico. Faillissementen komen bij filiaalbedrijven nauwelijks voor. Wanneer er faillissementen zijn in een winkelcentrum gaat het bijna altijd om zelfstandige ondernemers. Echter, alle experts geven aan dat het ontbreken van zelfstandige winkeliers in een buurt-/wijkwinkelcentrum ten koste gaat van de compleetheid van het totale pakket dat een winkelcentrum aanbiedt aan de consument. Ook bij alle onderzochte herontwikkelingsprojecten, de zes cases, zijn zelfstandige ondernemers aanwezig.

Het belang van retailers bij herontwikkeling is bedrijfseconomisch voordeel. Een grote investering en/of een stijging van de huurprijs is voor een retailer niet interessant wanneer er geen vooruitzicht is op een toename van het aantal bezoekers en een hogere omzet.

Architect en stedenbouwkundige

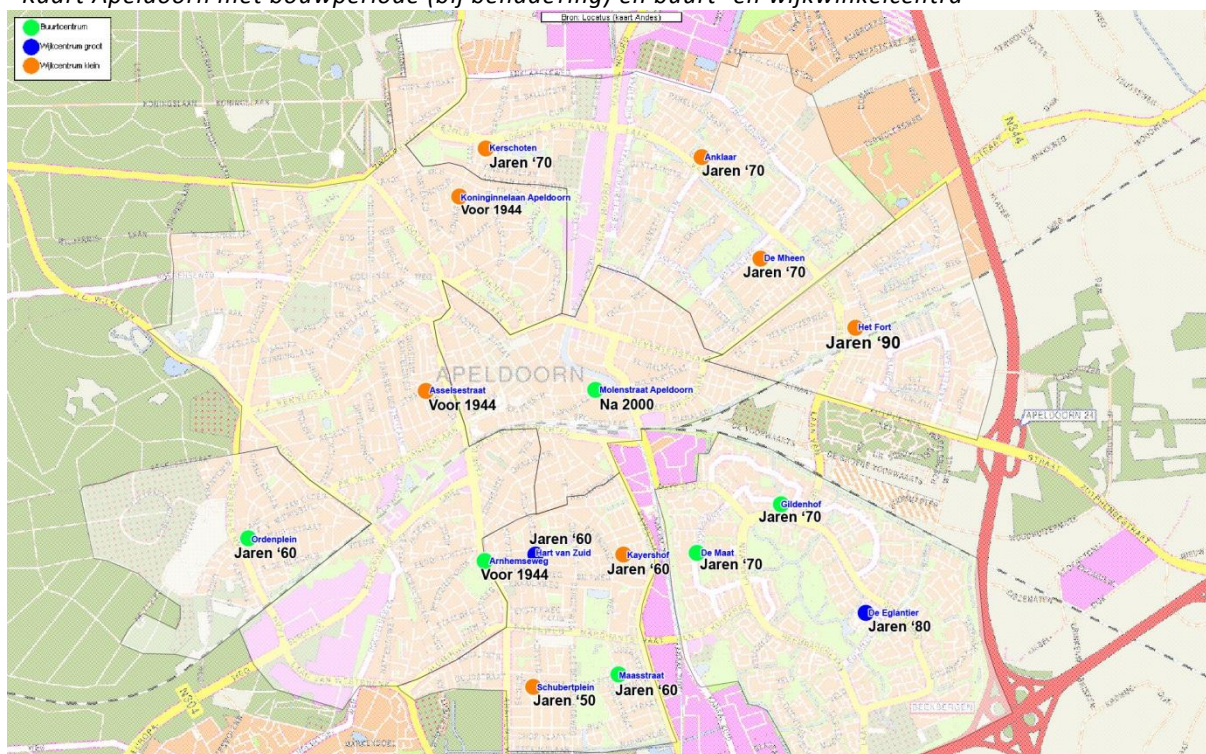
Op het moment dat het initiatief voor herontwikkeling genomen is en er een programma van eisen bekend is, kan een ontwerp worden gemaakt voor een winkelcentrum. Hiervoor worden architecten en stedenbouwkundigen ingeschakeld. Het ontwerp is van groot belang voor een winkelcentrum en het functioneren hiervan. Zaken als zichtlijnen, locatie van winkels ten opzichte van elkaar en van de parkeervoorzieningen, uitstraling naar buiten, stedenbouwkundige opzet en laad- en losmogelijkheden moeten worden ontworpen. Hierbij is samenwerking tussen de opdrachtgever en de ontwerpende partij van groot belang. Architectonische inzichten en economische belangen moeten hier samenkomen tot één plan. *“De in het startmoment vastgelegde uitgangspunten moeten regelmatig worden getoetst. De ontwikkelingsmanager en de stedenbouwkundige of architect moeten constant communiceren.”* (Nozeman, 2008)

Bijlage 6 – Informatie casestudies steden en winkelcentra

Stad – Apeldoorn

De stad Apeldoorn is in de jaren '60 sterk gegroeid aan de oostkant van de stad. Met de vestiging van verschillende rijksdiensten en de daarop volgende vestiging van meer bedrijven in de jaren '60, steeg het aantal inwoners van Apeldoorn sterk tot in de jaren '80 voorbij de 140.000. Dit was een verdubbeling ten opzichte van het inwoneraantal omstreeks 1940. In de periode jaren '60 t/m jaren '80 werden grote nieuwbouwwijken aangelegd. Op onderstaand figuur is een plattegrond weergegeven waarop te zien is hoe de stad Apeldoorn is gegroeid na de oorlog. Met de bouw van de verschillende uitbreidingswijken na de oorlog kwamen ook de planmatige buurt- en wijkwinkelcentra.

Kaart Apeldoorn met bouwperiode (bij benadering) en buurt- en wijkwinkelcentra



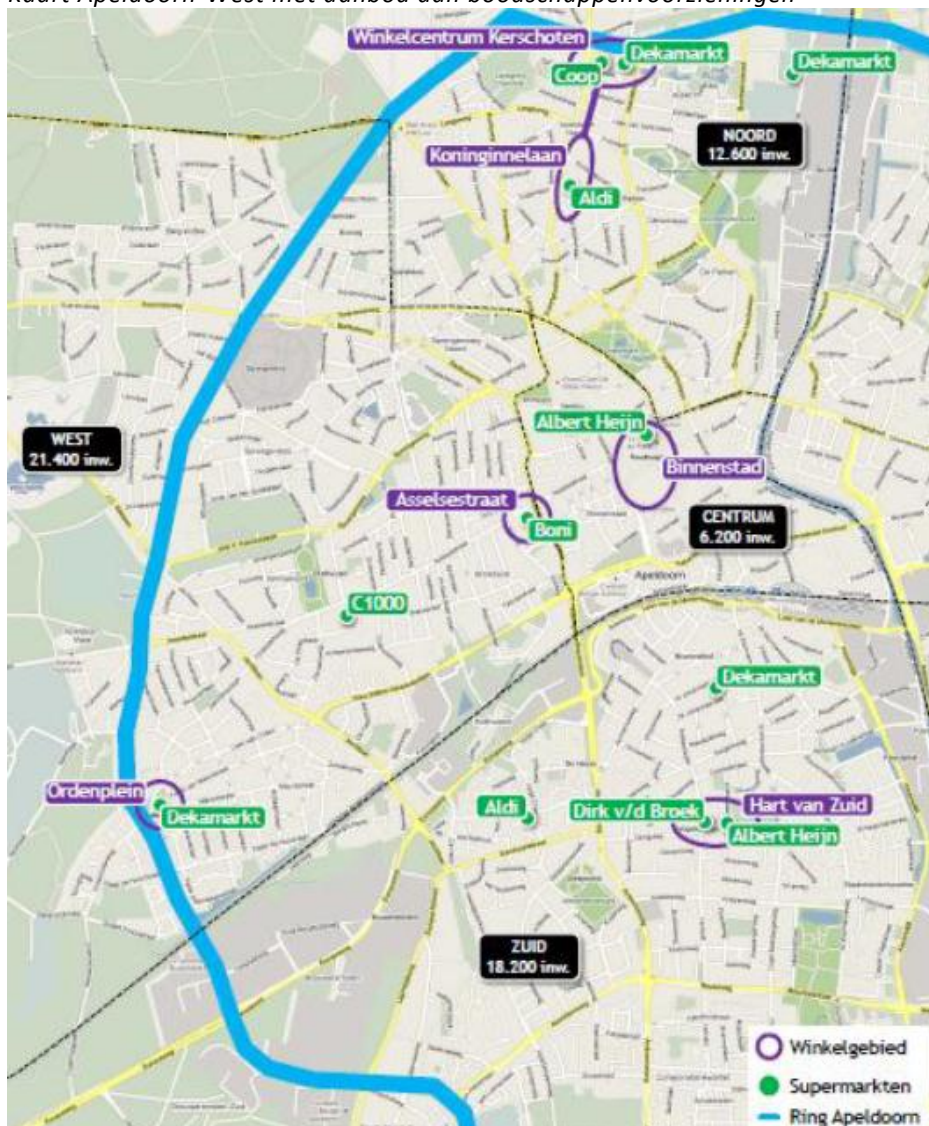
Bron: Locatus Verkenner, 2010 – Eigen bewerking

Na het ontstaan van verschillende organisch gegroeide buurtwinkelcentra is buurtwinkelcentrum Ordenplein gebouwd, het oudste planmatige buurtwinkelcentrum van Apeldoorn. Het winkelcentrum bevat slechts circa 1.200 m² wvo. Dit buurtwinkelcentrum, zowel functioneel als fysiek sterk verouderd, is nooit herontwikkeld, ondanks de grote potentie als gevolg van het grote verzorgingsgebied. In de afgelopen jaren is daar echter verandering in gekomen, op initiatief van de provincie Gelderland is een herontwikkelingstraject in gang gezet. De provincie heeft een team gestuurd dat een quickscan heeft gemaakt, alle betrokken actoren heeft gesproken en partijen bij elkaar heeft gebracht. Vanuit een regiegroep is nagedacht en zijn plannen bedacht zonder rekening te houden met beperkingen vanuit gemeentelijk beleid. Vanuit deze plannen is een concept gerealiseerd en vervolgens is

nagedacht over de inpassing in het beleid en de fysieke omgeving. Door het bij elkaar brengen van meerdere actoren, waaronder woningcorporaties, ontstonden er nieuwe mogelijkheden. Zo biedt de inbreng van naastgelegen vastgoed in het plan de mogelijkheid om het centrum te verplaatsen waardoor fysiek ruimtelijk gezien er nieuwe mogelijkheden ontstaan.

De situatie aan de westkant van Apeldoorn, het oudste deel van de stad, is een voorbeeld van een verouderde onderkant van de detailhandelsstructuur. Het aanbod aan winkelveorzieningen voor frequent benodigde goederen is grotendeels verspreid en er is sprake van een lage koopkrachtbinding. Het verspreide winkelaanbod bestaat uit vele organisch gegroeide winkellocaties. Vernieuwing heeft elders plaatsgevonden, aan de oostkant van de stad en in Hart van Zuid. Zonder vernieuwing van de winkelstructuur in het westelijke deel van de stad zal de koopkrachtafvloeiing toenemen (WPM, 2010).

Kaart Apeldoorn-West met aanbod aan boodschappenvoorzieningen



Bron: WPM Retail, 2010

De stad Apeldoorn bevat in totaal 16 buurt-/wijkwinkelcentra, waarvan vijf buurtwinkelcentra, acht wijkwinkelcentra klein en twee wijkwinkelcentra groot. In onderstaande staan de verschillende buurt- en wijkwinkelcentra in de stad Apeldoorn. In deze tabel is weergegeven in hoeverre de betreffende winkelcentra in het verleden zijn herontwikkeld.

Herontwikkeling van buurt- en wijkwinkelcentra in Apeldoorn

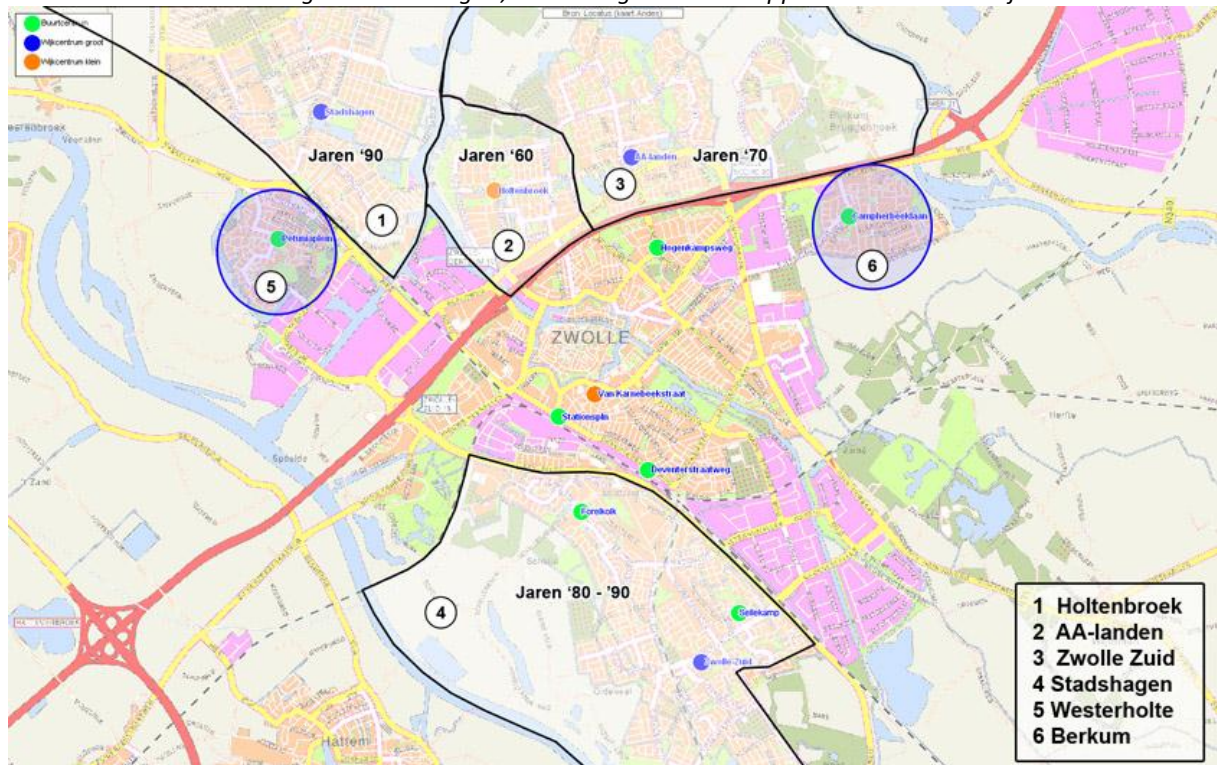
Winkelcentrum	Bouw	Herontwikkeling
Ordenplein	Jaren '60	In planvorming
Arnhemseweg	Voor '44	-
Molenstraat Apeldoorn	Na 2000	-
Maasstraat	Jaren '60	-
De Maat	Jaren '70	-
Gildenhof	Jaren '70	-
Asselsestraat	Voor '44	Herinrichting straat gepland (beperkte uitbreiding van panden)
Koninginnelaan Apeldoorn	Voor '44	-
Kerschoten	Jaren '70	- (supermarkt beperkt uitgebreid)
Schubertplein	Jaren '50	Uitgebreid: extra pand toegevoegd op plein
Kayershof	Jaren '60	Cosmetisch + uitbreiding Aldi (2006) en nu weer in planvorming
Anklaar	Jaren '70	Planning 2013, forse uitbreiding
De Mheen	Jaren '70	Uitbreiding supermarkt (recent)
Het Fort	Jaren '90	-
Hart van Zuid Apeldoorn	Jaren '60	Uitbreiding supermarkt, herinrichting in planvorming
De Eglantier	Jaren '80	In ontwikkeling, 1 ^e fase gereed, 2 ^e in 2011

Bron: De Graaf, 2011

Stad – Zwolle

Zwolle is een stad met ruim 110.000 inwoners. In 1230 kreeg Middeldorp (het zuidelijke deel van de huidige binnenstad van Zwolle) stadsrechten en vanaf dat moment is de stad gaan groeien. De ster-vorm van de binnenstad dateert uit de zeventiende eeuw (Hoogstraten, 1999). In onderstaande figuur is de groei van de stad na de oorlog zichtbaar. Onderdeel van deze uitbreidingen waren buurt- en wijkwinkelcentra.

Kaart Zwolle met naoorlogse uitbreidingen, voormalige buurtschappen en buurt- en wijkwinkelcentra



Bron: Locatus Verkenner, 2010 – Eigen bewerking

In de jaren '60 is stadsdeel Holtenbroek gebouwd, op basis van het uitbreidingsplan uit 1956. De winkelvoorzieningen in deze uitbreiding van de stad bestonden uit drie buurtwinkelcentra en één wijkwinkelcentrum. In figuur 5.2 is te zien dat de huidige situatie nog slechts één wijkwinkelcentrum telt. Deze samenvoeging was een onderdeel van de herstructurering van dit stadsdeel. Deze herontwikkelingsopgave is één van de cases die nader zijn onderzocht in het kader van dit onderzoek. In bijlage 6 is nadere informatie opgenomen aangaande de verschillende cases.

Vervolgens werd het stadsdeel AA-landen gebouwd. De bouw startte in de jaren '70. De winkelvoorzieningen in dit stadsdeel omvatte één wijkwinkelcentrum. Het winkelcentrum is omstreeks 2000 gerevitaliseerd in de vorm van cosmetische ingrepen. Daarbij werd onder meer een overkapping aangebracht. Het winkelcentrum functioneert goed volgens de geraadpleegde respondent.

In 1975 werd begonnen met ontwerp en bouw van de zuidelijke uitbreidingswijken, aan de andere kant van de spoorlijn, in de richting van het dorp Ittersum. Dit dorp werd later opgeslokt door de stad en werd een wijk van Zwolle. In verschillende fasen werd tot 2000 het stadsdeel Zwolle Zuid verder uitgebreid. De winkelvoorzieningen in dit stadsdeel bestonden uit twee buurtwinkelcentra en één wijkwinkelcentrum. Winkelcentra Forelcolk en Sellekamp zijn

buurtwinkelcentra die ongewijzigd zijn gebleven. Wijkwinkelcentrum Zwolle Zuid is herontwikkeld tot een stadsdeelcentrum. Net als winkelcentrum Holtendoorn is Zwolle Zuid één van de cases die nader zijn onderzocht in het kader van dit onderzoek. Ook over dit project is informatie opgenomen in bijlage 6.

Winkelcentrum Forelkolk functioneert volgens de geraadpleegde respondent nog steeds prima. Winkelcentrum Sellekamp daarentegen kampt met problemen in de vorm van dalende bezoekersaantallen met omzetsdaling tot gevolg. De concurrentie met winkelcentrum Zwolle Zuid speelt voor dit winkelcentrum een grote rol door de beperkte afstand tussen deze twee winkelcentra en het ruime aanbod in het vernieuwde stadsdeelcentrum. De supermarkt in Sellekamp wil graag uitbreiden en hierover wordt gesproken met gemeente Zwolle.

Begin jaren '90 werd gestart met een uitbreiding van de stad in noordwestelijke richting in de vorm van stadsdeel Stadshagen. In 1996 werd dit stadsdeel verder uitgebreid in met een nieuwe wijk in de polder Mastenbroek. Stadsdeel Stadshagen heeft één wijkwinkelcentrum. Dit winkelcentrum is de eerste fase van het plan voor de winkelvoorzieningen in dit stadsdeel. Gezien de omvang van het verzorgingsgebied kan het huidige winkelcentrum worden uitgebreid. Er is naast de eerste fase ruimte gereserveerd voor de tweede fase c.q. uitbreiding van het winkelcentrum.

Stadsdeel Westenholte was tot 1967 een buurtschap. Sindsdien behoort het tot de gemeente Zwolle en is de stad er 'tegenaan gegroeid'. Hetzelfde geldt voor stadsdeel Berkum. Beide stadsdelen bevatten kleine winkelcentra die vroeger een kernverzorgende functie hadden. Echter, met name Petuniaplein kampt met problemen door de sterke concurrentie van winkelcentrum Stadshagen die op korte afstand gesitueerd is. Winkelcentrum Campherbeeklaan ondervindt nadeel van de concurrentie met winkelcentrum AA-landen, maar deze is aanzienlijk minder dan de situatie omtrent Petuniaplein. Beide buurtwinkelcentra in de voormalige buurschappen zijn qua eigendomssituatie versnipperd. Herontwikkeling lijkt voor geen van beide winkelcentra een optie vanwege het beperkte verzorgingsgebied van circa 4.000 inwoners per winkelcentrum.

Winkelcentra in vooroorlogse delen van de stad zijn wijkwinkelcentrum Van Karnebeekstraat en buurtwinkelcentra Hogenkampsweg, Stationsplein en Deventerstraatweg. De typering buurt- en wijkwinkelcentra voor deze centra zijn discutabel, het zijn 'linten' winkels langs een straat. Winkelcentrum Hogenkampsweg is gelegen aan een drukke aanloopstraat tussen stadsdeel AA-landen en de binnenstad. De gevestigde supermarkt is in het verleden uitgebreid en wil graag verder uitbreiden. Ook winkelcentrum Van Karnebeekstraat is gesitueerd aan een drukke aanloopstraat naar de binnenstad en functioneert goed volgens de geraadpleegde respondent. Er is geen supermarkt aanwezig en er heeft geen herontwikkeling plaatsgevonden. Hiervoor zijn ook geen plannen.

De groei van het winkelaanbod in Zwolle in de afgelopen jaren is vooral dankzij de uitbreidingen van winkelcentrum Stadshagen en Zwolle-Zuid geweest. Daarmee zijn krachtige wijkwinkelcentra ontstaan. De kleinere buurtcentra hebben hun aanbod weten te behouden. (WPM Advies, 2010) De komende jaren zal de uitbreiding in meters met name plaatsvinden in Stadshagen, waar de tweede fase van het winkelcentrum zal worden gebouwd. Verder zullen de gesprekken tussen de gevestigde supermarktketen en de gemeente inzake winkelcentrum Sellekamp doorgaan over een uitbreiding.

Zwolle – Zwolle Zuid

Locatie	Zwolle, Zwolle-Zuid
Bouwjaar	Jaren '80 (eind jaren '80 opgeleverd)
Ontwikkelaar	Provast (winkels) T&H Ontwikkeling BV (woningen)
Eigenaar	Altera Vastgoed NV (winkels + 15 woningen) T&H Ontwikkeling BV (overige woningen)
Architect	RPHS architecten
Beheerder	WPM
Opening na herontwikkeling	15 september 2010

Verzorgingsgebied

Winkelcentrum Zwolle Zuid ligt in het stadsdeel Zuid, wijk Ittersum. Dit stadsdeel met ruim 31.000 inwoners ligt door de spoorlijn enigszins geïsoleerd van de rest van Zwolle waardoor het als geheel kan worden toegerekend tot het primaire verzorgingsgebied van dit winkelcentrum Zwolle Zuid. Naast dit winkelcentrum bevat het stadsdeel nog twee kleine buurtvoorzieningen (winkelcentra Forelkolk en Sellekamp) (internet Wc Zwolle Zuid, 2010).

Aanleiding en initiatief herontwikkeling

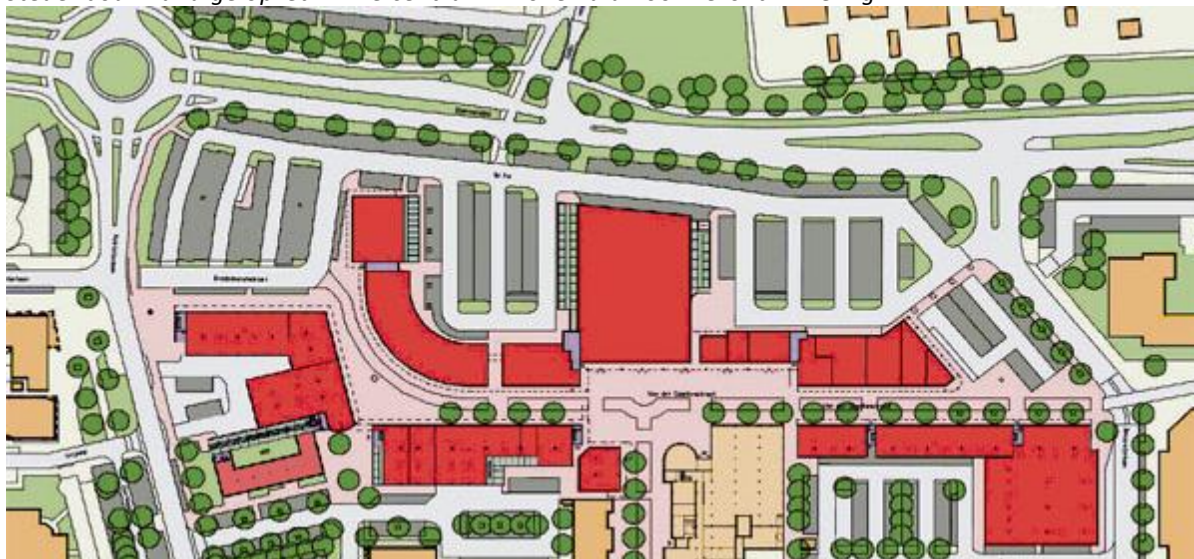
Winkelcentrum Zwolle Zuid is op initiatief van Provast en in samenwerking met Altera Vastgoed en T&H Ontwikkeling herontwikkeld. Het verzorgingsgebied van winkelcentrum Zwolle Zuid omvat circa 33.000 inwoners en deze werd niet optimaal benut. Daarnaast was het vastgoed goed verouderd, zowel woningen als winkelpanden, en werden de winkelunits als te klein ervaren. Er kon niet voldoende worden voorzien in ruimte in het licht van de voortgaande schaalvergroting. Dit waren de aanleidingen om over te gaan tot herontwikkeling.

Maatregelen

Oppervlakte	Voor herontwikkeling	9.000 m2 bvo winkels
	Na herontwikkeling	17.500 m2 bvo winkels (1.250 horeca)
Aantal winkels	Voor herontwikkeling	33 winkelunits
	Na herontwikkeling	67 winkelunits
Type herontwikkeling		

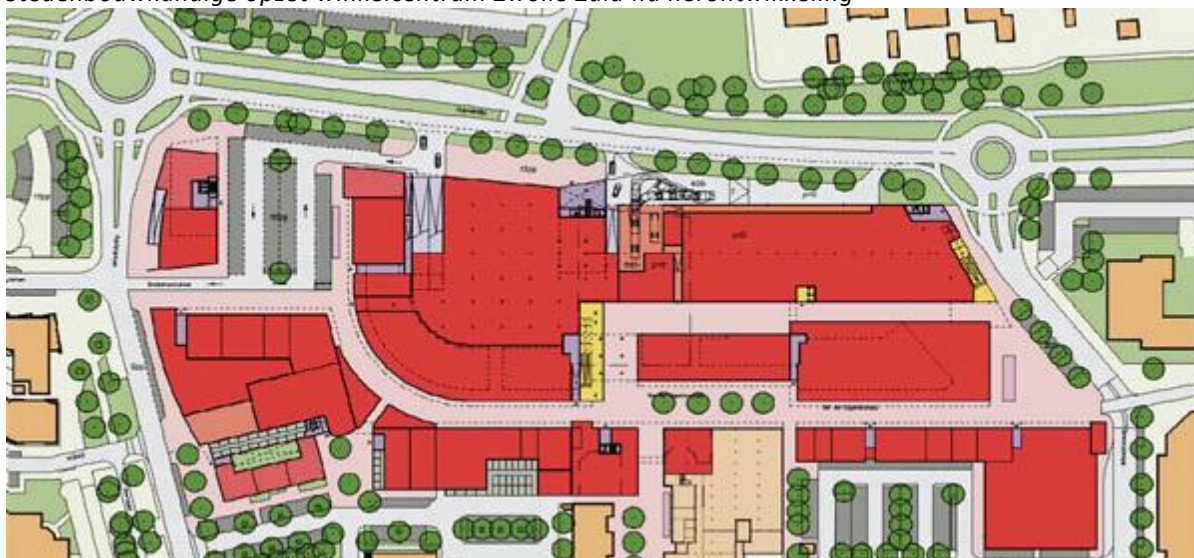
De oppervlakte van het winkelcentrum is uitgebreid van 9.000 m2 bruto vloeroppervlak (bvo) naar 17.500 m2 bvo (waarvan 1.250 horeca). Er zijn winkels verplaatst en het aantal winkelunits is gestegen van 33 naar 67 en het aantal woningen van 93 huurappartementen naar 223 appartementen in zowel huur- als koopsector. Naast winkels en woningen zijn ook andere functies aangepakt. De bibliotheek en de school zijn vernieuwd en uitgebreid en er is een buurtcentrum geïntegreerd.

Stedenbouwkundige opzet winkelcentrum Zwolle Zuid voor herontwikkeling



Bron: Provast

Stedenbouwkundige opzet winkelcentrum Zwolle Zuid na herontwikkeling



Bron: Provast

In onderstaande tabel staat weergegeven wat er is gewijzigd inzake woningen en parkeren.

Voor herontwikkeling	Na herontwikkeling	Wijziging
93 huurappartementen	106 huurappartementen 32 + 31 koopappartementen 54 startersappartementen	+ 140%
500 parkeerplaatsen maaiveld	405 parkeerplaatsen gebouwd (370 openbaar, 35 privé) 325 parkeerplaatsen maaiveld	+ 46%

Succes- en faalfactoren tijdens herontwikkeling

Het feit dat het gehele winkelcentrum in eigendom was van één partij, Altera Vastgoed, betekende een vereenvoudiging van het proces ten opzichte van een situatie met verdeeld eigendom. De eigendomssituatie is in casu dus een succesfactor te noemen. Hetzelfde geldt voor het verzorgingsgebied. Dit bood de potentie voor een forse uitbreiding van het winkelaanbod, mede doordat er geen serieuze concurrenten in de omgeving gesitueerd zijn en het verzorgingsgebied een geografische isolement kent door de aanwezigheid van de spoorlijn. Ook politieke draagvlak is een succesfactor te noemen.

Factoren die negatief hebben uitgewerkt op het herontwikkelingsproces in casu zijn lastig te vinden. Vertraging tijdens de bouw door onverwachte bekabeling en leidingwerk van de bestaande bebouwing was het enige dat de respondent kon benoemen in het interview ten behoeve van deze case.

Zwolle – Holtenbroek

Locatie	Zwolle, Holtenbroek
Bouwjaar	2005
Ontwikkelaar	WPM Planontwikkeling / AM Wonen
Eigenaar	Achmea Vastgoed
Opening na herontwikkeling	Begin 2006

Verzorgingsgebied

De wijk Holtenbroek in Zwolle is een typische jaren '60 wijk met relatief veel hoogbouw met een grote huurwoningvoorraad in het goedkope segment en opgezet volgens vaste patronen. Het inwonersaantal was in de jaren '60 circa 14.000 en nu circa 10.000. Het percentage allochtonen is groot en dit aandeel is nog steeds stijgende. De wijk heeft te maken met een afnemende woonruimtebezetting en daardoor een afnemend aantal inwoners. In samenwerking met verschillende woningcorporaties is de gemeente bezig met een herstructurering van de wijk.

Aanleiding en initiatief herontwikkeling

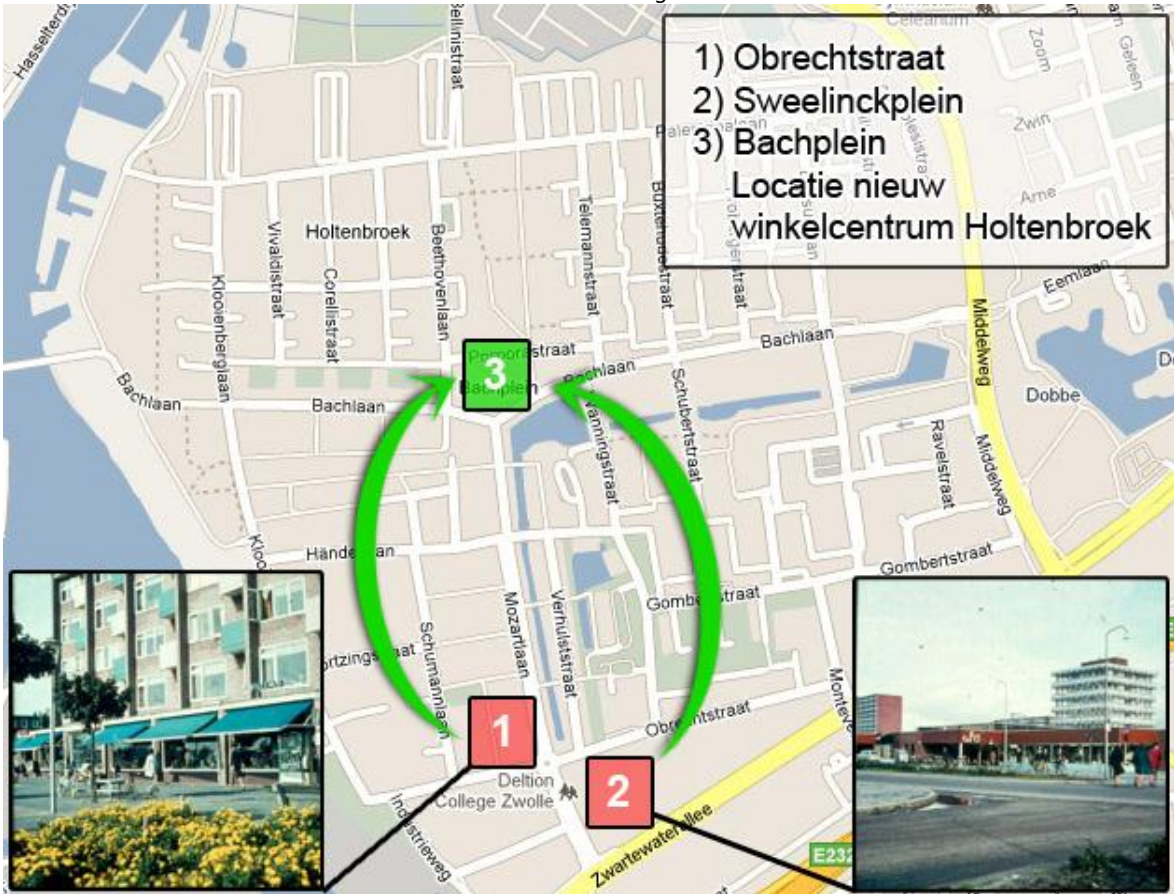
Het winkelaanbod in de wijk Holtenbroek was versnipperd in teveel verschillende winkelcentra. Deze verschillende winkelconcentraties functioneerden slecht (aldus de respondent) en hadden te maken met omzetsdaling van ondernemers, leegstand en verpaupering van het vastgoed. Deze situatie vormde de aanleiding voor het concentreren van het winkelaanbod in een nieuw winkelcentrum. Het initiatief is gekomen vanuit de gemeente Zwolle.

Maatregelen

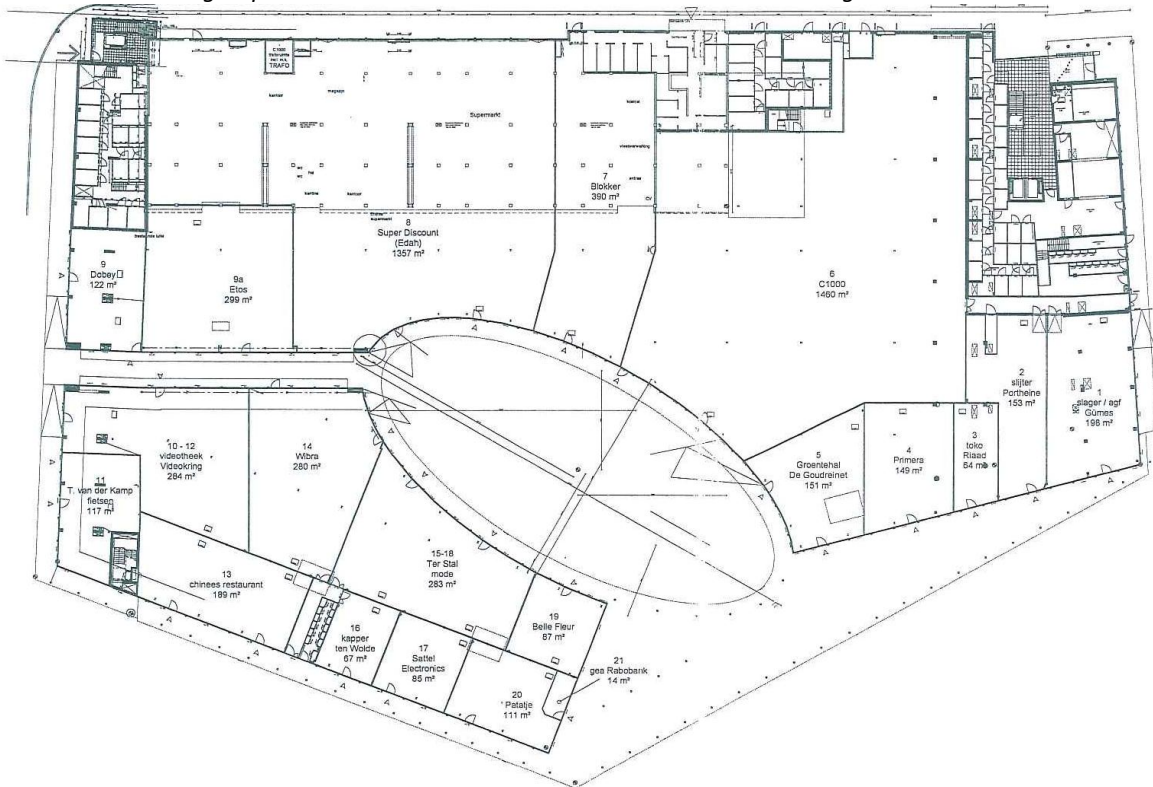
Oppervlakte	Voor herontwikkeling	Obrechtstraat: circa 308 Sweelinckplein: circa 2100 Bachplein: circa 875
	Na herontwikkeling	5.400 m ²
Aantal winkels	Voor herontwikkeling	Obrechtstraat: 5 Sweelinckplein: 10 Bachplein: 2
	Na herontwikkeling	20
Type herontwikkeling	Verplaatsing van de winkelfunctie	

Het nieuwe winkelcentrum Holtenbroek is een wijkwinkelcentrum dat gebouwd is op de plek waar een buurtwinkelcentrum (Bachplein) stond. De winkelfunctie van buurtwinkelcentra Obrechtstraat en wijkwinkelcentrum Sweelinckplein zijn verplaatst naar wijkwinkelcentrum Holtenbroek. Daarmee is het nieuwe winkelcentrum een samenvoeging van in totaal drie winkelcentra. Op de plaats van een buurtwinkelcentrum (Obrechtstraat) zijn woningen gebouwd en op de plaats van een wijkwinkelcentrum (Sweelinckplein) is een school gesitueerd.

Locatie winkelcentra in Holtenbroek voor herontwikkeling



Stedenbouwkundige opzet winkelcentrum Holtenbroek na herontwikkeling



Bron: WPM Groep

Succes- en faalfactoren tijdens herontwikkeling

Deze grootschalige herstructurering van de winkelvoorzieningen in de wijk Holtenbroek in Zwolle was onderdeel van de herstructurering van de hele wijk die eind jaren '90 werd gestart. Hierdoor waren er relatief veel partijen bij het proces betrokken, waaronder verschillende woningcorporaties. Het feit dat winkelcentra Sweelinckplein, Obrechtstraat en Beethovenlaan in eigendom waren van deze woningcorporaties maakte het project mogelijk. Ook de panden aan het Bachplein waren volledig in eigendom van één partij. De grootschalige aanpak op wijkniveau en de eigendomssituatie waren succesfactoren voor deze herontwikkeling. Het zorgde ervoor dat er kon worden 'geschoven' met functies en panden konden worden gesloopt. De herstructurering van woningen heeft gezorgd voor een stijging van het gemiddelde inkomensniveau en heeft daarmee een positieve invloed gehad op de omzet van het gevestigde winkelaanbod.

De gemeente stond zeer positief tegenover de ontwikkelingen en verleende alle benodigde medewerking met betrekking tot ruimtelijke ordeningsprocedures en subsidie. Het stadsvernieuwings geld dat beschikbaar kwam voor de wijk betekende een gegarandeerde 'opbrengst' voor het herontwikkelingsproject.

De plaatsing van een school op de locatie waar in de oude situatie een buurtwinkelcentrum stond werd tevens benoemd als een succesfactor. Dit betekende namelijk een gegarandeerde afname van een nieuw te bouwen pand op een locatie waar een volledig buurtwinkelcentrum gesloopt werd.

De negatieve factoren die werden benoemd inzake deze casus waren onder meer het feit dat het lang heeft geduurd voordat een belegger werd gevonden die het winkelcentrum wilde aankopen. Daarnaast kregen de winkelcentra te maken met een versnelde veroudering, doordat investeringen achter bleven. Vanaf het moment dat werd besloten om te gaan herontwikkelen werd niet of nauwelijks meer geïnvesteerd. Daarbij ontstond ook extra leegstand doordat er deals werden gesloten met winkeliers. Deze leegstand in combinatie met het 'bevrozen' van het huurniveau leidt tot minder huuropbrengsten gedurende het project.

Een andere vertragende factor waren enkele juridische procedures. Onderdeel van de herstructurering in Holtenbroek was de sloop van het Wavingebouw. Hiertegen werd een juridische procedure opgestart door architect Jelles, de architect van het gebouw. Ook vanuit bewoners ontstonden veel protesten en bezwaren over de sloop van het Wavingebouw, maar ook over andere onderdelen van het plan. Tegen de tijd dat de uitvoering voor een groot deel voltooid was en de eerste resultaten zichtbaar werden, begonnen steeds meer bewoners de ingrepen als positief te ervaren. Het nieuwe winkelcentrum werd vooral gewaardeerd.

Utrecht – Overkapel

Locatie	Utrecht, Overvecht
Bouwjaar	Jaren '60
Ontwikkelaar	Redema Consultants BV (winkels) AM Wonen (woningen)
Projectbegeleiding	KIR (projectbegeleiding)
Eigenaar	Pantarhei BV / ING REIM BV
Opening na herontwikkeling	2009

Verzorgingsgebied

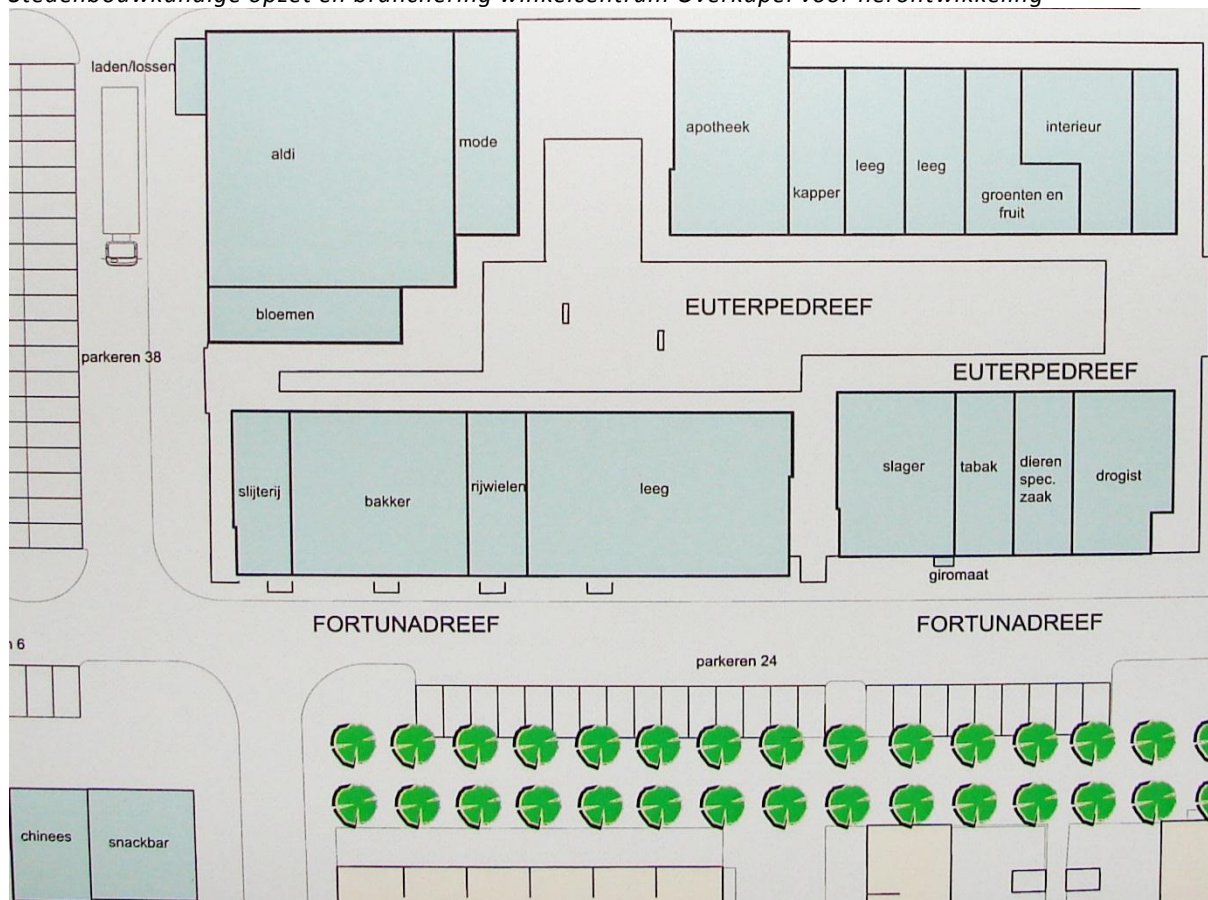
Winkelcentrum Overkapel is, net als Gagelhof, gelegen in de wijk Overvecht in Utrecht. Een beknopte omschrijving van de wijk is gegeven in de beschrijving van winkelcentrum Gagelhof, verderop in deze bijlage. Het verzorgingsgebied van het winkelcentrum bestaat uit circa 15.000 inwoners in het primaire en een zekere mate van koopkrachttoevloeiing uit een gebied met nog eens 15.000 inwoners. Het winkelcentrum viel voor de herontwikkeling in categorie 5. Het verzorgingsgebied bestaat voornamelijk uit inwoners uit een lagere inkomenscategorieën en een hoog percentage niet-westerse allochtonen. Mede door de negatieve situatie waarin het winkelcentrum verkeerde was er sprake van een grote koopkrachtafvloeiing naar het stadsdeelcentrum Overvecht dat op circa 1,25 km hemelsbreed van het centrum verwijderd is.

Aanleiding herontwikkeling

Negatieve aspecten van dit winkelcentrum waren de sociale onveiligheid, de introverte stedenbouwkundige structuur, de beperkte omvang van de winkelunits en een toenemende leegstand (meer dan 20%). Ook de situering van winkels ten opzichte van elkaar kwam niet ten goede aan het functioneren van het winkelcentrum. Zo lagen vers speciaalzaken verspreid over het winkelcentrum en was de entree van de discount-supermarkt zo gelegen dat maar een beperkt aantal winkels van de bezoekersstroom konden profiteren die deze discounter genereerde. De stedenbouwkundige opzet van het winkelcentrum was verder te omschrijven als introvert; vier afzonderlijke bouwblokken met een langwerpige plein en vier entreepartijen. Er bevond zich een apart bouwblok met horeca die geen binding met het centrum had en de looplijnen tussen parkeren en winkels, maar ook tussen winkels onderling, waren lang.

De negatieve aspecten in combinatie met de potentie die de ontwikkelaar zag voor een winkelcentrum op die locatie in het verzorgingsgebied, waren aanleiding om een herontwikkelingstraject te starten.

Stedenbouwkundige opzet en branchering winkelcentrum Overkapel voor herontwikkeling



Bron: Redema Consultants, 2003

Maatregelen

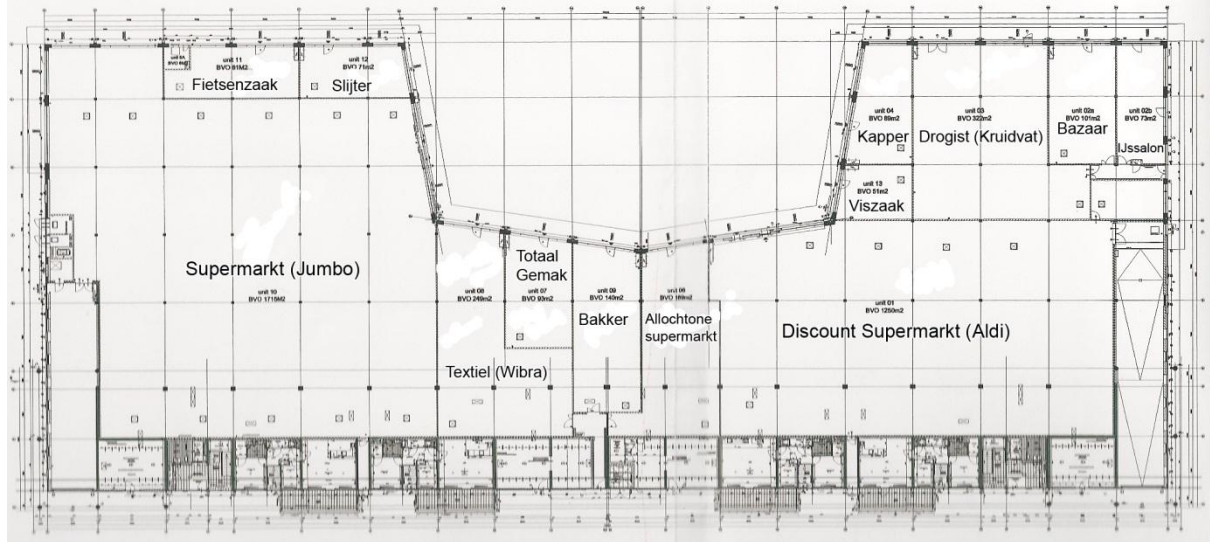
Oppervlakte	Voor herontwikkeling	3.400 m2 bvo
	Na herontwikkeling	4.424 m2 bvo
Aantal winkels	Voor herontwikkeling	19
	Na herontwikkeling	14
Type herontwikkeling		Volledige sloop en nieuwbouw

Projectontwikkelaar Redema Groep heeft het winkelcentrum geheel aangekocht in 2002 en is gestart met de herontwikkeling. Het winkelcentrum is na herontwikkeling opgeleverd in 2009. Daarmee heeft het traject van aankoop tot verkoop zeven jaren geduurd. De leegstand is met de herontwikkeling teruggedrongen van drie winkelunits van in totaal circa 800 m2 naar geen leegstand. Het totale aantal vierkante meters bruto vloeroppervlak (BVO) is gestegen met 30% toegenomen naar 4.424 m2 bvo. Het aantal winkels is afgenomen.

De fullservice supermarkt is fors gegroeid in omvang en ook de discountsupermarkt heeft meer ruimte gekregen. De branchering is afgestemd op het verzorgingsgebied. Dit betekent dat bijvoorbeeld de keurslager heeft plaatsgemaakt voor een allochtone supermarkt en dat er een bazaar is toegevoegd aan het winkelaanbod.

De stedenbouwkundige opzet is volledig veranderd, van introvert (naar binnen gekeerd) centrum met veel achterkanten naar een compact en open stedenbouwkundige opzet zonder achterkanten. De achterkant van het winkelcentrum bestaat uit de voorkant van een rij woningen, zie onderstaande afbeelding.

Stedenbouwkundige opzet en branchering winkelcentrum Overkapel na herontwikkeling



Bron: Redema Consultants, 2010

Ten behoeve van de sociale veiligheid is camera-toezicht aangebracht.

Succes- en faalfactoren tijdens herontwikkeling

Een grote tegenvaller tijdens het herontwikkelingsproces was het vertrek van de full-service supermarkt Albert Heijn, vlak na de aankoop van het winkelcentrum door Redema. Echter, het nadelige effect hiervan voor het winkelcentrum viel mee doordat er op korte termijn een vervanger voor in de plaats kwam in de vorm van supermarktconcern Jumbo. Deze supermarkt kreeg ook tijdens de bouwwerkzaamheden een tijdelijk pand waardoor het winkelcentrum bleef functioneren. Hiermee was het probleem van het ontbreken van een grote trekker opgelost.

De belangrijkste succesfactor voor dit project was de 'sense of urgency' die heerste onder de betrokken actoren, met name de gemeente, winkeliers en omwonenden. Deze werd enerzijds veroorzaakt door de sterke sociale onveiligheid die er heerste en anderzijds werd deze versterkt door een gasexplosie in het winkelcentrum. Dit heeft geleid tot een situatie waarbij partijen bereid waren snel te handelen en betrokken waren bij het project. De 'sense of urgency' heeft een positieve uitwerking gehad op de samenwerking tussen partijen, het draagvlak onder burgers/omwonenden (geen bezwaarschriften) en de bereidheid van partijen om (financieel) water bij de wijn te doen. Het 'karakter' van de ontwikkelende partij, Redema, heeft tevens een positieve uitwerking gehad op de samenwerking. Hierbij speelde het empathisch vermogen en kennis van zaken een belangrijke rol.

De wijze waarop werd omgegaan met afspraken en 'spelregels' wordt tevens aangeduid als zijnde een succesfactor voor dit project. Met duidelijke afspraken en spelregels, zonder alles van tevoren vast te leggen, werd een mate van flexibiliteit ingebracht. Er werd flexibel gehandeld op basis van vertrouwen. De aanwezigheid van het vertrouwen tussen de

ontwikkelaar, projectleider en gemeente c.q. wethouder kwam ten goede aan de samenwerking en daarmee de voortgang van het herontwikkelingstraject. (De Soet, 2011)

Naast de sterke 'sense of urgency' in casu was het winkelcentrum in eigendom van één partij. Dit was tevens een factor die het proces positief heeft beïnvloed. De herontwikkeling van winkelcentrum Overkapel in Utrecht kan worden omschreven als een succes. De problemen op het gebied van sociale veiligheid zijn sterk gereduceerd en ook financieel is het project geslaagd. 100 procent was verkocht vóór de bouw. De winstgevendheid van het project hangt sterk samen met de verhoging van de huurprijs die kon worden bewerkstelligd, deze is namelijk gestegen van tussen de €90,- en €100,- per vierkante meter naar €200,- per vierkante meter. Een stijging van circa 100% van de gemiddelde huurprijs per vierkante meter.

Utrecht – Gagelhof (voorheen Berberhof)

Locatie	Utrecht, Overvecht
Bouwjaar	Jaren '60
Ontwikkelaar	Amvest
Eigenaar	> 2007: Bakkenist & Emmens i.c.m. Fortis Vastgoed Beleggingen. < 2007: Kleine groep particuliere beleggers. (winkels) Amvest (woningen)
Architect	Van der Goes
Opening na herontwikkeling	2004

Verzorgingsgebied

Winkelcentrum Gagelhof is gelegen in de buurt Overvecht de Gagel, gelegen midden in de wijk Overvecht in Utrecht. Het is één van de veertig probleemwijken waar het kabinet in 2007 over aankondigde er prachtwijken van de willen maken. De wijk omvat circa 14.000 woningen en is de grootste naoorlogse uitbreiding van de stad Utrecht. De bouw is begonnen in begin jaren '60 en de bebouwing bestaat voornamelijk uit gestapelde hoogbouw waarvan het overgrote deel sociale woningbouw. De woningen zijn inmiddels grotendeels verouderd, de criminaliteit ligt boven het gemiddelde van de stad, de werkloosheid is twee keer zo hoog als in Utrecht en de armoedeproblematiek is in Overvecht het grootst van de hele stad. De bevolking bestaat voor circa 75% uit allochtonen, de integratie verloopt stroef en het opleidingsniveau is laag (internet Kei-centrum, 2011).

Aanleiding herontwikkeling

Winkelcentrum Gagelhof, dat voor de herontwikkeling Berberhof heette, is gebouwd in de jaren '60. Eind jaren '90 ontstond er leegstand door teruglopende bezoekersaantallen met als gevolg verpaupering. Winkeliers vertrokken, ruiten werden ingegooid en er lag veel zwerfvuil door de aanwezigheid van hangjongeren. Het centrum was dermate afgedegen in een neerwaartse spiraal dat volledige sloop en nieuwbouw als enige optie werd gezien.

Maatregelen

Oppervlakte	Voor herontwikkeling	n.b.
	Na herontwikkeling	4.046 m2 wvo
Aantal winkels	Voor herontwikkeling	n.b.
	Na herontwikkeling	10
Type herontwikkeling	Volledige sloop en nieuwbouw	

Bij het ontwerp van het nieuwe centrum is gestreefd naar zo min mogelijk achterkanten in het zicht. De supermarkt is 'ingepakt' met kleinere winkels om het laden en lossen aan het zicht te onttrekken (internet Ballast Nedam, 2011).

Het winkelcentrum omvat circa 4.000 m2 wvo, waarvan een supermarkt, Dirk van den Broek, meer dan 50% huurt. Boven het winkelcentrum bevinden zich 65 huurwoningen die in eigendom zijn van Amvest. Het oorspronkelijke plan was om koopwoningen te realiseren in

plaats van huurwoningen, maar doordat rond 2001 de woningmarkt inzakte kwam dit plan onder druk te staan (internet Ballast Nedam, 2011).

Het winkelcentrum is na de herontwikkeling gekocht door een pensioenfonds die het vervolgens in 2007 heeft verkocht aan een beleggingsmaatschappij (Annexum).

De huidige branchering ziet er als volgt uit.

Grillroom	88 m ²
Supermarkt, drogisterij, slijterij	2283 m ²
Telefoonwinkel	55 m ²
Lectuur-/gemakswinkel	133 m ²
Videotheek	208 m ²
Hoortoestellen	163 m ²
Apotheek	212 m ²
Huisartsenpraktijk	211 m ²
Pinautomaat	12 m ²
Zonebankstudio	108 m ²
Kapper	109 m ²
Drogisterij	464 m ²
	4046 m²

Succes- en faalfactoren tijdens herontwikkeling

Het winkelcentrum is herontwikkeld, maar vrij snel daarna ontstonden de klachten omtrent sociale veiligheid opnieuw. Hoewel deze problemen zich na de herontwikkeling voordeden, kan dit als faalfactor tijdens herontwikkeling worden aangeduid.

In geval van de wijk Overvecht, in winkelcentra Overkapel en Gagelhof, was sprake van overlast van criminele jeugd. Winkelcentrum Gagelhof kampte ook na herontwikkeling opnieuw met dezelfde problematiek. Deze is opgelost door een goede samenwerking tussen ondernemers, vastgoedbeheerder, wijkagent/politie, brandweer en gemeente. Daarbij worden door een respondent als belangrijke aandachtspunten genoemd: handhaving, actief optreden, gezamenlijk een duidelijke boodschap en uitstraling ontwikkelen en de samenwerking in stand houden.

Bij een herontwikkeling kunnen maatregelen genomen worden ten gunste van de sociale veiligheid in een winkelcentrum. Hierbij moet gedacht worden aan de stedenbouwkundige opzet, cameratoezicht, verlichting en het voorkomen van fysieke verpaupering door frequent onderhoud. Echter, zonder de genoemde samenwerking tussen betrokken actoren kunnen ondanks deze maatregelen problemen ontstaan. Dit is gebleken in winkelcentrum Gagelhof.

Groningen – Vinkenhof

Locatie	Groningen, Vinkhuizen
Bouwjaar	Jaren '70
Ontwikkelaar	Stichting Nijestee
Aannemer	Dura Bouw
Begeleiding winkeliers en advisering	WPM Planontwikkeling
Eigenaar	Syntrus Achmea Vastgoed BV
Architect	AGS Architecten en Planners
Afnemer (tevens betrokken bij branchering)	Corio Nederland Retail
Opening na herontwikkeling	Juni 2004

Verzorgingsgebied

Winkelcentrum Vinkenhof is een wijkwinkelcentrum in Vinkhuizen in Groningen. Het winkelcentrum is gebouwd in de jaren '70 en kampte met problemen op het gebied van fysieke verloedering, een slechte stedenbouwkundige opzet, sterke concurrentie van winkelcentrum Paddepoel, sociale onveiligheid, criminaliteit, leegstand en een dramatische terugloop van omzet van gevestigde winkeliers. Het verzorgingsgebied van het winkelcentrum bood echter veel kansen voor een wijkwinkelcentrum en er vond een stadsuitbreiding plaats, aangrenzend aan de wijk Vinkhuizen, waar geen winkelvoorzieningen werden gepland. Dit betekende een vergroting van het verzorgingsgebied voor Vinkenhof, maar het winkelcentrum had op dat moment geen positie voor de aanpalende groeiwijken. Plannen om het winkelcentrum te herontwikkelen waren er wel, maar de eigenaar wilde geen woningen opnemen in het plan en zag niet voldoende rendement in het vooruitzicht om te investeren in het centrum. Gedurende de planvorming werden de huurprijzen niet meer jaarlijks geïndexeerd.

Aanleiding herontwikkeling

Woningcorporatie Nijestee zag het winkelcentrum in de wijk Vinkhuizen, waar zij veel woningen in eigendom heeft, afglijden. Om het voorzieningenniveau op peil te houden werd besloten om het winkelcentrum zelf te herontwikkelen. In 2001 kocht de woningcorporatie het winkelcentrum, inclusief het liggende stedenbouwkundig plan, op en startte de herontwikkeling. Het plan werd licht aangepast door Nijestee.

Maatregelen

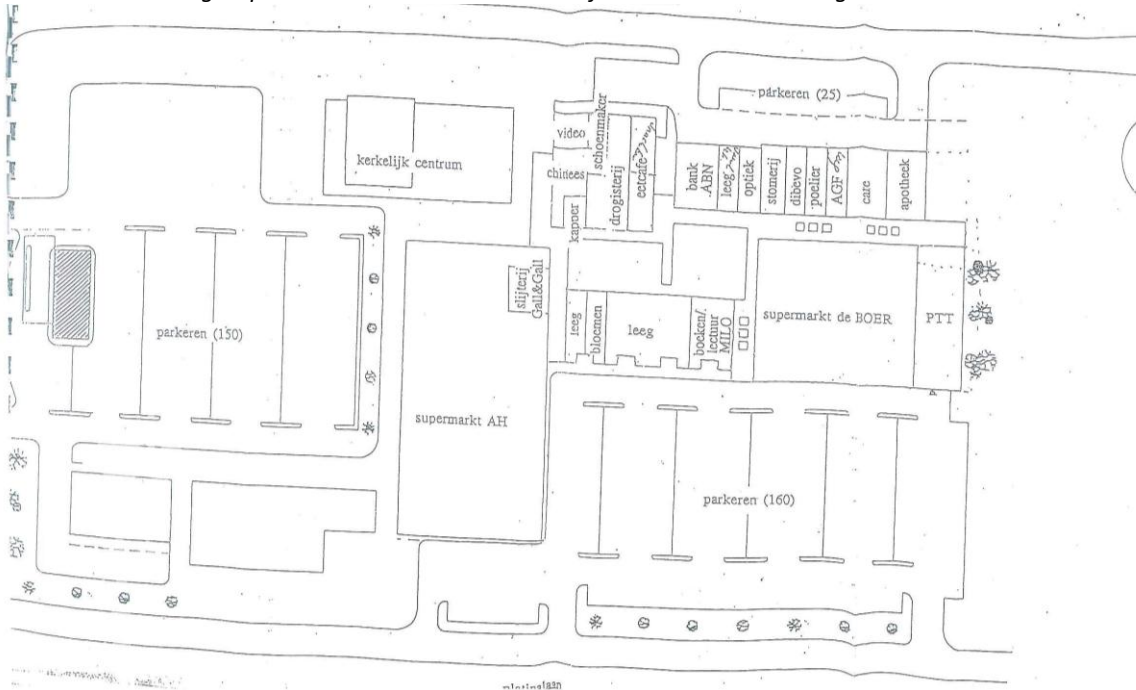
Oppervlakte	Voor herontwikkeling	5.000 m2 bvo
	Na herontwikkeling	7.959 m2 bvo
Aantal winkels	Voor herontwikkeling	23
	Na herontwikkeling	26
Type herontwikkeling		Gedeeltelijke sloop en nieuwbouw

De herontwikkeling omvatte een uitbreiding van circa 3.000 m2 bvo en een toevoeging van 90 woningen, koop- en huurwoningen (zowel sociaal als vrije sector).

De branchering na herontwikkeling bestaat onder meer uit twee fullservice supermarkten, Albert Heijn en Super de boer, een bakker, slager en slijterij. Naast de foodsector is ook de

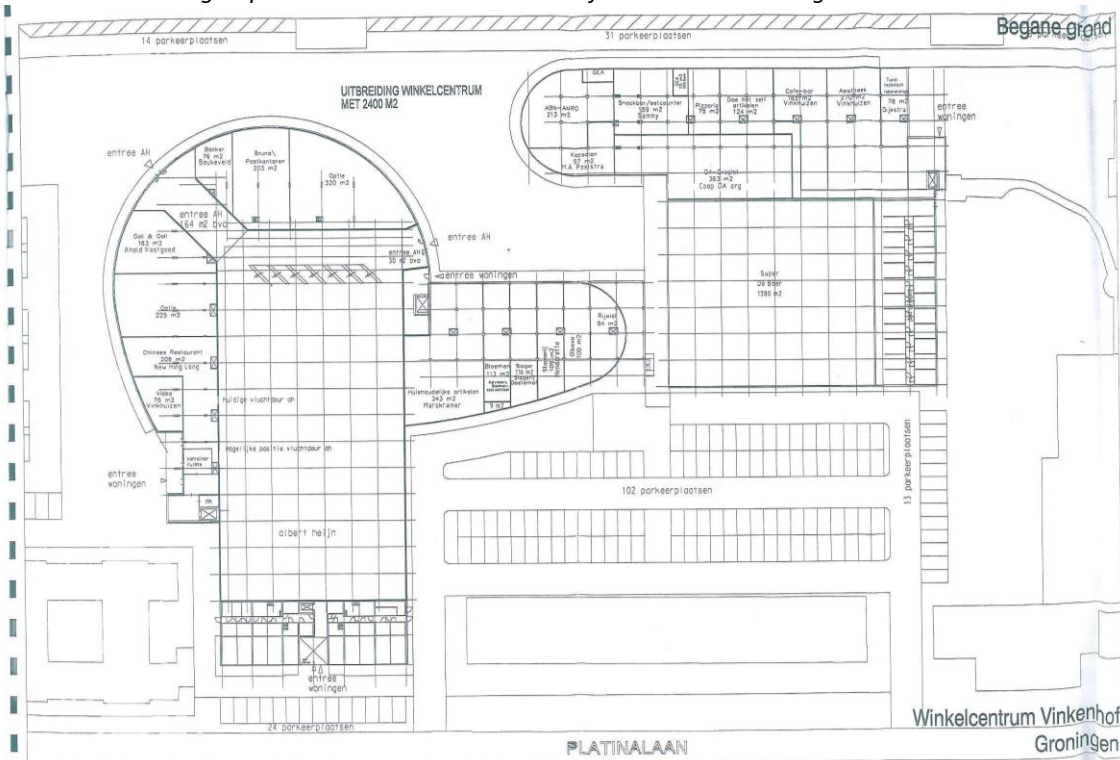
non-food sector goed vertegenwoordigd. Zo is er een Zeeman gevestigd, twee kapsalons, twee drogistrijen, een blokker, een bloemenzaak, een opticien, een apotheek, een fotozaak, een videotheek, een reisbureau, een stomerij, een schoenreparateur en een boeken/tijdschriften winkel. De winkelpanden zijn in eigendom van één belegger, Corio. Daarnaast zijn alle huurwoningen in eigendom van Nijestee.

Stedenbouwkundige opzet winkelcentrum Vinkenhof voor herontwikkeling



Bron: WPM Groep

Stedenbouwkundige opzet winkelcentrum Vinkenhof na herontwikkeling



Bron: WPM Groep

Succes- en faalfactoren tijdens herontwikkeling

De belangrijkste succesfactor inzake dit herontwikkelingsproject is de invloed van de woningcorporatie. Vanuit het belang van de wijk, het op peil houden van de vastgoedwaarde in het betreffende gebied en het voorzieningenniveau heeft de woningcorporatie gehandeld en actie ondernomen om het winkelcentrum op te knappen. De gemeente was positief gestemd doordat er een partij verscheen die de herontwikkeling weer op pakte en werkte mee. De belangrijkste faalfactor was de eigenaar waarvan de woningcorporatie het winkelcentrum heeft gekocht.

Een andere succesfactor betreft het meedenken van de belegger, in casu Corio, met de branchering en het plan. Voorts was er voldoende verdien capaciteit, mede door de toevoeging van woningen en het feit dat het huurniveau al enkele jaren bevroren was in afwachting van herontwikkeling.

Gorinchem – Piazza Center

Locatie	Gorinchem, Vroedschapwijk
Bouwjaar	Jaren '70
Ontwikkelaar	WPM Planontwikkeling BV
Eigenaar	Delta Lloyd Vastgoed BV
Opening na herontwikkeling	2003

Verzorgingsgebied

Winkelcentrum Piazza Center in Gorinchem is op initiatief van de eigenaar, belegger Delta Lloyd, herontwikkeld. Het winkelcentrum onderging eind jaren '80 een facelift, maar dit was in de ogen van de eigenaar onvoldoende. Uit marktonderzoek bleek dat het winkelcentrum onvoldoende gebruik maakte van de potentie van het verzorgingsgebied. Winkels waren te fysiek verouderd, zowel in omvang als uitstraling en de stedenbouwkundige structuur was introvert. Positieve eigenschappen waren de goede locatie ten opzichte van het centrum van Gorinchem, de ligging aan een grote weg richting dit centrum (veel koopkrachttoevloeiing) en de genoemde marktpotentie.

Aanleiding herontwikkeling

Winkelcentrum Piazza Center was een klein winkelcentrum in verhouding tot de omvang van het verzorgingsgebied dat het winkelcentrum bediende. De beperkte mate van concurrentie en de (daardoor) relatieve grote toevloeiing van consumenten van buiten het primaire verzorgingsgebied vormden de belangrijkste redenen om een herontwikkelingstraject te starten. Om mee te gaan in de voortgaande schaalvergroting dienden de winkelunits te worden vergroot, deze waren bijna allemaal fysiek te klein geworden. Daarnaast zijn er winkels toegevoegd om een completer aanbod te genereren die past bij de grote marktpotentie. Ook de stedenbouwkundige structuur, welke voor de herontwikkeling een introvert karakter had, kon worden aangepakt al was dit niet de directe aanleiding voor herontwikkeling.

Maatregelen

Oppervlakte	Voor herontwikkeling	8.000 m ² wvo
	Na herontwikkeling	12.500 m ² wvo
Aantal winkels	Voor herontwikkeling	27
	Na herontwikkeling	44
Type herontwikkeling	Gedeeltelijke sloop en nieuwbouw	

Het bestaande winkelcentrum had van buitenaf geen aantrekkelijk aanzicht. Bij de herontwikkeling is deze buitenzijde volledig aangepakt, enerzijds door het realiseren van nieuwe bebouwing en anderzijds door het aanpassen van de gevel. Voorts is circa 4.500 m² wvo toegevoegd aan het winkelcentrum. Voor het realiseren van een nieuwe routing en stedenbouwkundige opzet zijn delen van het winkelcentrum gesloopt, dit is te zien op de afbeeldingen op de volgende pagina.

Stedenbouwkundige opzet winkelcentrum Piazza Center voor herontwikkeling



Bron: WPM Groep

Stedenbouwkundige opzet winkelcentrum Piazza Center na herontwikkeling



Bron: internet Piazza Center, 2011

Succes- en faalfactoren tijdens herontwikkeling

Een positieve invloed op de voortgang van het herontwikkelingstraject kwam voort uit het betrekken van de bouwende partij, Heijmans, in een relatief vroeg stadium van het project. Op eigen initiatief heeft Heijmans meegedacht over de fasering en kwam deze partij met inzichten over methoden voor de bouw van de passage.

Verder werd de medewerking van de gemeente specifiek genoemd door de respondent als succesfactor voor dit project. Vanaf het moment dat de eerste plannen werden gepresenteerd was de gemeente overtuigd en stond deze positief tegenover de ontwikkeling. Dit had een positieve uitwerking op de samenwerking en het vertrouwen tussen gemeente en belegger.

Negatieve factoren die werden aangehaald door de respondent waren bezwaarprocedures van omwonenden en onderhandelingen met een Vereniging van Eigenaren. De onderhandelingen werden gevoerd met een VvE van een winkelstrip met onder meer enkele verszaken, een juwelier en een kookwinkel. Deze winkeliers functioneerden niet goed, maar onderhandelingen om ze te betrekken bij het winkelcentrum zijn op niks uitgelopen. Enkele van deze winkeliers profiteren na herontwikkeling wel van de loop naar het nieuwe winkelcentrum.

Met betrekking tot de stedenbouwkundige opzet en uitstraling van het winkelcentrum is het introverte karakter deels opgeheven. Aan de 'wegkant' heeft het een aantrekkelijk, open aanzicht gekregen, maar aan de achterkant bevinden zich vanwege bevoorrading van winkels nog achterkanten. Dit werd omschreven als niet optimaal, maar dit was lastig om anders op te lossen.

Hengelo – Hengelose Es

Locatie	Hengelo, Hengelose Es
Bouwjaar	
Ontwikkelaar	BAM Vastgoed, Hengelose Bouwstichting Ons Belang
Aannemer	BAM Utiliteitsbouw
Eigenaar	Haerzaethe CV, Ons Belang
Opening na herontwikkeling	2004 (formele opening 27-05-2005)

Verzorgingsgebied

Winkelcentrum De Hengelose Es is gelegen in de wijk Hengelose Es die bestaat uit een samenvoeging van de buurten Hengelose Es Noord, Het Wilbert en Tichelwerk. Er wonen nu ruim 10.000 mensen in de wijk met een grote variëteit in etnische achtergrond. De Hengelose Es Noord is een naoorlogse buurt uit de jaren '60 en Het Wilbert en Tichelwerk zijn vooroorlogse buurten. Hengelose Es Noord kampte in de jaren '80 al met de typische problemen voor naoorlogse wijken/buurten, namelijk toenemende sociale onveiligheid en verpaupering. De vooroorlogse buurten waren beter gebouwd en waren kwalitatief dan ook beter dan Hengelose Es Noord. In deze periode is de gemeente Hengelo in samenwerking met de plaatselijke woningcorporaties begonnen met plannen voor de herontwikkeling van de buurt Hengelose Es Noord (BRO, 2006).

Aanleiding herontwikkeling

In de door de gemeente Hengelo uitgeschreven prijsvraag voor de herontwikkeling van het centrumgebied op de kruising van de drie buurten Hengelose Es Noord, 't Wilbert en Tichehoek staat de aanleiding omschreven voor de herontwikkeling. Omschreven staat hoe in de oude situatie het centrumgebied niet functioneert als 'kloppend hart van de wijk'. De economisch verouderde winkelstrips in combinatie met een aantal winkels in aangrenzende straten, een school met gymzaal, een speeltuin met een buurthuis en een parkeerplaats zijn als het ware uitgestrooid over een te groot gebied. Hierdoor is noch ruimtelijk noch functioneel sprake van een echt centrum. Ook de weinig attractieve stedenbouwkundige en architectonische vormgeving hebben een negatieve invloed op het functioneren van de winkelvoorzieningen. Ten tijde van de prijsvraag telde de wijk Hengelose Es (het totaal van de drie buurten) circa 13.000 inwoners. Dit was het verzorgingsgebied voor winkelcentrum De Hengelose Es.

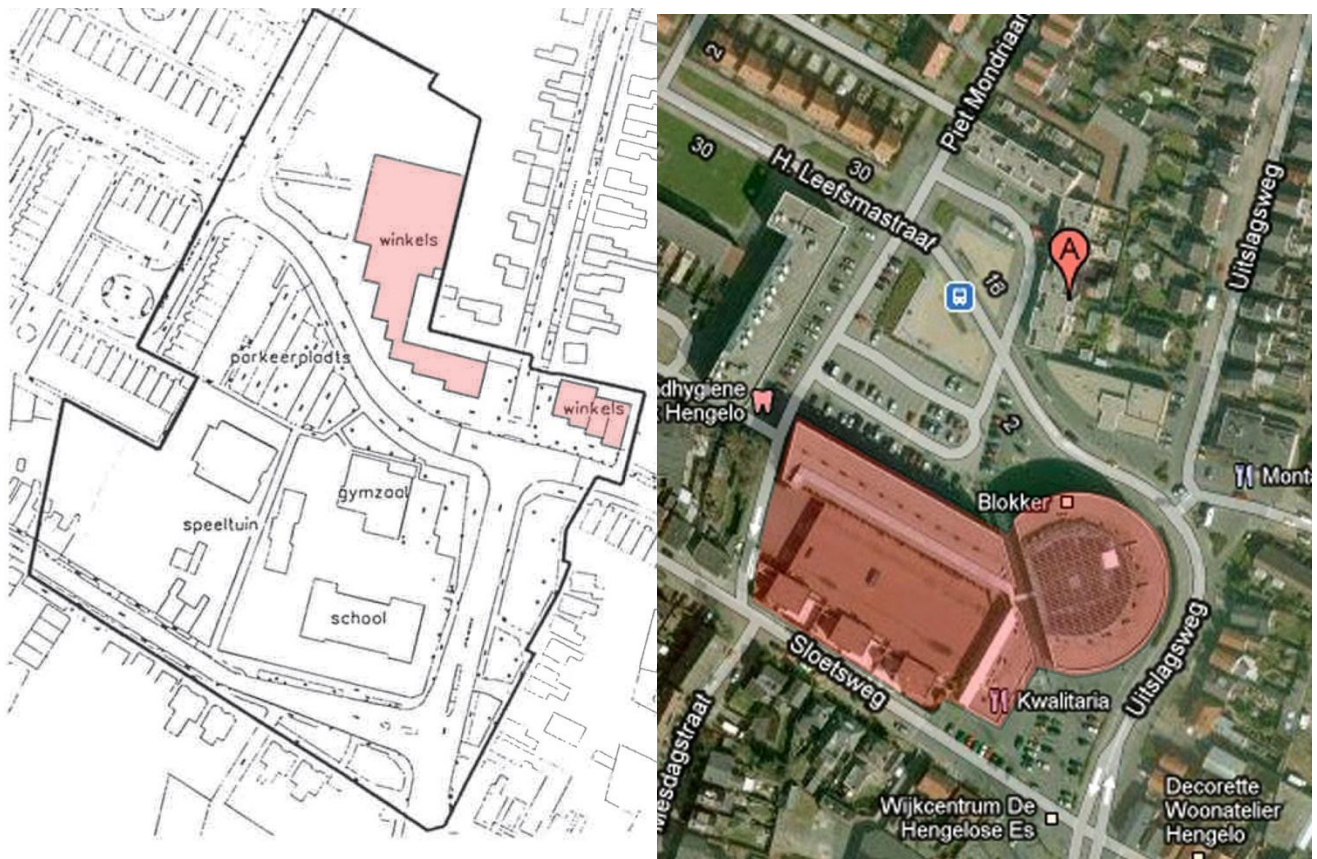
Een belangrijk doel van de gemeente met de herontwikkeling was het opwaarderen van het winkelcentrum van buurt- naar wijkwinkelcentrum. Dit streven paste in het detailhandelsbeleid van de gemeente waarbij uit werd gegaan van een netwerk van wijkwinkelcentra in respectievelijk Zuid, Groot Driene, Hasseler Es en de Hengelose Es.

Maatregelen

Oppervlakte	Voor herontwikkeling	Circa 1950 m ² bvo
	Na herontwikkeling	5.400 m ² bvo
Aantal winkels	Voor herontwikkeling	Circa 10
	Na herontwikkeling	15
Type herontwikkeling		Verplaatsing winkelfunctie

Onderstaande figuur is een plattegrond van de situatie voorafgaand aan de herontwikkeling.

Plattegrond Centrumgebied Hengelose Es vóór en na herontwikkeling



Bron: BAM Vastgoed Ontwikkeling, 1994

Het aanwezige winkelaanbod bestond uit een winkelstrip met circa 800 m² wvo en twee solitaire supermarkten (één discounter van circa 200 m² wvo en één full-service van circa 1.000 m² wvo). Er was geen sprake van een echt centrum, de voorzieningen (school, speeltuin, buurthuis, parkeerplaats en winkel) waren 'uitgestrooid' over een te groot gebied. Als gevolg van deze ruimtelijke versnippering en de weinig attractieve stedenbouwkundige en architectonische vormgeving functioneerden de winkels slecht. Het verzorgingsgebied en de locatie ten opzichte van concurrerende winkelcentra bood voldoende potentie voor een opwaardering tot wijkwinkelcentrum (BAM Vastgoed Ontwikkeling, 1994).

De buurtstrip was een ontwikkeling van MBO (zie paragraaf 5.5.1.6) en bestond uit één bouwlaag, zonder woningen er boven. In het kader van de herontwikkeling van de wijk besloot de gemeente een prijsvraag uit te zetten voor het ontwikkelen van een visie voor een nieuw centrumgebied. Deze competitie werd in 1994 gewonnen door BAM Vastgoed in samenwerking

met Architectenbureau Ellerman | Lucas | van Vught. Doorslaggevend was het ontwerp waarin de drie buurten met elkaar werden verbonden (BRO, 2006).

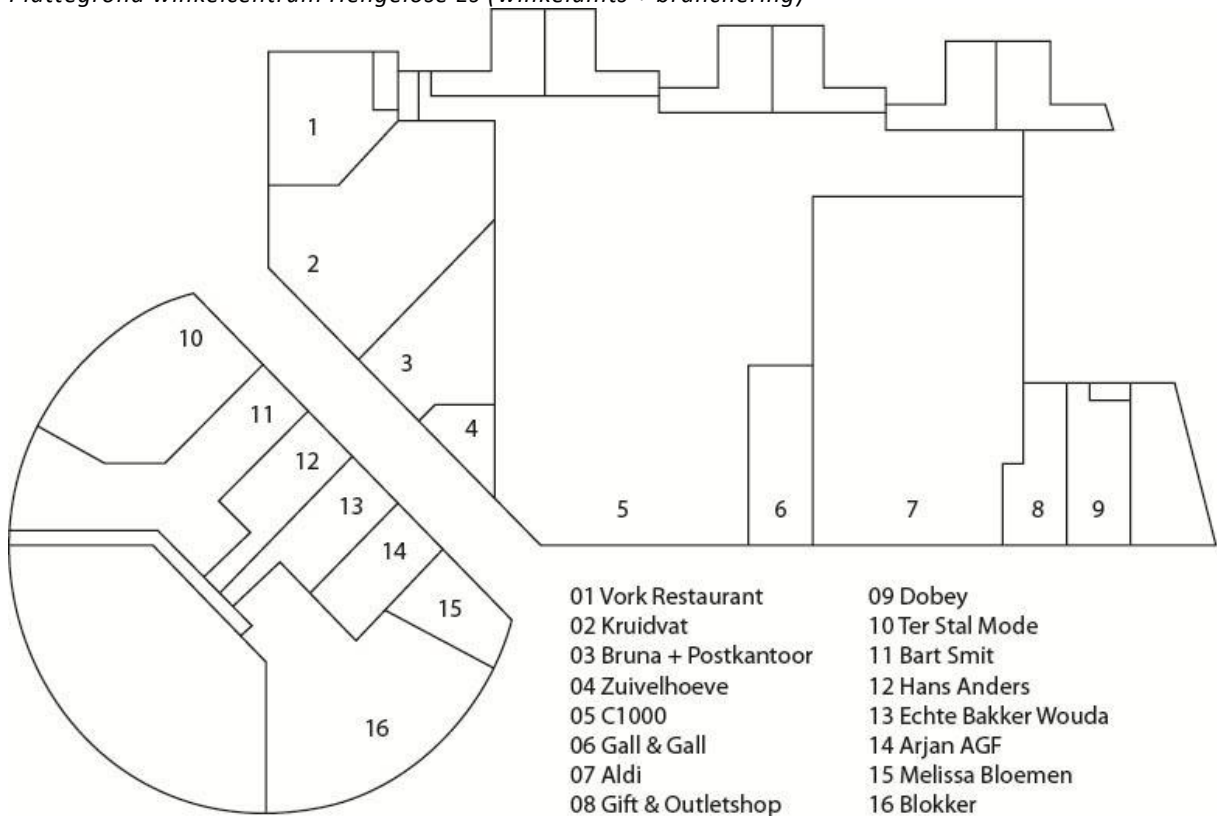
Rond de periode waarin de prijsvraag werd uitgezet stond de buurtstrip grotendeels leeg. Er zaten enkel nog een bloemenzaak, een groenteboer en een restaurant gevestigd. De gemeente Hengelo heeft voorafgaand aan de prijsvraag alles zelf verworven (naast de buurtstrip tevens het pand van Schuitema (C1000)) en de bloemenzaak en groenteboer zijn verplaatst naar een nieuwe locatie in het nieuwe centrum.

In 2006 is onderzoek gedaan naar de koopkrachtbinding van het winkelcentrum door BRO. In het primaire verzorgingsgebied was sprake van een koopkrachtbinding van 65%, met daarbij een duidelijke toevloeiing uit omliggende wijken.

Het nieuwe winkelcentrum omvat 5.413 m² bvo (circa 4.200 m² wvo) aan winkelruimte, verdeeld over 16 winkelunits. Daarnaast bevat het centrum een cafetaria. Boven de winkelruimten is een wooncomplex gerealiseerd met 65 zorgwoningen en 18 appartementen in zowel koop- als huursector.

De stedenbouwkundige structuur en branchering is weergegeven op onderstaand weergegeven plattegrond.

Plattegrond winkelcentrum Hengelose Es (winkelunits + branchering)



Bron: BRO, 2006 – Eigen bewerking

Huidige branchering, omvang winkelunits en totale jaarhuur

Tenant name	Current year rent ex VAT	sq metres
Vork Cafeteria's		184
AS Watson BV (Kruidvat)		419
Lanco BV		112
De Zuivelhoeve BV		48
Schuitema Vastgoed BV (C1000)		1.812
Ahold Vastgoed BV		144
ALOG Onroerend Goed BV (Aldi)		895
The Read Shop		179
Dobey Dierenspecialzaak		119
Ter Stal Textiel BV		288
Bart Smit BV		326
Hans Anders B.V. (Opticians)		116
Bakkerij Wouda		116
Arjan's G & F Vof		102
Arjan's G & F Vof		93
Blokker BV		460
Total Shopping Centre	€ 1.016.793,98	5.413
Gemiddeld huurniveau	€ 187,84	

Bron: Haerzathe, 2011

Succes- en faalfactoren tijdens herontwikkeling

De herontwikkeling van winkelcentrum de Hengelose Es ging gepaard met de ontwikkeling van een woonzorgcomplex. Dit werkte vertragend tijdens het project doordat de ontwikkelaar van huis uit geen ontwikkelaar van dergelijke complexen was. Uit financieel oogpunt was de toevoeging van het woonzorgcomplex lastig vanwege de relatief hoge kwaliteitseisen tegenover de lage opbrengsten. Voorts was er sprake van een 'moeizame samenwerking' tussen de projectontwikkelaar en de Hengelose Bouwstichting Ons Belang. Gedachten over het ontwerp verschilden tussen deze partijen.

Een andere vertragende factor was de weerstand van buurtbewoners over het feit dat een speeltuin moest wijken in het kader van de herontwikkeling. Hier moest een alternatieve locatie voor gevonden worden. Hiervoor zijn veel bijeenkomsten georganiseerd, overleggen met bewoners en dergelijke. Uiteindelijk heeft een en ander geresulteerd in een plan waar iedereen achter stond, waardoor er uiteindelijk geen bezwaarschriften zijn binnengekomen tegen de bouw.

Zoetermeer – Buytenwegh

Locatie	Zoetermeer,
Bouwjaar	Eind jaren '70
Ontwikkelaar	Segesta
Eigenaar	Segesta
Opening na herontwikkeling	2008

Verzorgingsgebied

Het primaire verzorgingsgebied van winkelcentrum Buytenwegh is de gelijknamige buurt. De buurt is onderdeel van de wijk Buytenwegh de Leyens en is gebouwd in de jaren '70. Het primaire verzorgingsgebied omvat circa 10.000 inwoners en de woningvoorraad bestaat voor meer dan 60% uit huurwoningen. Midden in de buurt is het winkelcentrum gebouwd en gecombineerd met een station van de Zoetermeerlijn, een lightrail verbinding die Zoetermeer verbindt met Den Haag.

Aanleiding herontwikkeling

Technische en commerciële veroudering. Het winkelaanbod, zowel fysiek als functioneel, was verouderd en toe aan een vernieuwing.

Maatregelen

Oppervlakte	Voor herontwikkeling	5.500
	Na herontwikkeling	6.600
Aantal winkels	Voor herontwikkeling	21
	Na herontwikkeling	21
Type herontwikkeling	Structurele uitbreiding	

Het winkelcentrum is uitgebreid op het gebied van vierkante meters, maar is qua aantal winkels gelijk gebleven. Met de uitbreiding is voorzien in de behoefte van ruimtelijke schaalvergroting van gevestigde winkeliers. Verder is de uitstraling van het winkelcentrum verbeterd door een nieuwe gevel te plaatsen en door middel van uitbreiding rechte wanden te creëren met een betere uitstraling. Met het wegwerken van donkere nissen en het plaatsen van betere verlichting is tevens getracht de veiligheid te verbeteren.

Om de bereikbaarheid van het winkelcentrum te verbeteren is en doorsteek voor auto's gerealiseerd onder het 'sprinterviaduct' in de directe omgeving van het winkelcentrum.

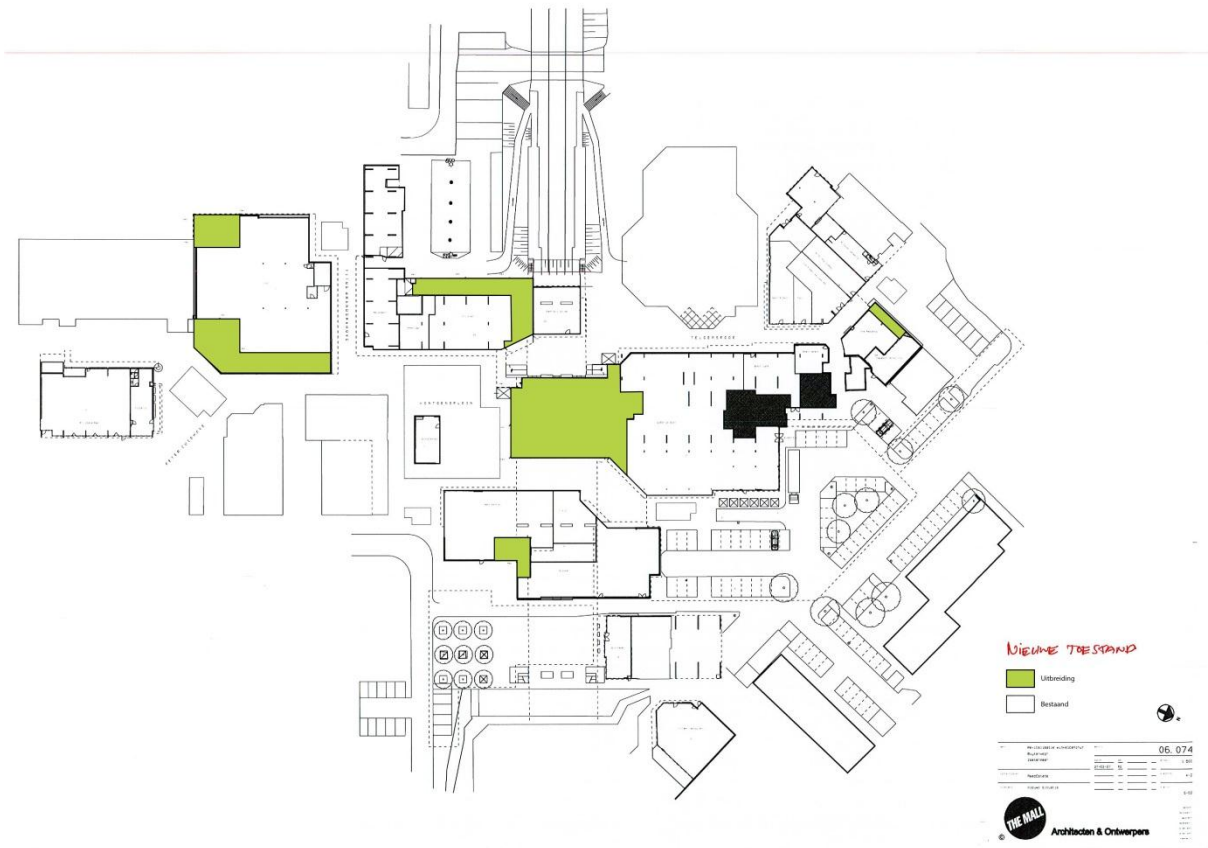
Succes- en faalfactoren tijdens herontwikkeling

Winkelcentrum Buytenwegh maakte voor een deel onderdeel uit van een Vereniging van Eigenaren met bovengelegen woningen. In totaal waren er vijf verschillende VvE's aanwezig. Dit heeft het herontwikkelingstraject vertraagd en ertoe geleid dat er geen uitbreiding heeft plaatsgevonden bij de winkels die gelegen zijn onder de woningen en overdeelt uitmaakten van de VvE. Verdeeld eigendom is in casu dus aan te wijzen als een faalfactor.

Als succesfactor is door de respondent aangegeven dat een voorgaande eigenaar al lange tijd heeft geprobeerd om het winkelcentrum te herontwikkelen. De ontwikkelaar, Segesta, heeft

het winkelcentrum van deze partij gekocht en heeft het als succesfactor ervaren dat zij er als nieuwe 'verse' partij bij betrokken werden.

Stedenbouwkundige opzet winkelcentrum Buytenwegh



Bron: The Mall Architecten

Heiloo – 't Hoekstuk

Locatie	Heiloo
Bouwjaar	1975
Ontwikkelaar	Segesta
Eigenaar	Segesta
Opening na herontwikkeling	2010

Verzorgingsgebied

Winkelcentrum 't Hoekstuk in Heiloo heeft een primair verzorgingsgebied van circa 5.000 inwoners en een secundair verzorgingsgebied van circa 20.000 inwoners. Distributie planologisch onderzoek wees uit dat er mogelijkheden waren voor uitbreiding van het aantal vierkante meters bvo en dat er ruimte was voor een discount supermarkt. Een dergelijke formule was nog niet aanwezig in de plaats Heiloo.

Aanleiding herontwikkeling

Aanleidingen voor de herontwikkeling van dit winkelcentrum waren de fysieke verouderde staat van het vastgoed en de functionele veroudering. De herontwikkeling heeft plaatsgevonden op initiatief van de eigenaar, Segesta. Deze partij heeft het winkelcentrum aangekocht met de intentie om het te herontwikkelen.

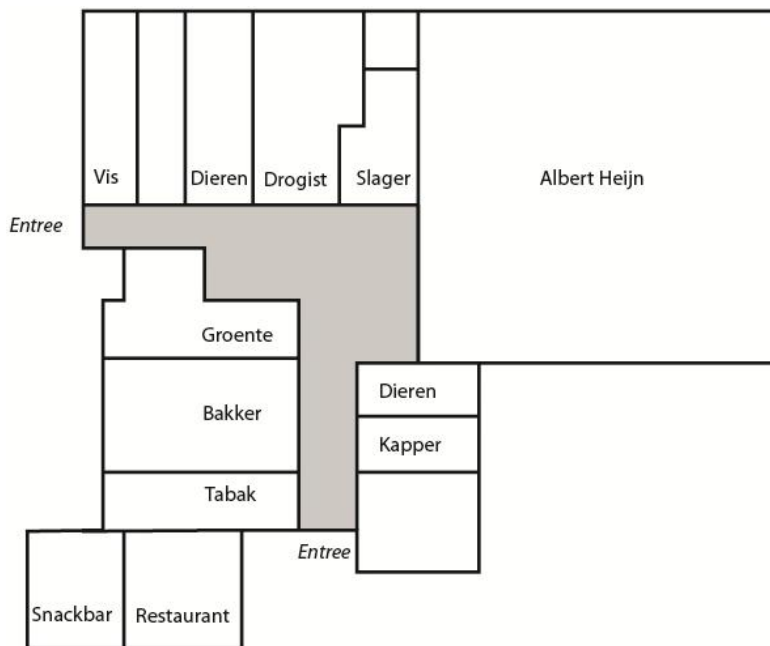
Maatregelen

Oppervlakte	Voor herontwikkeling	2.500
	Na herontwikkeling	3.500
Aantal winkels	Voor herontwikkeling	13
	Na herontwikkeling	11
Type herontwikkeling		Structurele uitbreiding

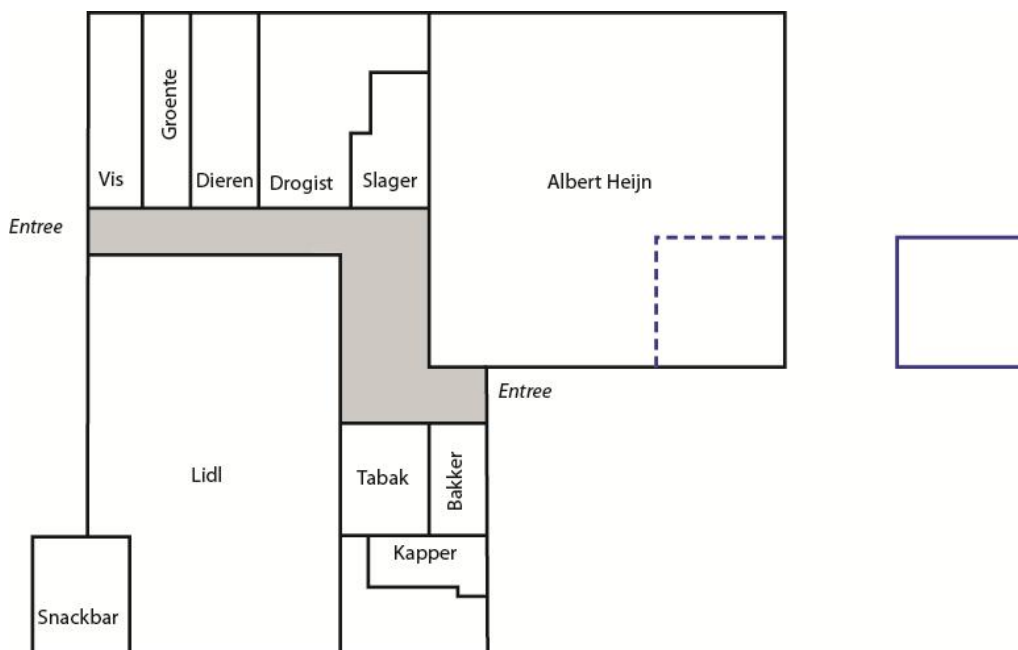
De herontwikkeling omvatte een uitbreiding circa 900 m² bvo. Daarnaast zijn cosmetische maatregelen genomen aan de gevel en is de routing aangepast door het verplaatsen van entrees. Met deze maatregelen is getracht het introverte karakter op te heffen en de uitstraling naar de omgeving c.q. de herkenbaarheid te verbeteren. Voort is er een dakopbouw geplaatst ten behoeve van een 'sociale ruimte' voor de Albert Heijn supermarkt.

Met betrekking tot de branchering is een discount supermarkt toegevoegd aan het winkelaanbod en zijn een aantal speciaalzaken verdwenen. Hiermee is een extra trekker toegevoegd, naast de full service supermarkt.

Stedenbouwkundige opzet winkelcentrum 't Hoekstuk voor herontwikkeling



Stedenbouwkundige opzet winkelcentrum 't Hoekstuk na herontwikkeling



Succes- en faalfactoren tijdens herontwikkeling

De intrede van een nieuwe partij die het winkelcentrum heeft gekocht van een partij die al enige tijd in onderhandeling verkeerde met de gemeente, is door de respondent aangewezen als succesfactor. Een frisse, nieuwe visie op de herontwikkeling heeft positief bijgedragen aan de voortgang van het herontwikkelingstraject.

Verder is aangegeven dat een gebrek aan commitment van de voormalig eigenaar (voordat Segesta erbij betrokken raakte) ertoe heeft geleid dat het herontwikkelingstraject stil is komen te staan.

De beperkte fysieke ruimte maakte het lastig om tijdens de uitvoeringswerkzaamheden flexibel te kunnen reageren op wijzigingen in de fasering.

Een factor die een positieve uitwerking heeft gehad op de voortgang van het traject was dat de gemeente zich committeerde aan een vlotte behandeling van de RO procedures met het ondertekenen van de samenwerkingsovereenkomst met Segesta. Daarnaast zijn belanghebbenden en omwonenden in een vroeg stadium van het herontwikkelingstraject betrokken en geïnformeerd over de planvorming. Dit heeft bijgedragen aan het creëren van draagvlak en ertoe geleid dat er geen bezwaarprocedures zijn gestart.

De sense of urgency onder alle betrokken partijen (gemeente, eigenaar, winkeliers en omwonenden) heeft uiteindelijk bijgedragen aan een voortvarende aanpak van het winkelcentrum.

De verdiencapaciteit in casu zat voor de gemeente in de verkoop van gronden ten behoeve van de uitbreiding van het winkelcentrum en kwam voort uit een andere ontwikkeling. De herontwikkeling van winkelcentrum 't Hoekstuk was namelijk in eerste instantie gekoppeld aan een woningbouwproject, vlakbij het winkelcentrum. Echter, de woningbouw is tijdens het traject losgekoppeld en uitgevoerd door een andere ontwikkelaar. Wel werd de winst van de grondverkoop ingezet als verevening voor de herontwikkeling van het winkelcentrum.

Apeldoorn – De Mheen

Locatie	Apeldoorn
Bouwjaar	Jaren '70 (1972)
Ontwikkelaar	VvE (o.l.v. voormalig eigenaar C1000 filiaal)
Aannemer	Klombenburg bouw
Eigenaar	VvE (versnipperd eigendom)
Opening na herontwikkeling	2011

Verzorgingsgebied

Winkelcentrum De Mheen bevindt zich in de wijk Apeldoorn Noord-Oost. Het winkelcentrum is gesitueerd tussen winkelcentrum Anklaar en winkelcentrum Het Fort. Beide concurrerende winkelcentra zijn relatief nieuw (Het Fort) of worden in de nabije toekomst herontwikkeld (Anklaar).

Het primaire verzorgingsgebied van winkelcentrum De Mheen is beperkt. Het primaire verzorgingsgebied is de gelijknamige buurt met circa 3.000 inwoners (CBS statline, 2010). Voorts omvat het secundaire verzorgingsgebied voor dit winkelcentrum circa 25.000 inwoners voor de dagelijkse goederensector en circa 14.000 inwoners voor de niet-dagelijkse goederensector volgens cijfers van Locatus (2010).

Aanleiding herontwikkeling

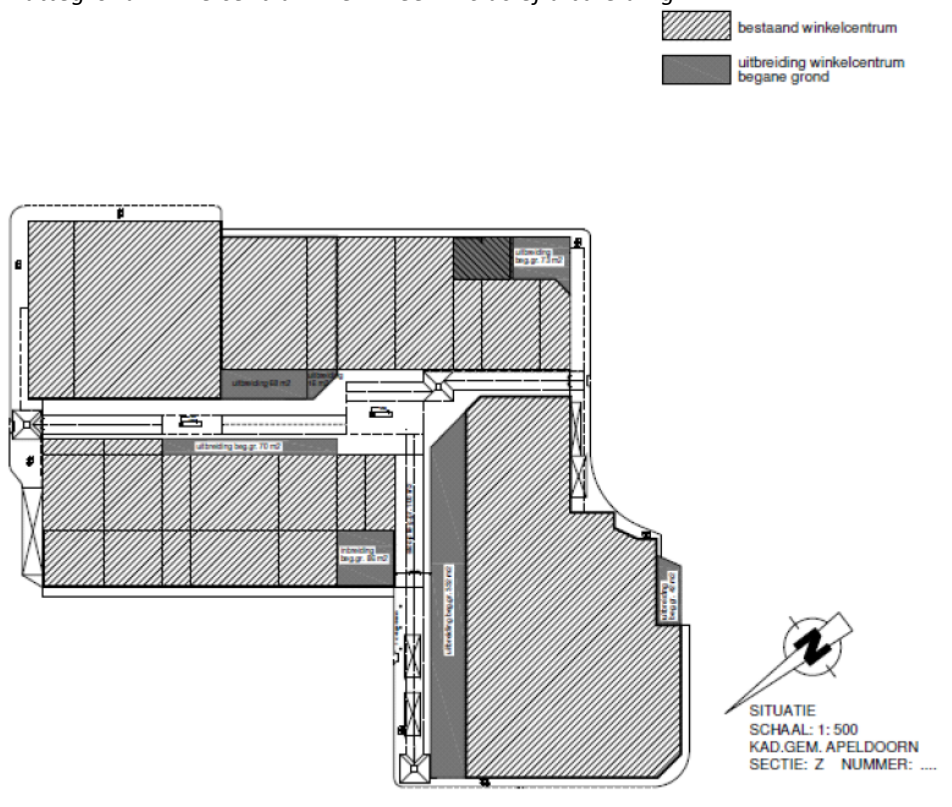
Het voorzien van ruimte voor detaillisten om mee te kunnen gaan in de schaalvergroting was de belangrijkste aanleiding voor deze herontwikkeling, een aantal gevestigde winkeliers wilden het assortiment kunnen uitbreiden. Daarnaast is ruimte gecreëerd voor een extra ingang. Voorts was een betere uitstraling gewenst.

Maatregelen

Oppervlakte	Voor herontwikkeling	Circa 5.780 m ²
	Na herontwikkeling	Circa 6.500 m ²
Aantal winkels	Voor herontwikkeling	19
	Na herontwikkeling	19
Type herontwikkeling		Structurele uitbreiding

De supermarkt is uitgebreid met 400 m² tot een totale omvang van circa 1.800m² bvo, de schoenreparatiewinkel is verplaatst en 40% uitgebreid, The Readshop is tevens verplaatst en EP Veron Technico is uitgebreid met 70m² plus een tweede verdieping op het pand met een oppervlakte van 350m².

Plattegrond winkelcentrum De Mheen inclusief uitbreiding



Bron: internet Gemeente Apeldoorn, 2010

Succes- en faalfactoren tijdens herontwikkeling

Als succesfactor wordt een 'slagvaardige' Vereniging van Eigenaren genoemd. Een faalfactor tijdens het project betreft het doorlopen van bezwaarprocedures die werden gestart door twee omwonenden tegen de aanleg van parkeerplaatsen in een groenstrook. Dankzij politiek draagvlak vormden deze bezwaren uiteindelijk geen belemmering voor de voortgang van het herontwikkelingstraject.

Hans Heinhuis
Juli 2011

