

Memo

Datum: 12 februari 2018
Van: Bestuur VVAC / C. Wortmann
E-mail: wortmann@vvac.biz
Aan: Leden gemeenteraad Assen (per mail: griffier@assen.nl)
Kopie aan:
Blad: 1 van 4

Onderwerp: **Toelichting op investeringsstrategie Koopmansplein – perspectief vastgoed**

Aanleiding

Op de raadsagenda staan de stukken 'Investeringsprogramma Binnenstad'. Daar zijn wij op zich heel positief over en we zijn ook betrokken geweest bij de totstandkoming van deze aanvraag. De gemeente Assen heeft daarbij in het nieuws gebracht dat er 9 miljoen geïnvesteerd wordt in de binnenstad, 3 miljoen door provincie, 3 miljoen door gemeente en (ten minste) 3 miljoen vanuit de markt. In het persbericht wordt het Koopmansplein als hart van Assen genoemd.

De leden van VVAC zijn eveneens positief over de subsidieaanvraag bij provincie Drenthe voor het Binnenstadfonds. Wij zien het als een goede strategie dat de gemeente dat gaat beheren, mede als gedelegeerd beheerder namens provincie.

De binnenstad van Assen moet voor een deel verkleuren om weer een aantrekkelijk centrum te worden waar bezoekers graag komen en verblijven. Een gevarieerd aanbod van cultuur, horeca, winkelen, fun & festivals, waar altijd wat te doen is. Wij dragen er graag aan bij om dit te bereiken. Maar wij maken ons wel zorgen.

Investerings in transformatie retailvastgoed

In de berichtgeving en de stukken wordt namelijk wel verwezen naar de Binnenstadvisie van mei 2017, echter zonder melding te maken van 'de sterretjes' in dat document: de voor ons zeer relevante voorwaardelijkheid dat wij alleen verantwoord investeringen en desinvesteringen in retailvastgoed kunnen doen MITS er geen 70 extra winkelpanden aan de snelweg (dreigen te) worden gerealiseerd.

In de subsidieaanvraag is sprake van de realisatie van het Koopmanskwartier in de periode 2019-2021, en op pagina 9/10 zijn investeringsbedragen van de markt vermeld zonder voornoemde voorwaardelijkheid. Daarnaast was in de afgelopen week in de media te horen dat de komst van een FOC geen effect zal hebben op de investeringen.

Daarom maken wij u hierbij, ter voorkoming van misverstanden of onjuiste beeldvorming, kenbaar dat er bij een FOC – boven de markt, in procedure of gerealiseerd – een economische afweging gemaakt wordt, en daardoor niet *risicodragend* geïnvesteerd zal kunnen worden in reconstructie / transformatie / verbetering van retailvastgoed door vastgoedeigenaren.

Concreet betekent dit dat de situatie rond het Koopmansplein voor wat betreft het vastgoed dan helaas grosso modo zal blijven zoals zij is.

Vastgoedeigenaren zoals pensioenfondsen beleggen met maatschappelijk geld (onze pensioenen) en het is onverantwoord om pensioengeld te investeren in onzekere beleggingen met kans op nauwelijks of negatief rendement. Dat geldt ook voor kleine particuliere eigenaren voor wie een eigen pand vaak ook het pensioen is.

Natuurlijk kijken eigenaren altijd naar kansen. Investeringen blijven altijd mogelijk wanneer er concrete huurcontracten zijn op basis waarvan de investering een veilig rendement kan hebben. Winkel voor winkel. Op dit moment spelen in dat opzicht twee verplaatsingen van bestaande Assense huurders, Jeans Center en Esprit. Maar daar wordt dus geen investering op risico gevraagd.

Het mechanisme van de retailmarkt

Vastgoedeigenaren worden geconfronteerd met het gegeven dat (inter)nationale retailers niet willen investeren in Assen door de FOC dreiging. In tegenstelling tot vergelijkbare steden qua achterland en omvang loopt Assen in de retail-economie duidelijk terug uit, terwijl andere steden een duidelijke groei in de markt ervaren. Dit teruggang ervaren de bezoekers van Assen ook.

In de *bijlage* bij deze memo geven wij inhoudelijk toelichting op de mechanismen in de retailmarkt, en de relatie tussen een buitenstedelijk winkelcluster en de Assense binnenstad.

De upside: toelichting op investeringsniveau rond Koopmansplein (bij geen FOC)

Partners binnen VVAC hebben in de afgelopen maanden serieus getekend en gerekend aan de transformaties waar de panden rond het Koopmansplein voor staan. Zij begroten een mogelijk investeringsniveau van € 45 tot € 50 miljoen, met circa 200 nieuwe banen (structureel) t.o.v. de huidige situatie. Hierin is gerekend met de noodzakelijke vermindering van m² aan retail en wordt dus uitgegaan van een gezond retaillandschap anno 2018. Het vermelde investeringsniveau is exclusief de investeringen die gemoeid zijn met verkleuring en transformatie (naar wonen of anders) op vrijkomende plekken.

Tenslotte

Wij vinden het heel belangrijk dat de verwachtingen in het juist perspectief geplaatst worden. Daarom schreven wij deze memo.

Alle partijen binnen VVAC zullen, ongeacht de FOC-dreiging, aan de hand van de Binnenstadsvisie constructief en binnen de mogelijkheden blijven samenwerken aan aantrekkelijke binnenstad. Samen met de gemeente en met de collega-stakeholders in de vorige week opgerichte Stichting *Vaart in Assen* gaan wij daarvoor aan de slag!

Namens bestuur VVAC
Caspar Wortmann
voorzitter

Bijlage: mechanismen in de retailmarkt, en de relatie tussen een buitenstedelijk winkelcluster en de Assense binnenstad

Algemeen:

- Een FOC exploitatie is mogelijk als er binnen 1 uur rijden meer dan 7 miljoen mensen wonen.
- Een FOC wordt geëxploiteerd door FOC Exploitanten. Niet te verwarren met projectontwikkelaars. FOC Exploitanten zijn in Europa op één hand te tellen. Het gaat om namen als Neinver, Value Retail en McArthurGlenn. FOC Exploitanten werken allemaal Europees. De kracht van hun centrummanagement maakt dat 'de merken' een winkel bij hen in het FOC willen huren. Voor merken is FOC management door een ervaren FOC Exploitant noodzakelijk/voorwaardelijk om winkelunits te willen exploiteren.
- De FOC Exploitanten zijn de huurder of eigenaar van het vastgoed.
- De merken die in een FOC zitten doen zaken met de exploitant en baseren hun komst ook op de kracht/kundigheid en marketing van de exploitant.
- Het als projectontwikkelaar rechtstreeks benaderen van merken heeft in deze markt niet het beoogde resultaat en wordt door de merken als niet passend gezien.

FOC Assen:

- Binnen een uur rijden wonen een kleine 3 miljoen mensen
- Bekende FOC Exploitanten hebben tot nu toe aangegeven niet te willen exploiteren in Assen omdat de bovenregionale markt ontbreekt.
- Merken die in het verleden door de projectontwikkelaar genoemd zijn, hebben uit eerste hand laten weten dat zij niet naar Assen zullen komen.

Professionele landelijke retailers:

- Hebben allemaal ervaring met een negatief effect op de omzet op het moment dat zich in hun nabijheid, buiten het centrum, een FOC vestigt, en met vermindering van het aantal bezoekers aan het centrum als zij dichtbij een FOC zitten.
- Willen zekerheid over het retaillandschap in en rond een vestigingsplaats alvorens zij de investeringsbeslissing nemen m.b.t. het tekenen van een huurcontract, hun investering in de aankleding van een fysieke winkel en het aantrekken van personeel.
- Mijden op dit moment Assen op basis van de volgende motivaties: "Met een FOC boven de markt wachten wij met investeren in Assen"
 1. Als er een FOC met 70 winkels in het segment fashion in de directe nabijheid komt dan heeft dit invloed op onze omzet; iedere retailer bepaalt dit op basis van eigen businesscase.
 2. Bijna alle directies van (inter)nationale retailers geven aan dat zij niet verwachten dat het FOC Assen gerealiseerd zal worden met als motivatie dat het achterland te klein is en dat exploitanten en de hoger-segment merken geen interesse hebben. Maar zij spreken óók uit dat er, bij het toestaan van bijna 20.000 m² retail aan de snelweg, altijd de kans bestaat dat 'gewone merken' hier wel in zullen springen. Daarmee ontstaat een 'laagwaardig' FOC met *middle of the road* formules. Daardoor, en door het ontbreken van de *luxury brands*, zal de ontwikkeling niet het bovengemiddelde niveau zal halen en dus geen bovenregionale aantrekkingskracht hebben. Daarmee komt er alleen 'meer van hetzelfde' als je het afzet tegen de stadscentra. Geen regionale winst, maar verschuiving en verwatering, hetgeen omliggende binnensteden direct kannibaliseert.
 3. Het is zeer moeilijk om in de planologische – en privaatrechtelijke! – sfeer de voorwaarden en zaken zódanig goed vast te leggen dat een laagwaardige weidewinkel te allen tijde voorkomen kan worden.

Noot:

- Een laagwaardig FOC of een 'gewoon groot' winkelcentrum in het weiland heeft als gevolg dat de component 'funshoppen' in de binnensteden van Assen en van omliggende plaatsen als Beilen, Hoogeveen, en Roden in enkele jaren verder zal afglijden.
- Het is helder dat natuurlijk niet de inzet is van de politiek in Assen. Maar professionele landelijke retailers kennen allemaal voorbeelden waar de situatie uiteindelijk wel zodanig is uitpakend en zij baseren op basis daarvan hun houding ten aanzien van wel of niet investeren.

Vastgoedeigenaren (beleggers):

- Hebben in Assen de laatste 2 jaar ervaren dat huurniveaus substantieel lager zijn geworden t.o.v. vergelijkbare steden. Marktcorrecties zijn onderdeel van het spel. En lagere huren lijken positief voor winkeliers. Maar lagere huren zijn ook de weerslag van verlaging van bezoekers en dus verlaging van de omzetspotentie die een winkelier heeft.
- Hebben bij verlaagde huurniveaus ook lagere investeringsmogelijkheden.
- Moeten bij hun investeringen afwegen wat de risico's zijn dat de investering moeilijk of niet terugverdiend kan worden.
- Zien wel de potentie van herontwikkeling naar wonen, maar daarbij geldt nog steeds:
 - In het stadshart komt wonen vaak letterlijk 'op' de winkelplint en die moet dus ook financieel gezond te maken zijn voor een kloppende business case;
 - Je wilt woningen maken om te wonen in een prettige en levendige binnenstad, niet in een gebied met veel leegstand.

Vastgoedontwikkelaars:

- Beoordelen businesscases op basis van de lokale en regionale markt, die in Assen voorlopig onzeker is. Zij kunnen in Assen niet een marktinschatting maken van de toekomst van retail, waardoor zij de ontwikkeling niet kunnen (en soms niet willen) financieren.
- Hierdoor ontstaat de noodzakelijke volgorde: eerst een huurder, dan de investering. Grootschalige (her)ontwikkelingen die altijd gebaseerd zijn op het geloof in een stabiele markt, worden hierdoor gemedend.

Bezoekers:

- Klantentellers in winkels tonen aan dat het aantal bezoekers in de binnenstad Assen afneemt. In vergelijkbare steden wordt een toename gemeten i.v.m. het groeiende consumentenvertrouwen. Assen kan niet profiteren van het prille herstel.
- Bezoekers ervaren Assen met zijn leegstand en het steeds schraler aanbod als 'minder aantrekkelijke winkelstad'.