



## ZOEKEN NAAR DE BROEK DIE PAST

Het Koopmansplein in Assen blijft de spil van de binnenstad.

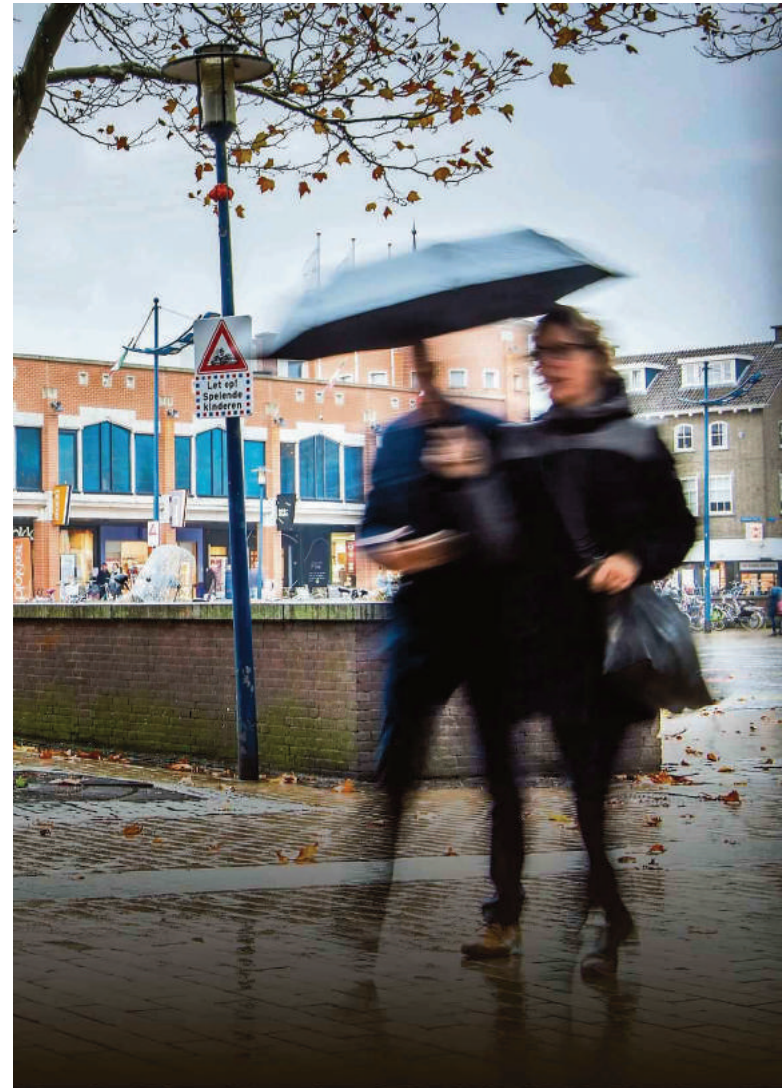
**H**alverwege de jaren negentig opent in Assen winkelcentrum 't Forum. Pal in het winkelhart van de Drentse hoofdstad is 't Forum een overdekt winkelknooppunt tussen enerzijds het Koopmansplein en anderzijds het winkelgebied van Oudestraat/Nieuwe Huizen/Gedempte Singel.

Snel na de opening komen geluiden van winkeliers die moeite hebben de huurprijs op te brengen. Leegstand laat niet lang op zich wachten.

Die ontwikkeling weerhoudt gemeente, beleggers en projectontwikkelaars niet om verder te bouwen in Assen. Pal ten noorden van 't Forum verrijst winkelcentrum Triade, aan de oostkant van het centrum gaat in 2013 de Citadel open.

In Triade is de Albert Heijn XL een trekker. Maar op de verdieping kampt Triade met zeer hardnekkige gaten. Al vanaf de opening blijven winkelruimtes leeg. In de Citadel vinden Mediamarkt en Jumbo onderdak. Hoewel beide grootwinkelbedrijven daarover geen officiële mededelingen doen wordt in Assen hardop betwijfeld of ze het

De middenstand staat onder druk. De komst van Sinterklaas geeft waarschijnlijk een nieuw pinrecord, maar dat verbloemt niet dat steeds meer winkelpanden leegstaan. Vooral in middelgrote plaatsen doet winkelleegstand zich voelen. Neem Assen en Veendam. Hoe gaan ze met die leegstand om? „Je moet keuzes maken. Keuzes die pijn kunnen doen. Maar als je niks doet, wordt de pijn alleen maar erger.”



“  
WAT ER MIS IS  
MET VEENDAM?  
NOU, ER IS WEINIG  
MIS MET VEENDAM

Heeft 'de middelgrote stad' zijn geschiedenis als koophart achter zich liggen? Niet helemaal, blijkt uit de woorden van Koos Seerden, maar de druk staat er wel vol op. Seerden is directeur bij bureau Rho, adviseurs voor leefruimte.

Voor de winkelgebieden van middelgrote kernen snijdt het mes aan twee verkeerde kanten, zegt hij. „Aan de onderkant kunnen mensen in buurtcentra goed terecht voor dagelijkse boodschappen. Aan de bovenkant gaan mensen naar de grote stad voor een dagje shoppen. Het tussendeel, de middelgrote kern dus, valt weg. Als je iets wilt hebben, loop je in een middelgrote stad sneller het risico dat je niet vindt wat je zoekt. Dus zien ze van een bezoek af. Via de laptop kopen ze hun overhemd online.”

Seerden voorziet dat deze ontwikkeling de middelgrote stad verder onder druk zet. Er zijn te veel vierkante meters winkelruimte. „De winkelgebieden moeten kleiner, compacter. Vergelijken met de situatie van 2010 zal het winkelhart in middelgrote steden over 10 jaar met 30 procent zijn gekrompen.”

Indikken dus. In zowel Assen als Veendam zijn ondernemers en gemeentebestuur er mee bezig.

### ASSEN SNOEIT IN WINKELGEBIED

In de Drentse hoofdstad versijnt in 2017 een gemeentelijke visie op de binnenstad. Daarin wordt de binnenstad teruggesnoeid tot het Koopmansplein/Mercuriuscentrum en enkele aanpalende straten. De visie wordt in eendrachtige samenwerking met diverse partijen in de stad opgesteld.

Maar zodra de denkrichting het levenslicht heeft gezien, wordt het stil. De slepende discussie over de komst van een outletcenter bij het TT-circuit slaat diepe wonden in de stad. Het FOC is er niet gekomen en de wonden beginnen te helen, maar het idee om de binnenstad compacter te maken heeft vertraging opgelopen.

Tot ongeduld van Herre van Goor, voorzitter van binnenstadsvereniging MKB Assen. „De discussie over het FOC speelde parten en er zijn in het college van B en W meerdere personele wisselingen geweest. Dat is ten koste gegaan van daadkracht. Maar er moet wel wat gebeuren.”

Van Goor ziet in zijn stad een winkelarena dat 'veel te groot is'. Er moet geschoven worden om leegstand op te vullen, meent hij. Het Koopmansplein moet daarbij de kern vormen. „Dat betekent keuzes maken. Wat is straks nog wel binnenstad en wat niet? Ja, dat kan pijn doen. Het kan betekenen dat er straks geen winkels meer zijn in straten die op het Koopmansplein uitkomen. Dat je tegen een ondernemer moet zeggen dat de straat waar hij zit straks geen winkelstraat meer is.”

Tegelijk, zegt Van Goor, moet je naar de toekomst kijken. „Als je nu al weet dat Mediamarkt en Jumbo hun huurcontract in de Citadel niet willen verlengen, moet je je >>

huurcontract, dat in 2023 afloopt, willen verlengen.

### HOOP IS EEN WANKELE FUNDERING

Een slordige 30 kilometer verderop houdt Veendam in 2001 bouwers en projectontwikkelaars tegen. Rabo Vastgoed en Dura Vermeer melden zich bij de gemeente met plannen voor de ontwikkeling van het Promenadederrein. De gemeente reageert terughoudend. Hoe gaan we dat winkelcentrum vullen, wordt de initiatiefnemers gevraagd. Met winkelketens, luidt het antwoord.

Winkelketens die voor een groot deel al een plek vonden in Veendam. Aan die verplaatsing van vierkante meters winkelruimte wil de gemeente niet meewerken. Veendam wil niet bouwen op volumes en vervolgens maar hopen dat er wel een partij komt om de ruimte te vullen.

Hoe terecht die gedachte toen al was, blijkt begin oktober van dit jaar eens te meer. Dan versijnt het resultaat van een onderzoek naar de leegstand in het Noorden dat is uitgevoerd in opdracht van de provincies Groningen, Drenthe en Friesland.

Conclusie van dat onderzoek: structurele winkelleegstand (drie jaar of langer) is in veel plaatsen in het Noorden groot. De onderzoekers stellen dat het Noorden nadrukkelijk last heeft van een landelijke trend. In middelgrote kernen is vaak en veel structurele leegstand. En in Noord-Nederland zijn middelgrote plaatsen (30.000 tot een kleine 100.000 inwoners) goed vertegenwoordigd.

Grotere steden hebben veel minder leegstand. In Groningen bijvoorbeeld (ruim 200.000 inwoners) staat nagenoeg geen winkelpand leeg. In Assen is dat anders. In de Drentse hoofdstad wordt op dit moment een op elke vijf winkelpanden niet benut, een leegstand van iets meer dan 20 procent. Lamberink Makelaars en Adviseurs komt kort na het rapport van de provincies met een eigen onderzoek: niet meer dan zeven retailers hebben het afgelopen jaar in het Assen centrum een nieuw pand betrokken.

In Veendam zijn de cijfers op het eerste gezicht nog erger. De gemeente kampt met een leegstand van iets meer dan 30 procent. Het vertrek van ketens als Intertoys, Xenos en Etos heeft sporen achtergelaten.



>> afvragen of je die winkels voor Assen kunt behouden op een andere plek. De lege V&D aan het Koopmansplein? Dat zou best een mooie plek kunnen zijn."

### VEENDAM SANEERT WINKELPANDEN

Van Goors evenknie in Veendam is Joseph Kremer, vierde generatie juwelier in de Parkstad en voorzitter van de ondernemersvereniging. Dat de leegstand in Veendam is slechts enkele jaren is gegroeid van 8 naar ruim 30 procent lijkt Kremer weinig te doen. „Wat er mis is met Veendam? Nou, er is weinig mis met Veendam."

De leegstand is er, erkent Kremer. „Maar het zijn vooral de ketens die zijn vertrokken en de leegstand is heel verspreid over Veendam. Kijk je naar het aanbod aan winkels, dan heeft Veendam helemaal geen slecht aanbod. Alleen de gaten tussen de winkels zijn lelijk."

Om die gaten op te vullen is de gemeente Veendam al begonnen met het saneren van winkelpanden. Wethouder Henk Jan Schmaal loopt enthousiast door zijn stad. Hij is al jaren bezig een concentratiebeleid uit te voeren. In Veendam is een stadshart, plus twee wijkwinkelen centra en een buurtwinkelcentrum. „Vroeger hadden we ook langs de linten allerlei bedrijvigheid. Over 7 kilometer had je 14 bakkers ... 14! Dat is allemaal geconcentreerd."

Het indikken van het centrum betekende aanvankelijk dat het stadshart (Promenade/Kerkstraat) en de aanlooproutes winkelgebied zouden zijn. Maar dat sorteerte te weinig effect. „Met ondernemers hebben we onderzoek laten doen. Dat wees uit dat we het winkelgebied moesten beperken tot wat we *Rondje Veendam* noemen, de route Promenade-Kerkstraat."

### ELKE ZATERDAG IS ER WAT TE DOEN

Maar daarmee was Veendam er niet. Mensen moesten het ook leuk gaan vinden om weer in Veendam te komen. „Daarom hebben we de binnenstad aangepakt. De bestrating is vernieuwd, er is groen gekomen, een waterpartij en bankjes. Het Veenlustplein kunnen we voor een deel onder water zetten, zodat het een ijsbaantje wordt als het vriest. We steken samen met de ondernemers veel geld in evenementen, in de zomermaanden is er elke zaterdag wat te doen in de stad."

En de leegstand in panden buiten het *Rondje Veendam* wordt aangepakt. Schmaal hoopt dat ze binnenkort samen met ondernemers lege winkelpanden kunnen gaan herontwikkelen. Lukt dat, dan verdwijnt van deze panden de winkelbestemming. Er komen woningen voor terug.

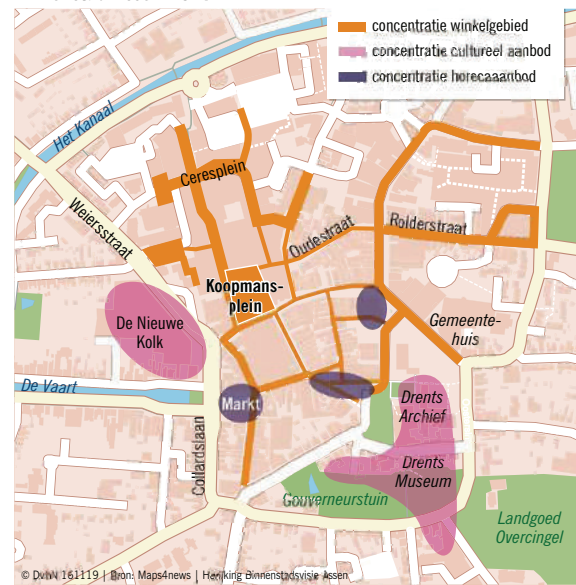
Hetzelfde moet gebeuren met bijvoorbeeld een haveloos pand midden in de Kerkstraat. Gaan de plannen door, dan wordt vanuit de Kerkstraat direct een goede verbinding met het achterliggende parkeerterrein gemaakt. Schmaal: „We proberen van alles aan elkaar te knopen. We roken niemand uit, maar we stimuleren winkels te verhuizen naar *Rondje Veendam* om daar de leegstand op te vullen. De achterblijvende panden willen we omzetten naar woningen."

### EXPERIMENT: AUTO TERUG IN DE BINNENSTAD

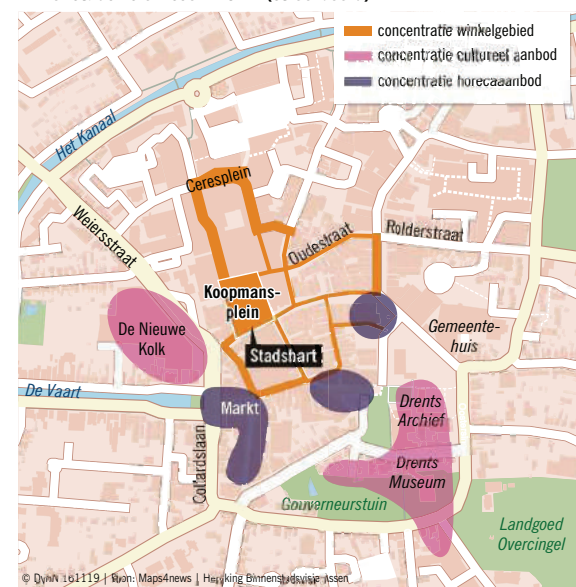
Veendam experimenteert ook. Waar auto's in binnensteden vaak zoveel mogelijk worden geweerd, haalt Veendam de auto terug in de stad. Automobilisten kunnen de hele Kerkstraat door met hun wagen. Stapvoets, dat wel, want snel rijden is fysiek onmogelijk gemaakt. „We hebben tien parkeerhavens gemaakt, daar mag je een half uur parkeren om boodschappen te doen en in te laden. We hebben na overleg met betrokkenen eigenlijk gezegd: 'We gaan het gewoon eens een jaar proberen met de auto.'"

De proef loopt nu een half jaar en de reacties zijn goed, zegt Schmaal. In de Kerkstraat opende electronicagigant Expert vorige week een nieuwe winkel. Dat er voor de deur kan worden geparkeerd was een doorslaggevende reden

### Binnenstad Assen 2017



### Binnenstadsvisie Assen 2021 (streefbeeld)



### Winkelgebied Veendam



voor de keten om op deze plek te gaan zitten. „Maar ook de bloemist en de opticien zijn blij dat hun klanten voor de deur kunnen parkeren."

Schmaal kent het leegstandspercentage van 30 procent. „Maar", zegt hij, „wat tel je daarbij mee? Dan kijk je ook naar de aanloopgebieden in de richting van het centrum. Gebieden waar ook leegstand is omdat we winkels in het Rondje willen concentreren. Niet lang geleden hebben we de 'bestemming supermarkt' van een pand afgehaald. Dat stond leeg. Ook aan het Oosterdiep hebben we van panden de bestemming veranderd. Daarin moet je consequent zijn, al is dat niet altijd leuk."

### DUIDELIJKHEID EERSTE VEREISTE

De Veendammer daadkracht is bijna een tekstboek voor Koos Seerden. Zijn bureau Rho werkt samen met Retailagenda, Vereniging Nederlandse Gemeenten en Interprovinciaal Overleg aan een handreiking voor gemeenten. Een handreiking over hoe om te gaan met het indikken van winkelgebieden. Een handreiking vooral om het gesprek aan te gaan met eigenaren van vastgoed in een binnenstad. „Want die eigenaren zijn niet altijd blij dat hun pand de bestemming winkel verliest. Ze denken dat de bestemming winkel meer waard is dan de bestemming wonen." Discussies over een veranderende bestemming eindigen niet zelden in procedures over een plan-schadevergoeding.

De handreiking van Seerden zal er vooral op neer komen dat gemeenten duidelijk moeten zijn. Duidelijk over de verschillende bestemmingen die er zijn in de binnenstad. Duidelijk over het feit dat de bestemming van een pand kan veranderen (bijvoorbeeld als dat pand langer dan twee jaar leegstaat). De gemeente moet een pandeigenaar vooraf duidelijk maken dat een bestemming kan veranderen. En de gemeente moet heel precies zijn. „De grens tussen twee bestemmingen moet volstrekt helder zijn, soms zelfs op pandniveau."

Het past, denkt Seerden, in een beleid van wortel en stok. „De wortel die de ondernemer verleidt zijn nering te verplaatsen naar een centrum dat mede daardoor steeds beter wordt. De stok is de mededeling dat een bestemming van een leegstaand pand af gaat als het niet binnen twee jaar is opgevuuld."

### INDIKKEN VAN LEVENSBELANG

In Assen is Caspar Wortmann voorzitter van de Vereniging Vastgoedeigenaren Assen Centrum (VVAC). Met Herre van Goor is hij van mening dat indikken van het centrum van levensbelang is. Tegelijkertijd denkt Wortmann dat er ook een visie moet zijn. „Als je

winkels van buiten het winkelgebied verplaatst naar het winkelgebied, moet je wel weten hoe je de leeggekomen plekken gaat vullen. Als bijvoorbeeld de Mediamarkt of een van de supermarkten zou vertrekken uit de Citadel, moet je wel weten wat je daar dan kunt doen."

Over de vraag of het Asser centrum compacter moet worden, is weinig discussie. In het vorig jaar gesloten bestuursakkoord zeggen collegepartijen ChristenUnie, Stadspartij PLOP, GroenLinks en VVD (PLOP is inmiddels uit het college gestapt) in de binnenstad een versnelling te willen. „Een echt compact winkelhart met het Koopmansplein als middelpunt."

Waar de FOC-discussie de verhoudingen vertoelede, spreken B en W nu van een open vizier en wederzijds vertrouwen. Van Goor en Wortmann spreken dat vertrouwen ook uit. „De verhouding is nu veel beter." Tijd om spijkers met koppen te slaan. Waarbij onderneming Assen de binnenstadsvisie uit 2017 vooral wil verdiepen. Die visie wordt gezien als een begin. Maar de tijd heeft niet stilgestaan. De denkrichtheid uit 2017 moet concreter en verder in de toekomst kijken. En vragen beantwoorden zoals *hoe ga je om met wonen in de binnenstad?* Tempo is noodzaak. „We moeten aan de slag. Er gebeurt nu niks", zegt Herre van Goor.

### KOOPMANSPLEIN BLIJFT SPIL IN ASSEN

Van Goors MKB en de VVAC van Wortmann vormen samen met sectoren als horeca en cultuur het platform Vaart in Assen, gesprekspartner voor de gemeente. Wortmann: „We moeten bedenken wat Assen is of wat Assen kan zijn. Assen moet niet een te grote broek aantrekken, ook niet een te kleine broek. Je moet de broek zoeken die je past."

Daarbij speelt de omvang van het Asser winkelgebied nadrukkelijk een rol. De kans dat het nog compacter wordt dan in de binnenstadsvisie is voorzien is niet ondenkbeeldig. Hoe groot, of misschien wel, hoe klein het Asser winkelhart ook wordt: het Koopmansplein blijft de spil in het verhaal. „Het is feitelijk de enige AI-locatie in Assen", zegt Wortmann.

Het plein krijgt een facelift. Ondernemers kijken daarbij vooral naar de wanden van het plein. Wat gebeurt daarmee? De gevels van warenhuis Vanderveen, de HEMA, de lege V&D en het noodlijdende Forum omzomen het plein.

Het pand van de HEMA is eigendom van Home Assen dat bestierd wordt door CBRE Global Investors in Londen. De leegstand in de hoofdstad van Drenthe zal niet heel hoog op de to-do lijst staan in de Engelse hoofdstad.

Het V&D-pand is van verzekeringsmaatschappij a.s.r. „A.s.r. zal in het pand willen investeren zodra er een huurder is. Investeren in het pand zonder dat a.s.r. weet wie het gaat huren, is voor het bedrijf heel lastig", meent Wortmann.

Eigenaar Interpolis verkocht 't Forum vorig jaar aan ontwikkelaar-belegger Vastgoed Groningen. Interpolis zou bij die verkoop fors hebben afgeboekt. Wortmann: „Ik ken het bedrag niet, maar deze afboeking mag je wel aanmerken als financiële bijdrage van de vorige eigenaar aan versterking van de binnenstad, want hiermee is de ruimte gecreëerd om aan een nieuw plan te werken."

Vastgoed Groningen wil boven de winkels aan de Koopmanspleinzijde woningen bouwen. „Als de opknappert reuring oplevert en ook bezoekers, dan wordt het voor a.s.r. misschien wel weer interessant om te investeren in het V&D-pand", zegt Wortmann. Hij wil ernee onderstrepen dat ontwikkelingen kunnen ontstaan zodra er perspectief is.

„De druk op de retail neemt toe. In een stad als Assen met concurrenten als Groningen en Zwolle misschien wel net een beetje meer dan elders. Je moet toe naar een compacter hart met beleving eromheen en durven investeren in kwaliteit. Leegstand kost de pandeigenaar geld, je hebt een oplossing nodig. Die kan iedere pandeigenaar niet voor zichzelf bedenken. Daar heb je een samenhangende visie voor nodig. Een visie die ertoe leidt dat ondernemers zeggen: 'Ik wil wel in het centrum zitten, want daar is genoeg reuring.'"

### PARKEREN IN VEENDAM KOST NIKS

Reuring in een compactere binnenstad en daarna jezelf als stad verkopen. In Veendam is het de volgende stap. „We doen best veel goed", zegt Joseph Kremer. „Maar we zijn nog niet goed in het vermarkten van onszelf. We willen dat mensen Veendam zien als een plek zijn waar het gezellig is en waar je gratis kunt parkeren. Prima dat je naar Groningen gaat en daar een vermogen aan parkeren betaalt, maar weet dat dat in Veendam niks kost."

Om de Parkstad te kunnen verkopen aan de buitenwereld wordt gewerkt aan een bedrijvinnvesteringszone (BIZ). In elk geval vijf jaar lang garanderen ondernemers met deze BIZ dat er een budget is. Budget om een centrummanager te betalen die Veendam verkoopt, budget om verdere activiteiten te ontplooiën die van Rondje Veendam een aantrekkelijke ontmoetingsplek maken.

Hoe Assen dat gaat doen? Er spreekt veel voor de Drentse hoofdstad: geweldige natuur, mooie horeca, een topmuseum en de TT - om maar wat te noemen. „Maar we moeten ons DNA nog zoeken: wat is onze identiteit? Zijn we een familiestad, een gastvrije stad?", vraagt Herre van Goor zich af. „Vager kan het niet. Je moet doelgericht zijn, keuzes maken en daaraan dan ook vasthouden."

Caspar Wortmann wil wel een voorzet doen: „Niet willen concurreren met Groningen. Maar inzetten op je eigen aantrekkingskracht. De zuidelijke helft van de Asser binnenstad heeft echt charme, met veel mooie bouw uit de 19de en de vroege twintigste eeuw. Dat kunnen we meer zichtbaar maken, en verbinden met dat compacte winkelgebied."

Creëer een gebied dat fijn is om te verblijven, zo adviseert Koos Seerden steden die op zoek zijn naar de *perfect zittende broek*. „Maak van de stad een plek waar mensen naartoe gaan om elkaar te ontmoeten en waar je ook winkels hebt. De binnenstad is niet meer alleen een winkelgebied. Het is een mix van functies waarin horeca van wezenlijk belang is. De winkel stond altijd met stip op 1, maar staat nu naast horeca en cultuur. Gaat iemand naar een stad waar de horeca goed is, heeft hij een fijne dag. Zijn de winkels ook nog goed, heeft hij een topdag."

Veendam wil meer reuring in een compactere binnenstad.

“ JE MOET TOE NAAR EEN COMPACTER HART MET BELEVING EROMHEEN