

Vitale centrum economie na corona:

Platform met afspraken over de rollen van ondernemers, vastgoed en gemeente

Volgens ABN Amro namen de pintransacties in mei in de branches kleding, schoenen en juwelen met meer dan 20% toe ten opzichte van 2019. Er zijn echter flinke risico's voor de centrum economie, bijvoorbeeld door het afbouwen van de steunpakketten, de snelle groei van online en de veranderingen in het winkellandschap. Hoe kom je tot een succesvolle transformatie? Het Centrumplatform dat gemeente, ondernemers en vastgoed met elkaar verbindt kan een oplossing zijn.



(bron: Eduard Plate)

Eduard Plate,

(Geografie, en was onder andere directeur AKO boekenwinkels) is adviseur centrummanagement, retail en gebiedseconomie bij Stichting CLOK.

Het was misschien stil in de binnenstad tijdens de coronaperiode, maar de binnenstad heeft niet stilgezeten. Het afgelopen jaar heeft er een stille revolutie plaatsgevonden met forse verschuivingen. Twee verschuivingen zijn belangrijk: ten eerste werden bestaande trends versterkt en ten tweede ontstonden trendbreuken. Dat vraagt om nieuwe samenwerking in het centrum.

Versterkte trends

Allereerst hebben bestaande trends zich versterkt. Het meest in het oog springend is de toename van online bestellingen. Locatus geeft aan dat het aandeel online aankopen is gestegen van 10% naar ongeveer 15%. Dagelijks ligt het percentage online aankopen op 5%, niet dagelijks is dit zelfs 27%, inclusief bestellingen bij fysieke winkels. Winkels veranderen dus van functie. Van 2003 tot 2018 daalde het aantal passanten met ongeveer 25%. Locatus verwacht dat dit doorzet. Dit verschilt overigens groot per type centrum. Fashion outlets noteerden bijvoorbeeld juist stijgingen, toeristische plaatsen en kleinere centra lijken drukker te worden. De grote stadscentra staan daarentegen onder druk.

Trendbreuk

Ten tweede is er een trendbreuk ontstaan. Veel winkels, zowel zelfstandigen als formules, investeerden in hun online positie. Daar bovenop deden veel zelfstandige winkels iets heel belangrijks: ze investeerden in hun persoonlijke klantrelaties. Ze maakten werk van de gunfactor. Hierdoor signaleren een aantal zelfstandige ondernemers uit bijvoorbeeld de mode- en schoenenbranche een goed eerste half jaar in 2021. De andere trendbreuk is de verhoogde belangstelling van landelijke formules om mee te doen met lokaal samenwerken. Er ontstaan kansen voor lokale platforms.

Dit zie je bijvoorbeeld terug bij Elle Damesmode uit Zeewolde. Eigenaresse Zwanette Schimmel: "We zijn de etalage en de social media in gaan zetten. De afspraken in de winkel in april waren een enorm succes. Vaste klanten kwamen uitgebreid op afspraak winkelen. Ik ben zelfs wel met een volle auto naar klanten in Brabant geweest. De band die ontstaan is leidt nu ook weer tot extra winkelbezoek".

Elle Damesmode kon ook een pand tegenover de winkel huren. De vastgoedeigenaar was bereid deze voor een korte periode en tegen een aantrekkelijke huurprijs te verhuren. Dat werd Elle Fashion Outlet. Het werd een succes. De aanloopstraat waarin Elle is gevestigd mag van kleur verschieten: andere functies, zoals wonen, zullen toegestaan worden. De straat valt nu buiten het kernwinkelgebied, wat leidde tot een nieuwe dynamiek. Vastgoedeigenaren werden er actiever. Behalve de lokale fashion outlet van Elle openden er nieuwe winkels. Een groeiende bloemenwinkel kon er nu een pand kopen en een nieuwe andere winkel hoefde niet de volledige ruimte te huren. De achterzijde kreeg een andere functie en de ene startup trok de andere aan. De aanloopstraat kreeg trekjes van een ontdekkingsstraat, aantrekkelijk voor consumenten en voor ondernemers.



(bron: gemeente Beverwijk)

Eigenaresse Zwanette Schimmel van Elle Damesmode in Zeewolde.

Centrumplatform met rollen gemeente, vastgoed en ondernemers

We zien hier drie succesfactoren voor het realiseren van een vitale binnenstad post corona:

1. Relevant zijn voor consumenten, 2. Een heldere rol voor de gemeente, vastgoedeigenaren en ondernemers en 3. Een samenhangende transformatie. Hierin liggen rollen weggelegd voor zelfstandige ondernemers/formules, gemeente en voor vastgoed. Dat vraagt een lokaal samenwerkingsplatform. Het is immers niet zo dat na invoering van een BIZ of reclamebelasting de samenwerkende ondernemers het centrum wel kunnen trekken. Daarvoor ontbreken middelen, expertise en tijd. Inzetten op samenwerken in een centrumplatform biedt daarom uitkomsten.

1. De rol van de gemeente

De gemeente dient te weten wat je wilt met je centrumstraten. Dat hoeft niet in beton gegoten te worden. Geef ontwikkelingen bij ondernemers een kans, en kijk daarbij naar de dynamiek en het DNA van een locatie. Professor Erwin van der Krabben wijst op het belang om in te kunnen te spelen op veranderingen. Faciliteer dit in de samenwerking tussen gemeente, ondernemers en vastgoed.

2. De rol van vastgoed

Vastgoed zou in een gebied samen moeten werken met een gedeelde visie, eventueel in een Vastgoed BIZ. Vastgoedpartijen verschillen sterk van elkaar, wat elke keer opnieuw vraagt om een andere sleutel voor samenwerking. Vastgoed heeft in ieder geval hetzelfde belang als ondernemers en gemeente bij een goed lopend centrum. Alleen dan blijft de waarde van het vastgoed overeind en blijft er perspectief voor de lange termijn.

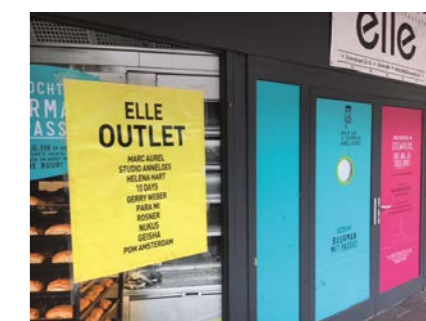
3. De rol van ondernemers

Ook voor ondernemers geldt het belang van samenwerken, bijvoorbeeld via een BIZ of de reclamebelasting. Maak als ondernemerscollectief afspraken met de gemeente over de rol die de gezamenlijke ondernemers wel en niet kunnen invullen. Er zijn bijvoorbeeld verschillende vormen van centrummanagement, zoals facilitair, projectmatig of strategisch. Is er een belangrijke transformatie-opgave? Dat vraagt om samenwerking met de gemeente en het vastgoed.

In een centrumplatform kunnen de uitdagingen voor het centrum op een rij worden gezet. Wat is de positie van het centrum nu en over drie jaar? Wie heeft welke rol? Hoe blijf je relevant voor consumenten en ondernemers? Hoe kun je samenwerken met vastgoed? Wat kun je van je ondernemers verwachten? Welke banden zijn er met landelijke formules? Hier valt veel te winnen voor een vitale binnenstad en succesvolle transformatie na corona.



In een centrumplatform kunnen de uitdagingen voor het centrum op een rij worden gezet.



(bron: Eduard Plate)

Elle Outlet tegenover Elle Damesmode, een voorbeeld van samenwerking tussen de ondernemer en het vastgoed.

Meer weten over een centrumplatform? Mail e.plate@clock.nl