

VERSLAG

Gezamenlijke bijeenkomst van Huis voor de Binnenstad en de Vereniging van Eigenaren van Commercieel Vastgoed Binnenstad Nijmegen (VCV)

26 maart 2018, 20:00u
De Lindenberg, Nijmegen

Aanwezig namens

bestuur VCV/HvdB : Hubert Hendriks (VCV), Turgay Tankir, Maarten Mulder (HvdB)
gemeente Nijmegen : wethouder Ben van Hees, Ben van Gelder (EZ)
gemeente Eindhoven : Emma Briggs, retailexpert
Talis : Frits Baghus, Ronald Leushuis
: 35 aanwezigen
Notulist : Petra Kerkhof (secretariaat VCV)
Gespreksleider : Rob Janssen

Inleiding

Namens Huis voor de Binnenstad en als voorzitter ad interim van de VCV Nijmegen heet Hubert Hendriks alle aanwezigen van harte welkom.

Voorafgaand aan deze bijeenkomst heeft de Algemene Ledenvergadering van de VCV plaatsgevonden. Daar is geconcludeerd dat er écht meer leden nodig zijn, wil de vereniging meer body krijgen. Hij doet daarom een warm beroep op de vastgoedeigenaren om zich bij de VCV aan te sluiten.

Blijft Nijmegen een aantrekkelijke stad en worden panden goed gevuld? Wat doen we aan acquisitie, wat is er te halen en wie moet dat doen?

Emma Briggs, retailexpert uit Eindhoven is aanwezig. Eindhoven is een voorbeeld waar het door goed doordacht beleid bruist van de bedrijvigheid.

Goed zorgen voor de stad, betekent ook goed zorgen voor de panden. Daarom is woningcorporatie Talis aanwezig, om te vertellen over verduurzaming van panden.

Rob Janssen, de gespreksleider, vraagt de aanwezigen of het goed gaat met de binnenstad van Nijmegen. De aanwezigen geven aan dat het beter kan: essentiële locaties staan leeg, een megabioscoop buiten de stad dus geen bestedingen in de stad, Nijmegen is 2000 jaar oud, maar dat wordt niet vercommercialiseerd.

Acquisitie – de Eindhovense aanpak

Emma Briggs krijgt het woord.

Emma is geboren en getogen in Eindhoven en heeft heel haar werkzame leven in de retail doorgebracht. Tot 1 mei 2016, toen werd ze ambtenaar...

Toen zij begon bij de gemeente Eindhoven, lag er de meest inspirerende binnenstadsvisie klaar die ze ooit onder ogen had gehad, met 8 strategielijnen. Het acquisitieteam, dat zij aanstuurt, dient deze visie te realiseren.

In 2016 stond 22.500m² leeg, mede door het vertrek van V&D. Eindhoven liep leeg.

Er moest een plan komen: matchmaking (verbinden) + acquisitie (halen) + rode loper (brengen: o.a. het versnellen van het vergunningenproces).

Citymarketing en BIZ zijn onlosmakelijk verbonden met centrumontwikkeling.

Eindhoven is een lelijke industriestad, Nijmegen daarentegen...

Emma is geen makelaar, ze werkt voor de stad, kijkt wat de stad nodig heeft. Dit levert een shortlist op en daar wordt acquisitie op gepleegd.

De randstad is internationaal in beeld. Niet Eindhoven of Nijmegen of Arnhem.

Makelaars weten wat er speelt, zijn van toegevoegde waarde voor acquisitie en uiteindelijk dus werkgelegenheid.

Waar ligt de focus? :

- Voorlopen, niet volgen;
- Unieke, niet voor de hand liggende (internationale) concepten verleiden om naar Eindhoven te komen;
- Sturing op gebiedsprofilering;
- Afvloeiing beperken;
- Doublures voorkomen;
- Leegstand tegengaan (o.a. door tijdelijk gebruik te stimuleren)

En: niet de makkelijke weg kiezen!

Emma toont voorbeelden van wonderlijke, gedurfde, concepten die succesvol zijn gebleken:

- Wall Street, midden in het centrum ('Laat zien wat je waard bent')
- Een strandbar, midden in het centrum
- De Down Town Gourmet market, een hotspot, een horecaconcept met meer dan 20 verschillende ondernemers ('een hel om vergund te krijgen')
- Radicaal: Hutspot aan de Nieuwe Emmasingel. De vastgoedeigenaar werkte mee, er kon een goede deal worden gesloten en nu zit er nog meer retail.
- Eindhoven heeft als eerste stad in Nederland een vestiging van Taco Bell.



Binnensteden worden **places to be**, in plaats van places to buy.

Belangrijk is dat overheden, ondernemers en andere stakeholders beseffen dat het perspectief van de binnenstad door veel meer factoren en spelers wordt bepaald dan 'slechts' het winkelbestand en de winkeliers. Alle betrokken stakeholders moeten intensief samenwerken om uitholling te voorkomen.

In de nieuwe woontorens bij het station waren er plannen voor retail in de levendige plint. Dat zou funest zijn voor de binnenstad, want dat zou de binnenstad leeg trekken. De gemeente heeft daarom besloten dat er allerlei concepten in mogen komen, maar geen retail.

Emma is nu 2 jaar verder. De leegstand is aanzienlijk teruggebracht, er zijn dus minder locaties te vullen. Er is een wachtlijst.

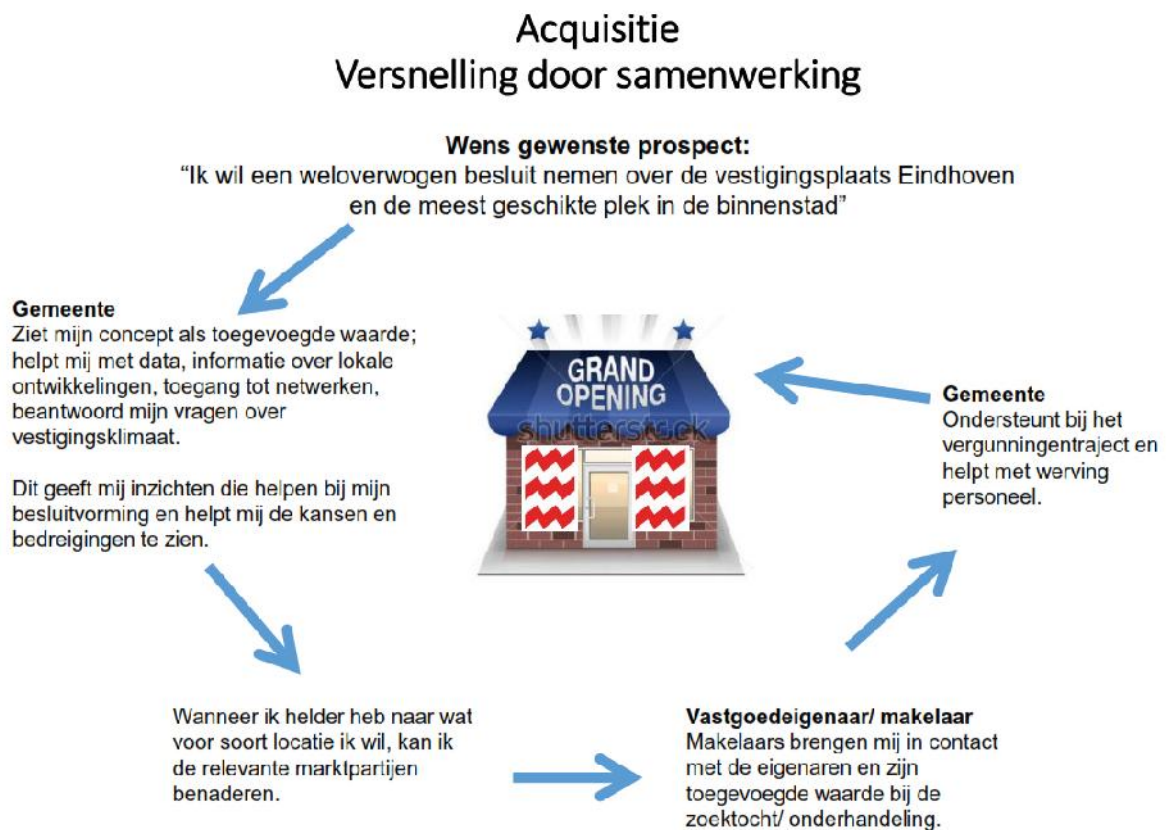
Wat is sinds 2016 gerealiseerd? :

63 nieuwe vestigers

594 arbeidsplaatsen

35 plaatsen voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt

11.300 meter ingevuld



Vanuit de aanwezigen wordt gevraagd of Emma deelneemt aan gesprekken met pandeigenaren. Emma legt uit dat zij geen onderhandelingen voert, zij benadert pandeigenaren en makelaars en probeert ze te stimuleren tot een goede deal waarmee leuke, boeiende, vernieuwende maar ook grote internationale concepten naar Eindhoven kunnen komen. Het is in het belang van de stad en dus ook in het belang van de pandeigenaar.

Vanuit de aanwezigen wordt gevraagd of Nijmegen ook 'een Emma' heeft.

Dat is niet het geval. Emma weet wel dat Den Haag iemand heeft aangetrokken en dat Helmond en Enschede hier ook mee bezig zijn.

Nijmegen heeft een fantastisch DNA en is daarom goed te verkopen. Samen met ondernemers, pandeigenaren en bewoners kan een imago-omgeving worden bewerkstelligd in een straat / een buurt. Als er een enthousiaste samenwerking ontstaat, gaat iedereen zijn omgeving anders bekijken. Emma adviseert om ook de historie van Nijmegen relevant te maken voor ondernemers, want als dat bezoekers trekt, is dat ook voor ondernemers van belang.

Turgay Tankir, voorzitter van Huis voor de Binnenstad, merkt op dat voor het ontwikkelen van concepten voor de stad creatieve geesten nodig zijn. Daarnaast moet tevens aan de achterkant de regelgeving vereenvoudigen. Daar ligt nog een taak binnen de gemeente. Tevens moet ruimte worden geboden aan sectoren die publiek trekken. In Nijmegen speelt nog steeds de discussie over horeca of cultuur. Dat heeft een negatief effect, want creatievelingen beginnen er dan niet eens aan. De aantrekkingskracht zit 'm niet alleen in grote winkelketens, maar ook in publiekstrekkingen en imagooversterkers. Veel bezoekers lopen meestal de geijkte route. Voor de straten en buurten buiten die route zou je juist die speciale concepten moeten ontwikkelen.

Emma merkt op dat het mengen van detailhandel en horeca niet is toegestaan, maar partijen kunnen binnen de wet bewegen en creatieve oplossingen bedenken. *Samen* betekent ook wel écht samen, want als een vastgoedeigenaar blijft vasthouden aan de huurprijs of de gemeente aan strikte regelgeving, dan houdt het op. Zij blijft voorstander van het gesprek aangaan en gezamenlijk werken aan een oplossing. Zij heeft legio voorbeelden waar dat tot resultaat heeft geleid.

Wethouder Van Hees merkt op dat hij 2 jaar geleden al een pleidooi heeft gehouden voor een acquireur voor de binnenstad. Maar de makelaars en ontwikkelaars vonden dat niet nodig. De gemeente heeft nog een Pandenbank opgericht, maar deze wordt niet meer gevuld. Het is dus niet zo dat de gemeente geen stappen heeft ondernomen. Maar wellicht is nu de tijd rijp voor een Emma.

Rob Jansen bedankt Emma Briggs voor haar inspirerende presentatie.

Duurzaamheid

Ronald Leushuis van woningcorporatie Talis krijgt het woord. Ronald geeft aan dat het een kleine stap is van acquisitie voor de binnenstad naar de rol van de woningcorporaties op het gebied van duurzaamheid. Daarbij gaat het niet alleen over het verdienmodel, maar ook over het aantrekkelijk houden van vastgoed en daarmee de leefbaarheid. Technische, sociale en energieduurzaamheid.

Iedere woningcorporatie dient in 2050 zijn woningbezit 100% te hebben verduurzaamd. Talis bezit 14.000 woningen. Talis heeft 200 miljoen vrij te besteden. Dat betekent € 14.000,- per woning. Dat is dus een andere werkelijkheid dan wat de media vaak schetst.



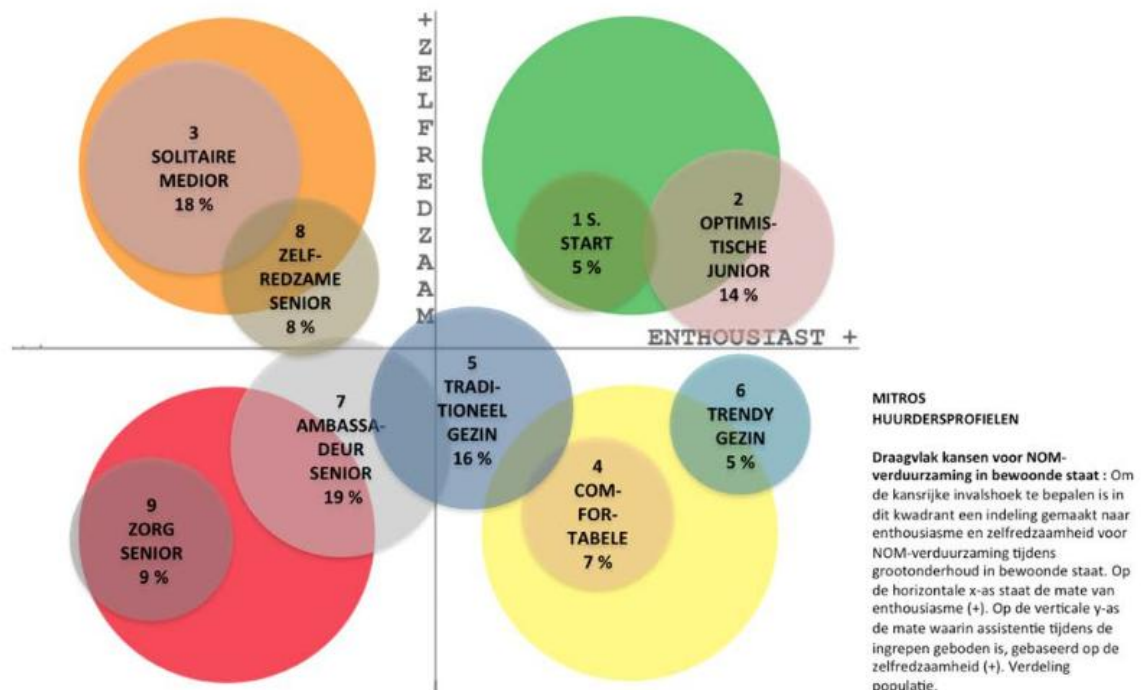
Woningcorporaties moeten dezelfde afweging maken als de vastgoedeigenaren, met daarbij de belangrijke vraag: wanneer stap je in de rijdende trein? De ontwikkelingen op het gebied van energie volgen elkaar op. Hoe gaan jullie hiermee om? Hoe beoordelen jullie, als vastgoedeigenaren, je rendementsvraagstukken op de korte en lange termijn? Kunnen wij onze krachten bundelen, van elkaar leren, de samenwerking zoeken? Want er moet iets gebeuren. Als je niet meegaat in de energietransitie, wordt de waarde van het vastgoed minder.

Rob vraagt hem hoe die samenwerking begint.

Ronald geeft aan dat samen gekeken moet worden naar de opgave. Daar is ook de gemeente bij nodig en andere partijen zoals energieleveranciers. Dan kan vervolgens een investeringsagenda worden opgesteld en wat is dan het investeringsmoment? Investeren in zonnepanelen terwijl de binnenstad een warmtenet krijgt? Samen hebben we veel vastgoed. We kunnen samen uitzoeken of we niet eigen aanbestedingen kunnen doen in plaats van ons over te leveren aan de energiereuzen.

Vanuit de aanwezigen wordt opgemerkt dat, als je van het gas af wil, moet betalen. De overheid zou nu al een vuist moeten maken!

Ronald geeft aan dat Talis het duurzaamheidsvraagstuk niet alleen vanuit eigen oogpunt bekijkt, maar ook vanuit de huurders. Vastgoedeigenaren zouden hetzelfde moeten doen. Huurders gaan straks eisen stellen aan het vastgoed en zullen gaan verhuizen als het vastgoed niet meer voldoet. Talis heeft zijn huurders in beeld gebracht en heeft een beeld waar het rendement het beste scoort. Hij adviseert de vastgoedeigenaren om hetzelfde te doen. Welke type huurders huren van je? Bedenk hoe zij straks aankijken tegen duurzaamheid, want die staan straks bij je op de stoep.



Frits Baghus, ook van Talis, vertelt dat het nieuwe Van der Valkhotel in Lent de Duurzaamheidsprijs heeft ontvangen. Van der Valk heeft het ook voor elkaar gekregen om zonder aansluitkosten op het warmtenet aangesloten te worden. Het is een voorbeeld van wat kan worden bereikt als je met partijen in gesprek gaat.

Klaas Kroot, bestuurslid van de VCV, geeft aan dat hij meerdere, oudere, panden bezit. Duurzaamheid is een belangrijk item. Dit vraagstuk gezamenlijk oppakken spreekt hem aan. Van vastgoedeigenaren wordt verwacht dat zij hun panden verduurzamen, maar ook zij zijn zoekende. Als collectief kan het ook betaalbaar worden, bijvoorbeeld al op straatniveau.

Kennisdeling en samen investeren is niet alleen verstandig, maar ook heel leuk. Dit krijgt bijval.

Vanuit de aanwezigen wordt voorgesteld om vanuit Talis te beginnen, een masterclass Duurzaamheid, kennisdeling. Wat zijn de mogelijkheden, wat zijn de valkuilen, vooral voor bestaand vastgoed. Daar komt dan vanzelf samenwerking uit voort.

Ronald wijst erop dat Talis, evenals Portaal, bezit heeft in de binnenstad, maar de vastgoedeigenaren ook. Des te eerder pandeigenaren aan het roer staan, des te meer kan worden bereikt. Dat moeten we niet pas over 20 jaar gaan doen, dat moeten we de komende 4 jaar gaan vormgeven. De ontwikkelingen gaan snel. Drie jaar geleden waren er nog geen luchtwarmtepompen per woning, nu wel, samen met zonnepanelen. Woningcorporaties hebben de business cases liggen. Als je massa maakt, wordt de investering goedkoper. Woningcorporaties, vastgoedeigenaren en overheid, moeten gezamenlijk gaan optrekken, want het gaat om hard geld en verduurzaming is een noodzaak.

Rob geeft het woord aan wethouder Van Hees:

Wethouder Van Hees verwijst naar de Investeringsregeling van de gemeente Nijmegen, een subsidieregeling voor verduurzaming van panden en voor de cultuurhistorie van panden. Nijmegen heeft een compacte binnenstad met singels. De economie trekt aan en de leegstand is afgenomen van 10% naar 5,9%. Nijmegen heeft geen acquisitieteam, maar daarentegen een goede afdeling Rode Loper.

Wat de historie betreft is een plan ontwikkeld vanuit de oudste winkelstraat, de Hezelstraat, met panden vanaf 1500 waar landelijke bekendheid aan gegeven gaat worden, inclusief ideeën om bezoekers vast te houden. Ondernemers zijn betrokken en dit plan zal verder worden uitgerold. Dus het DNA van de stad wordt de komende jaren flink gepromoot.

Nijmegen heeft ook creatieve economie: de kleine ondernemers in de Honig. Dat heeft invloed op de binnenstad. Getracht wordt om de ambachtelijkheid terug te krijgen in de stad.



Hubert Hendriks bedankt alle sprekers voor hun inspirerende inbreng: Emma Briggs met haar heldere, energieke aanpak voor Eindhoven, met het herkenbare spanningsveld tussen makelaars en vastgoedeigenaren. En Talis, een woningcorporatie die ondernemersbloed blijkt te hebben. De VCV zal de taak op zich nemen om een workshop te organiseren op het vraagstuk Duurzaamheid. De leden horen hier binnenkort meer van.

Hubert bedankt alle aanwezigen, nodigt iedereen uit voor een afsluitende borrel, en sluit de bijeenkomst om 21.35u.

Bijlage: presentaties Acquisitie en Duurzaamheid